

**35**

# **DEBATE AGRARIO**

ANÁLISIS Y ALTERNATIVAS

# DEBATE AGRARIO



**DEBATE AGRARIO** es una publicación del Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES). Tiene por finalidad difundir estudios y reflexiones sobre la problemática agraria.

**Derechos reservados.** Los artículos pueden reproducirse total o parcialmente indicando su procedencia, y son de responsabilidad de sus autores.

## ÍNDICE

|                                                                                                        |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Presentación</b>                                                                                    | <b>V</b>   |
| <b>La agricultura de la costa peruana/Fernando Eguren</b>                                              | <b>1</b>   |
| <b>¿Rentabilidad o supervivencia?: La agricultura de la costa peruana/Jorge Gorriti</b>                | <b>39</b>  |
| <b>De ONG a EDPYME: Algunos resultados del proceso/<br/>Javier Alvarado, Francisco Galarza</b>         | <b>65</b>  |
| <b>INTERNACIONAL</b>                                                                                   |            |
| <b>El crédito solidario, el colateral social y la colusión/<br/>Francisco Galarza</b>                  | <b>105</b> |
| <b>Cambio tecnológico, concentración de la propiedad<br/>y desarrollo sostenible/Chris van Dam</b>     | <b>133</b> |
| <b>NOTAS</b>                                                                                           |            |
| <b>Cambios y permanencias comunales en medio siglo:<br/>Revisita a un texto olvidado/Jaime Urrutia</b> | <b>183</b> |
| <b>Publicaciones recibidas</b>                                                                         | <b>195</b> |
| <b>Sitios web especializados en agricultura</b>                                                        | <b>207</b> |

# **DEBATE AGRARIO**

Lima, enero del 2003

**Director de Debate Agrario**

Fernando Eguren López

**Consejo Editorial**

Eduardo Ballón Echegaray

Bertha Consiglieri Nieri

Fernando Eguren López

Carlos Monge Salgado

Juan Rheineck Piccardo

Mariano Valderrama León

**Dirección:** CEPES, Av. Salaverry 818,

Lima 11, Perú. Teléfono 433 6610. Fax: 433 1744

E-mail: [cepes@cepes.org.pe](mailto:cepes@cepes.org.pe)

ISSN 1017-9011

(Hecho el depósito legal)

**Diseño:** Carlos Tovar Samanez

**Edición:** Punto y Coma EIRL,

Paseo La Castellana, manzana D, lote 5, Dpto. 502. Surco

Teléfonos: 271 9044; 919 9834

**Composición:** Ediciones Nova Print SAC/Teléfono: 222-2123

---

## Presentación

Varios de los artículos de esta edición de *Debate Agrario* presentan los resultados de estudios realizados en el Centro Peruano de Estudios Sociales. Uno de ellos tuvo como propósito responder a la pregunta: ¿es rentable la agricultura de la costa peruana? La ausencia o poca rentabilidad de la agricultura en general ha sido en los últimos años materia de preocupación tanto de los productores agrarios cuanto de los sucesivos gobiernos. El retiro, desde inicios de la década del noventa, de diferentes formas de apoyo estatal a la agricultura, ha mostrado de manera fehaciente las limitaciones de un sector productivo que, tomado en conjunto, tiene muchos años de atraso tecnológico, que cuenta con una muy limitada infraestructura —vial y otras—, que, además, está concentrada en ciertas regiones, y que se enfrenta de manera creciente a la competencia de los productos agrarios de otros países.

Fernando Eguren ("La agricultura de la costa peruana") hace una presentación descriptiva de la actividad agraria en la región costeña. La costa es la región más favorecida tanto por sus características geográficas cuanto por las inversiones acumuladas durante un siglo, a diferencia de las otras dos regiones naturales, la sierra y la selva, marginadas de las inversiones públicas y privadas. La costa —más propiamente, algunos valles y algunos productores— es la región que mejor se está adaptando a la globalización de la economía. Cuantitativamente dominada por la pequeña agricultura —característica común de las tres regiones—, son las medianas y grandes empresas, relativamente escasas en número, las que tienen mejores condiciones para acceder al poco crédito ofrecido por la banca comercial y a otros servicios indispensables para la producción en un ambiente de mercado y ausencia de apoyo estatal. A pesar de ello, los principales resultados de la investigación mencionada, realizada en diez valles de la costa, expuestos por Jorge Gorriti ("¿Rentabilidad o supervivencia?: La agricul-

*tura de la costa peruana”), corroboran con números y detalles que la agricultura empresarial peruana sufre un grave problema de rentabilidad y que gran parte de los agricultores se refugian en economías de tipo familiar para afrontar los retos de la supervivencia. Dada la heterogeneidad de productores agrarios de la región, para los efectos del estudio se construyó una tipología que constituye un aporte importante para comprender mejor los comportamientos actuales —y esperados— de los productores tanto ante las políticas sectoriales cuanto ante las modificaciones del contexto económico derivadas de las modalidades de inserción —que están negociándose— de la economía peruana en la economía internacional. La existencia de una crisis de rentabilidad tan marcada y extendida en la agricultura de, precisamente, la región más favorecida del país, debe llevar naturalmente a la pregunta por la situación de la agricultura en la sierra y la selva, y a interrogarnos acerca de la eficacia de las políticas neoliberales que han caracterizado el Perú durante más de una década.*

*El retiro de la intervención del Estado en el agro se hizo particularmente patente en el financiamiento rural. La liquidación de la banca de fomento estatal en el Perú y otros países de la región puso en evidencia las dificultades de financiar la agricultura, particularmente la pequeña. La anunciada o esperada intervención de la banca comercial para llenar el vacío creado no tuvo lugar, sino en pequeña proporción y dirigida a la agricultura empresarial mediana y sobre todo grande. Surgieron múltiples iniciativas privadas, particularmente de organizaciones no gubernamentales, no solo para llegar a la pequeña agricultura comercial excluida del financiamiento por las nuevas orientaciones económicas privatistas, sino a sectores campesinos pobres marginados aun en épocas de la intervención estatal. En un ambiente ideológico en el que los subsidios eran considerados inaceptables por sus efectos económicos aparentemente perversos, las ONG ejecutaron sus programas cobrando tasas reales de interés. Estas experiencias, que guardan rasgos parecidos en varios países de América Latina, han ido decantándose en el tiempo y formalizándose para tratar de obtener fondos de los mercados de capitales locales e internacionales. Javier Alvarado y Francisco Galarza (“De ONG a EDPYME: Algunos resultados del proceso”) analizan el proceso peruano de transformación de ONG en entidades financieras especializadas. Los autores sostienen que pese a algunas dificultades iniciales que se dieron luego de la formalización, el balance en cuanto a la cobertura, la sostenibilidad y la tecnología crediticia es positivo, tanto para las instituciones cuanto para los clientes en tanto estos cuentan con instituciones con una mayor cobertura y una mayor perspectiva de permanencia.*

*Muchos de los programas de financiamiento rural dirigidos a los pequeños agricultores y campesinos en distintos países del mundo son modalidades de crédito grupales, canalizados a través de grupos solidarios. Las ventajas parecen ser muchas e importantes —presión grupal, cohesión social, reducción de costos de selección para el prestamista, traslado de riesgos hacia el grupo—, y han sido motivo de numerosos estudios. Pero también tienen desventajas, que han merecido mucho menor atención de los estudiosos del tema. Francisco Galarza (“El crédito solidario, el colateral social y la colusión”) hace un análisis de las dificultades de esta modalidad de crédito a partir de la literatura relevante reciente y de algunas experiencias. Del resultado de su análisis concluye que el éxito de estas experiencias depende de que se cumplan una serie de requisitos (conformación del grupo, monitoreo,...) pero que, de todos modos, una de sus principales limitaciones es que el aumento en el tamaño del grupo y del monto individual y grupal del crédito incrementa la vulnerabilidad de esta modalidad, siendo una de sus principales limitaciones. Anota finalmente el autor que, aun cuando esta modalidad de financiamiento se orienta a sectores de bajos ingresos y en ocasiones forma parte de las estrategias de la lucha contra la pobreza rural, estos hechos no deben servir para relajar la aplicación de criterios financieros que adopta cualquier entidad crediticia.*

*La contribución de Chris van Dam (“Cambio tecnológico, concentración de la propiedad y desarrollo sostenible”) nos lleva a una zona rural de la Argentina que ha experimentado en los últimos años un cambio tan radical como inesperado. En efecto, como afirma el autor, hace una década uno de los últimos frentes de la expansión agropecuaria en la Argentina —el departamento de Anta, al sudeste de la provincia de Salta— presentaba un “pronóstico reservado” en cuanto a su posibilidad de sobrevivir como región agropecuaria de gran dinamismo. Sin embargo, una segunda “revolución verde” pareciera haber tenido lugar en esa región, caracterizada por un incremento casi continuo de la productividad y del porcentaje de las áreas cultivadas, y la triplicación de los precios de la tierra. Dos rasgos interesantes de estos cambios llaman la atención del autor: la reversión de la degradación del suelo, y la recuperación de su fertilidad natural. Paralelamente, se ha dado una concentración de la propiedad de la tierra en manos de un grupo reducido de grandes productores y megaempresas de capitales extrarregionales. Estos cambios están asociados al reemplazo del cultivo del poroto por el de la soja. El autor analiza este nuevo proceso de expansión productiva y se pregunta si se puede hablar de un desarrollo sostenible. Luego estudia las estrategias productivas y empresariales de los nuevos grandes productores de Anta para, finalmente, poner este proceso*



*en perspectiva, analizando el impacto para la región y para la provincia, las políticas del estado provincial que debieran contribuir a un desarrollo complementario o alternativo en la zona, y los posibles escenarios en el futuro de este complejo proceso.*

*Cierra el número una reflexión del antropólogo Jaime Urrutia ("Cambios y permanencias comunales en medio siglo: Revisita a un texto olvidado") a propósito de un estudio de las comunidades indígenas realizado por el estadounidense y también antropólogo Henry Dobyns, publicado en 1970. Texto de vanguardia, es sorprendente que haya sido prácticamente ignorado por los estudios posteriores de la comunidad y la economía campesina. El autor critica creencias sobre las comunidades que aún persisten en amplios sectores de la población: que la comunidad es una herencia directa del ayllu prehispánico, que en la comunidad se mantiene una supuesta vida colectivista como utopía realmente viable, que la comunidad es un mundo aislado y de autosubsistencia, que los comuneros son actores inmóviles y anclados en su territorio. Dobyns proponía observar, de manera desideologizada, los procesos y cambios que atraviesan las comunidades, y acumular y disponer de suficiente información empírica con el fin de poder deducir, a partir de la visión de los mismos comuneros, conclusiones y propuestas que serían de utilidad central para la elaboración de planes y políticas de desarrollo. El texto de Urrutia es una invitación a releer el importante —y olvidado— libro de Dobyns.*

---

## Fernando Eguren

# LA AGRICULTURA DE LA COSTA PERUANA

**E**ntre las llamadas tres regiones naturales —costa, sierra, selva—, es la primera en la que el desarrollo de la agricultura es mayor. Ninguna otra región recibió tantas inversiones ni dispuso de condiciones naturales tan ventajosas. Desde mediados de la década de los ochenta, un número creciente de agricultores, inversionistas y políticos han abrazado la convicción de que el futuro de la agricultura reside en su capacidad para exportar, y de que la costa peruana concentra una serie de ventajas que la coloca en condiciones óptimas para orientarse a los mercados internacionales. En este artículo presentamos una visión descriptiva de la agricultura costeña actual.

La costa es una zona árida que abarca alrededor de 200 000 km<sup>2</sup>. Esta aridez está íntimamente relacionada con la existencia de la Corriente Peruana, de aguas templadas; el relieve andino con altitudes superiores a 5000 msnm y el sistema de circulación atmosférica regida por el anticiclón permanente del Pacífico sur y, parcialmente, por la influencia de los fenómenos troposféricos de la hoya amazónica.

La zona árida del norte —Piura, Lambayeque y La Libertad— tiene condiciones diferentes de la zona del centro, que comprende áreas de Áncash, Lima e Ica, y de la del sur, que incluye zonas de Ica, Arequipa, Moquegua y Tacna.

La costa norte —áreas de los departamentos de Piura, Lambayeque y La Libertad— se encuentra contigua a la zona ecuatorial, y está influida por la Corriente del Niño, corriente estacional marina de aguas calientes. Tiene mayores precipitaciones que la central y la meridional. Es el área más afectada por el fenómeno El Niño, que produjo en este siglo impactos muy im-

portantes y de graves consecuencias para la agricultura en 1925, 1935, 1957, 1983 y 1997-1998.

La costa central —áreas de los departamentos de Áncash, Lima e Ica— es muy angosta en relación con la zona norte, a excepción de la zona del desierto de Ica, donde se ensancha abruptamente. El clima es relativamente uniforme y sin contrastes térmicos acentuados. La humedad relativa es muy alta.

La costa meridional, que incluye las áreas costeras del sur del departamento de Ica y los departamentos de Arequipa, Moquegua y Tacna, tiene caracteres climáticos semejantes a los de la costa central. Se diferencia en que la orografía se suaviza hacia el interior, y así provee mayores extensiones de terreno utilizable si se logra irrigarlo permanentemente<sup>1</sup>.

Toda la zona árida de la costa tiene, en conjunto, una alta humedad atmosférica. Las precipitaciones son irregulares y muy escasas —en muchos observatorios es igual a cero—.

La selva —propriadamente la selva alta— es la región natural que tiene más superficie con suelos con aptitud agrícola (véase el cuadro 1), pero en un entorno ecológico frágil, escasa infraestructura física, poca densidad demográfica y, en amplias áreas, con una conflictiva situación social ocasionada por el narcotráfico. Las áreas efectivamente cultivadas probablemente lleguen a la séptima parte del total cultivable regional.

**Cuadro 1**  
**Tierras de cultivo en limpio y permanente<sup>2</sup>**  
**Superficie en miles de hectáreas**

| Región natural | Cultivo en limpio |       | Cultivo permanente |       | Total |       |
|----------------|-------------------|-------|--------------------|-------|-------|-------|
|                | Ha                | %     | Ha                 | %     | Ha    | %     |
| Costa          | 1 140             | 23,2  | 496                | 18,4  | 1 636 | 21,5  |
| Sierra         | 1 341             | 27,4  | 20                 | 0,7   | 1 361 | 17,9  |
| Selva          | 2 421             | 49,4  | 2 191              | 80,9  | 4 612 | 60,6  |
| Total          | 4 902             | 100,0 | 2 707              | 100,0 | 7 609 | 100,0 |

Fuente: Elaboración a partir de Oficina Nacional de Evaluación de Recursos Naturales: *Clasificación de las tierras del Perú*. Lima: ONERN, agosto de 1982, anexo 2.

1. Los datos sobre clima en la costa han sido tomados de *Gran geografía del Perú*. Lima: Manfer-Mejía Baca, 1986, pp. 36-42.

2. Las tierras para cultivo en limpio son las tierras arables, que por su alta calidad agrológica pueden dedicarse a cultivos de corto periodo vegetativo y también a cultivos permanentes, pastoreo, etcétera. Las tierras aptas para cultivo permanente son no arables; permiten la implantación de cultivos perennes —frutales principalmente—, pastoreo, etcétera, pero no de cultivos de corto periodo vegetativo. ONERN, *op. cit.*, pp. 8-9.

La costa reúne los suelos más productivos del país, por la calidad, topografía plana, disponibilidad de agua y por la densidad acumulada de inversiones en infraestructura (vial, de riego, etcétera). De más del millón de hectáreas aptas para el cultivo, alrededor de 870 000<sup>3</sup> están en áreas donde existe infraestructura de riego, aunque el área efectivamente cultivada varía entre las 600 y las 700 000 hectáreas, dependiendo de la disponibilidad de agua y otras condiciones climáticas y económicas.

Gracias al riego y al carácter templado de su clima, es posible obtener dos cosechas anuales en parte de su área. Pero la disponibilidad de suelos es muy variable entre los valles costeros. Los hay con alrededor de 100 000 hectáreas cultivables —como Chancay-Lambayeque—, con grandes obras de irrigación, pasando por valles medianos (como Chíncha, Cañete y Santa-Lacramarca, con áreas entre 20 000 y 30 000 hectáreas) e irrigaciones muy pequeñas (como Paraíso en Huacho y La Gallega en el Alto Piura con 1220 y 1500 hectáreas respectivamente).

En esta región, la existencia de una agricultura eficiente depende estrechamente de la infraestructura de riego y de la adecuada gestión de su distribución y uso.

La desigualdad en cuanto al volumen de recursos hídricos es notable. Aquellos valles o zonas vinculados a las grandes cuencas de la costa disponen de masas de agua del orden de los 400 a 600 millones de metros cúbicos anuales (Chancay-Lambayeque, San Lorenzo). En las cuencas más pequeñas, en cambio, la disponibilidad hídrica se sitúa alrededor de los veinte a treinta millones de metros cúbicos anuales (Paraíso-Huacho, La Gallega-Alto Piura).

Una consecuencia inmediata de esta disparidad de condiciones es el muy distinto grado de uso de la tierra en los valles. Hay una relación inversa entre la extensión total de tierras bajo riego de que dispone cada valle y la proporción que se mantiene de tierras cultivadas (la mitad del área cultivable del valle Chancay-Lambayeque puede mantenerse libre de siembras por falta de agua). El uso de la tierra se eleva conforme es mayor el volumen de recursos hídricos.

Debido a la alternancia de estaciones con el hemisferio norte, sus productos pueden llegar a los mercados septentrionales cuando están relativamente desabastecidos. A pesar de estas ventajas —a las que habría que agregar la cercanía a mercados urbanos importantes, una infraestructura vial relativamente densa y en condiciones aceptables, y la cercanía a los puertos (y, por consiguiente, un acceso relativamente fácil a países con mercados muy amplios)—, la agricultura de la costa está muy lejos de alcanzar niveles óptimos de producción y de ser una actividad rentable.

3. Según ORSTOM, con datos del III CENAGRO. *Op. cit.*, p. 23.

## ECONOMÍA Y SOCIEDAD AGRARIAS DE LA COSTA EN LOS 60 Y EN LOS 2000

A partir de los inicios del siglo XIX, la costa peruana fue escenario de una agricultura bipolar: grandes haciendas, por un lado, y campesinos y pequeños agricultores, por otro. Desde el último tercio del siglo XIX, la costa inició un proceso de modernización tecnológica, estimulado por las perspectivas de las exportaciones de azúcar de caña y algodón. Estos dos cultivos llegaron a ser los más importantes de la región por el área sembrada, y representaron hasta cerca de la mitad del valor de las exportaciones totales. Ambos cultivos eran "de hacienda", aunque el algodón también era producido por pequeños agricultores y *yanaconas* (pequeños aparceros y arrendatarios). En épocas de siembra y cosecha se utilizaba mano de obra "enganchada", proveniente de la sierra, con pésimas condiciones de trabajo. El resto del área era cultivado con maíz y diferentes cultivos alimenticios, para el autoconsumo o para abastecer las escasas y poco pobladas ciudades de la región.

A lo largo del siglo XX este panorama cambió de diversas maneras. Muchas de las haciendas continuaron su proceso de modernización y diversificación productiva, estimuladas esta vez por el crecimiento de las ciudades, la construcción de la carretera Panamericana —que vinculó a todos los valles y ciudades de la costa— y el crecimiento de algunas industrias. La edificación de obras de irrigación —algunas de ellas de gran dimensión— amplió la frontera agrícola al tiempo que mejoró el riego en áreas ya cultivadas. Comenzó a formarse un incipiente mercado de tierras. El "enganche" de mano de obra traída temporalmente de la sierra fue siendo reemplazado por trabajo asalariado más estable; posteriormente, el asentamiento permanente en los valles de miles de migrantes de origen serrano aseguró una suficiente oferta de mano de obra, contribuyendo también al crecimiento de los centros poblados.

La reforma agraria, ejecutada con intensidad entre 1969 y 1975, cambió profundamente la agricultura costeña. Las haciendas dejaron de existir, y con ellas fue casi eliminada una clase empresarial agraria: los conductores de las haciendas modernas o en proceso de modernización, que habían logrado construir un liderazgo productivo agrario. Todo ello tuvo un efecto duradero en el relativo estancamiento productivo del sector, particularmente de la caña de azúcar y el algodón.

En reemplazo de las haciendas, y sobre su área mantenida indivisa, se formaron cooperativas agrarias de producción, cuyos asociados eran los trabajadores asalariados permanentes. Sin embargo, a fines de los setenta, y con más intensidad en los ochenta, casi la totalidad de cooperativas fue subdividida en parcelas familiares entre los asociados (en áreas promedio de 3 a 6 hectáreas), cuyos conductores continúan siendo llamados parceleros. Los parceleros constituyen hoy una parte sustancial de las explotaciones agrarias de la costa y contribuyen a dar a esta región la fisonomía actual de dominio cuantitativo de la pequeña agricultura.

## ENTORNO SOCIOECONÓMICO

Más allá de los cambios en la actividad agraria ya descritos, cabe destacar otras tres tendencias en el entorno socioeconómico costeño: la urbanización creciente, la apertura de la economía y la modificación del papel del Estado.

### *Urbanización creciente*

La creciente urbanización, a la que se hizo mención más arriba, ha continuado de manera acelerada, pero con diferentes ritmos, en toda la región costera. Sin la espectacularidad del crecimiento de Lima —que más que decuplica la población de la segunda ciudad costeña, Trujillo—, los cincuenta y dos valles que jalonan la costa se han urbanizado rápidamente, no solo en el sentido demográfico del término, sino también en el económico y el cultural. En primer lugar, sus efectos sobre la producción agraria han sido importantes, estimulando modificaciones en los patrones de cultivo. El caso más notable es quizá el del valle Chancay-Huaral por su cercanía a Lima. Ubicado a unos ochenta kilómetros al norte de la capital, este valle, otrora algodónero, se ha convertido en el principal abastecedor de frutas y hortalizas de la capital, además de albergar una importante producción avícola y, en menor grado, agroindustrial. En otros valles, el incremento de las áreas de arroz —indispensable en la dieta del poblador urbano costeño y, crecientemente, de todo el país— y el maíz amarillo industrial —insumo para la producción avícola— están vinculados al proceso de urbanización.

En segundo lugar, se ha intensificado la articulación entre la actividad agraria y los demás sectores económicos (incluyendo una mayor vinculación de los distintos mercados laborales). En tercer lugar, se ha elevado la calidad del capital humano, gracias al mejoramiento y mayor cobertura de la educación escolarizada (la generación de jóvenes es mucho más educada que la de sus padres). Finalmente, la población que se mantiene en la actividad agropecuaria ha envejecido, pues la mayor parte de migrantes son hombres y mujeres jóvenes. Según el censo agropecuario de 1994, 52,3 por ciento de los conductores de parcelas superaba los cuarenta y cinco años de edad. Según un cuestionario por muestreo aplicado en el curso de una investigación realizada por CEPES en el 2001, en cinco valles de la costa 76,8 por ciento estaba por encima de los cuarenta y cinco años de edad.

### *Apertura de la economía*

La segunda tendencia destacable es la apertura de la economía y la ausencia de políticas sectoriales.

Desde los años en que se aplicó la reforma agraria y hasta comienzos de los noventa, los mercados estuvieron muy intervenidos. La liberalización de los mercados se inició en la administración del presidente Alberto Fujimori. En primer lugar, del mercado de tierras, prácticamente inexis-

tente desde la reforma agraria<sup>4</sup>. Luego, del mercado financiero: el Banco Agrario fue liquidado en 1992. Asimismo, del comercio, tanto externo cuanto interno: fueron liquidadas las empresas públicas creadas para tal efecto y se eliminaron las restricciones a las importaciones<sup>5</sup>. Esta apertura se expresó en los acuerdos firmados por el Perú en el marco de la ronda de Uruguay del GATT, que reprodujeron los términos ultraliberales contenidos en la Carta de Intención firmada entre el gobierno peruano y el Fondo Monetario Internacional. Junto con estas medidas, fueron reducidos radicalmente los subsidios a la agricultura, que habían sido canalizados principalmente a través de las bajas tasas de interés bancario y de los precios de refugio de algunos productos agrícolas. También fueron suprimidos los subsidios a las importaciones de alimentos, que se efectuaban a una tasa de cambio absolutamente sobrevaluada.

La larga crisis económica del país, iniciada a mediados de los setenta, ha tenido, sin duda, efectos sobre la rentabilidad de la agricultura. A pesar del periodo de recuperación que se extendió entre 1993 y 1997 —el mejor año antes de que el país se sumiera nuevamente en una recesión que dura hasta hoy—, el PBI per cápita no alcanzó los niveles logrados a inicios de la crisis hace ya más de cinco lustros. Los bajos niveles de ingresos de la población, ocasionados por las altísimas tasas de subempleo, han contribuido a mantener deprimida la demanda de alimentos y, por tanto, los precios de estos. Los precios relativos de la producción agropecuaria bajaron durante los noventa, sin que los costos hubiesen experimentado reducciones similares.

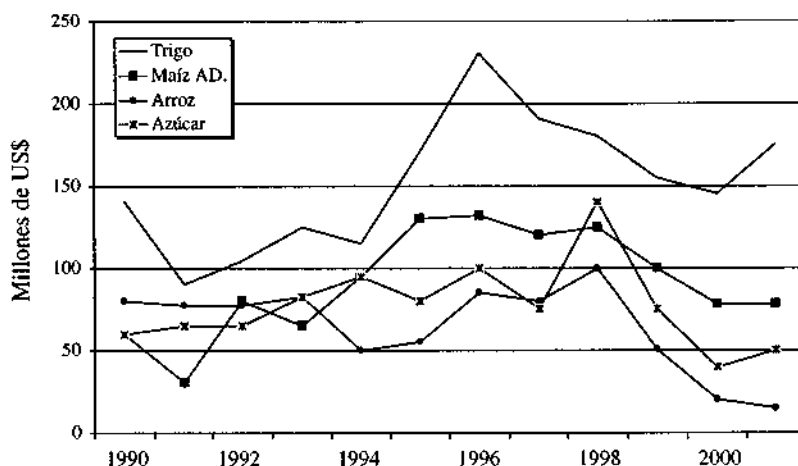
La estrechez del mercado interno ha desincentivado la inversión agraria orientada a cultivos destinados a ese mercado, concentrándose en particular en los productos de exportación no tradicionales, sobre todo espárragos y algunos frutales. El porcentaje de productores y de superficie destinado a estos rubros es todavía muy pequeño. El peso de estos productos en el valor de las exportaciones agrarias ha ido creciendo, pero su influencia “modernizadora” en la agricultura destinada al mercado interno es modesta.

La apertura de los mercados externos afectó adversamente a ciertos productos tradicionales de la costa, como la caña de azúcar, el arroz, el maíz amarillo duro y el algodón. Las importaciones de todos estos productos se incrementaron durante los noventa hasta el inicio de la recesión (1997), favorecidas por la reducción de la protección y la sobrevaloración de la moneda peruana.

4. Desde 1969 el mercado de tierras estuvo prácticamente cerrado por la ley de la reforma agraria. Recién la Constitución de 1993 suprimió el término “reforma agraria” de su articulado. En 1995 se promulgó la ley 26505, que eliminó toda limitación a la transferencia de las tierras.

5. El decreto supremo 033-921-EF redujo los aranceles a la importación y eliminó la exclusividad de la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI) y la Empresa Comercializadora del Arroz (ECASA).

**Gráfico 1**  
**Principales importaciones agrícolas, 1990-2001**



Fuente: Minag-OIA.

Elaboración: AgroData-CEPES.

\* Preliminar

Ante esta situación ha habido diferentes respuestas. Algunas de las grandes empresas agroindustriales azucareras de la costa norte, adquiridas por inversionistas privados, han reducido costos y elevado productividad, y están incentivando a pequeños y medianos agricultores independientes, como en el valle del Virú, a adoptar la caña, garantizando la compra.

Los rendimientos del arroz han mejorado en muchas zonas de producción gracias a la difusión de semillas de mejor calidad. Algunas instituciones de investigación, entre las que destaca IDAL, cuya sede se ubica en Chiclayo, están cumpliendo un importante papel en la producción y difusión de semillas de alta calidad. Por otro lado, la multiplicación de los molinos de arroz, que habilitan a los productores y compran la cosecha, ha permitido la formación de una red económica que favorece la producción de este cultivo, sobre todo en un contexto en el que cultivos alternativos carecen de esas ventajas. Todo ello confluye para que este cultivo se encuentre en expansión en las zonas donde el agua no es escasa. El efecto negativo de esta expansión es que contribuye a la salinización de los suelos.

El maíz amarillo duro se sostiene gracias a que la industria avícola, su principal consumidor, está muy consolidada y demanda el doble del volumen producido en el país. Se trata de un cultivo con precios relativamente bajos, pero con un mercado seguro y que requiere de inversiones relativamente bajas, por lo cual se ha convertido en un cultivo típico de pequeños productores con el que, sin embargo, es improbable que se capitalicen.



Finalmente, el algodón es el cultivo que menos está resistiendo la apertura de los mercados. Se instalaron programas, como el PIMA en Piura, para contribuir al financiamiento del cultivo. Pero está discontinuado. Las importaciones de fibra para la industria textil han aumentado —después de haber estado prohibidas durante décadas por razones fitosanitarias—. Actualmente, el cultivo del pima es de los menos rentables en la agricultura de la costa.

### *Modificación del papel del Estado*

La liberalización de la economía debe ser vista junto con un cambio de la orientación de las políticas del Estado. Desde inicios de los noventa este dejó de lado una serie de funciones que había desempeñado antes. El Instituto Nacional de Investigación Agraria cedió varios de sus campos experimentales al sector privado, con el resultado de una disminución de la investigación agraria —que en verdad tenía ya poca significación—. Se acentuó la tendencia a transferir la gestión del agua para riego a las juntas de regantes y disminuyó la atención del Estado por llevar un inventario de la situación de los recursos naturales.

En contraposición, algunos de los programas del Estado dirigidos al sector agrario adquirieron un perfil más alto; en particular, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa), debido a la necesidad de resolver los problemas fitosanitarios que impiden la exportación de una serie de productos; pero sobre todo —por los grandes recursos a su disposición— el Programa Nacional de Manejo de Cuencas Hidrográficas y Conservación de Suelos (Pronamachos), orientado casi exclusivamente a la sierra.

En la práctica, la actitud de los gobiernos recientes respecto del desarrollo agrario y rural expresa —y esto parece no haber cambiado— una percepción diferente de lo que debe hacerse en la costa y en las otras dos regiones del país, y, en consecuencia, define sus políticas. La costa es percibida como la región que puede articularse con éxito a una economía que se globaliza y que exige eficiencia y competitividad; la selva y la sierra —pero sobre todo esta última— son vistas como regiones con escasas posibilidades de desarrollarse, y, por consiguiente, son materia de programas asistenciales y de transferencia de recursos.

## **TENDENCIAS EN LA ESTRUCTURA DE PROPIEDAD DE LA TIERRA EN LA COSTA**

### **LA ESTRUCTURA DE PROPIEDAD DE LA TIERRA EN LA COSTA**

En las tres últimas décadas ha habido radicales cambios en la estructura de propiedad de la costa peruana. Pueden distinguirse tres etapas claramente diferenciadas:

- Antes de la reforma agraria de 1969-1975. Las mejores tierras estaban en manos de haciendas grandes y medianas. Las mayores (invariablemente eran plantaciones agroindustriales azucareras) podían tener extensiones muy por encima de las 5000 hectáreas. Aparentemente, sin embargo, antes de la reforma agraria las haciendas habían iniciado un lento proceso de subdivisión, en lo que, parece, era una tendencia hacia la multiplicación y consolidación de una mediana propiedad. Las razones pueden ser varias y complementarse entre sí: el temor a las presiones sociales; la inminencia de una reforma agraria<sup>6</sup>; la adecuación de los predios a tamaños más apropiados para una agricultura más intensiva que extensiva. Ahora bien: la pequeña agricultura o agricultura familiar tenía ya un apreciable peso numérico. Estaba compuesta por agricultores independientes y por los yanacónas (trabajadores de las haciendas con parcelas otorgadas por el hacendado a cambio de renta en trabajo o especies). Sobrevivían algunas pocas comunidades campesinas, en algunos casos muy extensas.
- La reforma agraria ejecutada por el gobierno militar presidido por el general Juan Velasco Alvarado (1968-1975) expropió las haciendas y parte de la mediana agricultura, y las adjudicó, indivisas, a sus trabajadores estables. Se mantuvo, pues, la concentración de la tierra, pero en la forma de cooperativas de producción.
- La post reforma agraria (desde la segunda mitad de los setenta hasta la segunda mitad de los ochenta), en la que la totalidad de las cooperativas de producción —a excepción de las cooperativas azucareras que mantuvieron su característica agroindustrial— se subdividieron para dar lugar a unidades familiares. Desde fines de los ochenta y en los noventa, la estructura de propiedad no se ha modificado notablemente, aunque ha habido cambios que merecen ser comentados, lo que se hará más adelante.

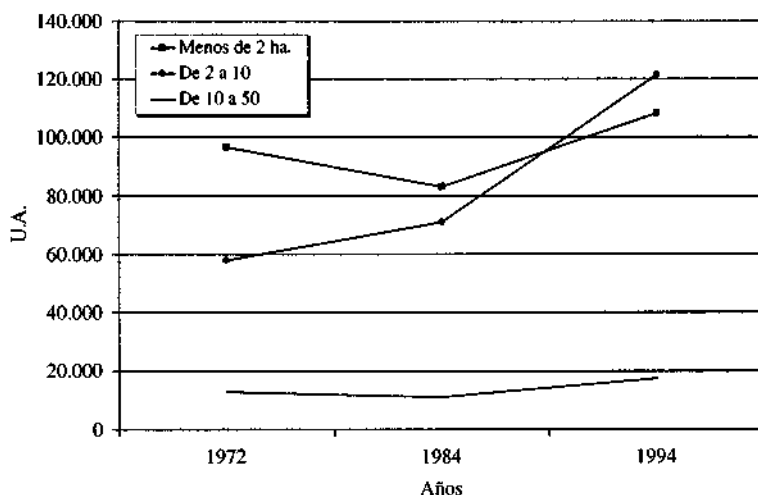
El gráfico 2 muestra la evolución de las unidades agropecuarias (UA) hasta las 50 hectáreas de extensión en la costa, entre los años censales 1972 y 1994. En vista de que no había recursos para realizar un censo en la década del ochenta, en 1984 se hizo una Encuesta Nacional de Hogares Rurales<sup>7</sup>.

6. En la segunda mitad de la década del cincuenta se inicia un periodo de movilizaciones campesinas de gran intensidad, sobre todo en la sierra y en algunos valles de la selva alta, que durarían hasta 1963. En 1958 un gobierno conservador se ve obligado a crear una comisión para la reforma agraria y la vivienda. En 1962, un gobierno militar dio la primera ley de reforma agraria, cuyo ámbito quedó restringido a algunas zonas de intensas movilizaciones. En 1964 se dio la primera ley de reforma agraria de alcance nacional, aunque hubo escasa decisión política de aplicarla. Todo esto ocurría mientras la Revolución cubana era un factor de gran inquietud para los gobiernos de la mayor parte de los países de América.

7. La información para 1972 y 1984 es tomada de Eguren, Fernando: "Tenencia de la tierra", en varios: *Los hogares rurales en el Perú*. Lima: Ministerio de Agricultura y Fundación Friedrich Ebert, 1987. La de 1994, del III Censo Nacional Agropecuario.

De la información del gráfico 2 se desprende que las tres categorías de UA aumentaron en número, pero que lo hicieron con más intensidad las UA de 2 a 10 hectáreas). Esto es un reflejo del proceso de parcelaciones de las cooperativas agrarias.

**Gráfico 2**  
**Número de unidades agropecuarias según tamaño**



En efecto, entre 1972 y 1994 el último censo registra un aumento de unidades agropecuarias en la costa, pasando de 126 000 unidades agropecuarias en 1972, a 226 000<sup>8</sup>: un aumento de cerca de 80 por ciento. En ese mismo periodo, el área agrícola de la región solo aumentó 9,8 por ciento.

El censo de 1994 registra una extensión de 836 000 hectáreas con riego<sup>9</sup>. La mayor parte de esta superficie (52 por ciento) se localiza en la costa norte; algo más de un tercio (35 por ciento) en la costa central, y el resto (8 por ciento) en la costa sur<sup>10</sup>.

8. Unidades agropecuarias con superficie agrícola. Las unidades con riego son algo menores en número: 223 396.

9. La información censal sobre la superficie agrícola no es la más exacta, pues depende finalmente de la opinión de los censados, quienes por diferentes razones pueden ofrecer información inexacta, exagerando el área que poseen hacia arriba o hacia abajo. Pero la falta de fuentes alternativas hace indispensable el uso de los censos.

10. La costa norte incluye la región costera de los departamentos de Tumbes, Piura, Lambayeque, La Libertad y Cajamarca. El censo incorpora a este departamento andino, pues una reducida parte de su territorio (alrededor de 8000 hectáreas bajo riego) está a un nivel sobre el nivel del mar calificado como costa (menos de 2000 msnm). La costa central comprende los departamentos de Áncash, Lima e Ica. La costa sur abarca Arequipa, Moquegua y Tacna.

Lo mismo ocurre con el número de UA. En la costa hay 223 000 UA con riego. Cerca de 61 por ciento de ellas se encuentra en la costa norte, un tercio en la central, y 6,4 por ciento en la costa sur.

A continuación se precisan algunas características importantes de la estructura de distribución de la tierra según el último censo.

*El predominio de la muy pequeña propiedad  
(UA con superficie menor de 10 hectáreas)*

El 92 por ciento de las UA de la región tiene un área menor de 10 hectáreas. Dentro de este grupo, el minifundio tiene un gran peso, pues 44 por ciento de las UA tiene menos de 2 hectáreas. La superficie bajo riego que está en posesión de este grupo de agricultores es muy importante, alcanzando 56 por ciento del total regional. Esta predominancia de la pequeña agricultura es igual en toda la región, aunque algo menor en la costa sur (véase el cuadro 2).

*La escasa concentración de la propiedad  
(UA con superficie superior a las 100 hectáreas)*

Un resultado directo de la reforma agraria —y del largo periodo de restricciones para la apertura del mercado de tierras— es el escaso número de grandes propiedades (apenas 0,2 por ciento del total de UA), y el porcentaje relativamente reducido de la superficie que poseen (18 por ciento del total de áreas de riego).

*Aumento moderado de la importancia de la mediana propiedad  
(UA con superficie entre 10 y 100 hectáreas)*

En 1994, 7 por ciento de las UA tenía entre 10 y 100 hectáreas. Una proporción similar caracteriza a la costa norte y a la central, mientras que en la costa sur la mediana propiedad es relativamente más importante, ya que alcanza cerca de 12 por ciento del total de UA de esa subregión.

**LA REFORMA AGRARIA: DE HACIENDAS A COOPERATIVAS  
Y A PARCELAS FAMILIARES**

Antes de la reforma agraria, las haciendas de la costa ya habían experimentado cambios importantes. Algunas habían dejado los cultivos tradicionales del algodón y del azúcar para reemplazarlos por cultivos que requerían inversiones importantes, como son los frutales. Estos cambios se vieron estimulados por el crecimiento de los mercados urbanos. Más interesante aún es el hecho —muy poco estudiado— de que las haciendas habían iniciado un lento proceso de subdivisión, en lo que parece era una tendencia hacia la multiplicación y consolidación de empresas medianas. Las razones pueden

**Cuadro 2**  
**Costa: Distribución de la superficie bajo riego en las**  
**unidades agropecuarias, según tamaño**

| Costa nacional<br>Tamaño unidades<br>agropecuarias | UA con superficie bajo riego |       | Superficie con riego |       |
|----------------------------------------------------|------------------------------|-------|----------------------|-------|
|                                                    | UA                           | %     | Ha                   | %     |
| Total                                              | 223 296                      | 100,0 | 836 317              | 100,0 |
| Menos de 9,99 ha                                   | 205 877                      | 92,2  | 468 166              | 56,0  |
| De 10 a 24,9 ha                                    | 14 089                       | 6,3   | 139 561              | 16,7  |
| De 25 a 99,9 ha                                    | 2 886                        | 1,3   | 79 266               | 9,5   |
| De 100 a más                                       | 444                          | 0,2   | 149 324              | 17,9  |
| <b>Costa norte</b>                                 |                              |       |                      |       |
| Total                                              | 135 368                      | 100,0 | 478 586              | 100,0 |
| Menos de 9,99 ha                                   | 124 797                      | 92,2  | 266 361              | 55,7  |
| De 10 a 24,9 ha                                    | 8 736                        | 6,5   | 74 901               | 15,7  |
| De 25 a 99,9 ha                                    | 1 620                        | 1,2   | 36 917               | 7,7   |
| De 100 a más                                       | 215                          | 0,2   | 100 407              | 21,0  |
| <b>Costa central</b>                               |                              |       |                      |       |
| Total                                              | 73 716                       | 100,0 | 290 378              | 100,0 |
| Menos de 9,99 ha                                   | 68 551                       | 93,0  | 164 450              | 56,6  |
| De 10 a 24,9 ha                                    | 3 950                        | 5,4   | 46 847               | 16,1  |
| De 25 a 99,9 ha                                    | 1 009                        | 1,4   | 33 670               | 11,6  |
| De 100 a más                                       | 206                          | 0,3   | 45 411               | 15,6  |
| <b>Costa sur</b>                                   |                              |       |                      |       |
| Total                                              | 14 212                       | 100,0 | 67 353               | 100,0 |
| Menos de 9,99 ha                                   | 12 529                       | 88,2  | 37 355               | 55,5  |
| De 10 a 24,9 ha                                    | 1 403                        | 9,9   | 17 814               | 26,4  |
| De 25 a 99,9 ha                                    | 257                          | 1,8   | 8 679                | 12,9  |
| De 100 a más                                       | 23                           | 0,2   | 3 505                | 5,2   |

*Fuente:* III Censo Nacional Agropecuario.

*Elaboración:* CEPES.

ser varias y complementarse entre sí: el temor a las presiones sociales; la inminencia de una reforma agraria; la adecuación de los predios a tamaños más apropiados para una agricultura más intensiva que extensiva. Estos cambios estarían expresando la formación o ampliación de una clase empresarial, que en algunos casos estaba dispuesta a financiar actividades fuera del

predio —como programas de investigación y experimentación—, en beneficio de toda una línea de productos y teniendo como perspectiva el mediano y largo plazo. Esta modernización del agro fue a la par con el desarrollo de varios mercados, como el laboral y el financiero.

Estos procesos fueron modificados por la reforma agraria. Esta clase empresarial agraria —tanto los propietarios cuanto los más altos ejecutivos y técnicos— prácticamente desapareció; muchos migraron a países vecinos, y otros cambiaron de actividad. Las cooperativas agrarias de producción, nuevas propietarias de los activos de la hacienda, tuvieron desde el inicio graves problemas para conducirse empresarialmente, tanto en lo que atañe a su administración cuanto en lo que se refiere a su orientación técnica, económica y laboral. El Estado intervino directamente para reemplazar a la empresa privada en la prestación de diversos tipos de servicios —desde financieros hasta comercialización—, pero no pudo evitar el deterioro y posterior colapso de las cooperativas. Hacia fines de los setenta y, ya abiertamente en los ochenta, todas las cooperativas —salvo las azucareras— se subdividieron entre los asociados —los antiguos obreros y empleados de las haciendas— y conformaron explotaciones familiares. Son los llamados parceleros.

La parcelación de las cooperativas trajo varias consecuencias importantes. La primera es la desaparición de ciertas economías de escala que se habían mantenido desde la hacienda (posibles gracias al manejo de grandes superficies que facilitaba, por ejemplo, el control de plagas). El poder de negociación de las cooperativas frente a proveedores e intermediarios se redujo al mínimo o simplemente desapareció con la atomización de la producción. La multiplicación de decisiones —cada agricultor parcelero— que reemplazó a la conducción única —el gerente o administrador de la cooperativa— alteró la gestión del uso del agua (y la misma infraestructura), ya no solo por la multiplicación de decisiones sino por la falta de experiencia de los parceleros (salvo de los que habían sido regadores especializados) en el manejo del agua<sup>11</sup>.

La segunda consecuencia fue el cambio de las características de la demanda. Dada la radical transformación de la demanda de servicios para la producción, clientes importantes —las cooperativas— fueron reemplazados por una miríada de clientes potenciales (quizá), pero mucho más frágiles y con una racionalidad económica más cercana a la economía campesina que a la empresarial. Por lo demás, los problemas legales surgidos con la parcelación en relación con los derechos de propiedad, contribuyeron a ele-

11. En ciertos valles, como Ica, las parcelas familiares han sido subdivididas por herencia, dando lugar a minifundios con escasa viabilidad económica. En otros valles, como el Bajo Piura, los parceleros poseen varios pedazos de tierra en lugares diferentes (ese fue el resultado de un patrón particular de parcelación de muchas cooperativas piuranas); cada uno de ellos, un minifundio.

var los costos de transacción, particularmente para acceder al mercado financiero formal. En cuanto al Estado, estaba mejor preparado para apoyar a grandes unidades productivas que a agricultores familiares. La confluencia de estos hechos, a lo que habría que agregar que al menos desde 1980 las opciones políticas de los sucesivos gobiernos apostaron a favor de una agricultura empresarial de exportación, contribuyó a que los parceleros se mantuvieran relativamente marginados de la modernización de la agricultura costeña.

La tercera consecuencia fue de orden más sociopolítico. La sociedad rural costeña, ya muy afectada por la reforma agraria que eliminó su cúspide (ocupada por los hacendados y sus principales funcionarios), sufrió con la parcelación un cambio notable, pues las familias parceleras se constituyeron, en la práctica, en la célula del tejido social rural. En cierto sentido, la sociedad rural se democratizó. Es difícil e inútil hacer generalizaciones sobre procesos tan complejos, pero podría adelantarse la hipótesis de que la actividad agraria dejó de ser la fuente del poder y el prestigio social en muchos de los valles costeños grandes, desplazándose hacia grupos de interés urbanos (comerciantes, transportistas, profesionales). Esto contribuiría a explicar la escasa influencia que tienen hoy los agricultores en el mundo de la política.

Entonces, la reforma agraria fue mucho más que un cambio en la estructura de propiedad de la tierra.

En la actualidad, la pequeña agricultura de la costa se dedica principalmente a cultivos temporales, que en este estudio se denominan de "bajo valor"<sup>12</sup>: arroz, algodón, maíz amarillo duro, menestras, productos hortícolas, etcétera. Esto es tanto más cierto cuanto los recursos de los que dispone son más escasos o pobres. En algunos valles las empresas agroindustriales estimulan la producción de nuevos cultivos: espárragos<sup>13</sup>, marigold (caléndula), páprika, etcétera.

### *Medianos empresarios*

Como ya se afirmó, aunque las virtudes y defectos de la reforma agraria siguen siendo materia de apasionada controversia a pesar de las décadas transcurridas, es inobjetable que la casi eliminación de una clase empresarial agraria —los conductores de las haciendas modernas o en proceso de modernización— y la salida de un gran número de técnicos y administradores capacitados han tenido un efecto perdurable en el relativo estancamiento productivo del sector. Solo en algunos valles costeños —San Lorenzo,

12. Son de bajo valor, para los propósitos de este estudio, los cultivos que requieren de una inversión inferior a los 1600 dólares por campaña.

13. El 18 por ciento de la superficie sembrada de espárragos está en unidades agrarias de menos de 5 hectáreas.

Chincha, Cañete y sobre todo Ica— lograron mantenerse medianos empresarios, quienes actualmente poseen las explotaciones con tecnologías más altas y los cultivos de más alto valor en sus respectivos valles. En años más recientes, algunos de estos empresarios han encontrado en los cultivos de exportación la oportunidad de consolidarse. Ejemplos son los productores de mango del valle de San Lorenzo o de Motupe, ambos en la costa norte. Otros, por el contrario, se han debilitado agobiados por los altos costos financieros (después de la liquidación del Banco Agrario) y un mercado interno deprimido.

### *Las sociedades de inversionistas*

Al lado de los procesos de parcelación, durante la década de los ochenta ha habido otro de *formación de empresas por sociedades de inversionistas, de gran dimensión*<sup>14</sup>, con alta inversión de capitales, tecnologías de punta y gestión empresarial moderna, en algunos valles tradicionales y en nuevas áreas ganadas por obras de irrigación (caso de los valles de Chao y Virú en La Libertad, o Villacurí en Ica). Invariablemente, estas empresas producen para la exportación. Los cultivos principales son el espárrago (que se exporta fresco, congelado o en conserva) y frutas (mango y uva principalmente). También han surgido empresas que exportan menestras (diferentes variedades de frijoles)<sup>15</sup>. En un número significativo de casos, estas empresas pertenecen a inversionistas, nacionales y extranjeros, que provienen de fuera del sector. Poseen, en muchos casos, sus propias plantas de procesamiento de la producción.

Hasta cierto punto, hay en la costa una agricultura dual: empresarial por un lado, y familiar por el otro. Pero existen diferentes formas de articulación entre estas grandes empresas y los pequeños agricultores a través de los mercados de tierras, de trabajo y de productos. Si la dependencia de la agroindustria frente a los agricultores proveedores de productos agrícolas significa un alto costo de transacción, preferirá tomar en arriendo tierras y hacer un control directo de la producción. Una parte de la mano de obra utilizada por las grandes empresas proviene de estos arrendadores, así como de agricultores minifundistas (de supervivencia o semiproletarios. Véase ti-

14. Grande para las escalas establecidas por la reforma agraria, que fijaba un límite máximo de 150 hectáreas de tierras irrigadas para propietarios privados. Actualmente hay empresas que llegan a las 1500 hectáreas. Las empresas agroindustriales azucareras —que no fueron incluidas en este estudio— son un caso particular.

15. Fort, Angélica: "Nuevos cultivos exportables y articulación de los pequeños productores al mercado: El caso de las menestras en Piura", en V. Ágreda, A. Díez y M. Glave, editores: *Perú: El problema agrario en debate/SEPIA VII*. Lima: SEPIA, 1999. De la misma autora, *Menestras y pequeña producción en la costa de Piura*. Piura: CIPCA, 2000.



pología de agricultores costeños en el artículo de Jorge Gorriti, en esta misma edición de *Debate Agrario*)<sup>16</sup>.

En los casos en los que efectivamente los pequeños agricultores proveen a la agroindustria, es frecuente que esta les entregue semillas y supervise técnicamente los cultivos y que luego se comprometan a comprar; en ciertos casos financian las necesidades de los agricultores. Todo ello ofrece ventajas a estos, pues la asistencia técnica es hoy prácticamente inexistente, y desde 1992, con la liquidación del Banco Agrario —banco público de fomento—, el acceso al crédito se convirtió en un agudo problema para la mayoría de ellos.

No obstante, también esta integración vertical ha avanzado débilmente en la costa peruana, siendo una de las principales razones la escasa cultura contractual: por un lado, la reducida confianza entre los contratantes y, por otro, la falta de organismos jurisdiccionales con la autoridad, probidad y eficiencia suficientes para hacer cumplir los acuerdos y sancionar los incumplimientos. Tres consecuencias se desprenden de ello:

- La limitada disposición de los agentes económicos —empresas agroindustriales y agricultores— para establecer acuerdos entre sí.
- La búsqueda de la autosuficiencia por las empresas agroindustriales para evitar así los riesgos de incumplimiento en la provisión de insumos.
- Los escasos y angostos canales de transmisión de tecnologías modernas y de formas modernas de gestión de la agroindustria a los pequeños agricultores.

Una razón adicional que explica parcialmente el ritmo lento del avance de la integración vertical son las restricciones que los pequeños agricultores encuentran para la adopción de innovaciones tecnológicas requeridas por esta integración, ya sea porque su bajo nivel educativo se lo impide, o por el alto riesgo económico que pueden implicar. Ello no obstante, aun en el caso del cultivo que más éxito ha tenido, el espárrago, la presencia de la pequeña agricultura es significativa. Otras formas de relación son muy importantes en algunos valles.

## LA SITUACIÓN DE LOS MERCADOS DE TIERRAS

La reforma agraria puso fin durante casi tres lustros a un mercado de tierras que, en el Perú, no había logrado un gran desarrollo, ni siquiera en la región

16. Existen pocos estudios sobre el tema. En el valle de Ica, la articulación más importante entre la pequeña agricultura y la agroindustria se da a través de los mercados de tierras (arrendamiento a la agroindustria), de trabajo y de bienes agrícolas (básicamente cultivos tradicionales). Véase Figueroa, Adolfo: "Pequeña agricultura y agroindustria en el Perú". CEPAL, setiembre de 1995 (no publicado).

más desarrollada, la costa. Las restricciones legales<sup>17</sup>, la animosidad en la opinión pública contra lo que representaba la gran propiedad y la desconfianza de los eventuales inversionistas no serían superadas, en buena parte, hasta fines de los ochenta. Solo en 1991 fue derogada la ley de reforma agraria de 1969, y los predios rústicos dejaron de ser materia de una legislación especial, para ser regulados por el Código Civil. En 1993 se dio una nueva Constitución, que eliminó el régimen de protección —vigente por casi un siglo— a las tierras pertenecientes a las comunidades campesinas, permitiendo su compra por y venta a terceros. En 1995 se dio la llamada Ley de Tierras, de corte totalmente liberal, que eliminaba, entre otras restricciones, la de los tamaños máximos de la propiedad rural<sup>18</sup>. A pesar de los cambios legales, el escaso dinamismo de la economía peruana, en general, y agraria, en particular, ha sido poco estimulante para el desarrollo de un mercado de tierras<sup>19</sup>.

17. Las principales fueron: a) la reserva de dominio a favor del Estado hasta que los beneficiarios de la reforma agraria no cancelasen la deuda agraria; b) la cooperativización obligatoria; c) la prohibición de vender o gravar los predios sin autorización de la Dirección General de Reforma Agraria; d) la prohibición de la conducción indirecta; e) las limitaciones a la división de un predio rústico; f) las limitaciones al tamaño de la propiedad individual; y, g) las limitaciones a la libertad de hipotecar o gravar. Véase Figallo, Guillermo: "Limitaciones a la libre compra-venta de tierras", en *Debate Agrario* n° 5. Lima: CEPES, 1989. Sin embargo, los datos que recoge el censo agropecuario de 1994 revelan que, a pesar de las restricciones, el mercado de tierras siguió operando. En la provincia de Ica, 27 por ciento de las parcelas fue adquirido por compra-venta; en la provincia de Piura, 13,5 por ciento (Zegarra, Eduardo: "Los mercados de tierras rurales en el Perú", en *Seminario nacional sobre mercados de tierras rurales en Perú*. Lima: CEPAL, 1 de diciembre de 1999).

18. Laureano del Castillo afirma que la dación de estas leyes debería haber terminado con una profusión de normas que llevaban a la confusión, pero que no ha sido así. Antes bien, observa, los problemas se incrementaron. (Véase Del Castillo, Laureano: "Propiedad rural, titulación de tierras y propiedad comunal", en *Debate Agrario* n° 26. Lima: CEPES, julio de 1997).

19. Javier Alvarado, que investigó los contratos de transferencia de tierras en la pequeña agricultura en el valle de Chancay-Huaral, enfatiza el escaso dinamismo del mercado de tierras, asociándolo a tres factores: lo reciente de las reformas estructurales (que se iniciaron a fines de 1990), la baja rentabilidad del sector agropecuario, y el hecho de que la tierra es, para la mayoría de pequeños productores, el único medio de producción (véase Alvarado, Javier: *Los contratos de tierras y crédito en la pequeña agricultura*. Lima: CEPES, 1994. Según Eduardo Zegarra (*op. cit.*), en el valle del Chira, en el departamento de Piura, se registraron solamente veinte transacciones entre 1990 y 1997. La falta de dinamismo del mercado de tierras en Cañete, valle de cultivos rentables, sorprende a Roxana Barrantes y Carolina Trivelli. Lo explican por los altos costos de transacción (falta de títulos); la historia de hipotecas, registros y contratos de compra venta no culminados; la poca voluntad para vender por propietarios que tienen mayoritariamente más de cincuenta años. Por el lado de la demanda, por la preferencia de las grandes firmas exportadoras a tomar en arriendo tierras y evitarse problemas de comités de regantes, supervisión de mano de obra, transferencia de propiedad, ahorrándose costos de transacción ("Tenencia de tierras y liberalización de mercados: Un estudio de caso del valle de Cañete", en Óscar Dancourt, Enrique Mayer y Carlos Monge, editores: *Perú: El problema agrario en debate*. Lima: SEPIA, 1994).

Tres parecen ser las modalidades de transferencia de tierras. La primera es la compra. Son varias las sociedades de inversionistas que han adquirido tierras a pequeños agricultores, en muchos casos beneficiarios de la reforma agraria. La segunda es el arriendo. Hemos tenido oportunidad de mencionar la ampliación del área directamente explotada por empresas agroindustriales (o agrocomerciales) a través de la toma en arriendo de tierras de pequeños agricultores<sup>20</sup>. También hay arriendos de tierras tomados por agricultores especializados (algunos de los cuales no tienen tierras) solo para una campaña. Es el caso de paperos provenientes de la sierra central que arriendan tierras en el norte y sur chicos; de meloneros, sandieros, etcétera. En tercer lugar, la compra de nuevas tierras en áreas incorporadas a la agricultura gracias a grandes obras de irrigación. Los términos en que son licitadas excluyen a la pequeña agricultura. Son estas obras las que han permitido la formación de empresas con áreas de cultivo irrigadas superiores a las 1000 hectáreas. Las condiciones de las licitaciones —que obligan a la realización de altas inversiones en plazos precisos—, aunadas a la escasa rentabilidad de la actividad agraria, han contribuido a que la oferta de nuevas tierras haya sido superior a la demanda.

#### FRONTERA AGRARIA Y ÁREA BAJO RIEGO

El censo nacional agropecuario de 1994 registró 836 000 hectáreas de tierras de cultivos bajo riego en la costa (véase el cuadro 2), lo que representa cerca de 15 por ciento del total de tierras de cultivo en el país. En la costa la ampliación de la frontera agrícola se ha hecho sobre la base de grandes inversiones en obras de irrigación, sobre todo en la costa norte. Estas obras han permitido, también, mejorar el riego de grandes extensiones, lográndose en ellas más de una cosecha al año. Estas obras se cuentan entre las más importantes inversiones públicas, y solo pueden comparárseles las inversiones viales.

Sin embargo, los resultados de estas inversiones no han sido lo positivos que debería esperarse, por varias razones. La primera es que se está perdiendo área cultivable. La deficiente infraestructura de drenaje, las inadecuadas técnicas de riego y la difusión de cultivos que consumen grandes volúmenes de agua han contribuido al deterioro, por ensalitramiento, de centenares de miles de hectáreas de tierra de cultivo. Se calcula que 40 por ciento de las tierras bajo riego en la costa tienen algún grado de ensalitramiento. No hay estimaciones actualizadas sobre la magnitud de este proceso<sup>21</sup>. La segunda es el prematuro colmatamiento en algunas de las más importantes represas, lo que disminuye su tiempo útil.

20. Alvarado y Zegarra coinciden en que la motivación de los pequeños agricultores para arrendar obedece a que no pueden acceder a créditos para trabajar la tierra, y que no han recibido ofertas de compra aceptables.

21. En 1989, el Banco Mundial estimó que entre 1979 y 1989 se incorporó anualmente

El crecimiento físico de las ciudades también ha reducido las áreas cultivables en la mayor parte de valles costeros. No existen registros actualizados, pero, según la ONERN, ya entre 1964 y 1984 la ciudad de Lima se había extendido sobre 60 por ciento del área cultivable del valle del Rímac (actualmente esta área ha quedado reducida a algunos parches verdes); la ciudad se sigue extendiendo sobre los pequeños valles de Lurín y Chillón. El 13 por ciento de la superficie agrícola de Trujillo habría corrido igual suerte en ese periodo. La legislación anterior a 1995 establecía restricciones al uso urbano de las tierras agrícolas. Desde ese año, una legislación ultraliberal eliminó toda restricción sobre cómo usar esas tierras. Las inmensas diferencias entre el valor de las tierras de uso rural y urbano hacen prácticamente inevitable este proceso, si es que no existen normas restrictivas y la voluntad política de aplicarlas.

## ORIENTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN COSTEÑA

### LAS ÁREAS SEMBRADAS

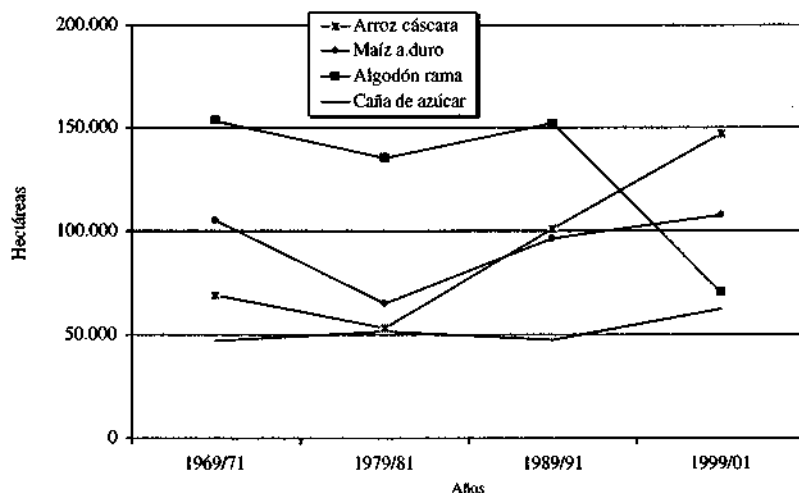
Una visión general de la evolución de los principales cultivos en la costa muestra importantes cambios en el tiempo. El más notable, por la magnitud de las extensiones sembradas comprometidas, ha sido el incremento del arroz y el decremento del algodón. Tomando como referencia el área sembrada promedio en cuatro periodos —1969-1971, 1979-1981, 1989-1991 y 1999-2001—, el arroz más que dobló su área, mientras que el algodón se redujo a la mitad (véase el cuadro 3). La expansión de las áreas de arroz —que también se produce en la selva alta— se explica por varias razones. En primer lugar, tiene un mercado seguro. Gracias a la protección de la que ha gozado por décadas por los sucesivos gobiernos, fue reemplazando en la canasta de consumo urbano y, paulatinamente también en la rural, a otros cereales y a la misma papa, lo cual fue facilitado además por lo simple de su transporte y conservación. El íntegro de la producción es consumido en el país. Las grandes obras de irrigación han garantizado la provisión de los grandes volúmenes de agua que este cultivo requiere. A pesar de que el arroz es una de las causas de la salinización de los suelos de la región y de que con otros cultivos menos exigentes en agua se podría ampliar las áreas cultivables, las autoridades públicas tienen escasa capacidad para establecer restricciones a su siembra, a diferencia de años pasados, cuando el papel regulador del Estado era plenamente ejercido y aceptado. Otra razón que explica su sólida expansión es que este cultivo ha consolidado una cadena productiva relati-

al cultivo 15 000 hectáreas, gracias a proyectos estatales de irrigación, mientras que de 10 000 a 15 000 hectáreas se perdieron por ensalitramiento y falta de apoyo técnico (citado en *Estructura y dinámicas del espacio agropecuario. Perú en mapas*. Lima: INEI/ORS-TOM, 1998, p. 23).

vamente exitosa. El productor arrocero puede acceder a semillas mejoradas (la calidad promedio de la semilla ha mejorado notablemente y su utilización está generalizada) —lo que resulta en altos rendimientos—, y tiene garantizados el financiamiento, la comercialización y el mercado.

El algodón redujo su extensión en más de la mitad entre la década del sesenta —cuando llegó a cubrir más de un tercio del área cultivada de la costa— y la del ochenta; en los últimos años esta reducción ha sido aún mayor. De ser un importante cultivo de exportación —durante muchos años fue, con el azúcar, el principal producto de exportación de origen agrario— pasó a ser, a partir de 1977, principalmente de consumo interno. También el algodón es parte de una cadena productiva. Pero las importaciones de textiles a menor precio, así como la de fibras de algodón para la industria (que antes estaba prohibida por razones fitosanitarias), han contribuido a reducir la demanda de la fibra y, en consecuencia, a su menor producción. A ello también ha contribuido, probablemente, el abandono de la investigación sobre este cultivo (mantenida por los productores antes de la reforma agraria y luego prácticamente abandonada) y el consecuente deterioro de la fibra. A pesar de todo, el algodón sigue siendo el tercer cultivo que más área ocupa<sup>22</sup>.

**Gráfico 3**  
**Cultivos con mayor extensión en costa**  
**Hectáreas sembradas**



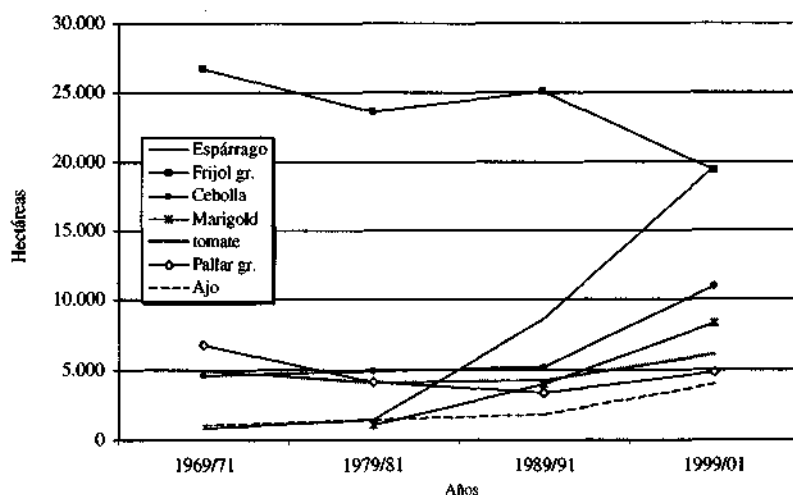
22. Lissete Mathey y Zoila Chocano analizan la estructura de mercado del algodón pima rama en Piura en el año 2001 y demuestran que existe un abuso de poder de mercado de los compradores. Según las autoras, ese poder de mercado se expresa en: a) la presencia de dos compradores integrados verticalmente que absorben 89 por ciento de algodón pima rama; b) la

El segundo cultivo de la costa por el área sembrada es el *maíz amarillo duro*. Como el arroz, también el maíz es producido en la selva alta. La difusión del maíz amarillo duro está estrechamente ligada a la expansión de la industria avícola, de la que es el principal insumo. La producción nacional cubre aproximadamente la mitad de las necesidades totales de la industria. También en este caso se ha formado una cadena productiva que ha hecho posible su crecimiento, aunque en los últimos años los rendimientos del maíz se han elevado significativamente, gracias a la introducción de variedades superiores.

El cuarto cultivo costeño más importante por su extensión, la *caña para azúcar*, ha mantenido el área cultivada relativamente estable (aunque el contenido en sacarosa de la planta ha sido decreciente). Así como el algodón, los volúmenes de exportación del azúcar extraído de la caña se han reducido a la mínima expresión, pues se está destinando casi toda al mercado interno. En los últimos años ha habido ampliaciones de siembras, proceso estimulado por la compra de algunas ex cooperativas agroindustriales azucareras por inversionistas privados.

Las tendencias recientes más interesantes por los montos de inversión que se requieren, sin embargo, se dirigen hacia los *cultivos de exportación*

**Gráfico 4**  
**Otros cultivos en costa**  
**Hectáreas sembradas**



existencia de algodones sustitutos como el pima americano y Giza 70, los cuales son importados por la industria textil; c) la falta de financiamiento; y, d) barreras a la entrada, lo cual aumenta la capacidad de negociación de los compradores. En "Análisis del funcionamiento del mercado de algodón pima rama en Piura y la existencia de un abuso de poder de mercado de los compradores en el año 2001". Lima: Universidad del Pacífico, 2001.

*no tradicionales*, entre los cuales el espárrago es rey, seguido a distancia por algunas frutas (mango y limón, y algo de uvas, paltas y mandarinas) y menestras (sobre todo variedades de frijoles). En 1980 el espárrago apenas se sembraba en 1,5 miles de hectáreas, superando en el 2000 las 18 000. Prácticamente toda la producción se exporta. El área de frutales (la suma de paltos, mangos, limoneros, mandarinas, vides y manzanos) se ha incrementado en más de 60 por ciento entre 1980 y el 2001.

La distribución espacial de los cultivos obedece a factores como el clima, la disponibilidad de agua y la calidad de los suelos. La expansión del arroz ha ocurrido en los departamentos que se beneficiaron más de las grandes obras de irrigación. En promedio, en las campañas 1999-2001, entre cuatro y cinco hectáreas sembradas de arroz se encontraban en tan solo tres departamentos: Piura (27 por ciento), Lambayeque (35 por ciento) y, a distancia, La Libertad (19 por ciento).

El área sembrada de maíz amarillo duro está más distribuida, pues se cultiva en prácticamente todos los valles de la costa. Sin embargo, la mayor concentración se da en la costa central y norte, en cuatro departamentos (véase el cuadro 3).

Los dos departamentos tradicionalmente algodoneros han sido Piura e Ica (Lima es el tercero). Mientras que en Piura su descenso ha sido sumamente notorio, en Ica se ha mantenido como principal cultivo (con la mitad de las áreas sembradas de algodón en la costa en el 2001).

Tradicionalmente, la caña de azúcar se ha concentrado en los departamentos norteños de Lambayeque y La Libertad. Entre ambos, con áreas menores, en Áncash y Lima.

El principal departamento esparraguero es Ica, con las dos quintas partes del área total sembrada, desplazando a La Libertad a un segundo lugar, con cerca de 36 por ciento.

En la década de los noventa el área sembrada de frutales creció 30 por ciento. Con ello logró duplicar el área que había a comienzos de los setenta. Fue notable el crecimiento del limón (véase el gráfico 5). La casi totalidad de este frutal está situada en el departamento de Piura (71 por ciento del área sembrada en el periodo 1999-2001) y Lambayeque (25 por ciento). También el mango —algunas variedades se destinan preferentemente a la exportación— se concentra en Piura, con más de dos tercios del área cosechada en el último periodo. La manzana, exclusivamente destinada al mercado interno, está distribuida principalmente en los valles del departamento de Lima. En cuanto a la palta, su producción se concentra en Lima, La Libertad e Ica; y la uva, en Ica y Lima.

## LOS RENDIMIENTOS

Las variaciones en los rendimientos físicos de los cultivos dependen de varios factores, entre los cuales tienen una importante influencia las modificaciones tecnológicas y los cambios climáticos. No cabe duda de que en algu-

**Cuadro 3**  
**Concentración del área sembrada promedio 1999-2001**  
**(Porcentajes)**

| Cultivo            | Departamento                               | %    |
|--------------------|--------------------------------------------|------|
| Caña               | Piura<br>Lambayeque                        | 96,6 |
| Espárrago          | La Libertad<br>Ica<br>Lima                 | 91,2 |
| Arroz              | Piura<br>Lambayeque<br>La Libertad         | 81,0 |
| Caña               | Lambayeque<br>La Libertad                  | 76,9 |
| Maíz amarillo duro | Lima<br>La Libertad<br>Lambayeque<br>Piura | 77,4 |
| Algodón            | Piura<br>Ica                               | 74,5 |
| Uva                | Lima<br>Ica                                | 73,7 |
| Manzana            | Lima                                       | 70,5 |
| Mango              | Piura<br>Lambayeque                        | 68,9 |

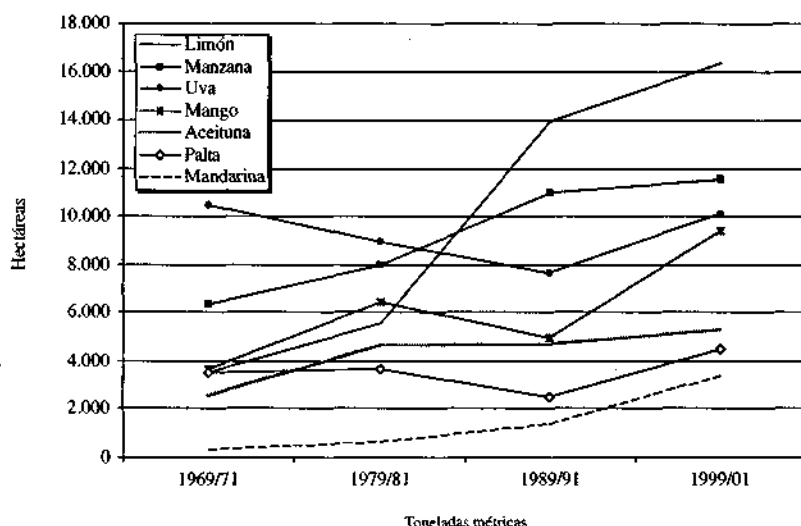
*Fuente:* Elaboración a partir de Minag.

nos cultivos, particularmente en aquellos total o parcialmente exportados (los llamados no tradicionales), fueron introducidas semillas mejoradas, variedades superiores, mejores técnicas de cultivo y otros cambios que permiten que el producto sea internacionalmente competitivo. Es el caso del espárrago y nuevas variedades de mangos, tomates y uvas.

En el caso de los cultivos destinados al mercado interno, el arroz tuvo el mayor crecimiento en sus rendimientos, sobre todo por la introducción y difusión de semillas mejoradas. En cambio, la caña de azúcar disminuyó, ex-



**Gráfico 5**  
**Frutales en costa**  
**Hectáreas sembradas**



presando la larga crisis de las empresas asociativas agroindustriales que han conducido a un retroceso tecnológico, que viene siendo paulatinamente superado luego de su transferencia a inversionistas privados. En cuanto al algodón, si consideramos sus rendimientos estancados junto con la reducción de su área cultivada, puede concluirse que es un cultivo en franca decadencia.

La evolución del rendimiento de los cultivos no ha sido lineal, como veremos a continuación.

En el cuadro 4 se presentan las variaciones del rendimiento físico de los principales cultivos producidos en la costa del Perú en los últimos treinta años. Sin duda, la productividad ha mejorado en varios casos de manera notoria. Tómese en cuenta que los promedios están ocultando diferencias importantes entre departamentos y, para algunos cultivos como la papa, entre la región costera y la serrana al interior de cada departamento.

Para los primeros ocho productos hay una mejora en el rendimiento de más de 50 por ciento. Pero son logros en treinta años. Tomando en cuenta este largo periodo, los resultados no son, entonces, tan positivos, pues en plazos tan largos los incrementos deberían ser mayores.

Otra constatación interesante es que los dos cultivos principales de la costa peruana durante buena parte del siglo XX, o se han estancado —el algodón—, o han disminuido —la caña de azúcar—. El caso del algodón debe destacarse, pues ha sido la base de la rama industrial tradicionalmente más importante del país, la textil. Hoy la industria textil importa la mitad del algodón que utiliza. La caña de azúcar, por su lado, no hace sino reflejar

**Cuadro 4**  
**Rendimientos de los principales cultivos en los**  
**departamentos de costa**  
**(Toneladas/hectáreas)**

| Cultivos           | 1969/1971 | 1979/1981 | 1989/1991 | 1999/2001 |
|--------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Ajo                | 6,58      | 7,29      | 7,30      | 8,63      |
| Alfalfa            | 47,01     | 42,99     | 46,55     | 47,07     |
| Algodón rama       | 1,62      | 1,84      | 1,83      | 1,92      |
| Arroz cáscara      | 4,95      | 7,09      | 6,67      | 8,05      |
| Camote             | 13,86     | 11,65     | 16,13     | 17,27     |
| Limón              | 14,00     | 9,52      | 11,55     | 10,99     |
| Maíz amarillo duro | 2,97      | 3,48      | 4,07      | 5,50      |
| Mandarina          | 14,30     | 12,93     | 20,25     | 22,25     |
| Palta              | 8,31      | 6,63      | 9,87      | 9,99      |
| Papa               | 8,31      | 8,92      | 11,31     | 16,56     |
| Caña de azúcar     | 148,61    | 122,59    | 129,48    | 108,22    |
| Cebolla            | 17,37     | 22,29     | 25,01     | 29,65     |
| Espárrago          | 4,99      | 4,00      | 5,79      | 8,98      |
| Frijol gr.         | 1,01      | 1,02      | 1,06      | 1,24      |
| Mango              | 11,53     | 8,58      | 10,96     | 16,62     |
| Manzana            | 11,11     | 9,64      | 11,46     | 12,68     |
| Marigold           |           | 12,00     | 15,06     | 24,33     |
| Aceituna           | 3,12      | 2,46      | 2,93      | 4,69      |
| Pallar gr.         | 0,95      | 0,81      | 0,99      | 1,70      |
| Tomate             | 11,55     | 15,35     | 18,56     | 31,34     |
| Uva                | 5,75      | 5,79      | 6,65      | 10,81     |

*Fuente:* Minag—Dgia: Primer compendio estadístico agrario 1950-1991, y boletines mensuales.

la pésima gestión que ha caracterizado a la mayor parte de las empresas agroindustriales azucareras durante décadas.

El espárrago, y probablemente la uva de manera creciente, deben su buen desempeño a la necesidad de ser competitivos en los mercados externos. Respecto del tomate, cultivo líder en cuanto a rendimiento se refiere, tiene el estímulo de las empresas procesadoras que le dan uso industrial.

Entre los cultivos que no son de alto valor, el maíz amarillo duro, principal insumo de la industria avícola, ha tenido un importante incremento de rendimiento gracias a semillas mejoradas y a la existencia de una cadena productiva que permite acceder a pequeños agricultores a financiamiento e insumos.

El cuadro muestra también que la mayor parte de los cultivos que han aumentado sus rendimientos físicos por hectárea son aquellos “de alto va-

lor", es decir, los que requieren de una inversión de al menos 1600 dólares por campaña; la mayor parte son cultivos permanentes y algunos de exportación. Este monto está más allá de las posibilidades de los pequeños agricultores, la mayor parte de los cuales no tiene acceso a fuentes de crédito y a asistencia técnica, profundizándose así las distancias en la misma costa entre una agricultura moderna y capitalizada y otra, mayoritaria, tradicional y estancada.

Obviamente, el crecimiento no fue igual en todos los departamentos. En la última década, en el caso del arroz, los rendimientos crecieron más en los valles de Arequipa (son los más altos de la costa) que en Piura (que tiene los rendimientos más bajos, aun cuando también ha tenido incrementos).

En cuanto al maíz amarillo duro, durante los años noventa hubo aumento de rendimientos en prácticamente todos los valles de la costa, siendo el incremento mayor el ocurrido en los valles del departamento de La Libertad (lo que ocurrió paralelamente al crecimiento del área sembrada en ese departamento, duplicándose) entre 1980 y el 2001.

Asimismo, aumentaron los rendimientos del mango (fueron introducidas variedades para la exportación) y de otros frutales. Este fruto ha tenido importantes mejoras de rendimiento en Piura, La Libertad y Lambayeque, siendo este último el que presenta los mejores rendimientos.

Entre los cultivos no tradicionales, el rendimiento del espárrago aumentó de manera notable (posiblemente por la instalación de empresas de gran tamaño con altas inversiones por hectárea y tecnología de punta). Los rendimientos más altos de espárragos se encuentran en los departamentos que son los principales productores (Ica seguido por La Libertad).

## LA PRODUCCIÓN PARA LOS MERCADOS EXTERNOS E INTERNOS

Durante largas décadas, las principales exportaciones agrícolas fueron la fibra de algodón y el azúcar de caña, ambos producidos en la costa. Son los llamados productos agrarios tradicionales, a los que luego se agregaría el café, propio de la selva alta. La década de los cincuenta y la de los sesenta fueron de clara dominación del algodón y la caña, que, juntos, llegaron a cubrir más de la mitad del área sembrada total de la costa.

En la década transcurrida entre 1969-1971 y 1979-1981 hubo un crecimiento importante del valor de las exportaciones de la suma de estos tres productos (véase el cuadro 5), pero hubo cambios muy importantes en el peso relativo de cada uno. La suma de los dos productos de origen agrícola costeros, el algodón y el azúcar de caña, pasó de ser 75 por ciento aproximadamente del valor de las exportaciones tradicionales en 1969-1971, a 43 por ciento en 1989-1991 y 7 por ciento en 1999-2001. El algodón se mantuvo durante la mayor parte del periodo, pero durante la década del noventa se desplomó. Ocurre que las áreas de algodón se redujeron y, además, aumentó su consumo por la industria textil nacional; de este modo, la fibra de este cultivo dejó de ser un producto de exportación importante. El azúcar también

cultivo dejó de ser un producto de exportación importante. El azúcar también fue reduciendo su importancia: en 1999-2001 se exportó la cuarta parte de lo que se exportó en 1969-1971. El café reemplazó a ambos en importancia.

En cuanto a los cultivos no tradicionales, en la costa el gran cambio se produce a mediados de los ochenta, con la intervención de inversionistas provenientes de otras actividades económicas, quienes, entusiasmados por la experiencia chilena, evaluaron acertadamente que la costa tenía un gran potencial para ciertos productos de exportación. El espárrago fue introducido en gran escala y, en grado menor, el marigold. También se introdujeron nuevas semillas de frutas, como variedades de mango, adecuadas para el mercado externo. Las necesidades de empresas procesadoras y exportadoras de contar con una mayor producción, así como el efecto de demostración, llevó a medianos y pequeños agricultores a adoptar estos nuevos cultivos o nuevas variedades de los ya existentes.

Los incrementos en el valor de las exportaciones de los cultivos no tra-

**Cuadro 5**  
**Valor de exportación de los principales productos agrícolas de costa y el café**  
**Promedios: 1969-2001\***  
**(Valor FOB en miles de dólares)**

|                                  | 1969-1971      | 1979-1981      | 1989-1991      | 1999-2001      |
|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Tradicionales</b>             |                |                |                |                |
| Algodón                          | 53 968         | 61 476         | 61 820         | 3 735          |
| Azúcar                           | 56 266         | 23 700         | 29 582         | 13 093         |
| Café                             | 37 040         | 164 210        | 118 869        | 222 891        |
| <i>Subtotal tradicionales</i>    | <i>147 274</i> | <i>241 486</i> | <i>210 271</i> | <i>239 719</i> |
| <b>No tradicionales</b>          |                |                |                |                |
| Espárragos (toda forma)*         | 562            | 3 226          | 39 743         | 138 346        |
| Frutas**                         | 5              | 1 124          | 3,019          | 39 109         |
| Harina de flores de marigold     |                | 1 368          | 8,103          | 19 282         |
| Hortalizas y menestras***        | 1 442          | 3 088          | 9 124          | 51 341         |
| Tomates frescos y pasta          |                |                | 95             | 3 529          |
| Jugos y jaleas de frutas         |                |                | 2 847          | 5 619          |
| <i>Subtotal no tradicionales</i> | <i>2 009</i>   | <i>7 519</i>   | <i>48 702</i>  | <i>257 225</i> |
| <b>Total</b>                     | <b>149 283</b> | <b>249 005</b> | <b>258 973</b> | <b>496 945</b> |

\* Promedios trianuales    Elaboración: AgroData-CEPES

Fuente: Para 1969-1990: *Compendio estadístico agrario 50-91*. Ministerio de Agricultura. Para 1991 a 1999: "La información es poder". Ministerio de Agricultura-OIA. Para 2000-01: *Estadística agraria*, boletín del Ministerio de Agricultura-DGIA.

\* Espárragos en conserva y frescos.

\*\* Frutas: mangos (frescos, preparados o en conserva, uvas, aceitunas, mandarinas).

**Cuadro 6**  
**Área destinada a cultivos**  
**de exportación en costa**

| Cultivo                     | Área cultivos exportación (%) |
|-----------------------------|-------------------------------|
| Espárrago                   | 50,4                          |
| Frijol                      | 21,4                          |
| Marigold (harina de)        | 8,8                           |
| Caña de azúcar (azúcar)     | 8,7                           |
| Mango                       | 7,6                           |
| Algodón                     | 3,7                           |
| Aceituna (salmuera)         | 3,0                           |
| Tomates (preparados, past.) | 2,8                           |
| Hortalizas y legumbres      | 2,5                           |
| Cebolla (amarilla dulce)    | 2,0                           |
| Vid                         | 0,5                           |
| Palta                       | 0,5                           |
| Mandarina                   | 0,3                           |
| Melón                       | 0,2                           |
| Total ha (100%)             | 39 680                        |

*Fuente:* Véase anexos al final del capítulo.

de seis veces entre 1979-1981 y 1989-1991, y por más de cinco veces entre 1989 y 1991 y 1999 y el 2001. En este último periodo, el valor de las exportaciones agrícolas no tradicionales logró superar al de los tradicionales. El caso más notable fue el espárrago, que es actualmente el segundo producto agrícola de exportación más importante, después del café. Más modestamente, la exportación de frutas, así como la de hortalizas y menestras, han tenido también una expansión destacable.

Solo es posible establecer de manera tentativa cuántas hectáreas en la costa se destinan a cultivos de exportación, pues a excepción del espárrago y el marigold, la mayor parte de la producción de los demás cultivos que se exportan son destinados al mercado interno. El conjunto de las áreas en costa destinadas a cultivos de exportación suma aproximadamente 40 000 hectáreas, correspondiendo la mayor parte a los llamados no tradicionales (véase anexos para explicación del cálculo). Esta extensión equivale aproximadamente a 6 por ciento del área total cultivada en la región.

## LA GESTIÓN DEL AGUA

Así como ha habido cambio de régimen de propiedad de la tierra, también hubo cambios en las reglas de juego del acceso y gestión del agua. La parcelación de las que habían sido grandes unidades productivas —la hacienda y luego las cooperativas de producción— rompió la organización del riego adaptada a grandes espacios. Las decenas de usuarios de un valle se transformaron en miles de regantes y, con ello, aumentaron los problemas de distribución del agua y se crearon nuevas demandas institucionales y de infraestructura. A pesar de los años transcurridos, muchos de estos problemas subsisten.

Dada la total dependencia de la agricultura costeña del riego, es posible afirmar que el estado de la infraestructura, *la calidad de la gestión del recurso, la administración de los derechos del uso del agua y las técnicas de riego a nivel de finca tienen efectos significativos sobre la eficiencia de la actividad agropecuaria en todos los valles de la región.*

Uno de los primeros factores de incertidumbre de la agricultura costeña son las variaciones de los volúmenes de agua de la mayoría de ríos de la costa, tanto entre las estaciones en un año dado cuanto entre año y año, en los que las variaciones pueden ser muy grandes.

Las variaciones mayores se producen cuando ocurre el fenómeno El Niño con cierta intensidad, pues provoca inundaciones, erosión de suelos, destrucción de infraestructura y difusión de plagas, y afecta adversamente la productividad. Tales fueron las consecuencias del último El Niño, ocurrido en 1997-1998, que afectó la mayor parte de los valles incluidos en este estudio y cuyas consecuencias aún se dejan sentir, particularmente por los atrasos en la rehabilitación de parte de la infraestructura destruida o deteriorada. La agudeza del proceso de salinización de suelos no es ajena, por ejemplo, a la deteriorada situación de muchos canales de drenaje.

Los efectos de El Niño también se han dejado sentir, y se dejan aún, en problemas financieros de muchos agricultores. El fenómeno ocurrió cuando la banca comercial estaba en el proceso de ampliar su cartera de clientes en las áreas rurales: la imposibilidad de los agricultores de pagar los créditos por los efectos de El Niño sobre los rendimientos, condujo a la banca a reducir sustancialmente sus colocaciones (afectando sobre todo a los agricultores con menos de 20 hectáreas de tierras) y, posteriormente, a iniciar procesos coactivos contra los deudores morosos, ejecutando las garantías (la tierra). Esta situación ha afectado adversamente la rentabilidad de la actividad agraria en dos sentidos: en la exclusión de los pequeños agricultores del mercado financiero o, alternativamente, en el encarecimiento del crédito y, por ende, de los costos financieros (ante la necesidad de los agricultores de recurrir a fuentes financieras no institucionales).

La normatividad concerniente a derechos sobre el agua y la gestión del recurso también ha cambiado.

Un mes después de que se diera la ley de reforma agraria, se promulgó una ley de aguas en julio de 1969, que daba al Estado completos derechos

sobre el recurso y total autoridad sobre su gestión. En 1979 y 1989 se dieron reglamentos (este último está vigente hoy) que ampliaron las funciones de las organizaciones de usuarios de agua: las Juntas de Usuarios y sus Comisiones de Regantes, pero reservándose el Estado funciones muy importantes (supervisión, sanción, etcétera). Las juntas han ido asumiendo paulatinamente la responsabilidad de la gestión del agua de las áreas bajo riego (que, en la costa, son todas), aunque no sin problemas. Estos han sido de diferente orden: escasez de recursos económicos; falta de personal calificado; poca transparencia en la gestión, etcétera. Por añadidura, desde 1992 y hasta el final de la administración del presidente Fujimori, era notoria la interferencia política permanente del Ejecutivo en estas organizaciones. La urgencia de mejorar la infraestructura y la institucionalidad requeridas para un sistema eficiente dio origen al Proyecto Subsectorial de Irrigación (PSI), dependiente del Ministerio de Agricultura. La complejidad del problema y su extensión territorial determinan que la superación sustantiva de la situación actual demande un periodo prolongado o una inversión mayor en programas de mejoramiento infraestructural y consolidación institucional.

Las inapropiadas técnicas de riego, el cultivo de productos que hacen uso intensivo del agua —un caso emblemático es el arroz— y el escaso mantenimiento de canales de drenaje han contribuido al afloramiento de sales que afectan negativamente, en diferentes niveles de gravedad, a aproximadamente dos quintas partes de los suelos cultivables de la costa<sup>23</sup>. Al menos en tres valles de los incluidos en el presente estudio (las partes bajas del Bajo Piura, de Chancay-Lambayeque y de Virú) este fenómeno se ha ido agudizando. El deterioro de la fertilidad de los suelos por ensalitramiento afecta el desempeño de la actividad agraria y, por ende, su rentabilidad.

Desde 1992 han circulado diferentes proyectos de ley para reemplazar la ley vigente, que data de 1969. Lo central de los distintos anteproyectos es el cambio de régimen del agua, que pasaría de ser un bien de propiedad del Estado a un bien objeto de derechos reales. La falta de decisión política para aprobar la nueva legislación ha generado incertidumbre tanto entre agricultores y usuarios del agua cuanto entre los funcionarios encargados de aplicar la ley vigente<sup>24</sup>.

Finalmente, hay otro cambio que debe ser considerado por su posible incidencia en la rentabilidad de la agricultura en ciertos valles. En los últimos cuatro años, los agricultores de la costa norte —Piura y Lambayeque— observan que hay una tropicalización del clima, entendiéndose por tal un aumento de las temperaturas y, sobre todo, de las lluvias en las partes altas,

23. El estimado es de la década del setenta. Desde esa década no se ha hecho un estudio del conjunto de la costa para cuantificar la extensión e intensidad del ensalitramiento de suelos. Puesto que nada —o muy poco— se ha hecho para remontar la situación, es seguro que las áreas afectadas se hayan incrementado.

24. Del Castillo, Laureano: "Los usuarios, el Estado y la legislación de aguas", en *Oasis*, año v11, n° 16. Chiclayo, julio del 2000, pp. 41-42.

pero todavía costeras, de los valles. Los efectos han sido positivos en lugares con gran escasez de agua, como Olmos y Motupe, lo cual les ha permitido ampliar áreas de cultivo con aguas de temporada.

**Anexo 1**  
**Cambios en la política sectorial agraria**

| <b>Rubros de cambios</b>                        | <b>Antes de las medidas de ajuste y de cambios estructurales (década 1980)</b>                                                                                       | <b>Luego de las medidas de ajuste y de cambios estructurales (década 1990)</b>                                                                                                                                                                                                          | <b>A partir del 2000</b>                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Financiamiento agrario                          | Banco Agrario, estatal, de fomento, con bajos intereses. Principal fuente de financiamiento formal de la pequeña agricultura, y también principal canal de subsidio. | Se liquida el Banco Agrario. La banca comercial, mucho más selectiva y rígida, margina a la pequeña agricultura. Surgen pequeñas instituciones financieras rurales por iniciativa de ONG u otras (cajas rurales). El financiamiento informal se generaliza. Suben las tasas de interés. | A fines del 2001 se crea Agrobanco, entidad financiera de dos pisos. La escasez de sus recursos lo inhabilita para desempeñar un papel de importancia. |
| Investigación agraria y difusión de tecnologías | Realizada en muy pequeña escala tanto por el Estado cuanto por el sector privado, a través del INIA.                                                                 | Prácticamente eliminada. El supuesto —no cumplido— es que la iniciativa privada la asumiera. ONG y algunos programas especiales asumen esta responsabilidad en pequeña escala. Las universidades y facultades especializadas mantienen perfil bajo.                                     | Se crea INCAGRO. Se reestructura el INIA, en la perspectiva de asumir un mayor liderazgo en investigación.                                             |



| ➤<br>Rubros de cambios                    | Antes de las medidas de ajuste y de cambios estructurales (década 1980)                                                                                                                                                                               | Luego de las medidas de ajuste y de cambios estructurales (década 1990)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | A partir del 2000                                                                                                                             |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Acceso y derechos sobre la tierra         | Mercado de tierras restringido por normas legales y ambiente sociopolítico. Límites a los tamaños de la propiedad. Tierras de comunidades campesinas protegidas por la Constitución. Se promueve la parcelación de las empresas agrarias asociativas. | Liberalización de los mercados de tierras por cambios en la legislación. Eliminación de límites al tamaño de la propiedad. Posibilidad de transferir las tierras comunales a terceros. Programas para la regularización de títulos (PETT). A diferencia de experiencias pasadas, se inicia la transferencia por subasta de tierras ganadas por obras de irrigación a mediana y gran agricultura. | Continúa el PETT. No hay mayores cambios de política.                                                                                         |
| Administración y derechos al uso de aguas | Regulados por el Estado, con tendencia a transferirlos a las juntas de regantes.                                                                                                                                                                      | Tendencia más acusada a transferir la administración a las juntas de regantes. Voluntad —nunca cristalizada— de promulgación de una ley tendiente a la creación de un mercado de aguas. Ejecución del Proyecto Subsectorial de Irrigación (PSI) en los valles de la costa para mejorar el riego.                                                                                                 | Se elabora un nuevo anteproyecto de ley de aguas, pero no hay cambio de política. Continuación del Proyecto Subsectorial de Irrigación (PSI). |

| <b>Rubros de cambios</b>     | <b>Antes de las medidas de ajuste y de cambios estructurales (década 1980)</b>                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>Luego de las medidas de ajuste y de cambios estructurales (década 1990)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>A partir del 2000</b>                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Determinación de los precios | Intervención del Estado en la fijación de algunos precios de productos alimenticios de consumo masivo.                                                                                                                                                                                                                                     | Liberalización de los precios. Intervención ocasional y errática a través del PRONAA para cultivos andinos, arroz y fibras (alpaca).                                                                                                                                                                                                                                     | En general se mantiene la política anterior.                                                                                                                                                                                                      |
| Comercialización             | Intervención del Estado a través de empresas públicas en la comercialización interna de algunos productos de producción o consumo masivos. Regulación de la importación de alimentos mediante el establecimiento de cuotas anuales. Subsidio a alimentos importados para favorecer a consumidores, en perjuicio de productores domésticos. | Liberalización de la comercialización interna y externa. Supresión de subsidios. Liberalización de las importaciones. Imposición de sobretasas a la importación de algunos productos que están subsidiados por sus países de origen. (La subvaluación del dólar, sin embargo, neutraliza en parte sus efectos.) Intervención ocasional del PRONAA para cultivos andinos. | Se establece una franja de precios que da alguna protección a varios cultivos nacionales, en respuesta a los subsidios de los países exportadores. El PRONAA asume una actitud más activa para adquirir preferentemente los productos nacionales. |
| Programas especiales         | Programas de generación de empleo temporal.                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Se crean algunos programas redistributivos de "compensación" (Foncodes), de distribución de alimentos                                                                                                                                                                                                                                                                    | Se mantienen los programas. Se despolitizan, aunque con dificultades.                                                                                                                                                                             |

| ➤ Rubros de cambios | Antes de las medidas de ajuste y de cambios estructurales (década 1980)                                                                     | Luego de las medidas de ajuste y de cambios estructurales (década 1990)                                                                                                                                          | A partir del 2000                       |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
|                     |                                                                                                                                             | (PRONAA), de expansión de la infraestructura educativa (INFES) y de salud. Se mantiene un importante programa de manejo de recursos naturales en sierra (Pronamachcs). En general, se politizan estos programas. |                                         |
| Inversiones         | Inversiones en programas especiales en irrigación. Pero, en general, escasas inversiones públicas y privadas por escasos recursos fiscales. | Importantes inversiones en infraestructura vial. Ampliación de la red energética. Ampliación de la red telefónica (privada). Incremento de la inversión privada en cultivos para exportación y agroindustria.    | Moderación en las inversiones públicas. |

**Anexo 2**  
**Productores y superficie de espárragos**  
**Nivel nacional**

| Explotaciones<br>agrarias | Número de productores |        | Superficie con espárrago |        |
|---------------------------|-----------------------|--------|--------------------------|--------|
|                           | Número                | %      | Hectáreas                | %      |
| Menos de 1 ha             | 32                    | 1,50   | 16,82                    | 0,10   |
| 1 a 4,9                   | 822                   | 38,52  | 1 291,06                 | 7,36   |
| 5 a 9,9                   | 617                   | 28,91  | 1 985,8                  | 11,31  |
| 10 a 49,9                 | 462                   | 21,65  | 4 484,38                 | 25,55  |
| 50 a más                  | 201                   | 9,42   | 9 774,35                 | 55,69  |
| Total                     | 2 134                 | 100,00 | 17 552,41                | 100,00 |

Fuente: Censo Nacional de Productores de Espárragos 1998.  
 Ministerio de Agricultura, Oficina de Información Agraria.

**Anexo 3**  
**Cultivos con mayor extensión en costa. Hectáreas sembradas**

| Cultivo            | 1969-1971 | 1979-1981 | 1989-1991 | 1999-2001 |
|--------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Arroz cáscara      | 68 928    | 52 954    | 100 535   | 147 114   |
| Maíz amarillo duro | 104 760   | 64 568    | 96 316    | 107 249   |
| Algodón rama       | 153 578   | 135 304   | 151 915   | 70 100    |
| Caña de azúcar     | 46 846    | 51 522    | 47 430    | 61 961    |
| Subtotal           | 374 111   | 304 347   | 396 196   | 386 423   |

**Otros cultivos en costa. Hectáreas sembradas**

| Cultivo    | 1969-1971 | 1979-1981 | 1989-1991 | 1999-2001 |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Espárrago  | 880       | 1 438     | 8 627     | 19 580    |
| Frijol gr. | 26 688    | 23 655    | 25 096    | 19 374    |
| Cebolla    | 4 620     | 4 898     | 5 195     | 10 961    |
| Marigold   |           | 1 086     | 3 958     | 8 323     |
| Tomate     | 4 915     | 4 065     | 4 209     | 6 092     |
| Pallar gr. | 6 790     | 4 124     | 3 404     | 4 816     |
| Ajo        | 1 068     | 1 421     | 1 858     | 3 988     |
| Subtotal   | 44 961    | 40 687    | 52 347    | 73 133    |

**Frutales en costa. Hectáreas sembradas**

| <b>Cultivo</b>  | <b>1969-1971</b> | <b>1979-1981</b> | <b>1989-1991</b> | <b>1999-2001</b> |
|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Limón           | 3 517            | 5 565            | 13 955           | 16 365           |
| Manzana         | 6 326            | 7 998            | 11 031           | 11 590           |
| Uva             | 10 497           | 8 945            | 7 654            | 10 135           |
| Mango           | 3 659            | 6 419            | 4 962            | 9 431            |
| Aceituna        | 2 536            | 4 621            | 4 685            | 5 262            |
| Palta           | 3 521            | 3 685            | 2 481            | 4 499            |
| Mandarina       | 317              | 660              | 1 367            | 3 411            |
| <b>Subtotal</b> | <b>30 372</b>    | <b>37 893</b>    | <b>46 133</b>    | <b>60 692</b>    |

*Fuente:* Ministerio de Agricultura-OIA.

**Anexo 4**  
**Valor de exportación de los principales productos agrícolas**  
**de costa 1997-2001**  
**(Valor FOB en miles de dólares)**

|                                | <b>1997</b>    | <b>1998</b>    | <b>1999</b>    | <b>2000</b>    | <b>2001</b>    |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Tradicionales</b>           |                |                |                |                |                |
| Algodón                        | 32 144         | 3 992          | 1 554          | 4 984          | 4 668          |
| Azúcar                         | 33 369         | 26 866         | 7 628          | 14 909         | 16 741         |
| Café                           | 396 840        | 280 643        | 264 902        | 222 230        | 180 139        |
| <i>Subtotal tradicional</i>    | <i>462 353</i> | <i>311 501</i> | <i>274 084</i> | <i>242 123</i> | <i>201 548</i> |
| <b>No tradicionales</b>        |                |                |                |                |                |
| Espárragos (toda forma)        | 123 229        | 113 491        | 134 453        | 132 143        | 145 255        |
| Frutas                         | 19 886         | 19 532         | 31 576         | 36 994         | 50 552         |
| Harina de flores de marigold   | 20 179         | 10 599         | 26 828         | 20 148         | 10 871         |
| Hortalizas y menestras         | 12 544         | 25 988         | 40 678         | 20 054         | 29 292         |
| Tomates frescos y pasta        | 7 237          | 3 740          | 3 450          | 3 187          | 3 950          |
| Jugos y jaleas de frutas       | 2 503          | 463            | 3 298          | 2 175          | 1 935          |
| <i>Subtotal no tradicional</i> | <i>185 578</i> | <i>173 813</i> | <i>240 283</i> | <i>215 761</i> | <i>241,855</i> |
| <b>Total</b>                   | <b>647 931</b> | <b>485 314</b> | <b>514 367</b> | <b>457 884</b> | <b>443 403</b> |

*Fuente:* Ministerio de Agricultura-OIA.

**Anexo 5**  
**Superficie de cultivos para exportación agrícola de costa**

|                             | Año 2000<br>Hectáreas para<br>exportación <sup>o</sup> | Exportaciones 2000 |                       | Ratio                                          |                                       | Valor<br>de la<br>producción<br>(miles<br>de US\$) |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------|
|                             |                                                        | tm                 | Valor (miles<br>US\$) | Producción<br>total<br>Costa (tm) <sup>o</sup> | Volumen<br>expor. /<br>prod.<br>total |                                                    |
| Caña de azúcar (azúcar)     | 3 470                                                  | 38 436             | 14 909                | 718 573                                        |                                       |                                                    |
| Algodón                     | 1 480                                                  | 2 741              | 9 967                 | 129 277                                        |                                       |                                                    |
| Espárrago                   | 20 000                                                 | 105 663            | 132 143               | 168 083                                        | 62.9                                  | 62,430.8                                           |
| Frijol                      | 8 500                                                  | 13 000             | 7 989                 | 28 126                                         | 46.2                                  | 10,446.8                                           |
| Marigold (harina de)        | 3 500                                                  | 11 810             | 20 148                | 199 221                                        | 5.9                                   | 10,245.7                                           |
| Mango                       | 3 000                                                  | 20 977             | 21 282                | 128 279                                        | 16.4                                  | 18,325.6                                           |
| Aceituna (salmuera)         | 1 200                                                  | 10 399             | 7 257                 | 30 023                                         | 34.6                                  | 14,582.6                                           |
| Tomates (preparados, past.) | 1 100                                                  | 5 500              | 3 187                 | 239 179                                        | 2.3                                   | 41,002.1                                           |
| Hortalizas y legumbres      | 1 000                                                  | 10 000             | 20 282                | 447 788                                        | 2.2                                   | 8,112.6                                            |
| Cebolla (amarilla dulce)    | 800                                                    | 22 183             | 8 825                 | 315 786                                        | 7.0                                   | 36,089.8                                           |
| Vid                         | 210                                                    | 3 382              | 5 982                 | 105 971                                        | 3.2                                   | 39,360.7                                           |
| Palta                       | 200                                                    | 2 481              | 2 480                 | 43 314                                         | 5.7                                   | 12,375.4                                           |
| Mandarina                   | 100                                                    | 1 758              | 1 009                 | 81 060                                         | 2.2                                   | 13,896.0                                           |
| Melón                       | 70                                                     | 1 072              | 633                   | 10 227                                         | 10.5                                  | 1,753.2                                            |
| <b>Total</b>                | <b>39 680</b>                                          | <b>208 224</b>     | <b>231 216</b>        | <b>1 797 057</b>                               | <b>11.6</b>                           | <b>268,621.3</b>                                   |

<sup>o</sup> Estimados.

- \* Espárrago: Se estima en 20 000 hectáreas el área cosechada en el 2000. Se exporta más de 90 por ciento de la producción.\* Mango: El área de mango para exportación en los valles de Piura cubre aproximadamente la mitad de la superficie cultivada (6000 hectáreas). \* Cebolla: El área sembrada estimada de cebolla dulce en La Libertad, Áncash, Lima e Ica es 3500 hectáreas, con un rendimiento de 30 tm/ha. El volumen exportado equivale a cerca de 800 hectáreas.\* Marigold: Los rendimientos son de 20 tm/ha aproximadamente. El coeficiente de conversión para la producción de harina es de seis a uno. La exportación de 11 800 tm equivale a aproximadamente 3500 hectáreas.\* Frijol: Se exporta 13 000 tm de frijoles producidos en costa (de las 14 300 tm en el total nacional). El rendimiento es de aproximadamente 1,5 tm/ha. De un total de 20 000 hectáreas sembradas en costa, aproximadamente 8500 se destinan a la exportación.\* Aceituna: Se exporta 10 300 tm que, a un rendimiento de 9 a 10 tm, dan en promedio un área de 1200 hectáreas.\* Palta: La exportación es de 2500 tm que, a un rendimiento promedio de 12 tm, significa un aproximado de 200 hectáreas.\* Vid: Se exporta 3400 tm. A un promedio de rendimiento de 17 tm, da un aproximado de 200 hectáreas.\* Mandarina: La exportación involucra las 1700 tm. Con un rendimiento de 18 tm, da un aproximado de 100 hectáreas.\* Tomates preparados: El rendimiento del tomate es en promedio 30 tm/ha, de acuerdo con el coeficiente técnico. El coeficiente de transformación es de 6 a 1 también. Representa un aproximado de superficie de 1100 hectáreas.\* Melón: Se exporta unas 1100 tm; a un rendimiento de 15 tm/ha, representa un área de 70 hectáreas aproximadamente.
- \* Entre hortalizas y legumbres se exportan, en promedio, 10 000 tm, lo que compromete a una superficie de 1000 hectáreas.\*\* En el valor de la producción en dólares para las hortalizas y legumbres se estimó 40 por ciento aproximadamente del valor total de las exportaciones.



---

Jorge Gorriti

## ¿RENTABILIDAD O SUPERVIVENCIA?: LA AGRICULTURA DE LA COSTA PERUANA

“**E**l principal problema de la agricultura peruana es la rentabilidad.” Esta frase es uno de los pocos lugares en que los políticos, los técnicos y los agricultores coinciden, y es considerada como si fuera una verdad que no requiere mayor evidencia que la que nos puede proporcionar el sentido común. Pero como en casi todos los lugares y los sentidos comunes, solo se puede coincidir en la generalidad que los hace comunes, sin tener una idea clara de la magnitud del problema, de cómo se distribuye en los diversos tipos de cultivos y en los tamaños de explotación, y, menos, sobre cuáles son sus causas.

La principal conclusión del estudio sobre rentabilidad de la agricultura de la costa peruana recientemente realizado por CEPES corrobora con números y detalle esta percepción; esto es, que la agricultura empresarial peruana sufre un grave problema de rentabilidad y que gran parte de los agricultores se refugian en economías de tipo familiar para afrontar los retos de la supervivencia.

El Perú es un país con una agricultura diversa y heterogénea, asentado en una muy variada y accidentada configuración geográfica, lo que determina importantes diferencias en el acceso a recursos productivos y a mercados. A ello debemos añadir las diferencias en el entorno institucional y los particulares cultivos y tecnologías que se dan en los distintos ámbitos locales de producción. El entendimiento de una agricultura tan heterogénea exige respuestas más precisas sobre cómo es que a pesar de las pérdidas o baja rentabilidad, estas no se ven reflejadas en un comportamiento de retracción de la producción (el valor bruto de producción agropecuaria ha aumentado a una tasa de 5,1 por ciento durante la década pasada).



Es objetivo del presente artículo aproximarnos a dicho entendimiento, basándonos en los resultados de la investigación realizada por CEPES<sup>1</sup> y en una reflexión metodológica sobre la utilidad y pertinencia de medir con los mismos criterios e indicadores de rentabilidad a productores que operan en condiciones completamente distintas de acceso a recursos, tecnologías y mercados, características que terminan marcando distintas expectativas de resultados en los productores y que, por tanto, definen diferencias en la racionalidad de sus decisiones productivas. Para los economistas la pregunta es cómo medir con el mismo indicador de rentabilidad financiera a un empresario maximizador de ganancias y a un pequeño productor minimizador de riesgos.

Para abordar desde la investigación el tema de la rentabilidad de la agricultura peruana es necesario considerar las dificultades y preguntas antes expuestas, partiendo por identificar y acotar el espacio geográfico donde por la naturaleza de la producción agropecuaria se considera posible y pertinente indagar sobre la rentabilidad financiera de las explotaciones. Así, podemos afirmar que en el Perú es la costa peruana surcada por valles, los cuales se encuentran cercanos a medianas y grandes ciudades y con acceso a mercados externos, donde tradicionalmente se ha realizado una agricultura de tipo comercial y con objetivos de acumulación. Es en esta región donde, por la naturaleza de los cultivos y las explotaciones agropecuarias, asumimos que se concentra el mayor valor bruto de la producción agropecuaria<sup>2</sup>.

Durante el año 2001 coincidió el interés de CEPES por investigar la rentabilidad de la agricultura con un pedido de investigación del Programa Cooperativo FAO/Banco Mundial de apoyo al Proyecto Subsectorial de Irrigación (PSI). Teniendo clara conciencia de las dificultades antes expuestas, CEPES asumió el reto planteado por la FAO, es decir, estudiar la agricultura de la costa peruana mediante un análisis de rentabilidad financiera<sup>3</sup>.

El artículo tiene tres secciones. En la primera mostramos, de una manera resumida, los elementos centrales del método utilizado en la investigación. En la segunda se describen los principales hallazgos de la investigación, en particular aquellos que sirven a la reflexión planteada. En la tercera, finalmente, presentamos algunas conclusiones que resumen la discusión.

## EL MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

El eje de análisis del estudio es la rentabilidad de la finca o explotación agropecuaria, excluyendo por tanto las actividades no agropecuarias que

1. El equipo de investigación estuvo dirigido por el sociólogo Fernando Eguren y conformado por los economistas Jorge Gorriti, Federico Ugaz, David Gonzales y los ingenieros agrónomos Juan Aguado y Juan Carlos Ormeño. Colaboró en diferentes momentos del estudio José María Caballero, de la FAO.

2. La información estadística existente no permite separar con precisión el VBP según esta división de regiones naturales.

3. La propuesta metodológica básica y el monitoreo de la investigación estuvieron a cargo del economista de la FAO José María Caballero.

pudieran estar relacionadas con la unidad económica donde se procesan las decisiones de producción.

El universo del estudio es la costa peruana, ámbito geográfico que abarca cincuenta y dos valles con un aproximado de 836 000 hectáreas bajo riego y 223 000 agricultores<sup>4</sup>, con explotaciones agropecuarias de distinto tamaño, en las que se maneja una gran variedad de cultivos y crianzas. En la muestra se buscó representar la diversidad de características hídricas, agroeconómicas y agroecológicas, así como los diversos tamaños y tipos de explotaciones agropecuarias, las cuales deberían contener las variedades más representativas de cultivos y crianzas.

Para abordar este universo dentro de los límites de tiempo (la investigación duró siete meses) y presupuesto existentes se eligieron espacios representativos y se construyó una metodología *ad hoc*, que integra técnicas de análisis financiero y de investigación socioeconómica con el uso de modelos de explotación agropecuaria, cuya clasificación permite sintetizar la diversidad del universo a ser estudiado. El trabajo de campo se realizó en varias fases y abarcó diez distritos de riego, a los que por comodidad llamamos valles (véase el cuadro 1), elegidos de tal forma que permita incluir el mayor número posible de características representativas de la agricultura

**Cuadro 1**  
**Número de productores y superficie del estudio**

| Valle o ámbito geográfico | Área bajo riego (ha) | %    | Número de agricultores | %    |
|---------------------------|----------------------|------|------------------------|------|
| Lambayeque                | 113 687              | 13,6 | 28 184                 | 12,6 |
| San Lorenzo               | 41 548               | 5,0  | 7 559                  | 3,4  |
| Bajo Piura                | 37 938               | 4,5  | 27 720                 | 12,4 |
| Chao Virú                 | 37 454               | 4,5  | 4 925                  | 2,2  |
| Ica                       | 32 639               | 3,9  | 21 234                 | 9,5  |
| Chincha                   | 24 342               | 2,9  | 7 176                  | 3,2  |
| Cañete                    | 22 679               | 2,7  | 6 687                  | 3,0  |
| Huaral                    | 21 683               | 2,6  | 9 506                  | 4,3  |
| Olmos Motupe              | 16 094               | 1,9  | 4 146                  | 1,9  |
| La Joya                   | 9 144                | 1,1  | 1 603                  | 0,7  |
| Total 10 valles           | 357 208              | 42,7 | 118 740                | 53,2 |
| Total costa               | 836 317              | 100  | 223 296                |      |

Fuente PSF: Para datos de valles: Diagnóstico de Juntas.

Elaboración: PES.

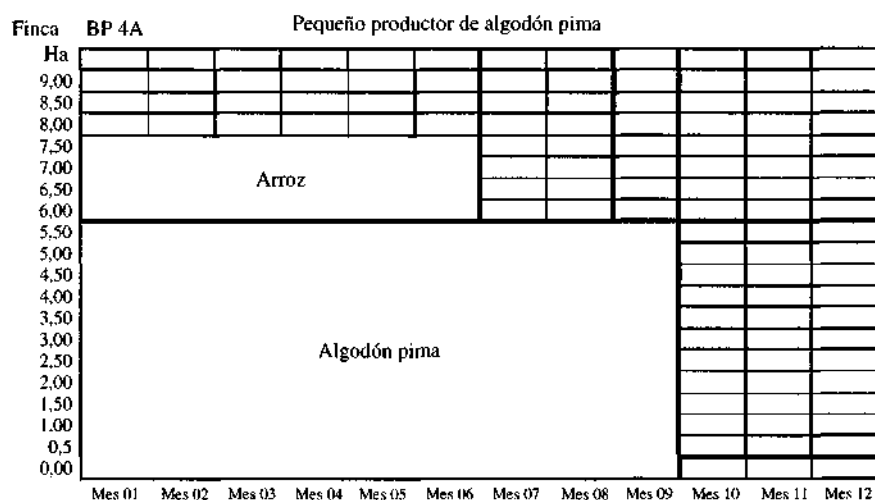
Para datos total costa: Cuadro 30 III CENAGRO (INEI 1994).

costeña: cinco de ellos en la costa norte, cuatro en la costa central y uno en la costa sur, los cuales contienen 43 por ciento del área bajo riego y 53 por ciento de agricultores del total de la costa. Se trabajó con veintiún cultivos de los más representativos (véase el anexo 1), en hasta tres diferentes niveles tecnológicos para cada cultivo. Para la determinación del nivel tecnológico se evaluaron los componentes técnicos, sus valores representativos y los rendimientos promedio. Durante el trabajo de campo se entrevistó en profundidad a ciento veinte productores y a un elevado número de informantes calificados.

Para representar la diversidad de explotaciones agropecuarias se utilizó el método de construcción de modelos de finca, que son abstracciones que contienen la dimensión espacial (cultivos y crianzas distribuidos dentro del área en conducción) y temporal (la rotación anual de los cultivos y crianzas) de una explotación agrícola típica, que representa el espacio concreto donde el productor toma decisiones respecto de cómo, cuándo y en qué medida decide cultivar o criar (véase el gráfico 1).

De manera adicional, se clasificó<sup>5</sup> a los conductores de las explotaciones agropecuarias según criterios de tamaño de la conducción, valor de los

**Gráfico 1**  
**Modelo de finca**



*Es el caso de un pequeño productor con una conducción de 7,5 hectáreas, de las cuales 5,5 hectáreas son cultivadas con algodón pima y 2 hectáreas con arroz, ambas a razón de una campaña al año.*

5. La tipología de productores elaborada para el presente estudio es una clasificación *a priori* de las explotaciones agropecuarias de la costa, basada en variables contenidas en el tercer Censo Nacional Agropecuario —CENAGRO— realizado en 1994: la superficie bajo riego, la superficie con cultivos (que hemos llamado de alto valor) y las existencias ganaderas.

cultivos y tamaño del hato pecuario, habiendo arribado a seis tipos de productores, de los cuales tres corresponden a lo que hemos denominado “sector empresarial” y tres a lo que hemos llamado “sector de pequeños productores no empresariales” (véase el cuadro 2).

**Cuadro 2**  
**Tipo de productor según principales características**

| Tipo de productor                                      | Superficie en producción bajo riego (ha) | Superficie con cultivos de alto valor (ha) | Existencia de animales (en unidades ovino) |
|--------------------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|
| <b>Sector empresarial</b>                              |                                          |                                            |                                            |
| <i>Tipo 1:</i> Empresa agraria                         | > 80                                     | 40-80                                      | > 1600 u.o.                                |
| <i>Tipo 2:</i> Mediano productor empresarial           | 25-80                                    | 15-40                                      | 800-1600 u.o.                              |
| <i>Tipo 3:</i> Pequeño productor empresarial           | 12-25                                    | 6-15                                       | 400-800 u.o.                               |
| <b>Sector de pequeños productores no empresariales</b> |                                          |                                            |                                            |
| <i>Tipo 4:</i> Pequeño productor comercial             | 6-12                                     | 3-6                                        | 200-400 u.o.                               |
| <i>Tipo 5:</i> Pequeño productor de supervivencia      | 2-6                                      | 1-3                                        | 50-200 u.o.                                |
| <i>Tipo 6:</i> Minifundista semiproletario             | < 2                                      | < 1                                        | < 50 u.o.                                  |

u.o.: unidad ovino. 12 u.o. equivalen a un vacuno.

Cultivos de alto valor: aquellos con un costo de producción anualizado o de campaña mayor a US\$ 1600.

Al construir los modelos de finca se incorporaron las variables antes señaladas. De esta manera, un modelo de finca es catalogado dentro de la tipología de productores en función de su tamaño y distribución de cultivos y crías; así como también tiene una localización dentro de alguno de los valles, aunque el modelo podría representar asimismo a los productores típicos de más de un valle si hay similitudes entre cultivos, rotaciones y conducción. En el anexo 2 se presentan los cincuenta y seis modelos de finca a los que arribó el estudio.

Para el análisis de rentabilidad se trabajó con estructuras de presupuesto separadas: i) los principales cultivos con sus respectivas tecnologías; y, ii) los tipos de explotación agropecuaria —fincas—, las que además de contener el conjunto de presupuestos de cultivos y crías que producen, incorporan los gastos generales de la explotación, diferenciando los ingresos monetarios de los provenientes del autoconsumo, así como los costos efectivamente pagados de aquellos imputados, entre los que tenemos la mano de obra familiar, el costo de oportunidad del capital y la tierra propia, reutilización de insumos, etcétera (véase el cuadro 3).

Este último presupuesto —de finca— constituye nuestra unidad principal de análisis, pues incorpora la dimensión financiera y económica de la explotación en su conjunto. Mientras que el análisis de la rentabilidad a partir de los presupuestos de cultivos nos ofrece una interesante visión comparativa del peso económico que tienen los distintos cultivos, de las diferencias y similitudes entre tecnologías, del uso de los recursos, de su productividad, de la eficiencia en el uso del agua, de la capacidad de absorción de empleo, de la capacidad que tiene para cubrir sus costos y de aportar con un margen positivo a la generación de utilidades.

En el caso de los cultivos temporales se construyó un presupuesto para el periodo de vida del cultivo (menor de un año), mientras que para el caso de los cultivos permanentes se hace necesario arribar a un presupuesto anual que sea representativo del desempeño financiero del cultivo durante su periodo de vida, lo que permite realizar comparaciones entre los cultivos, más allá de dicho periodo de vida.

Este análisis comparativo de cultivos es útil tanto para el agricultor que necesita tomar decisiones sobre qué cultivo o combinación de cultivos y crianzas deberá escoger, cuanto para los hacedores e implementadores de políticas públicas sectoriales, que deben conocer el impacto de sus decisiones en la economía de los agricultores que se especializan en determinados cultivos.

Al análisis presupuestal que nos permite calcular la rentabilidad neta como expresión de la división entre el margen neto (precio por cantidad menos costos totales) y el total de costos incurridos en el manejo del cultivo por hectárea o de la finca (véase el cuadro 3), se le añadió el análisis de rentabilidad bruta<sup>6</sup> y de valor agregado, que son particularmente útiles para el análisis de rentabilidad de las fincas. El análisis de márgenes que separa la dimensión económica de la financiera —presupuesto de finca— es importante para el estudio de los productores no empresariales, cuya característica principal es que operan desde la familia como unidad de producción y consumo.

El análisis quedó además acotado por un horizonte temporal, que es la campaña agrícola 2000-2001, al final de la cual se realizó el estudio. En tanto lo anterior, las observaciones realizadas arrojaron resultados válidos para la campaña agrícola 2000-2001, es decir, se aplicó la estructura de costos, rendimientos y precios promedio observados en cada valle para los diferentes cultivos y niveles tecnológicos.

6. La *tasa de rentabilidad bruta* es el margen bruto de utilidad expresado como porcentaje de la suma de los gastos directos del cultivo o la finca más los gastos generales (solo en el caso de fincas), mientras que la *tasa de rentabilidad neta* incluye también los gastos indirectos (efectivamente realizados o imputados) por concepto de renta (alquiler) de la tierra, costos financieros correspondientes al capital de operación y reposición de activos fijos y plantaciones permanentes.

**Cuadro 3**  
**Indicadores de rentabilidad para presupuestos de cultivos**

| Situaciones                                                                     |                              | Indicadores                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Concepto                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Presupuestos plurianuales de cultivos permanentes                               |                              | Tasa Interna de Retorno (TIR),<br>Valor Actual Neto (VAN)                                                                                                                                                                                                                                   | Indicadores que actualizan inversiones de largo plazo.                                                                                  |
| Presupuestos de cultivos anuales y presupuestos anuales de cultivos permanentes | Indicadores relativos por ha | <b>Valor Bruto de Producción por hectáreas:</b><br>VBP/ha = rendimiento por ha de la tecnología, por el precio en chacra                                                                                                                                                                    | VBP/ha: Ingresos totales generados por una ha del cultivo.                                                                              |
|                                                                                 |                              | <b>Valor Agregado por hectáreas</b><br>VA/ha = VBP/ha<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Costo de insumos / ha</li> <li>- Costo de servicios agrícolas / ha</li> <li>• Maquinaria</li> <li>• Agua</li> </ul>                                                                       | VA/ha: El valor generado por la suma de los factores de producción: mano de obra, tierra y capital, para una hectárea del cultivo. (1)  |
|                                                                                 |                              | <b>Margen Bruto por hectárea</b><br>MB/ha = VA/ha<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Costo de mano de obra / ha</li> </ul>                                                                                                                                                         | MB/ha: Beneficio o pérdida generados en una hectárea de cultivo, considerando solo los costos directos incurridos.                      |
|                                                                                 |                              | <b>Margen Neto por hectárea</b><br>MN/ha = MB/ha<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Costo reposición plantaciones/ha</li> <li>- Renta de la tierra/ha</li> <li>- Intereses crédito capital de trabajo/ha</li> </ul>                                                                | MN/ha: Beneficio o pérdida arrojados por una hectárea considerando todos los costos. Es la utilidad o pago que recibe el inversionista. |
|                                                                                 | Otros indicadores relativos  | <div>VBP/jornal,    VBP/m<sup>3</sup> agua</div> <hr/> <div>VAP/jornal,    VA/m<sup>3</sup> agua    VA/cantidad producida</div> <hr/> <div>MB/jornal,    MB/m<sup>3</sup> agua    MB/cantidad producida</div> <hr/> <div>MN/jornal,    MN/m<sup>3</sup> agua    MN/cantidad producida</div> |                                                                                                                                         |

**Indicadores de rentabilidad para presupuestos de modelos de fincas**

| Indicadores                                  | Concepto                                                                                                                                            |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Indicadores absolutos</b>                 |                                                                                                                                                     |
| <b>Valor Bruto de la Producción</b><br>VBP = | Total de producción de diversos cultivos y crías multiplicado por los precios en chacra típicos de esas producciones para las fincas representadas. |

| Indicadores                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Concepto                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Indicadores absolutos</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Valor Agregado</b><br><b>VA = VBP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Total costo insumos utilizados</li> <li>- Total costo servicios agrícolas (maquinaria y agua)</li> <li>- Gastos generales de la finca (no incluye mano de obra)</li> </ul>                                                                                                   | <b>VA:</b> Es el valor generado en la finca por la contribución de los factores de producción: mano de obra, tierra y capital. (1)                                                                                                         |
| <b>Margen Bruto</b><br><b>MB = VA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Total costos de mano de obra contratada y familiar (1)</li> <li>- Total de gastos generales de la finca (sólo mano de obra)</li> </ul> <i>(1) Costo imputado de la mano de obra familiar según el salario corriente de la zona.</i>                                             | <b>MB:</b> El beneficio o pérdida generado por una finca, considerando solo los costos directos de los cultivos y crías y los gastos generales incurridos en el conjunto de actividades de la finca.                                       |
| <b>Margen Neto</b><br><b>MN = VA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Total costos de mano de obra contratada y familiar</li> <li>- Renta de la tierra pagada e imputada</li> <li>- Intereses sobre el capital de trabajo pagados e imputados</li> <li>- Costo reposición plantaciones permanentes</li> <li>- Gastos generales mano de obra</li> </ul> | <b>MN:</b> El beneficio o pérdida generado por una finca considerados todos los costos efectivamente incurridos o imputados. Es la utilidad o pago del inversionista o dueño de la finca por el total de capital puesto en riesgo en ella. |
| <b>Ingreso Monetario</b><br><b>IM = VBP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ingreso no monetario (INM) o Valor de los productos autoconsumidos por la familia</li> </ul>                                                                                                                                                                              | <b>Es la parte del VBP realizada o por realizarse en el mercado contabilizada en dinero.</b>                                                                                                                                               |
| <b>Margen Monetario Bruto</b><br><b>MMB = IM</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costo de mano de obra contratada</li> <li>- Costo de insumos efectivamente pagados</li> <li>- Costo de servicios agrícolas efectivamente pagados</li> <li>- Gastos generales de la finca efectivamente pagados</li> </ul>                                            | <b>Margen bruto correspondiente a las transacciones realizadas con dinero.</b>                                                                                                                                                             |
| <b>Margen Monetario Neto</b><br><b>MMN = MMB</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Intereses efectivamente pagados</li> <li>- Renta de la tierra efectivamente pagada (si es tomada en arriendo)</li> <li>- Reposición de plantaciones efectivamente aprovisionada</li> </ul>                                                                           | <b>Es la utilidad o margen neto de la finca percibido en dinero.</b>                                                                                                                                                                       |
| <b>Indicadores relativos</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                            |
| Por superficie: \$/ha                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                            |
| Por mano de obra: \$/jornada                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                            |
| Por mano de obra familiar: \$/jornada familiar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                            |
| Por uso de agua: \$/m <sup>3</sup>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                            |

Así, los rendimientos expresados corresponden a las características climáticas y fitosanitarias de la campaña, condiciones que fueron consideradas para la campaña estudiada como “normal-favorable” por los agricultores entrevistados. Los jornales, tarifas de agua, tasas de interés, precios de insumos, alquiler de máquina, alquiler de tierra y otros costos, corresponden también a la campaña 2000-2001, y los precios, que constituyen la variable más volátil del cálculo de rentabilidad, son representativos de las cinco últimas campañas (1996-2001).

Como se previó, la investigación trabajó con una gran cantidad de variables y en un universo amplio y sumamente heterogéneo. En este caso, la ventaja estuvo en que no se buscó realizar predicciones, sino una aproximación a la comprensión compartida de una realidad, lograda con un conocimiento empírico. Sobre esta base se buscó modelar situaciones y compartirlas de manera abierta —en cada uno de los diez valles o zonas escogidas para el trabajo— con las personas que más conocen de la agricultura, los propios agricultores y los profesionales que los acompañan desde los distintos servicios relacionados con la agricultura.

## LOS HALLAZGOS DE LA INVESTIGACIÓN

En el capítulo de rentabilidad, la investigación aborda la problemática de la agricultura desde distintos ángulos, como son el de la eficiencia del agua, la productividad de la mano de obra, entre otros. Sin embargo, para efectos del presente artículo nos concentraremos en el análisis de rentabilidad en dos niveles: el de los cultivos por hectárea y el de las fincas.

Partiremos por presentar los principales hallazgos obtenidos del análisis de rentabilidad realizado en el nivel de los cultivos (recuérdese que este es un análisis parcial desde la perspectiva del productor, pues en el presupuesto de cultivos no se encuentran incluidos los gastos generales de la finca). En el acápite que le sigue presentaremos los resultados en el nivel de las fincas.

### RENTABILIDAD DE LOS CULTIVOS

Hay importantes diferencias en la rentabilidad de los distintos cultivos. Los diecisiete cultivos mostrados en el cuadro 4 tienen tasas de rentabilidad muy disímiles, las que para el promedio de las distintas tecnologías van de 30 por ciento para el ají páprika a -17 por ciento para el algodón pima. En términos generales, sin embargo, en la gama de cultivos más rentables dominan cultivos relativamente nuevos de exportación como el ají páprika, el espárrago y el marigold, seguidos por un grupo intermedio en el que figuran los frutales.

Los cultivos destinados al mercado nacional (algodón, frijol, maíz, caña de azúcar) tienden a ser los menos rentables, mientras que los permanentes y los de exportación (ají páprika, espárrago, marigold, palto, limón, manda-



rina, mango, vid) tienden a ser más rentables. El arroz, cultivo de gran importancia en la costa norte, evidencia una rentabilidad promedio alta, aunque el promedio esconde resultados negativos en tecnología baja.

*La rentabilidad de los cultivos depende fundamentalmente de la tecnología<sup>7</sup>:* En todos los cultivos seleccionados, la tecnología alta ofrece una rentabilidad bastante superior a la media y muy superior a la baja. La rentabilidad de la tecnología media también es siempre bastante superior a la baja (con la ligera excepción del mango). Mientras que la tecnología media es rentable en catorce de quince casos (la excepción es el algodón pima, sometido a una fuerte crisis de precios en los últimos años), la tecnología baja no es rentable en la mitad de los casos. La importancia de la tecnología es particularmente evidente en el maíz amarillo, principal cultivo de la costa. Estos resultados resaltan la importancia de que la política agrícola favorezca el desarrollo tecnológico de la agricultura costera mediante sistemas apropiados de crédito, investigación y transferencia tecnológica.

**Cuadro 4**  
**Tasa de rentabilidad neta de diecisiete cultivos por nivel tecnológico**

| Cultivos        | Promedio ponderado | Tecnología alta | Tecnología media | Tecnología baja |
|-----------------|--------------------|-----------------|------------------|-----------------|
| Ají páprika     | 30%                | —               | 30%              | —               |
| Arroz           | 27%                | 37%             | 24%              | -2%             |
| Camote          | 27%                | —               | 35%              | 9%              |
| Espárrago       | 19%                | 20%             | 13%              | —               |
| Marigold        | 17%                | —               | 17%              | —               |
| Palta           | 17%                | —               | 17%              | —               |
| Limón           | 15%                | 21%             | 12%              | 5%              |
| Mandarina       | 14%                | —               | 14%              | —               |
| Pallar          | 14%                | —               | —                | 14%             |
| Mango           | 14%                | 19%             | 11%              | 10%             |
| Vid             | 10%                | 21%             | 6%               | 0%              |
| Papa            | 9%                 | —               | 9%               | 5%              |
| Algodón Tangüis | 8%                 | —               | 8%               | 8%              |
| Caña de azúcar  | 2%                 | —               | 8%               | -9%             |
| Maíz amarillo   | -1%                | 24%             | 2%               | -7%             |
| Frijol          | -3%                | —               | —                | -3%             |
| Algodón pima    | -17%               | —               | -11%             | -32%            |

7. Solo se estudió las tecnologías presentes en los valles en que se analizaron los cultivos, razón por la cual solo en algunos casos se estudió los tres tipos de tecnologías (baja, media y alta) consideradas en el estudio.

*La tasa de rentabilidad neta promedio de los cultivos es positiva:* La tasa de rentabilidad neta promedio resultante de agregar todos los cultivos estudiados en los diez valles seleccionados considerando las diferentes tecnologías es de 9 por ciento. En vista de la representatividad de los valles y de los cultivos y tecnologías seleccionados (véase el cuadro 5), que incluyen a los más importantes de la costa, esta tasa puede considerarse una aproximación razonable a la rentabilidad del conjunto de cultivos de la agricultura costeña en la campaña 2000-2001 —año agrícola bueno—, con precios promedios del periodo 1996-2000. Sin embargo, hay que observar que por estar basada en los presupuestos de cultivos, esta tasa no incorpora los gastos generales de gestión de las fincas. Por tanto, la tasa promedio de rentabilidad neta relevante para los agricultores es decididamente inferior a 9 por ciento y se encuentra mejor representada por los resultados de rentabilidad de las fincas que mostramos más adelante.

**Cuadro 5**  
**Renta neta por hectárea por valles**

| Valle <sup>8</sup>                       | Renta neta/ha |
|------------------------------------------|---------------|
| Chincha                                  | 11,9%         |
| Cañete                                   | 11,8%         |
| Lambayeque                               | 11,4%         |
| Olmos Motupe                             | 11,4%         |
| Ica                                      | 10,4%         |
| Huaral                                   | 8,2%          |
| Bajo Piura                               | 6,6%          |
| Chao Virú                                | 5,9%          |
| San Lorenzo                              | 3,7%          |
| <b>Promedio ponderado por superficie</b> | <b>9,4%</b>   |

#### RENTABILIDAD DE LAS FINCAS

Como hemos señalado, la medición relevante para el productor se encuentra en el nivel de la finca, que es donde se expresan todos los ingresos y costos involucrados en la explotación agropecuaria.

Más de las dos terceras partes de las fincas típicas trabajan a pérdida. En un año de buenas condiciones agroclimáticas, más de 70 por ciento de

8. En el caso de La Joya, el indicador resultante de la parte agrícola es -38,1 por ciento, pero hay que considerar que en esta irrigación existe una lógica mixta de conducción, en la que la ganadería es la actividad principal.

las fincas típicas identificadas (cuarenta de cincuenta y seis) arroja una tasa de rentabilidad neta negativa y se mantiene funcionando precariamente o sobrevive por las razones que se indican más adelante. Son pues una minoría las fincas capaces de cubrir la totalidad de sus costos de producción, efectivos e imputados, trabajando a pérdida visto desde la lógica empresarial. Sin embargo, cuarenta y una de las cincuenta y seis fincas típicas examinadas (73 por ciento) tienen una tasa de rentabilidad bruta positiva<sup>9</sup> (véase el anexo 2), o sea que logran cubrir los costos directos de producción (incluyendo la mano de obra familiar valorizada al salario de mercado). La presencia de fincas típicas muy pequeñas incide en este alto número total de fincas con rentabilidad neta negativa, tal como se indica más adelante.

**Cuadro 6**  
**Cantidad de fincas según rangos de tasas de rentabilidad**

| Tasas de rentabilidad   | Rentabilidad neta | Rentabilidad bruta |
|-------------------------|-------------------|--------------------|
| <b>Negativa</b>         | 40                | 15                 |
| De 0 a 9,9 por ciento   | 10                | 5                  |
| De 10 a 29,9 por ciento | 5                 | 17                 |
| De 30 a 49,9 por ciento | 1                 | 17                 |
| 50 por ciento y más     | 0                 | 2                  |
| <b>Total fincas</b>     | <b>56</b>         | <b>56</b>          |

Observamos que a mayor tamaño e inversión involucrada en los cultivos de la finca, mayor la posibilidad de obtener ganancias o atenuar las pérdidas. La situación se muestra mejor en el sector de agricultura empresarial, donde 40 por ciento (diez de veinticinco fincas) evidencia rentabilidad neta positiva y 96 por ciento tiene rentabilidad bruta positiva. Las menos rentables son, sobre todo, las fincas del sector de pequeños productores no empresariales, pues analizadas de manera individual, solo 19 por ciento de estas tiene rentabilidad neta positiva y 55 por ciento rentabilidad bruta positiva (véase el cuadro 7).

De los tres segmentos empresariales modelizados, como promedio<sup>10</sup> solo obtiene ganancias (rentabilidad neta positiva) el segmento de grandes empresas agrarias (tipo 1) —formado principalmente por empresas con al-

9. Recordemos que, por definición, la rentabilidad bruta no incluye los gastos indirectos incurridos o imputados en intereses y en renta (o alquiler) de la tierra, y los efectuados por concepto de reposición de activos fijos y plantaciones.

10. Dada la metodología, el promedio de los modelos no nos ofrece una cifra representativa pero sí nos proporciona información sobre la tendencia.

**Cuadro 7**  
**Porcentaje de fincas según tasas de rentabilidad y tipo de finca**

| Tasas de rentabilidad         | Fincas de economía empresarial |             | Fincas de economía familiar |             |
|-------------------------------|--------------------------------|-------------|-----------------------------|-------------|
|                               | Número                         | %           | Número                      | %           |
| <b>Con rentabilidad neta</b>  |                                |             |                             |             |
| Negativa                      | 15                             | 60%         | 25                          | 81%         |
| De 0 a 19,9%                  | 8                              | 32%         | 6                           | 19%         |
| 20% y más                     | 2                              | 8%          | 0                           | 0%          |
| <b>Con rentabilidad bruta</b> |                                |             |                             |             |
| Negativa                      | 1                              | 4%          | 14                          | 45%         |
| De 0 a 19,9%                  | 3                              | 12%         | 5                           | 16%         |
| 20% y más                     | 21                             | 84%         | 12                          | 39%         |
| <b>Número de fincas</b>       | <b>25</b>                      | <b>100%</b> | <b>31</b>                   | <b>100%</b> |

tos niveles de inversión en riego tecnificado y con productos de tecnología alta orientados a mercados externos—, siendo dicho resultado (8 por ciento anual) relativamente pequeño para compensar los riesgos que enfrenta el sector (véase el cuadro 8). En términos individuales hallamos que cinco de los seis modelos de finca de gran empresa estudiados obtienen ganancias. Este es un segmento que cuenta con menos de 1 por ciento del total de productores (véase el anexo 3) y conduce 18 por ciento de la superficie agrícola bajo riego de la costa peruana.

**Cuadro 8**  
**Tamaño promedio e indicadores promedio de rentabilidad de las fincas típicas identificadas según tipo de finca**

| Tipo de finca | Tamaño promedio (ha) | Valor agregado (US\$) | Margen bruto (US\$) | Margen neto (US\$) | Tasa de rentabilidad bruta (%) | Tasa de rentabilidad neta (%) |
|---------------|----------------------|-----------------------|---------------------|--------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| Tipo 1        | 90,0                 | 191 926               | 111 730             | 40 747             | 36,3                           | 8,2                           |
| Tipo 2        | 30,0                 | 40 037                | 18 836              | -1 701             | 27,1                           | -3,9                          |
| Tipo 3        | 16,2                 | 19 258                | 8 822               | 452                | 27,8                           | -3,2                          |
| Tipo 4        | 7,9                  | 7 277                 | 2 093               | -1 798             | 16,0                           | -13,7                         |
| Tipo 5        | 3,9                  | 3 203                 | 569                 | -789               | 6,3                            | -15,5                         |
| Tipo 6        | 0,7                  | 665                   | -423                | -623               | -33,6                          | -42,1                         |

Tomando como indicador la misma fórmula de promedio para los otros dos segmentos de medianos y pequeños agricultores empresariales —que juntos representan aproximadamente 7,6 por ciento del número total de productores y que conducen 26 por ciento de la superficie total—, observamos cómo los medianos agricultores (tipo 2) y los pequeños agricultores empresariales (tipo 3) se encuentran trabajando a pérdida, con indicadores promedio de pérdida neta de -4 por ciento y -3 por ciento respectivamente.

En términos individuales, hallamos que de los diecinueve modelos estudiados para ambos tipos (nueve de medianos agricultores y diez de pequeños productores empresariales), solo cinco muestran ganancias netas (tres modelos de medianos agricultores y dos de pequeños productores empresariales).

En promedio, los pequeños productores comerciales y de supervivencia presentan pérdidas sostenidas desde la lógica empresarial. Hallando el promedio de rentabilidad neta de los catorce modelos de los pequeños productores comerciales (tipo 4) y de los doce correspondientes a los pequeños productores de supervivencia (tipo 5), observamos similares tasas de pérdida neta: -13,7 por ciento y -15,5 por ciento. Sin embargo, cuando indagamos sobre la tasa de rentabilidad bruta encontramos que el promedio es positivo para ambos tipos: 16 por ciento para las fincas de tipo 4 y 6,3 por ciento para las del tipo 5, aunque esta vez se observa casi diez puntos porcentuales de diferencia entre tipos. La combinación de rentabilidad neta negativa con rentabilidad bruta positiva implica una adecuada cobertura de los costos directos que incluyen la mano de obra contratada y la mano de obra familiar imputada al jornal de mercado, pero también evidencia una cobertura parcial de los costos indirectos, entre los que tenemos la renta de la tierra, los intereses del capital y la reposición de sus activos.

Luego, analizando la rentabilidad de las fincas en el nivel individual (véase el anexo 2) observamos que en ambos grupos de fincas hay seis modelos que arrojan rentabilidad positiva, tres de catorce modelos de pequeños productores comerciales (tipo 4), y tres de doce modelos de pequeños productores de supervivencia (tipo 5), lo que evidencia que aun en estos segmentos se puede encontrar esperanzas de obtención de rentabilidad financiera. Ello es consistente con los resultados de rentabilidad bruta, pues solo encontramos pérdidas brutas en cuatro de catorce modelos de pequeños productores comerciales (tipo 4), y en cinco de doce modelos de pequeños productores de supervivencia (tipo 5).

Es interesante notar que todas estas fincas con pérdidas brutas arrojan cifras positivas de valor agregado (pago de los factores) y de margen monetario (que excluye autoconsumo, reutilización de insumos, reposición de activos y valores imputados para pago de los factores), lo que pone en evidencia la importante función proveedora de recursos financieros (recurso escaso) y de espacio para el subempleo de los recursos productivos familiares —mano de obra y tierra propia—, en ausencia de mejores oportunidades en el mercado.

Los minifundistas semiproletarios arrojan importantes pérdidas y no tienen posibilidades de obtener rentabilidad financiera. Las explotaciones más pequeñas, por debajo de 2 hectáreas de los productores minifundistas semiproletarios (tipo 6), arrojan importantes pérdidas cuando se analizan sus ingresos y gastos desde la lógica de una empresa comercial (rentabilidad neta). La probabilidad de que esta situación cambie es pequeña. Apunta en este sentido el hecho de que todos los modelos de tipo 6 identificados muestran tasas de rentabilidad neta y bruta altamente negativas (véase el anexo 2).

El estudio muestra que en los extremos de la tipología de explotaciones está muy bien definida la posición frente a la rentabilidad: la gran empresa agraria existe porque hace negocios que le rinden utilidades, mientras que el minifundista está ahí porque no tiene alternativa, ya que desde la perspectiva empresarial indefectiblemente pierde y no hay medida de política agraria que pueda sacarlo de esa condición.

### *Las fincas que tienen cultivos rentables no son necesariamente las fincas más rentables*

Una respuesta lógica a la pregunta de por qué puede ser rentable una finca es porque ha sembrado los cultivos más rentables, y no hay nada que pueda rebatir la respuesta. Sin embargo, en la realidad, dada la volatilidad de los precios agrícolas, en el momento de la toma de decisiones productivas ningún agricultor puede saber cuáles serán los cultivos más rentables. Eso por el lado de la información, pero por el lado de las posibilidades técnicas —dados los recursos disponibles y el conocimiento y manejo tecnológico del agricultor—, así tuviera la información oportuna, no podría cultivar todo aquello que podría maximizar su ganancia.

En el estudio hemos identificado que fincas que poseen el cultivo más rentable se encuentran a pérdida; y, en el otro extremo, existen fincas que tienen los cultivos de mayor pérdida pero que en términos relativos están mejor ubicadas que otras fincas cuyo cultivo principal es más rentable.

Ello muestra que siendo la rentabilidad del cultivo predominante de la finca una condición necesaria para contribuir a la rentabilidad de ella, no es una condición suficiente. Factores de manejo, de rotación de cultivos, acceso a recursos y mercado, pueden influir de manera significativa en la determinación de la rentabilidad neta de la finca.

### *Alta sensibilidad de la rentabilidad de las fincas en relación con los precios*

A continuación presentamos un ejercicio numérico de cambios en la rentabilidad como efecto de la variación de precios y de una combinación de precios y costos, con el fin de observar el impacto de estas variables en la rentabilidad de las fincas modelizadas. Cabe acotar la finalidad exclusiva-

mente analítica de este ejercicio, pues en la realidad los precios no suben de manera autónoma y generalizada.

Por ejemplo, un hipotético aumento de los precios en 10 por ciento haría que todos los tipos de fincas de la agricultura empresarial resultaran en promedio rentables, con tasa de rentabilidad neta positiva, mientras que un aumento de 20 por ciento haría en promedio rentable a todos los modelos con excepción del tipo 6 (véase el cuadro 9). Una hipótesis de reactivación económica general (que hemos representado con un aumento de 20 por ciento en los precios de los productos, 10 por ciento en el de los costos directos y 5 por ciento en el de los indirectos) tendría efectos similares aunque algo superiores al de un aumento de 10 por ciento en los precios. Se sigue de aquí que modestas mejoras de los precios agrícolas al productor tendrían un fuerte impacto sobre la rentabilidad de la agricultura.

**Cuadro 9**  
**Variación de la rentabilidad neta promedio por aumento de precios y costos según tipo de finca**

| Tipo de finca | Rentabilidad neta promedio en porcentaje |               |               |              |                         |                  |
|---------------|------------------------------------------|---------------|---------------|--------------|-------------------------|------------------|
|               | Rentabilidad neta base                   | + 10% precios | + 20% precios | + 10% costos | Reactivación económica* | + 10% costo agua |
| Tipo 1        | 8,2                                      | 21,9          | 32,2          | 5,9          | 22,9                    | 10,8             |
| Tipo 2        | -3,9                                     | 7,1           | 16,1          | -5,7         | 9,8                     | -3,6             |
| Tipo 3        | -3,2                                     | 8,5           | 20,5          | -2,8         | 13,3                    | -1,1             |
| Tipo 4        | -13,7                                    | -3,6          | 4,6           | -14,7        | -1,1                    | -13,9            |
| Tipo 5        | -15,5                                    | -3,5          | 4,5           | -14,2        | -0,7                    | -13,5            |
| Tipo 6        | -42,1                                    | -36,0         | -33,0         | -39,5        | -34,2                   | -39,7            |

\* + 20% precio productos, + 10% costos directos, + 5% costos indirectos.

## AGRICULTURA DE LA COSTA PERUANA: ¿RENTABILIDAD O SUPERVIVENCIA?

Presentaremos algunas de las conclusiones o consecuencias del análisis realizado e iremos ensayando respuestas a la pregunta central del presente artículo: ¿qué caracteriza a la agricultura de la costa peruana: la rentabilidad o la supervivencia?

El productor tiene un manejo limitado de las variables que determinan la rentabilidad de un cultivo, siendo este manejo de carácter diferenciado dependiendo del tipo de cultivo y tecnología utilizada.

Como vimos, los factores que explican la rentabilidad de un cultivo en una campaña son tres: rendimiento productivo, precio del producto y costos

de producción. Cuando el cultivo es permanente también intervienen dichos factores, aunque el período relevante para el análisis es de varias campañas con etapas iniciales de inversión y altos costos, y con etapas medias y finales de altos ingresos en relación con los costos.

De los tres factores señalados, el agricultor puede manejar el factor técnico que se relaciona tanto con la estructura de costos cuanto con los rendimientos productivos, pero en el caso del precio es muy poca la capacidad de este para negociar mejores condiciones. En la agricultura peruana la gran cantidad de productores acude individualmente a la venta de su producción, lo que implica que los productos agropecuarios tengan muchos vendedores y pocos compradores, con lo que el comprador adquiere poder (de mercado) para reducir los precios.

Teóricamente, la variación del precio o del rendimiento en un determinado porcentaje tendrá un importante efecto en relación con la rentabilidad, pero la realidad nos muestra que el precio es mucho más volátil que el rendimiento, y que los márgenes de variación de los precios son mucho más amplios que los que puede observarse en el caso de los rendimientos.

Por otro lado, la incidencia del costo de producción en la rentabilidad se encuentra fuertemente correlacionada con los rendimientos productivos. Así, si partimos de la condición de eficiencia para un determinado nivel tecnológico, el menor uso de insumos, jornadas, horas-máquina, agua, podría llevar a una disminución del costo pero también afectaría el rendimiento productivo.

Como observamos anteriormente, se espera que cambios ascendentes en el nivel tecnológico, a un determinado nivel de precios, puedan llevar a mejoras en la rentabilidad por el incremento productivo. Sin embargo, algunos resultados que contrastan con esta afirmación dejan abierta la indagación de cómo —en determinadas situaciones de precios, restricción financiera, cambios climáticos, escasez de factores productivos, etcétera— puede ser racional bajar el nivel tecnológico o, dentro del mismo nivel, tomar decisiones de reducción de insumos, servicios o factores productivos.

Por otro lado, y como es lógico pensar, las variaciones en uno de los componentes del costo —sean insumos, jornales, agua o tasas de interés— tendrán un impacto menor en la rentabilidad que las variaciones de precio y rendimiento. En realidad, el impacto sobre la rentabilidad dependerá de la intensidad del uso de dicho componente en el proceso productivo.

Así, por ejemplo, un incremento<sup>11</sup> de 10 por ciento en el precio de los insumos en el algodón Tangüis de tecnología baja lleva a una caída de US\$ 21 por hectárea en el margen neto en tecnología baja, equivalente a la mitad de la caída del margen neto en tecnología media: US\$ 43. Esto porque la incidencia de insumos dentro del costo es mayor en tecnología media que en tecnología baja.

11. En el estudio se realizan simulaciones con cambios en las distintas variables de la ecuación de presupuesto, tanto en el nivel de los cultivos cuanto en el de las fincas.



Este efecto diferencial es más marcado en el caso de la tasa de interés. Una hipotética disminución de la tasa de 4 por ciento a 2 por ciento mensual, lleva a una mejora del margen neto del algodón Tangüis: en tecnología baja de US\$ 22, y en tecnología media el margen neto se incrementa a US\$ 106.

En el caso del agua, el efecto depende de los módulos de riego que se utilizan para los cultivos en los distintos niveles tecnológicos. Así, en el algodón Tangüis la tecnología baja tiene un uso menor en 1500 m<sup>3</sup> de agua que la tecnología media, por lo que incrementos en la tarifa del agua superficial del orden de 30 por ciento estarían afectando a la tecnología baja con una caída del margen neto de US\$ 9, mientras que en el caso de tecnología media la caída sería de US\$ 10.

Sucede a la inversa en el caso del arroz, donde la tecnología alta es más eficiente en el uso del agua, siendo la diferencia entre tecnologías de 5000 m<sup>3</sup> de agua por hectárea. Esta diferencia lleva a que incrementos de la tarifa de agua de 30 por ciento afecten el margen neto de la tecnología baja en US\$ 21, mientras que la caída en tecnología alta es menor en casi la mitad: US\$ 11.

Otro factor importante es la mano de obra. Si tuviéramos que comparar la incidencia del incremento del jornal en un dólar para dos cultivos con similar rentabilidad neta en tecnología baja (maíz amarillo -7 por ciento y frijol -3 por ciento —suponiendo que se producen en el mismo valle—) entonces tendríamos que ese incremento disminuyó el margen neto del maíz amarillo en US\$ 52, mientras que al frijol se lo disminuyó en US\$ 41. Es decir, el maíz tendría mayores pérdidas relativas que el frijol como consecuencia del incremento del jornal.

Finalmente, si se produjeran variaciones simultáneas de la misma magnitud (por ejemplo, 10 por ciento) en los costos directos y en los precios, para dos resultados extremos de rentabilidad neta (el arroz de tecnología alta 37 por ciento y el maíz amarillo de tecnología baja -7 por ciento), entonces el arroz obtendrá un incremento de US\$ 80 en el margen neto, mientras que el maíz solo mejorará su margen neto en US\$ 21.

En resumen, el agricultor que decide ingresar a un cultivo lo hace sujetándose a las condiciones técnicas que le demanda el cultivo y, por tanto, a su estructura de costos. El agricultor puede manejar la relación costo-rendimiento, pero no lo puede hacer en el nivel de precios, el que se convierte en un dato externo que decide, en última y principal instancia, la rentabilidad del cultivo. En consecuencia, es importante considerar que las políticas sectoriales que inciden sobre las variables de costos tienen impactos diferenciados según el tipo de cultivos y tecnología utilizada, mientras que —como es obvio— las políticas que inciden sobre los precios tienen un mayor impacto<sup>12</sup>.

12. La crítica a este tipo de políticas se centra en los problemas de eficacia y sostenibilidad, pues si no van acompañadas de mejoras en la productividad se convierten en incentivos perversos que afectan la eficiencia productiva y restan competitividad.

### *La agricultura costeña sufre un problema grave de rentabilidad*

En la campaña 2000-2001, la agricultura solo fue rentable financieramente para un pequeño grupo de agricultores, principalmente agricultores de: i) gran empresa con altos niveles de inversión en riego tecnificado; ii) con productos de alta tecnología; iii) orientados a mercados externos. Es la combinación de las características señaladas la que les permitió salir airosos en su búsqueda de hacer máxima su rentabilidad dentro de la actividad agraria. Ni las fincas de gran tamaño, ni la opción por tecnologías altas, ni el acceso a mercados externos, constituyen solos y de por sí la garantía de la rentabilidad.

Un elemento generalizable del estudio es que la esperanza de obtención de rentabilidad financiera, o menor pérdida, se encuentra positivamente relacionada con la escala de la finca. Ciertamente, esto tiene sus excepciones, pues así como en las fincas de tipo empresarial hay algunas que arrojan pérdidas, en las fincas de tipo no empresarial se observan algunas que obtienen rentabilidad financiera.

En términos individuales hallamos que de los diecinueve modelos de mediana y pequeña producción empresarial estudiados (tipos 2 y 3 respectivamente), solo cinco muestran ganancias netas (tres modelos de medianos agricultores y dos de pequeños productores empresariales). Si tenemos en consideración que desde la lógica de la empresa no se puede sostener pérdidas netas por mucho tiempo, debemos inferir que la persistencia de estos resultados llevaría a este tipo de agricultores a dos posibles comportamientos: i) salir oportunamente de la actividad, o ii) tener que soportar un proceso de descapitalización con la pérdida de patrimonio y posterior retiro o, de manera alternativa, a la adopción de formas no empresariales de comportamiento, esto es, lógicas de economía familiar.

Las mayores pérdidas relativas que arroja el segmento de medianos agricultores dentro del grupo de agricultura empresarial, son coincidentes con la opinión recogida en el campo por los distintos equipos de trabajo, la que da cuenta de la quiebra o deterioro patrimonial de una parte importante de los tradicionales medianos agricultores.

No hay diferencia apreciable en las tasas de rentabilidad de las explotaciones de los dos tipos de pequeños productores que hemos llamado: comerciales (tipo 4, de entre 6 y 12 hectáreas, con un promedio de 8 hectáreas para las modelizadas) y de supervivencia (tipo 5, de entre 2 y 6 hectáreas, con un promedio de 4 hectáreas para las modelizadas).

Es en estos dos segmentos de fincas donde se encuentra la mayoría de los parceleros de la reforma agraria. El estudio no mostró mayores diferencias de tecnología y tasas de rentabilidad asociadas al tamaño dentro de este grupo. La diferencia de tamaño determina, en cambio, una desigualdad entre los dos tipos de fincas en cuanto al valor agregado que genera la finca, o sea, en el ingreso que queda para la familia.

Las explotaciones que podemos considerar como más grandes y prósperas dentro de estos dos tipos, que pertenecen sobre todo al tipo 4, dejan en

manos de la familia un valor agregado muy por encima de la línea de pobreza. En cambio, el valor agregado promedio de las fincas del tipo 5 (US\$ 3203) es casi igual a la línea de pobreza para la costa rural de una familia de cinco miembros<sup>13</sup>. Los sectores mejor situados de los parceleros, o sea, aquellos en el tipo 4 y buena parte de los correspondientes al tipo 5, están pues, en general, al abrigo de la pobreza.

Muchas de estas fincas cuentan con tecnología de tipo medio y algunas de ellas con tecnología alta en algunos cultivos, y tienen un interesante potencial comercial, sobre todo en la hipótesis de mejora de los precios. Este es un segmento numeroso de productores que con innovaciones tecnológicas, servicios agrícolas apropiados y una recuperación de los precios puede tener un futuro discretamente prometedor. La política agraria debería prestarles atención adecuada.

### *La rentabilidad y la racionalidad de los productores*

Proponemos la siguiente pregunta, para luego pasar a responderla: ¿Pueden los agricultores trabajar en sus parcelas contrariando de manera sistemática la “racionalidad” de nuestro sistema, es decir, la búsqueda de la rentabilidad financiera con fines de acumulación?

La respuesta es sí, pueden hacerlo. La evidencia es que por lo menos dos tercios de los modelos de finca estudiados vienen arrojando pérdidas netas sostenidas desde hace muchos años. El hecho de haberse considerado<sup>14</sup> el año del estudio como un año bueno para el desarrollo de los cultivos (*ergo*, buenos rendimientos) y que los precios sean representativos de los últimos cinco años, evidencia que este conjunto de fincas con importantes pérdidas netas vienen operando desde hace varios años contrariando la “racionalidad económica”. Ya la separación que ensayamos en la tipología entre productores empresariales y no empresariales, sugiere que los productores operan lógicas diferenciadas de comportamiento económico.

Es preciso aclarar que no existe un límite claro y definido que pueda diferenciar sin lugar a dudas al productor empresarial y al no empresarial. Para empezar, en el promedio los agricultores empresariales de tipo 2 y 3 comparten con los agricultores no empresariales el grupo de los productores que arroja pérdidas netas.

En la literatura se establecen diferencias entre los grupos empresariales y no empresariales relacionadas con las opciones y los costes de oportunidad para la inversión económica. Pero hay algunas otras diferencias que tienen que ver con los aspectos culturales, niveles de consumo, estrategias

13. Considerando una línea de pobreza de S/. 192,30 mensuales *per capita*, US\$/año 3297. Véase Herrera, Javier: *Nuevas estimaciones de la pobreza en el Perú, 1997-2000*. Lima: INEI, CIES, IRD, agosto del 2001, p. 28.

14. Es un resultado casi unánime de las entrevistas.

de inversión en relación con la familia, entre otras. En ese sentido, proponemos que ante pérdidas sostenidas le es mucho más fácil al productor no empresarial aceptar restricciones presupuestales para el consumo y la inversión familiar, mientras que consideramos que el comportamiento del productor empresarial tenderá a sostener su nivel de vida a costa de su descapitalización, o, alternativamente, hará lo que cualquier empresario con pérdidas sostenidas haría: quebrar, vender sus tierras, sus activos y salirse del negocio agropecuario.

Analizando los presupuestos de finca de los productores no empresariales, notamos la gran importancia que adquiere el flujo económico no monetario, que consiste en bienes producidos utilizados para el autoconsumo (ingreso) o como balance de ingresos y costos, los productos de la finca que son reutilizados como insumos de otras actividades dentro de la misma finca y, como costos, la mano de obra familiar no pagada, renta de la tierra propia no pagada y la reposición de plantaciones —de ser el caso— y activos de la finca. En la medida en que la producción esté orientada a la venta, entonces la finca genera ingresos monetarios que, al no ser utilizados para el pago de los recursos propios puestos al servicio de la finca, traen consigo un margen monetario. Este margen monetario le posibilita al productor interactuar en el mercado para la realización de su producción y consumo. Este es un comportamiento que busca optimar la disponibilidad del escaso recurso financiero.

La mayoría de los pequeños productores no empresariales son capaces de sobrevivir como tales porque no cargan todos los costos de reposición de sus activos o todos los costos de oportunidad de sus propios recursos (como el costo implícito de su propia tierra, el de sus propios recursos financieros o el de su trabajo y el de la familia).

Al analizar las fincas con mayores pérdidas, que son las fincas de los minifundistas y de los productores de supervivencia, notamos que presentan estrategias de diversificación productiva y también de ocupación en actividades de distinta índole externas a la finca que les genere ingresos (flujos de ocupación estacional en la parcela, intensivo en épocas de siembra y cosecha). En ese sentido, en muchos casos la finca se convierte en un espacio de autoempleo y de seguridad alimentaria.

Con frecuencia los productores pequeños no obtienen por su trabajo en la finca el equivalente al salario local de mercado.

Los casos extremos de fincas con rentabilidad neta y rentabilidad bruta negativas, nos lleva a buscar la explicación de su persistencia en las cifras del valor agregado, evaluando dicho valor en relación con las jornadas, de manera de poder conocer la productividad del trabajo y comparar dicho resultado con el jornal de la zona. La sorpresa es que en seis de las fincas el indicador está por debajo de los salarios de la zona, lo que podría ser explicado por un muy bajo costo de oportunidad para los factores, esto es, desempleo e incipiente o inexistente mercado de tierras. Otro elemento que podría explicar dicho comportamiento es la ocupación del espacio de la par-

cela para fines de vivienda, lo que no se imputa en el presupuesto de la finca, pero que tiene incorporado un costo de oportunidad.

Resumiendo, los pequeños productores que operan en las condiciones descritas se autoemplean con un pago diferido de sus jornales, "cobrado" al momento de la venta de su producción pero con un salario menor al jornal de la zona, lo que refleja la sobreoferta de mano de obra y la inexistencia de un mercado de arriendo de tierras.

En tales condiciones, la búsqueda de rentabilidad cede su lugar a la lógica de la supervivencia, es decir, el productor busca asegurar en lo posible: i) el alimento; ii) la disponibilidad del recurso escaso (financiero) que garantice la realización de su estrategia de producción y consumo; y, iii) el uso de los recursos propios (mano de obra y tierra) para la generación de ingresos, frente a la opción de desempleo de ellos (costo de oportunidad cero).

La agricultura empresarial está en crisis de rentabilidad, mientras que los pequeños productores no empresariales se refugian en lógicas de supervivencia. En el anexo 3 podemos apreciar las cifras en cantidad de productores y superficie de las conducciones agrícolas para los tipos de finca modelizados en el estudio. Ahí observamos que del universo de la costa, 93 por ciento son pequeños productores no empresariales y que estos ocupan 58 por ciento de la superficie bajo riego. Cualquier política agraria debe considerar que en la actualidad existe una gran mayoría de productores que ocupan más de la mitad de la superficie bajo riego, y que operan dentro de economías no empresariales en condiciones de supervivencia (o bordeándolas). Y, por otro lado, que la agricultura empresarial está en crisis desde hace varios años y que las pocas empresas agrarias que obtienen ganancias lo hacen en volúmenes tan bajos que no justifican los riesgos inherentes a la agricultura.

### *La necesidad de afinar el instrumental analítico para la definición de políticas que promuevan la competencia*

Pero estos resultados, más allá de desanimarnos, deberían impulsarnos a revisar los paradigmas y el instrumental analítico con el cual medimos y evaluamos nuestra agricultura. Para ello debemos considerar el contexto: detrás de productos similares se encuentran compitiendo productores de distintos países, con diversos tamaños, diferentes tecnologías y diferentes dotaciones de recursos, con explotaciones empresariales de gran escala y producciones de tipo familiar, donde cada país establece políticas (por ejemplo, investigación tecnológica, subsidios productivos) para adelantarse o emparejar las diferencias y así salir al mundo a competir. Lo cierto es que como resultado de dichas políticas, aplicadas principalmente por los países desarrollados, los precios de los productos agropecuarios transables no reflejan necesariamente las ventajas competitivas de los productores.

Sería interesante preguntarse qué hay detrás de la preocupación de los países desarrollados por subsidiar su agricultura y cómo analizan en esos países la rentabilidad de su agricultura: ¿incluyendo los subsidios? La exigencia de liberalización de los mercados por parte de los organismos multilaterales gobernados por los países desarrollados contrasta con las políticas proteccionistas internas de dichos países. Posiblemente tendríamos sorpresas si pudiéramos conocer el resultado de poner a competir en igualdad de condiciones a los agricultores de economía familiar y a los empresariales de los países desarrollados con nuestros agricultores.

**Anexo 1**  
**Cultivos y tecnologías por cultivos estudiados**

| Presupuesto<br>"cultivo"            | Presupuesto "cultivo-tecnología" |       |      |
|-------------------------------------|----------------------------------|-------|------|
|                                     | Alta                             | Media | Baja |
| 1 Algodón pima                      |                                  | X     | X    |
| 2 Algodón Tangüis                   |                                  | X     | X    |
| 3 Arroz                             | X                                | X     | X    |
| 4 Camote                            |                                  | X     | X    |
| 5 Caña                              |                                  | X     | X    |
| 6 Espárrago                         | X                                | X     |      |
| 7 Frijol                            |                                  |       | X    |
| 8 Limón                             | X                                | X     | X    |
| 9 Maíz amarillo                     | X                                | X     | X    |
| 10 Mandarina                        |                                  | X     |      |
| 11 Mango                            | X                                | X     | X    |
| 12 Marigold                         |                                  | X     |      |
| 13 Palta                            |                                  | X     |      |
| 14 Pallar                           |                                  |       | X    |
| 15 Papa                             |                                  | X     | X    |
| 16 Páprika                          |                                  | X     |      |
| 17 Vid                              | X                                | X     | X    |
| <b>Cultivos de conducción mixta</b> |                                  |       |      |
| 18 Ajo                              |                                  | X     |      |
| 19 Alfalfa                          |                                  | X     |      |
| 20 Maíz chala                       |                                  | X     |      |
| 21 Cebolla                          |                                  | X     |      |
| Total                               | 6                                | 19    | 12   |

**Anexo 2a**  
**Modelos de finca según tipología y resultado de rentabilidad**

| <b>Modelos de fincas de los productores empresariales</b>                   |           |                                     |                                    |              |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------|------------------------------------|--------------|
| <b>Tipo de finca</b>                                                        | <b>Ha</b> | <b>Renta-<br/>bilidad<br/>bruta</b> | <b>Renta-<br/>bilidad<br/>neta</b> | <b>Valle</b> |
| <b>Fincas tipo 1</b>                                                        |           |                                     |                                    |              |
| Gran empresa de espárrago                                                   | 100       | 21%                                 | -7%                                | Chao-Virú    |
| Gran productor empresarial de vid y espárrago                               | 60        | 34%                                 | 4%                                 | Chincha      |
| Gran empresa de espárrago con agua de subsuelo                              | 150       | 55%                                 | 26%                                | Ica          |
| Gran empresa de vid de exportación                                          | 50        | 35%                                 | 10%                                | Ica          |
| Gran productor empresarial de limón y mango                                 | 80        | 25%                                 | 4%                                 | Olmos-Motupe |
| Gran productor empresarial de mango de exportación                          | 100       | 48%                                 | 11%                                | San Lorenzo  |
| <b>Fincas tipo 2</b>                                                        |           |                                     |                                    |              |
| Mediano productor empresarial de cítricos para exportación                  | 30        | 27%                                 | -1%                                | Cañete       |
| Mediano productor empresarial especializado en vid para el mercado nacional | 30        | 16%                                 | -11%                               | Chincha      |
| Mediano productor empresarial especializado en espárrago                    | 25        | 27%                                 | -1%                                | Chincha      |
| Mediano productor empresarial especializado en cítricos y palto             | 30        | 32%                                 | 1%                                 | Huaral       |
| Mediano productor empresarial de espárrago                                  | 25        | 28%                                 | 4%                                 | Ica          |
| Empresario arrocero del valle de Chancay Lambayeque                         | 30        | 36%                                 | -6%                                | Lambayeque   |
| San Lorenzo: Mediano empresario productor de limón y mango                  | 25        | 8%                                  | -22%                               | San Lorenzo  |
| Mediano empresario arrocero con cultivo de mango y segunda campaña de arroz | 30        | 28%                                 | -2%                                | San Lorenzo  |
| Mediano empresario productor de leche y hortalizas                          | 45        | 41%                                 | 4%                                 | La Joya      |
| <b>Fincas tipo 3</b>                                                        |           |                                     |                                    |              |
| Pequeño productor empresarial alodonero                                     | 15        | 23%                                 | -5%                                | Cañete       |
| Pequeño productor empresarial de espárrago y maíz                           | 25        | 26%                                 | -3%                                | Chao-Virú    |
| Pequeño productor empresarial de caña y maíz con rotación de páprika        | 18        | 34%                                 | -4%                                | Chao-Virú    |
| Pequeño productor empresarial de cítricos                                   | 8         | 25%                                 | -2%                                | Huaral       |
| Pequeño productor empresarial de papa                                       | 20        | 25%                                 | 6%                                 | Huaral       |
| Pequeño productor empresarial de vid                                        | 8         | 2%                                  | 19%                                | Ica          |
| Pequeño productor empresarial arrocero de cabecera de valle                 | 20        | 73%                                 | 31%                                | Lambayeque   |
| Pequeño productor empresarial de arroz y caña                               | 18        | 47%                                 | -10%                               | Lambayeque   |
| Pequeño productor empresarial maicero con mango, limón y paquete pecuario   | 14        | -3%                                 | -18%                               | Olmos-Motupe |
| Pequeño productor empresarial de arroz complementado con mango y limón      | 16        | 26%                                 | -3%                                | San Lorenzo  |

**Anexo 2b**  
**Modelos de finca según tipología y resultado de rentabilidad**

| <b>Modelos de fincas de los pequeños productores no empresariales</b>             |           |                                     |                                    |              |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------|------------------------------------|--------------|
| <b>Tipo de finca</b>                                                              | <b>Ha</b> | <b>Renta-<br/>bilidad<br/>bruta</b> | <b>Renta-<br/>bilidad<br/>neta</b> | <b>Valle</b> |
| <b>Fincas tipo 4</b>                                                              |           |                                     |                                    |              |
| Pequeño productor de algodón pima con cultivo de arroz                            | 8         | -1%                                 | -23%                               | Bajo Piura   |
| Pequeño productor arrocero del Bajo Piura                                         | 8         | 38%                                 | 12%                                | Bajo Piura   |
| Pequeño productor algodónero especializado                                        | 7         | 21%                                 | -12%                               | Cañete       |
| Pequeño productor empresarial especializado en maíz con cultivo de marigold       | 8         | 16%                                 | -6%                                | Chao-Virí    |
| Pequeño productor de algodón y maíz                                               | 8         | 20%                                 | -1%                                | Chincha      |
| Pequeño productor frutícola mandarinero                                           | 6         | 32%                                 | 3%                                 | Huaraz       |
| Pequeño productor algodónero especializado                                        | 8         | 39%                                 | 2%                                 | Huaraz       |
| Pequeño productor especializado en arroz                                          | 8         | 30%                                 | -13%                               | Lambayeque   |
| Pequeño productor cañero                                                          | 8         | 34%                                 | -31%                               | Lambayeque   |
| Pequeño productor maicero limonero de tierras con escasez de agua                 | 8         | -2%                                 | -17%                               | Olmos-Motupe |
| Pequeño productor maicero manguero de tierras con escasez de agua                 | 8         | -5%                                 | -19%                               | Olmos-Motupe |
| Pequeño productor comercial de limón y algodón                                    | 8         | -24%                                | -50%                               | San Lorenzo  |
| Pequeño productor comercial de arroz y frutales                                   | 6         | 5%                                  | -21%                               | San Lorenzo  |
| Pequeño productor de alfalfa especializado                                        | 12        | 21%                                 | -15%                               | La Joya      |
| <b>Fincas tipo 5</b>                                                              |           |                                     |                                    |              |
| Productor subsistencia de algodón pima con pequeño paquete pecuario               | 4         | -7%                                 | -26%                               | Bajo Piura   |
| Productor de supervivencia de algodón pima, arroz y maíz                          | 4         | -4%                                 | -25%                               | Bajo Piura   |
| Productor de subsistencia de algodón y camote                                     | 4         | 37%                                 | 5%                                 | Cañete       |
| Productor de supervivencia de maíz amarillo                                       | 4         | 13%                                 | -5%                                | Chao-Virí    |
| Pequeño productor algodónero con riego intensivo en agua de pozo                  | 4         | 6%                                  | -17%                               | Chincha      |
| Pequeño productor maicero de mercado avícola local                                | 5         | 32%                                 | 13%                                | Chincha      |
| Productor de subsistencia algodónero de la costa central                          | 3,5       | 34%                                 | 2%                                 | Huaral       |
| Productor de supervivencia de algodón Tangüis con agua complementaria de subsuelo | 5         | 3%                                  | -14%                               | Ica          |
| Productor de supervivencia de algodón Tangüis asociado a leguminosas con frutales | 2,5       | -24%                                | -37%                               | Ica          |
| Productor arrocero de subsistencia                                                | 4         | 30%                                 | -11%                               | Lambayeque   |
| Productor maicero de subsistencia con cultivos para forraje y paquete pecuario    | 4         | -22%                                | -34%                               | Olmos-Motupe |
| Productor de supervivencia de arroz con dos campañas                              | 3         | -21%                                | -36%                               | San Lorenzo  |



| Tipo de finca                                                               | Ha  | Renta-<br>bilidad<br>bruta | Renta-<br>bilidad<br>neta | Valle      |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----|----------------------------|---------------------------|------------|
| <b>Fincas tipo 6</b>                                                        |     |                            |                           |            |
| Minifundista con arroz y algodón, productos diversos para autoconsumo       | 0,8 | -29%                       | -41%                      | Bajo Piura |
| Minifundista con arroz y productos para autoconsumo                         | 0,3 | -45%                       | -50%                      | Bajo Piura |
| Minifundista con pequeña producción pecuaria de leche y quesos              | 0,5 | -4%                        | -13%                      | Cañete     |
| Minifundista con vid, frijol y pequeña producción pecuaria para autoconsumo | 1   | -32%                       | -45%                      | Chincha    |
| Minifundista con vid, pallar y pequeña producción pecuaria para autoconsumo | 0,8 | -58%                       | -62%                      | Ica        |

### Anexo 3

#### Aproximación censal a número de unidades agropecuarias y superficie de estas en función del área total bajo riego de la unidad

| Tipo   | Rango de superficie | Unidades agropecuarias |       | Superficie |       |
|--------|---------------------|------------------------|-------|------------|-------|
|        |                     | Número                 | %     | Ha         | %     |
| Tipo 1 | Más de 100 ha       | 444                    | 0,20  | 149 324    | 17,85 |
| Tipo 2 | De 25 a 100 ha      | 2 886                  | 1,29  | 79 266     | 9,48  |
| Tipo 3 | De 10 a 25 ha       | 14 089                 | 6,31  | 139 561    | 16,69 |
| Tipo 4 | De 5 a 10 ha        | 39 212                 | 17,56 | 206 759    | 24,72 |
| Tipo 5 | De 2 a 5 ha         | 72 918                 | 32,66 | 194 444    | 23,25 |
| Tipo 6 | Menos de 2 ha       | 93 747                 | 41,98 | 66 963     | 8,01  |
| Total  |                     | 223 296                | 100,0 | 836 317    | 100,0 |

Fuente: Cuadro 30 III CENAGRO (INEI 1994).

---

## Javier Alvarado, Francisco Galarza

### DE ONG A EDPYME: ALGUNOS RESULTADOS DEL PROCESO

**D**esde comienzos de los años ochenta, numerosas ONG comenzaron a incorporar a sus acciones programas de crédito en el entendido de que esta era una herramienta útil para lograr sus objetivos de incrementar los niveles de producción, y, más generalmente, de mejorar los niveles de vida de las poblaciones pobres con las cuales trabajaban. Esta tendencia se incrementó a comienzos de los noventa como consecuencia de la liquidación de la banca de fomento estatal, con lo cual un amplio sector de pequeños productores que obtenía crédito del Estado quedó sin otras fuentes de crédito que los prestamistas informales.

Paralelamente al incremento de la participación de ONG en la provisión de créditos, fue desarrollándose una corriente de opinión y de trabajo que cuestionaba los mecanismos de subsidios de los créditos a través de la tasa de interés, dado el fracaso de estas prácticas en la experiencia de la banca de fomento estatal y en las propias ONG, principalmente de aquellas que trabajaron con fondos rotatorios<sup>1</sup>. Así, a mediados de los noventa nos encontramos con un escenario en el cual se había multiplicado el número de ONG con programas de crédito y la mayoría de ellas operaba con tasas de interés reales positivas.

Ante el creciente número de solicitantes de crédito que tuvieron los programas de crédito y la cada vez mayor escasez de fondos provenientes de la cooperación internacional (en forma de donación e inclusive como presta-

1. Las nuevas leyes de instituciones financieras que se promulgaron a principios de los noventa significaron el fin de la represión financiera en el sistema financiero, y con ello el control a las tasas de interés. Esto facilitó a las ONG el cobro de tasas de interés reales positivas que reflejasen el costo del crédito.

mos), muchas ONG intentaron especializarse y formalizarse, para tratar de obtener fondos de los mercados de capitales locales e internacionales. Consciente de que las formas legales existentes no satisfacían muchas de las exigencias de las ONG en sus intentos de formalización, a finales de 1994 el gobierno peruano dictó una norma que reglamentaba el funcionamiento de estas entidades en el ámbito de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Así, en 1996 se creó la primera Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (EDPYME), y la ley de instituciones financieras que se promulgó ese mismo año incorporó a estas entidades como empresas del sistema financiero.

Este artículo presenta algunos de los principales resultados del proyecto de investigación "Los efectos de la formalización de las ONG", realizado por el Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES) en el año 2001, por encargo del Fondo Latinoamericano de Desarrollo (FOLADE). El proyecto abarcó el estudio de tres ONG cuyos programas de crédito se transformaron en EDPYME: SEPAR, CARE Perú y el Centro de Estudios Sociales (CES) Solidaridad. Los programas de crédito de estas instituciones dieron lugar a las EDPYME Confianza, Edyficar y Solidaridad respectivamente.

Es importante tener en cuenta la relativamente corta trayectoria de las tres EDPYME escogidas, sobre todo la de Solidaridad, que empezó operaciones en febrero del 2000 (Confianza y Edyficar iniciaron operaciones en 1998), ya que no se trata de entidades financieras formales maduras, sino —en mayor o menor medida, dependiendo del caso— en camino a su consolidación. Sin embargo, las tres instituciones tenían una experiencia previa importante otorgando créditos como ONG, sobre todo CARE, con catorce años en ello.

El artículo muestra que pese a algunas dificultades iniciales que se dieron luego de la formalización y que repercutieron en algunos periodos con pérdidas, el balance en cuanto a la cobertura, la sostenibilidad y la tecnología crediticia es positivo para las instituciones, así como también para los clientes, en tanto estos cuentan con instituciones con una mayor cobertura y una mayor perspectiva de permanencia.

El documento está dividido en tres secciones: en la primera presentamos los principales resultados de la formalización con relación a la cobertura y la sostenibilidad. Luego analizamos los cambios producidos con relación a la tecnología crediticia. Finalmente, explicitamos las principales conclusiones que se derivan de lo tratado.

## LA SOSTENIBILIDAD Y LA COBERTURA

Para efectos de comparar los efectos de la transformación de un programa de crédito de ONG a EDPYME en lo que respecta a la cobertura y sostenibilidad, es necesario contar con indicadores o datos de las instituciones en las dos etapas. No obstante, es preciso indicar que los datos de sostenibilidad para los programas de crédito de las ONG no están disponibles en la mayoría de casos, debido a dos razones principales: (i) las ONG no le daban

mucha importancia a la producción de información estadística; y, (ii) la sostenibilidad no era una prioridad. Además, en los tres casos analizados los programas de crédito eran parte de una ONG que contaba con otros programas de desarrollo y solo tenía una única contabilidad, razón por la cual resultaba muy difícil separar los costos que correspondían al programa de crédito de los atribuibles a los otros programas.

Los indicadores de cobertura que usamos son: número de clientes, cartera total, agencias, personal, productos ofrecidos y segmentos atendidos. Los indicadores de sostenibilidad usados son los *ratios* de ingresos con relación a costos y los indicadores de rentabilidad (retornos sobre el patrimonio —ROE— y sobre los activos —ROA—), todos ellos construidos a partir del balance general y el estado de resultados.

### CARE PERÚ/EDYFICAR

CARE Perú es una ONG multipropósito que empezó a trabajar en el Perú en forma continuada desde 1970, cuando fue invitada por el gobierno peruano para ayudar a enfrentar el desastre provocado por el terremoto producido en el departamento de Áncash. A su vez, CARE Perú depende de CARE Internacional, ONG con sede en Atlanta, Estados Unidos.

Dentro de CARE, el área de Desarrollo de Pequeñas Actividades Empresariales (DPAE) se inició en 1983, bajo la conducción de un gerente general. En esta área funcionaban tres proyectos que brindaban tanto asistencia técnica cuanto crédito: (i) proyecto máquinas; (ii) proyecto de microempresas rurales y urbanas; y, (iii) proyecto de generación de ingresos para la mujer, cada uno con su respectivo coordinador. El número de clientes de los proyectos con créditos individuales (proyectos, máquinas y microempresa) era similar al de los clientes de los créditos grupales (proyecto mujer); pero en cuanto a monto, los primeros eran más importantes.

El personal del DPAE era de aproximadamente ciento veinte personas antes de la formalización (1997), cincuenta de las cuales eran analistas de crédito, dedicados tanto a actividades de crédito cuanto a brindar asistencia técnica. En términos de agencias, a finales de 1997 CARE Perú ya tenía once agencias (igual que la EDPYME Edyficar a fines del 2000), donde realizaban diversas actividades, incluyendo el crédito a cargo del DPAE.

A fines de 1997 el DPAE tenía una cartera total aproximada de 7,5 millones de dólares y 10 000 clientes. La tasa de interés efectiva en soles era de 73,8 por ciento anual, y su tasa de morosidad fue de 8 por ciento. Todos los clientes eran personas naturales, que solo poseían garantías simples (fotocopias de títulos de propiedad o incluso de artefactos). Por otro lado, entre los años 1992 y 1997 el DPAE otorgó 30 321 créditos por un monto total de 39 725 837 dólares.

El proceso de constitución de la EDPYME demoró un año, desde noviembre de 1996 hasta noviembre de 1997 (e inició operaciones en enero de 1998), como se muestra en el cuadro 1. Este plazo es considerado excesivo,

y se debió a demoras de ambas partes (la ONG y la SBS). Los principales costos incurridos fueron los de implementación de sistemas de información y equipos (alrededor de 200 000 dólares), los estudios de factibilidad (16 000 dólares) y la capacitación del personal y contratación de personal especializado. De acuerdo con los funcionarios entrevistados, tuvieron muchas dificultades para cumplir las exigencias de la SBS, pero en todo el proceso la relación con el ente regulador fue de asesoría y supervisión.

**Cuadro 1**  
**Etapas del proceso de constitución de la EDPYME Edyficar**

| Evento                         | Fecha                   | Meses |
|--------------------------------|-------------------------|-------|
| Solicitud de organización      | 27 de noviembre de 1996 |       |
| Autorización de organización   | 19 de abril de 1997     | 5     |
| Solicitud de funcionamiento    | 21 de julio de 1997     | 3     |
| Autorización de funcionamiento | 27 de noviembre de 1997 | 4     |
| Inicio de operaciones          | Enero de 1998           |       |

En el proceso de formalización, el objetivo inicial de Edyficar fue operar en todas las agencias que tenía CARE Perú, pero no tuvo en cuenta las demoras en los trámites para abrir las oficinas. La SBS les recomendó primero iniciar en Lima, y luego ir abriendo progresivamente nuevas agencias en el interior del país, por lo cual se inició operaciones —en enero de 1998— solo con la oficina principal en Zárate; y las agencias de Arequipa y Trujillo se abrieron en la segunda mitad de 1998. Posteriormente, en 1999, se abrieron siete agencias más, y a mediados del 2000 iniciaron operaciones las agencias de Piura y Chimbote.

El personal con el que empezaron a trabajar en la EDPYME provino principalmente del área de DPÁE de CARE, y se contrató a otras personas para los puestos que no existían en dicho programa, como es el caso del contador y el auditor interno. En el camino, algunos empleados salieron porque no respondían a las nuevas exigencias. A marzo del 2001, alrededor de 65 por ciento de empleados (120 en total) provenía de CARE.

### *La cobertura y la sostenibilidad de Edyficar*

A marzo del 2001, Edyficar tenía once agencias en todo el país: Lima Norte, Lima Sur, Lima Este, Arequipa, Trujillo, Huaraz, Ayacucho, Cajamarca, Piura, Puno y Chimbote. Dentro de la distribución provincial del saldo de la cartera bruta, Lima concentra una mayor proporción con 31,3 por ciento y un similar porcentaje de préstamos vigentes. Le sigue en importancia Puno (16 por ciento de la cartera), Arequipa (11,5 por ciento), Huaraz (10,8 por ciento) y Cajamarca (9,2 por ciento).

La cartera bruta a diciembre de 1999 fue de 6 891 888 dólares. Los clientes vigentes fueron 16 697, con un total de 6060 préstamos. De esta manera, el préstamo promedio fue 1137 dólares y el crédito promedio por cliente de 412,8 dólares. A finales del periodo 2000, la cartera bruta fue de 11 719 463 dólares, otorgados a 16 451 clientes, a través de 10 212 préstamos (véase el cuadro 2), con lo cual el préstamo promedio fue muy similar al de 1999 (1148 dólares)<sup>2</sup>. Por otro lado, 54 por ciento de clientes tenía un crédito individual, 95 por ciento de la cartera estaba otorgada a personas naturales, y 90 por ciento de la cartera estaba respaldada por garantías "simples" (el 10 por ciento restante por garantías reales).

A diciembre del 2000, el personal de Edyficar sumaba un total de 110 empleados, de los cuales cuarenta y ocho eran analistas de crédito; en consecuencia, la cartera promedio por empleado era de 106 541 dólares; la cartera por analista, de 244 155 dólares; el número de clientes por analista, 343, y cada analista manejaba en promedio 213 préstamos. Dados estos indicadores de productividad, la EDPYME podría aumentar su cartera sin incurrir en nuevas contrataciones.

**Cuadro 2**  
**Tasa de interés e indicadores de cobertura: ONG y EDPYME**  
**(diciembre del 2000)**

| Indicador                               | ONG<br>CARE | EDPYME<br>Edyficar | ONG CES<br>Solidaridad | EDPYME<br>Solidaridad | ONG<br>SEPAR | EDPYME<br>Confianza |
|-----------------------------------------|-------------|--------------------|------------------------|-----------------------|--------------|---------------------|
| Tasa de interés anual                   | 73,8%       | 69,6%              | 45%                    | 56%                   | 72,5%        | 74,5%               |
| Cartera bruta (miles de US\$)           | 7 500       | 11 719             | 4 294                  | 770                   | 794          | 1 487               |
| Número de clientes                      | 10 000      | 16 451             | 2 574                  | 1 081                 | 720          | 2 473               |
| Préstamo promedio por<br>cliente (US\$) | 750         | 712                | 1 668                  | 712                   | 1 102        | 601                 |
| Número de agencias                      | 10          | 11                 | 1                      | 1                     | 1            | 3                   |

*Fuente:* Elaboración propia con base en información de las EDPYME Edyficar, Solidaridad y Confianza, y de la SBS.

Respecto de los indicadores de profundidad, la distribución de los clientes según sexo fue ligeramente mayor para las mujeres en el 2000: 52 por ciento del total. Por otro lado, dentro de la composición de la cartera según actividad económica financiada, las actividades comerciales participaban con 58 por ciento del total, las actividades productivas con 35,3 por ciento, y el sector servicios con 6,7 por ciento. No existían ni existen créditos agrícolas.

2. La diferencia entre el número de préstamos y el de clientes se debe a que los clientes con préstamos grupales representan 46 por ciento del total de clientes.

La tasa de interés compensatoria en todos los casos era de 4,5 por ciento mensual (69,6 por ciento anual) en soles y 2,2 por ciento mensual (29,8 por ciento anual) en dólares para clientes nuevos. Estas tasas pueden ser menores para clientes antiguos, en función de su puntualidad en el pago de créditos anteriores. Ni el monto prestado ni las garantías afectan las tasas de interés. Otros costos del crédito incluyen una comisión *flat* de 2,3 por ciento al desembolso, y un cobro por concepto de seguro de desgravamen de un sol por cada mil prestados. De esta manera, la tasa efectiva para un crédito de doce meses era de 73,8 por ciento anual (4,7 por ciento mensual) en soles, y 33 por ciento anual (2,4 por ciento mensual) en dólares.

En lo que respecta a la sostenibilidad, en el cuadro 3 apreciamos que desde 1999 Edyficar logra cubrir con sus ingresos todos sus gastos financie-

**Cuadro 3**  
**Sostenibilidad y rentabilidad de las EDPYME**

| Indicador (%)                                         | Edyficar |       |       | Confianza |       |       | Solidaridad |
|-------------------------------------------------------|----------|-------|-------|-----------|-------|-------|-------------|
|                                                       | 1998     | 1999  | 2000  | 1998      | 1999  | 2000  | 2000        |
| <b>Sostenibilidad</b>                                 |          |       |       |           |       |       |             |
| Ingresos financieros/gastos operativos no financieros | 124,9    | 137,5 | 146,1 | 80,3      | 88,5  | 155,2 | 35,0        |
| Ingresos financieros/gastos financieros y operativos  | 98,2     | 109,7 | 110,7 | 74,9      | 77,4  | 121,5 | 31,6        |
| Ingresos operativos/gastos operativos                 | 98,2     | 125,7 | 116,4 | 107,7     | 78,3  | 125,1 | 40,7        |
| <b>Calidad de activos</b>                             |          |       |       |           |       |       |             |
| Tasa de morosidad (cartera atrasada/cartera bruta)    | 7,3      | 7,8   | 7,8   | 1,7       | 3,7   | 3,1   | 3,2         |
| <b>Rentabilidad</b>                                   |          |       |       |           |       |       |             |
| ROE                                                   | -2,7     | 16,8  | 10,1  | 0,4       | -17,5 | 19,6  | -51,3       |
| ROA                                                   | -0,6     | 5,4   | 2,8   | 0,2       | -7,5  | 5,4   | -28,4       |
| Margen financiero/colocaciones brutas promedio        | 23,5     | 38,4  | 37,8  | 27,6      | 44,9  | 46,3  | 20,9        |
| <b>Eficiencia</b>                                     |          |       |       |           |       |       |             |
| Costo promedio de la cartera                          | 30,6     | 42,9  | 43,7  | 40,5      | 69,4  | 46,4  | 95,0        |
| Costo operativo promedio de la cartera                | 24,1     | 34,2  | 33,1  | 37,8      | 60,6  | 36,3  | 85,9        |
| Costo financiero promedio de la cartera               | 6,6      | 8,7   | 10,6  | 2,7       | 8,7   | 10,1  | 9,1         |
| Costo operativo/activos promedio                      | 19,2     | 29,7  | 25,5  | 13,8      | 32,4  | 24,3  | 40,3        |
| Gastos de personal/gastos operativos                  | 38,9     | 45,2  | 37,9  | 46,9      | 40,4  | 35,1  | 41,1        |
| Gastos de personal/gastos totales                     | 30,4     | 33,5  | 27,2  | 43,5      | 35,3  | 25,7  | 37,1        |
| Gastos generales/gastos operativos                    | 28,7     | 26,9  | 32,9  | 42,0      | 35,0  | 40,6  | 35,2        |
| Gastos generales/gastos totales                       | 22,5     | 19,9  | 23,6  | 39,0      | 30,6  | 29,8  | 31,8        |

Fuente: SBS.

ros y operativos, lo cual es un resultado muy importante. Asimismo, los indicadores de rentabilidad —ROE y ROA— son positivos, aunque en el 2000 se registró una caída con respecto a 1999, lo que se puede explicar porque el incremento del patrimonio y los activos fue superior al incremento en las utilidades, como consecuencia de los gastos incurridos en la apertura de nuevas agencias. No obstante, se observa que incluso los costos promedio de la cartera son relativamente importantes (44 por ciento en el 2000), lo que indica que todavía hay un espacio para la reducción de costos.

### CES SOLIDARIDAD/EDPYME SOLIDARIDAD

El Centro de Estudios Sociales (CES) Solidaridad es una ONG creada en 1980, con una especial preocupación por la educación, la agricultura y el desarrollo empresarial, sus tres frentes principales de acción.

En el campo del desarrollo empresarial, los primeros trabajos con crédito empezaron a mediados de los años ochenta, con un programa de fondos rotatorios ligado a la asistencia técnica. En 1993 se creó el Área de Desarrollo Empresarial (ADE), a partir de la experiencia con el Fondo de Desarrollo de la Microempresa (Fondemi), financiado por la Unión Europea. Dentro del ADE funcionaba la Unidad de Crédito y Asistencia Técnica, encargada de proporcionar servicios de crédito y asistencia técnica a la pequeña empresa y la microempresa rural y urbana. Esta unidad ofrecía cuatro productos financieros: créditos individuales (Fondemi), grupos solidarios, bancos comunales y el Programa de Responsabilidad Compartida con el Banco Wiese (articulación o *linking*); estos dos últimos empezaron en 1994, y los dos primeros en 1993. Los cuatro programas tuvieron colocaciones por 1,12 millones de dólares y 431 clientes atendidos en 1994. Las colocaciones crecieron sustancialmente en 1996 y, tras una contracción en 1997, retomaron el crecimiento en 1998, año en el que se colocó un total de 4,3 millones de dólares, a favor de 2574 prestatarios.

Respecto del personal, el ADE del CES Solidaridad tenía doce empleados antes de la formalización, de los cuales cuatro pasaron a trabajar a la EDPYME. Tras el traspaso de estos, el ADE siguió funcionando como tal en la ONG. En su calidad de operador, esta área era responsable de las colocaciones, el seguimiento y recuperación de casi la mitad de los créditos colocados por la EDPYME Solidaridad en su primer año de operación (2000), de modo similar al que trabajaba con el Banco Wiese.

Como se puede apreciar en los cuadros 4 y 5, el programa de articulación fue el más importante en términos de colocaciones en todo el periodo anterior a la constitución de la EDPYME, con porcentajes generalmente por encima de 70 por ciento. No obstante, en lo que respecta al número de prestatarios, su importancia ha sido mucho menor: en 1998 solo concentró 15 por ciento del total de clientes del ADE. Estas cifras responden, por un lado, a los mayores montos de los créditos del programa de articulación, dada su concentración en las actividades agropecuarias; y, por otro, a la



presencia de otros productos caracterizados por la masividad de clientes, como es el caso de los bancos comunales, cuya participación en el monto colocado alcanzó su máximo nivel en 1998 (12 por ciento), pero que en términos de clientes atendidos representó 56 por ciento del total de clientes atendidos entre 1994 y 1998.

El programa de articulación con el Banco Wiese fue el motor que impulsó la creación de la EDPYME Solidaridad. A diciembre de 1998 tuvo una cartera bruta de 3 212 500 dólares y 342 clientes, todos ellos con garantías reales inscritas a nombre del banco. El equipo de crédito estaba integra-

**Cuadro 4**  
**Colocaciones históricas del ADE**  
**(Expresadas en dólares)**

| Programa                                | 1994             | 1995             | 1996             | 1997             | 1998             | Total             | %            |
|-----------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|--------------|
| Articulación CES                        |                  |                  |                  |                  |                  |                   |              |
| Solidaridad-Banco Wiese                 | 784 132          | 691 208          | 2 830 204        | 2 056 830        | 3 132 821        | 9 495 195         | 71,1         |
| Bancos comunales                        | 11 625           | 81 065           | 213 187          | 366 836          | 513 711          | 1 186 424         | 8,9          |
| Fondemi (individual)                    | 315 350          | 331 500          | 402 000          | 392 600          | 352 217          | 1 793 667         | 13,4         |
| Grupos solidarios                       | 5 000            | 20 247           | 279 125          | 285 650          | 295 366          | 885 388           | 6,6          |
| <b>Total</b>                            | <b>1 116 107</b> | <b>1 124 020</b> | <b>3 724 516</b> | <b>3 101 916</b> | <b>4 294 115</b> | <b>13 360 674</b> | <b>100,0</b> |
| Porcentaje del programa de articulación | 70               | 61               | 76               | 66               | 73               | 71                |              |

Fuente: CES Solidaridad.

**Cuadro 5**  
**Clientes atendidos por el ADE**

| Programa                                | 1994       | 1995       | 1996         | 1997         | 1998         | Total        | %            |
|-----------------------------------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Articulación CES                        |            |            |              |              |              |              |              |
| Solidaridad- Banco Wiese                | 138        | 97         | 373          | 267          | 395          | 1 270        | 19,6         |
| Bancos comunales                        | 131        | 394        | 524          | 849          | 1 725        | 3 623        | 55,8         |
| Fondemi (individual)                    | 137        | 127        | 123          | 142          | 111          | 640          | 9,9          |
| Grupos solidarios                       | 25         | 72         | 256          | 267          | 343          | 963          | 14,8         |
| <b>Total</b>                            | <b>431</b> | <b>690</b> | <b>1 276</b> | <b>1 525</b> | <b>2 574</b> | <b>6 496</b> | <b>100,0</b> |
| Porcentaje del programa de articulación | 32         | 14         | 29           | 18           | 15           | 20           |              |

Fuente: CES Solidaridad.

do por tres personas. Como se observa en los dos cuadros anteriores, a dicha fecha este programa representaba 73 por ciento de las colocaciones del ADE, y 15 por ciento del total de clientes atendidos. Asimismo, se puede apreciar una importante expansión de las colocaciones, cuyo crecimiento promedio anual fue de 41,4 por ciento en el periodo 1995-1998, lo que hizo que las colocaciones en 1998 representaran casi cuatro veces las alcanzadas en 1994. Este crecimiento demuestra la confianza que el Banco Wiese tenía en el programa y en el CES Solidaridad, confianza que estuvo respaldada por su buen desempeño.

Las características de los créditos del programa de articulación incluyen un préstamo vigente promedio por cliente de 9393 dólares a diciembre de 1998; 93 por ciento del total de clientes atendidos en 1998 fue varón, quienes obtuvieron 97,8 por ciento del monto total desembolsado. En 1998 las colocaciones mayores a 4000 dólares —y cuyo monto mínimo fue de 1000 dólares— representaron 85 por ciento del total colocado (y 46 por ciento estuvo entre 4000 y 8000 dólares), composición que confirma la orientación de los préstamos hacia pequeños productores con cierto capital acumulado<sup>3</sup>; y, finalmente, la estructura de plazos de los préstamos desembolsados en 1998 refleja la mayor importancia del arroz en la cartera (alrededor de 60 por ciento), por lo cual los montos desembolsados con plazos de entre siete y diez meses representaron 53 por ciento del total, y el resto tuvo un plazo de hasta quince meses<sup>4</sup>.

En términos de resultados, debe señalarse que el programa de articulación logró cubrir desde el inicio sus costos operativos con sus ingresos operativos, provenientes estos del cobro por concepto de asistencia técnica. En 1997 sus ingresos operativos fueron superiores en más de 30 por ciento a sus costos operativos, y en 1998 este indicador se elevó a 66,5 por ciento. Cabe indicar que, en gran parte, estos resultados positivos obedecen a las características propias del modelo de articulación, puesto que el CES Solidaridad no incurrió en costos ni ingresos financieros. Tampoco tenía pasivos, y su patrimonio era bastante reducido, dado que la cartera del programa no formaba parte de los activos de la ONG sino del Banco Wiese (véase el cuadro 6)<sup>5</sup>, motivo por el cual sería errado analizar cualquier indicador de rendimiento (ROA, ROE, etcétera).

3. Como se desprenderá de la comparación con el DPAE de CARE y el PDE de SEPAR, a juzgar por los préstamos promedio, claramente los clientes del programa de articulación del CES Solidaridad tenían un menor nivel de pobreza.

4. Los plazos de los préstamos responden a la naturaleza de las actividades agrícolas financiadas. Normalmente, el plazo para el arroz es de entre ocho y diez meses; y para la caña de azúcar, de entre catorce y veinte meses.

5. De esta manera, un análisis exhaustivo de los costos y rendimientos generados por la actividad crediticia debería tener en cuenta aquellos costos y beneficios generados tanto por el ADE del CES Solidaridad cuanto por el Banco Wiese. Este ejercicio resulta casi imposible de realizar. Para tener una idea del tamaño del programa, los activos totales a

**Cuadro 6**  
**Resultados financieros a fin del periodo del programa de articulación**

| <b>Indicador</b>                                                        | <b>1997</b> | <b>1998</b> |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|
| <b>Autosuficiencia operativa (%)</b>                                    |             |             |
| Ingresos operativos/Costos operativos                                   | 131,7       | 166,5       |
| <b>Autosuficiencia financiera (%)</b>                                   |             |             |
| Ingresos operativos/<br>(Costos operativos + financieros <sup>a</sup> ) | 131,7       | 166,5       |
| <b>Calidad de activos (%)</b>                                           |             |             |
| Cartera atrasada/cartera total                                          | 1,1         | 1,3         |
| <b>Productividad</b>                                                    |             |             |
| Cartera vigente por oficina (US\$)                                      | 2 830 450   | 3 212 500   |
| Cartera vigente por oficial de crédito (US\$)                           | 1 415 225   | 1 070 833   |
| Número de prestatarios por oficial de crédito                           | 134         | 114         |
| Número de prestatarios por oficina                                      | 267         | 342         |

a Se ha estimado un costo financiero "sombra" equivalente a la tasa de interés activa en dólares.  
 Fuente: CES Solidaridad.

Por otro lado, es muy importante resaltar la tasa de morosidad a partir de un día de atraso de apenas 1,3 por ciento en 1998, pese a que en ese año se sintieron los efectos del fenómeno El Niño. En 1997 esta tasa fue incluso más reducida (1,1 por ciento). Además, en ambos casos se trata exclusivamente de la cartera atrasada entre treinta y un y sesenta días. Sin desconocer la importancia de la asistencia técnica otorgada, así como de la eficiente selección de clientes y el eficaz seguimiento de la cosecha, es pertinente mencionar que estos resultados excepcionalmente buenos pueden estar relacionados, también, con dos factores: (i) el diseño del contrato de crédito que daba a los clientes un periodo de gracia de más o menos dos meses luego de haber cosechado (aunque en la práctica los analistas de crédito presionaban al productor para que amortizara el crédito días después de la cosecha); y, (ii) los refinanciamientos aplicados a raíz de la caída en la producción provocada por el fenómeno El Niño. En 1998 se refinanció a los productores de arroz, por 23 por ciento del monto total prestado, lo que significaría que la cartera en riesgo (créditos vencidos + refinanciados) fue 15,1 por ciento del total de la cartera.

Finalmente, la productividad de los tres analistas de crédito en términos de la cartera administrada es bastante alta (1 070 833 dólares), aun cuando

diciembre de 1998 ascendían a 147 312 dólares, tenían pasivos nulos (no arriesgaban nada porque no era su cartera), mientras que el patrimonio estaba constituido por un capital social de 18 411 dólares, resultados acumulados por 75 483 dólares y resultados del ejercicio por 53 418 dólares. Los ingresos operativos sumaron 133 750 dólares.

el número de prestatarios promedio por analista no es muy elevado (114). La razón es que el préstamo promedio es bastante alto, lo que a su vez ha influido en una mayor eficiencia de la cartera.

Dado el éxito que tenía el programa de articulación con el Banco Wiese, el CES Solidaridad tomó la decisión de constituir una EDPYME en 1998, e inició el proceso de formalización de sus programas de crédito en mayo de ese año, cuando presentó la solicitud de organización de la EDPYME Solidaridad, con la premisa de que solo siendo una institución financiera regulada podrían ampliar las operaciones, y de esa manera servir mejor a su población objetivo. Esa fue la meta primordial de la formalización<sup>6</sup>.

Tras la conversión en EDPYME, las actividades del CES Solidaridad se concentraron en la prestación de servicios de asesoría técnica financiera, asesoría a organizaciones comunales y de base, capacitación (incluyendo la gestión municipal), investigación y educación; es decir, a las actividades de promoción, que eran las que tenían mayor presencia en la ONG. Además, por la modalidad de crédito ofrecida, el ADE ha seguido operando con la EDPYME Solidaridad tal como lo hacía con el Banco Wiese.

Es importante remarcar que la decisión de formalizarse fue anterior a la fusión del Banco Wiese con el Banco de Lima Sudamerís, realizada en setiembre de 1999, casi al mismo tiempo que presentaban la solicitud de funcionamiento a la SBS. Ya a esta fecha, la continuidad del programa con el nuevo Banco Wiese-Sudamerís era incierta, aunque el gerente de la agencia del Banco Wiese en Chiclayo había presentado una propuesta al banco para continuar con el programa<sup>7</sup>.

Como se puede notar en el cuadro 7, el proceso de formalización del programa de crédito del CES Solidaridad duró dos años. Esta excesiva demora se debió principalmente al retraso en la toma de decisiones de la ONG y en la constitución del capital social, aunque también hubo una demora de alrededor de ocho meses en la autorización de organización de la SBS luego de presentada la respectiva solicitud: desde mayo de 1998 hasta enero de 1999. Entre enero y setiembre de 1999 la ONG se ocupó de juntar el dinero necesario para depositar el 100 por ciento de las acciones del capital social, que fue obtenido de las utilidades de la ONG y de parte del capital de préstamos de la ONG (lo que implica que, en esencia, provinieron de las fuentes cooperantes). Apenas en octubre de 1999 constituyen el capital social, redactan la minuta de la empresa, la elevan a escritura pública y la presentan a la SBS. Luego de superada una observación de la SBS en diciembre, en enero del 2000 la nueva EDPYME ya estaba lista para operar. La resolución de funcionamiento fue dada el 20 de enero, y el 3 de febrero inició operaciones.

6. En 1997, el CES Solidaridad había considerado su formalización con un grupo de ONG y CRS (Catholic Relief Service), pero esta experiencia no prosperó.

7. Poco tiempo después, el gerente del Wiese fue contratado por la EDPYME Solidaridad.

**Cuadro 7**  
**El proceso de transformación en la EDPYME Solidaridad**

| Evento                         | Fecha                | Meses |
|--------------------------------|----------------------|-------|
| Solicitud de organización      | Mayo de 1998         |       |
| Autorización de organización   | Enero de 1999        | 8     |
| Solicitud de funcionamiento    | Octubre de 1999      | 9     |
| Autorización de funcionamiento | 20 de enero del 2000 | 3     |
| Inicio de operaciones          | Febrero del 2000     |       |

Los principales costos incurridos para la constitución de la EDPYME fueron los de infraestructura (la oficina principal costó 50 000 dólares), y las mayores dificultades que tuvieron para la transformación en entidad regulada fueron la formación del capital social, cumplir con los requerimientos de *software*, de provisiones y de control interno, además de los problemas originados por la demora en el inicio de operaciones.

Resulta importante detallar un poco más este último aspecto. Según señalaron funcionarios de la EDPYME, en octubre de 1999 se autorizó pagar sueldos a los empleados ya contratados, aun cuando debe reconocerse que recién estaban presentando la solicitud de funcionamiento, seguramente con la expectativa de que sería aprobada rápidamente y de que las operaciones podrían iniciarse en el menor plazo posible. La celeridad en las contrataciones se habría debido al deseo de no afectar a los clientes antiguos, que veían retrasos en sus desembolsos, o que simplemente estaban dejando de solicitar créditos porque no eran atendidos. También se dio un efecto esperado de incumplimiento en el pago, ante la expectativa de no continuar recibiendo créditos. No obstante el deseo de no paralizar colocaciones por mucho tiempo, las operaciones de la EDPYME se iniciaron apenas en febrero del 2000.

### *La cobertura y la sostenibilidad de la EDPYME Solidaridad*

La conversión del ADE en una EDPYME coincidió con una sustancial reducción en los recursos colocados, lo que se explica por la finalización del convenio con el Banco Wiese, cuyos nuevos dueños no consideraron conveniente seguir con él. De esta manera, a fines del 2000 la cartera bruta de la EDPYME Solidaridad fue de 770 143 dólares, con 1081 créditos vigentes, lo que implica un crédito promedio de 712 dólares. El ámbito de operación de Solidaridad en esa fecha estaba comprendido básicamente por las provincias de Chiclayo y Ferreñafe en el departamento de Lambayeque y Chepén en La Libertad.

Con relación al costo del crédito, la tasa compensatoria mensual en soles a fines del 2000 fue de 1,7 por ciento para préstamos interinstitucionales

(22,4 por ciento anual), 3,6 por ciento para el sector agrícola (52,9 por ciento anual), 4,5 por ciento para préstamos de consumo (69,6 por ciento anual) y 3,8 por ciento en el resto de casos. La tasa moratoria era de 21 por ciento anual. Además, existía una comisión de 4 por ciento sobre el monto aprobado que se paga al operador, amén de una comisión por costos administrativos de 2 por ciento al desembolso. Otros cobros incluían el seguro de desgravamen de 0,032 por ciento del monto aprobado si el cliente es soltero (y 0,062 por ciento si es casado), y un cobro por concepto de tarjeta de pago (de 3,50 soles o un dólar) por cada cuota pagada. Sumando partidas, el costo financiero efectivo de un crédito agrícola a doce meses podía alcanzar 56,4 por ciento (3,8 por ciento mensual) en soles, y el costo efectivo total (incluyendo el cobro de 4 por ciento por asistencia técnica), 63 por ciento (4,16 por ciento mensual).

En términos de plazos, dado que 98,6 por ciento del monto desembolsado (y 99,9 por ciento de los créditos otorgados) estaba destinado a financiar capital de trabajo<sup>8</sup>, los créditos con plazos menores a doce meses representaban el grueso de los desembolsos: solo 15 por ciento del monto desembolsado y apenas 2,7 por ciento de los créditos desembolsados tuvieron un plazo mayor de doce meses.

Los desembolsos según sector económico reflejaban la mayor importancia dada a las actividades productivas en términos del monto (56,7 por ciento del total), y a las comerciales en términos de número de créditos (59,1 por ciento). Las actividades de servicios representan 9,1 por ciento del monto y 7,5 por ciento de los créditos desembolsados en el año 2000. Cabe indicar que la gran mayoría de los créditos productivos eran destinados a actividades agropecuarias<sup>9</sup>.

El personal de crédito de Solidaridad estaba formado por solo ocho personas, de las cuales apenas dos eran analistas de crédito. Este reducido personal se justifica por la modalidad de entrega del crédito con la que trabajan, que tiene en la EDPYME a un "principal" que delega gran parte de las responsabilidades del crédito a sus "agentes" (las ONG operadoras). Esto implica que cualquier indicador de productividad del personal no reflejará el verdadero esfuerzo realizado para captar clientes.

En cuanto a la sostenibilidad, la EDPYME Solidaridad enfrentaba dificultades para lograr una rentabilidad positiva hasta el 2000<sup>10</sup>. Al respecto, en el cuadro 3 podemos apreciar que a fines de dicho año los ingresos financieros apenas cubrían algo más de 30 por ciento de los costos operativos y financieros, a pesar de que la mora era bastante reducida. Por su parte, los

8. Solo hay un crédito para activo fijo, por 17 000 dólares.

9. A marzo del 2001, 67,4 por ciento del total de los créditos estaba destinado al sector agropecuario.

10. No obstante, desde enero del 2002, finalmente, esta EDPYME registra utilidad neta positiva.

indicadores de rentabilidad arrojaban cifras negativas bastante significativas. Estos resultados, a nuestro entender, reflejan tres hechos que se han dado en forma concurrente: (i) los costos incurridos en el proceso de la formalización; (ii) la caída en las colocaciones que significó el fin del convenio con el Banco Wiese y la ausencia de una fuente de recursos que reemplace a este banco; y, (iii) el poco tiempo de operaciones que no había permitido aún la captación de nuevos recursos. Esta situación adquiere mayores dimensiones si se compara con la existente antes de la formalización. Revertir estos resultados requiere un importante incremento en la cartera de operaciones, lo que implica conseguir mayores recursos.

### SEPAR/EDPYME CONFIANZA

Servicios Educativos, Promoción y Apoyo Rural (SEPAR) es una ONG multidisciplinaria, fundada el 10 de diciembre de 1986, con una clara orientación hacia el desarrollo campesino y en especial a la promoción de la mujer campesina. SEPAR contaba con cuatro programas antes de la constitución de la EDPYME: (i) de desarrollo campesino; (ii) mujer campesina; (iii) de emergencia y derechos humanos; y, (iv) de desarrollo empresarial.

El Programa de Desarrollo Empresarial (PDE) tuvo su origen en un convenio de financiamiento y cooperación técnica no reembolsable por un monto total de 650 000 dólares firmado en diciembre de 1992 con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). De este total, 500 000 dólares fueron destinados a la implementación de un programa de crédito. Esta cantidad de recursos hizo necesaria la creación de un área especializada que manejara los créditos, por lo cual la ONG decidió crear el PDE, que rápidamente inició operaciones en el primer trimestre de 1993. El PDE estaba dirigido por un coordinador, y contaba con un jefe de créditos, seis analistas de crédito (incluyendo el jefe de créditos) y un encargado de la parte informática. En total, a fines de 1997 eran ocho miembros.

El PDE estuvo operando en las provincias de Jauja, Concepción y Huancayo en el departamento de Junín, y en la provincia de Tayacaja, departamento de Huancavelica. Tradicionalmente, el PDE ha tenido una marcada orientación rural.

Manejaba una cartera de alrededor de 793 789 dólares y 720 clientes a fines de 1997, lo que implica que la productividad de los analistas todavía podía ser incrementada sin aumentar los costos operativos. La cartera colocada en el sector rural representó a dicha fecha 87 por ciento del total, y el resto estuvo colocado en pequeñas industrias del sector urbano. La tasa de interés cobrada a fines de 1997 en el PDE de SEPAR fue la misma con la que EDPYME Confianza inició operaciones: 3,75 por ciento mensual en soles y 2,5 por ciento en dólares. Además de este cobro, los clientes pagaban 2 por ciento del monto aprobado al desembolso por concepto de estudios del expediente, y en el caso de los créditos agrícolas, debían constituir un fondo de garantía de 5 por ciento. En términos de resultados, la tasa de

morosidad fue de 3,48 por ciento. No se cuenta con otra información estadística del PDE de SEPAR a 1997; no obstante, se tiene información del balance y el estado de ganancias y pérdidas, así como de los desembolsos por periodo hasta 1996.

Como se muestra en el cuadro 8, la cartera bruta a diciembre de 1996 era relativamente reducida (823 841 dólares), pero diez veces la que tuvieron al inicio y el doble de la que registraron en 1994. El nivel de activos también creció notablemente, desde 176 000 dólares a fines de 1993 hasta poco más de un millón en 1996. El patrimonio, compuesto en 59,2 por ciento por donaciones del BID<sup>11</sup>, creció de 170 000 dólares hasta 572 000 dólares. Este crecimiento de la cartera bruta explica el aumento de su participación en el activo total: de 45,7 por ciento en 1993 a 81,8 por ciento en 1996. Al mismo tiempo, como resultado del crecimiento de la cartera, los pasivos crecían respecto del activo: de 3,4 por ciento hasta 43,2 por ciento. Para 1996, teniendo en cuenta que trabajaban cinco analistas de crédito, su productividad fue de 164 768 dólares, cifra relativamente reducida sobre todo si se tiene en cuenta que gran parte de la cartera operaba con la modalidad de grupos solidarios.

Como se muestra en el cuadro 8, las utilidades netas contables fueron positivas en todos los periodos, aun cuando luego de realizar ajustes mínimos para reflejar el verdadero resultado de los ejercicios, estas hubieran sido negativas. Por ejemplo, si se quitara el ingreso por diferencia en el tipo de cambio obtenido en 1996, la utilidad neta sería de 2000 dólares; y si además se quitaran las subvenciones directas, la utilidad sería de -55 000 dólares. Con la información proporcionada por Espinoza (*op. cit.*), se registran niveles de rendimiento aceptables, tanto respecto del patrimonio (ROE)

**Cuadro 8**  
**Variables del balance general del PDE, 1993-1996**

| Variable (US\$)       | 1993    | 1994    | 1995    | 1996      |
|-----------------------|---------|---------|---------|-----------|
| Cartera bruta         | 80 509  | 418 570 | 586 115 | 823 841   |
| Porcentaje del activo | 45,7    | 83,4    | 85,8    | 81,8      |
| Cartera neta          | 80 509  | 414 616 | 561 778 | 779 386   |
| Activo                | 176 111 | 501 692 | 682 836 | 1 006 904 |
| Pasivo                | 5936    | 39 162  | 114 387 | 434 567   |
| Patrimonio            | 170 175 | 462 530 | 568 449 | 572 337   |
| Utilidad neta         | 2641    | 16 021  | 102 648 | 60 161    |

Fuente: Espinoza, William: "Crédito, institucionalidad y desarrollo. Experiencia y propuesta SEPAR". Ponencia presentada al SEPIA VII. Huancayo, 26-29 de agosto de 1997.

11. Otras fuentes importantes antes de formalizarse fueron: el Fondo Contravalor Perú Canadá (32 por ciento) y el Fondemi (8,4 por ciento).



—5,1 por ciento, 20,7 por ciento y 11,1 por ciento—<sup>12</sup> cuanto del activo (ROA) —4,7 por ciento, 18 por ciento y 7,4 por ciento—<sup>13</sup>, en los años 1994, 1995 y 1996 respectivamente. Asimismo, dentro de la estructura del gasto operativo, el gasto del personal representó 22 por ciento en 1996. No se extraen más indicadores del estado de resultados, como la autosuficiencia operativa o financiera, debido a que la información no es del todo confiable.

Es interesante anotar que la tasa de interés compensatoria que cobraba SEPAR a partir de 1995 era de 3 por ciento mensual en soles al rebatir para sectores productivos y 3,25 por ciento para actividades de comercio y servicios; otros cobros incluían un fondo de garantía individualizado de entre 5 por ciento (sectores no agrícolas) y 10 por ciento (sector agrícola) del monto aprobado, un cobro por “estudio técnico” de 2 por ciento, y gastos administrativos (para cubrir los costos de cancelar los préstamos en ventanillas bancarias) en función del monto de la cuota de pago. Un estudio de 1995 estimó una tasa efectiva anual (TEA) promedio de 72,53 por ciento en soles (4,65 por ciento mensual)<sup>14</sup>. Aun con la inclusión del fondo de garantía, dicha tasa era menor que la que cobra la EDPYME actualmente.

En cuanto a los desembolsos, durante el segundo semestre de 1996 los montos alcanzaron los 818 872 dólares, distribuidos en las provincias de Huancayo (56,4 por ciento), Jauja (13,6 por ciento) y Concepción (4,8 por ciento) en el valle del Mantaro; y Tayacaja (25,1 por ciento) en el departamento de Huancavelica. En términos acumulados, en los años 1994, 1995 y 1996 el PDE entregó 1619 créditos a 2200 prestatarios, por un monto total de 3,53 millones de dólares. De esta suma, 73,6 por ciento se desembolsó en la provincia de Huancayo, y 15,8 por ciento en Jauja y Concepción. El 10,6 por ciento restante correspondió a Tayacaja.

Por otro lado, en el segundo semestre de 1996, 95,6 por ciento del total desembolsado fue usado para financiar capital de trabajo. Asimismo, se entregaron 326 créditos a favor de 572 clientes, 89,2 por ciento de los cuales eran mujeres. Dentro de los desembolsos acumulados entre 1993 y 1996, los créditos para capital de trabajo representaron 90 por ciento del total, y los dirigidos a mujeres 91,7 por ciento, lo que confirma que las mujeres tenían una clara preferencia institucional.

Respecto del destino de los desembolsos acumulados, se tiene información de la cartera de la EDPYME Confianza a setiembre y diciembre de 1998, es decir, a pocos meses de haberse formalizado; por lo que podría tomarse esta distribución como una *proxy* de la situación existente en el

12. Se usa como denominador el promedio del patrimonio al cierre del ejercicio del periodo en cuestión y el registrado el periodo previo.

13. Se usa como denominador el promedio del activo al cierre del ejercicio del periodo en cuestión y el registrado el periodo previo.

14. Aréstegui, Miguel: “Segunda evaluación intermedia. Convenio de financiamiento y asistencia técnica entre el BID y SEPAR”. Informe final, febrero de 1995.

PDE de SEPAR en el último periodo de operación (1997). Como se puede observar en el cuadro 9, existe una concentración sustancial en el financiamiento de las zonas rurales, a juzgar por la importancia de la cartera agropecuaria tanto en setiembre cuanto en diciembre de 1998. Concretamente, al cierre del ejercicio 1998, 65,1 por ciento de la cartera bruta se destinó al sector agropecuario, mientras que 9,2 por ciento financió actividades industriales, y el restante 25,7 por ciento lo hizo con actividades comerciales y de servicios.

**Cuadro 9**  
**Distribución de la cartera según sector económico de la EDPYME Confianza**  
**(Expresada en miles de dólares)**

| Sector       | Setiembre de 1998 |              | Diciembre de 1998 |              |
|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|
|              | Monto             | %            | Monto             | %            |
| Agricultura  | 262,2             | 73,8         | 289,1             | 64,9         |
| Pecuario     | 2,3               | 0,6          | 1,0               | 0,2          |
| Industria    | 56,9              | 16,0         | 40,9              | 9,2          |
| Otros        | 33,9              | 9,5          | 114,4             | 25,7         |
| <b>Total</b> | <b>355,3</b>      | <b>100,0</b> | <b>445,4</b>      | <b>100,0</b> |

*Fuente:* Memoria anual 1998 de Confianza.

Finalmente, debe señalarse que los montos de los créditos desembolsados por el PDE fueron todos los semestres, en una mayoritaria proporción (siempre mayor a 70 por ciento), superiores a los mil dólares. Dicha tasa fue de 72,4 por ciento a finales del segundo semestre de 1996; y en el consolidado de los tres años de operación alcanzó 84,1 por ciento.

Los resultados del PDE de SEPAR motivaron a la ONG a decidir dar un paso más y aprobar su formalización, a pesar de que la evolución de la tasa de morosidad no fue tan auspiciosa como se esperaba —7 por ciento en 1996 y de entre 15 por ciento y 20 por ciento en 1997—, y de contar con un sistema de manejo de información inadecuado; todo lo cual auguraba las dificultades que tendrían para iniciar un proceso de formalización y operar con niveles mínimos de rentabilidad.

El proceso de transformación en EDPYME duró dieciocho meses, contados a partir de noviembre de 1996, es decir, a solo tres años de funcionamiento del programa de crédito. Las expectativas iniciales fueron iniciar operaciones en enero de 1998, pero los plazos resultaron excesivamente largos, en parte debido a las demoras de la SBS (fíjense por ejemplo en la demora en la autorización de organización), y en parte a las demoras de la

ONG SEPAR para tomar las decisiones necesarias para poder cumplir con los requerimientos formales establecidos por la regulación (véase el cuadro 10). Esta demora adicional a la planeada también debió haberles producido dificultades con la cartera de clientes de la ONG, quienes muchas veces postergan su decisión de pago ante la incertidumbre de no continuar recibiendo créditos.

**Cuadro 10**  
**El proceso de transformación en la EDPYME Confianza**

| Evento                         | Fecha               | Meses |
|--------------------------------|---------------------|-------|
| Solicitud de organización      | Noviembre de 1996   |       |
| Autorización de organización   | 24 de junio de 1997 | 8     |
| Solicitud de funcionamiento    | Enero de 1998       | 6     |
| Autorización de funcionamiento | 20 de mayo de 1998  | 4     |
| Inicio de operaciones          | 22 de junio de 1998 | 1     |

De acuerdo con un directivo de la EDPYME, los principales costos incurridos en el proceso fueron los del estudio de factibilidad (5000 dólares) y el de la implementación de la auditoría interna (3000 dólares); además de los costos de adecuación del local principal (12 000 dólares), el *software* (6000 dólares) y los equipos de cómputo y de oficina (7000 dólares). Por otro lado, y ya como entidad formal, la mayor dificultad que le implica cumplir con los requerimientos de la SBS es el reporte de información, complicado por el reciente cambio del sistema de reportes (SUCAVE), que obliga a adaptar el *software* a este nuevo esquema. Otros costos importantes señalados para el cumplimiento de la regulación son las publicaciones de los estados financieros (3000 soles en el diario *El Peruano* y 1300 soles en el diario *Correo* de Huancayo). Con todo, estos últimos no parecen ser costos significativos.

El personal con el que inició operaciones la EDPYME en junio de 1998 fue de doce trabajadores, de los cuales cinco pertenecían al área de créditos. A marzo del 2001 había más que duplicado su personal: de los veintitrés empleados, once pertenecían al área de créditos (el jefe de crédito y diez analistas).

### *La cobertura y sostenibilidad de la EDPYME Confianza*

Luego del primer año de operaciones y en vista de resultados bastante preocupantes, la EDPYME contrató una consultoría, luego de la cual se iniciaron cambios radicales tanto en lo correspondiente a la orientación de los créditos cuanto en el nivel gerencial. Así, se comienza a dar preferencia a los créditos a los sectores urbanos y, dentro del sector agrícola, se trata de

ser más selectivo con relación a la capacidad de pago, dándose preferencia a los productores que mostraban cultivos con riego. Como consecuencia de estos cambios, la participación del crédito agrícola en la cartera total se redujo drásticamente<sup>15</sup>, y al término del periodo 2000 representó 32,8 por ciento del total y 29,2 por ciento de los clientes. La cartera pecuaria concentró 4,6 por ciento del total y 2,7 por ciento de los clientes. El sector comercial es el que concentra la mayor participación, con 41,2 por ciento de la cartera y 38,1 por ciento de los clientes. Le siguen en importancia el sector industrial (10,1 por ciento de la cartera y de los clientes) y los créditos personales (9,6 por ciento del saldo y 18,4 por ciento de los clientes).

Asimismo, fiel a su tradición de apoyo a la mujer, Confianza mantiene una alta proporción de su cartera en manos de las mujeres —alrededor de 50 por ciento—, tanto en saldo cuanto en número de créditos. Quitando la cartera otorgada a empresas —3,6 por ciento del saldo y 0,6 por ciento del número de clientes—, 49,9 por ciento del saldo y 49,4 por ciento de los créditos otorgados a personas naturales —que en conjunto representan 96,4 por ciento del saldo total y 99,4 por ciento de los clientes— estuvo dirigido a las mujeres.

Luego de tres años de la conversión del PDE en la EDPYME Confianza, esta última institución contaba con tres agencias: dos en Huancayo —la oficina principal y una en el mercado mayorista de esa ciudad— y una en Pampas (Tayacaja). La cartera bruta de Confianza a diciembre del 2000 alcanzó los 1 486 588 dólares, lo que representaba un crecimiento de 105,6 por ciento respecto de 1999. El número de clientes con créditos vigentes fue de 2473. La cartera estaba dividida en créditos a las microempresas —90,2 por ciento de la cartera y 81,4 por ciento de los clientes— y créditos personales/consumo —9,8 por ciento de la cartera y 18,6 por ciento de los clientes—. Lo anterior implica que el crédito promedio de la cartera a las microempresas era más del doble del correspondiente a los créditos personales —666 y 316,5 dólares respectivamente—, con un crédito promedio global de 601 dólares. La lectura de dichas cifras indica que la cartera se orienta principalmente hacia las microempresas de pequeña escala, y en una reducida proporción hacia los asalariados de bajos ingresos.

El costo del crédito de la EDPYME sí varía en función del monto prestado y las garantías (riesgo), además del historial de pago del cliente. La tasa compensatoria mensual en soles fue de 4,75 por ciento (74,5 por ciento

15. Entre agosto y diciembre del 2000, la cartera rural (cuya *proxy* es la cartera agropecuaria) se redujo de 68 por ciento hasta 37,4 por ciento. Este cambio coincide con la mejora en la calidad de la cartera y con el incremento de las utilidades netas, pero es el resultado de un largo trabajo previo, iniciado en enero de 1999, cuando se contrató consultores para diseñar una tecnología crediticia urbana. En mayo ya se habían formado analistas para colocar en este sector; pero existía una indefinición en la gerencia que frenaba el crecimiento de la cartera urbana, y en última instancia puso serias trabas al crecimiento de la EDPYME.

anual) y 3,5 por ciento en dólares (51,1 por ciento anual) a finales del 2000. Las tasas mensuales para clientes “preferenciales” —i.e., aquellos que tienen como mínimo dos créditos puntualmente pagados— fueron 4 por ciento (60,1 por ciento anual) en soles y 3 por ciento (42,6 por ciento anual) en dólares. Los créditos paralelos fueron los más caros —5,5 por ciento mensual en soles— y los Crediempresa los más baratos —3 por ciento mensual en soles—. Además, existía el cobro de una comisión de 2 por ciento sobre el monto total prestado. Agregando rubros, el costo efectivo para un crédito promedio a doce meses de plazo ascendía a 4,93 por ciento mensual (78,1 por ciento anual) en soles.

Por otro lado, datos para fines de julio del 2000 indican que 32 por ciento de la cartera total —de 961 661 dólares— estuvo respaldado por garantías reales, sean estas hipotecarias (15,9 por ciento), vehiculares (14,2 por ciento) o industriales (1,9 por ciento). El resto de la cartera tuvo como garantías una prenda simple (28,9 por ciento) o una prenda simple y un aval (39,1 por ciento). Este resultado también significó un cambio importante respecto de solo poco más de un año atrás, cuando apenas se empezaba a requerir garantías reales a los clientes, a raíz de la mayor incursión en el ámbito urbano.

La productividad del personal y de los oficiales (ejecutivos) de crédito fue relativamente baja a diciembre del 2000: 64 634 y 148 659 dólares respectivamente (fue incluso menor que la productividad del PDE en 1996). Cada analista atendía, en promedio, a 247 clientes. Se aprecia así un bajo nivel de productividad, que implicaba la existencia de una buena base para aumentar la cartera sin incurrir en mayores costos de personal.

Con relación a la sostenibilidad de la EDPYME Confianza, los datos muestran un cambio radical en la situación de la institución entre 1999 y el 2000 (véase el cuadro 3). Así, de una situación en la que los costos operativos y financieros de la institución estaban muy por encima de los ingresos financieros y de registrar indicadores de rentabilidad negativos, se pasa a una situación contraria, en la cual los ingresos superan a los costos y con una rentabilidad —ROE y ROA— positiva, incluso superior a la de otras EDPYME más grandes y con mayor tiempo de operación en el mercado. Esto ha sido resultado de dos hechos conjuntos vinculados entre sí: (i) un crecimiento significativo de la cartera que ha permitido diluir costos fijos; y, (ii) una reducción de los costos de los créditos, producto de los cambios en la orientación de los préstamos a sectores urbanos y de una revisión de la tecnología crediticia, como veremos más adelante.

## LA TECNOLOGÍA CREDITICIA DE LAS ONG Y LAS EDPYME

### CARE PERÚ Y LA EDPYME EDYFICAR

La tecnología crediticia aplicada por la EDPYME Edyficar tiene similitudes con la que se seguía en el Área de Desarrollo de Pequeñas Actividades Económicas (DPAE) de CARE Perú, pero hay algunas diferencias debidas

a las mejoras introducidas en los procedimientos de evaluación crediticia y, sobre todo, a la formalización de los procedimientos de constitución de garantías para préstamos individuales (o de montos mayores a 500 dólares) y la rapidez en los trámites.

### *Los productos*

Antes de pasar a la tecnología, conviene mencionar las características de los productos crediticios de la EDPYME Edyficar. El único tipo de crédito que ofrece Edyficar son créditos a la microempresa (MES), que a su vez pueden ser:

- (1) *Individuales*: El máximo es el establecido por ley: 20 000 dólares<sup>16</sup>, y los plazos pueden ser de hasta doce meses (capital de trabajo) o veinticuatro meses (capital de inversión).
- (2) *Grupos solidarios*: Con un monto máximo individual de 500 dólares y un plazo de cuatro meses.
- (3) *Fondos rotatorios de crédito*: Otorgados a organizaciones, con un monto máximo de 3000 dólares y un plazo de dieciocho meses.

Se da, así, una combinación interesante de productos en función de las características de los demandantes: si tienen o no garantías reales o personales (grupos solidarios), si las tienen (individuales), o si están agrupados en organizaciones ya establecidas (fondos rotatorios). Además, debe señalarse que también otorgan cartas fianza, operación no permitida a ninguna entidad fuera del sistema financiero formal. En comparación con esto, en el programa de crédito de CARE solo se otorgaban créditos para capital de trabajo, aunque había, además, un servicio de asistencia técnica.

### *Las señales*

En el DPAE no existía ningún tipo de propaganda del programa de crédito, excepto por las charlas informativas que daban; pero la asistencia a dichas charlas no era condición para recibir el crédito. Cuando el DPAE empezó a otorgar créditos CARE ya tenía una presencia importante, ya era conocida. Este hecho, junto con la menor competencia, hacía innecesario cualquier tipo de propaganda.

Luego de la formalización sí se empezó a realizar propaganda de los créditos ofrecidos, además de impresos, por televisión y por radio. El sector al que dirigía su propaganda era el mismo que había sido cliente del DPAE: aquellos que realizaran actividades económicas productivas, comerciales y de servicios, y que tuvieran actividades establecidas fijas. La

16. Aun cuando un crédito puede sobrepasar ese límite, pero deja de ser crédito MES.

propaganda trata sobre las características básicas de los créditos. Ya no se realizan charlas informativas, a diferencia de cuando otorgaban créditos en la ONG.

### *La selección*

En la evaluación crediticia realizada se analizaba tanto el negocio cuanto la familia, como una sola unidad, a través de un sistema de puntuación de las características (sobre la base de sus gastos, balance general y flujos de caja, que eran estimados por el analista) —una especie de *credit scoring*— cuyo máximo era de cien puntos; para aquellos clientes que alcanzaban al menos sesenta puntos, los créditos eran aprobados.

Además de la evaluación crediticia, se realizaba consultas en “centrales de riesgos” de ONG crediticias, y esta información era determinante en la aprobación o desaprobación de un crédito. No obstante, cabe indicar que la información de estas centrales era parcial y generalmente estaba desactualizada, con lo cual este mecanismo perdía eficacia.

Los documentos firmados en el DPAE de CARE Perú en el caso de los clientes antiguos eran los mismos que en el caso de los clientes recurrentes, siempre y cuando aún tuvieran vigencia. Se firmaban pagarés, además de los contratos de créditos y las solicitudes. Respecto de las garantías, como ya se señaló, no se trataba en ningún caso de garantías reales, sino más bien de la entrega del título de propiedad (o de una copia), facturas de bienes o sus fotocopias, etcétera. Estas garantías debían tener un valor al menos igual al monto del préstamo solicitado. En el caso de los préstamos solidarios, la presentación de un aval no era obligatoria.

Los créditos se aprobaban por el comité de créditos, conformado por el director regional de la oficina de CARE<sup>17</sup>, el representante del proyecto (máquinas, microempresas rurales y urbanas, o generación de ingresos para la mujer), previo sustento de parte del analista. Estos comités tenían autonomía para el otorgamiento de créditos. Una vez aprobado el crédito, el desembolso se realizaba en una sola partida en las mismas oficinas de CARE. El desembolso demoraba por lo menos dos semanas, debido en gran parte a las rigideces del área de Contabilidad, que era la que entregaba los cheques, con una frecuencia semanal.

Con la formalización se han dado varios cambios y hay más cuidado de cumplir con los requisitos que exigen los reglamentos. Un requisito indispensable es acreditar una experiencia mínima de un año en la actividad económica para la cual se solicita el crédito. Los documentos firmados también han variado, porque se pretende tener un mayor respaldo de cada crédito, y

17. Las oficinas regionales de CARE Perú tenían varios proyectos bajo su cargo, y cada agencia tenía su respectivo jefe, un analista, una unidad de cobranza (que se hacía cargo de los préstamos vencidos por más de 120 días).

sobre todo una mayor “formalización” del expediente de cada crédito. Todo cliente firma: el pagaré (desde el 2001), el seguro de desgravamen, aval (en caso de no tener garantías reales valuadas por un profesional del Registro de Peritos y Valuadores inscritos en la SBS –REPEV–), garantías “simples” verificadas y valorizadas por los analistas de crédito —título de propiedad, facturas de artículos, etcétera—<sup>18</sup>. Además, cuando sea el caso, se pide: declaración de impuestos a la SUNAT, estados financieros, licencia de funcionamiento del negocio (si es formal), entre otros. En la medida en que los documentos presentados por los clientes antiguos mantengan su vigencia, ya no se piden en un nuevo préstamo, con lo cual los requisitos podrían ser menores que para los clientes nuevos.

Además, el reglamento de crédito estipula que a partir de los 6000 dólares se debe exigir garantías reales, lo que marca una diferencia respecto de CARE, donde, como se vio, todas las garantías eran simples. Para los créditos menores a 500 dólares (*solidarios*) se exige la formación de grupos de dos a seis miembros, que nombran a un titular que se hace responsable del crédito; el resto de miembros firma el pagaré como avales (pagaré solidario), pero la evaluación crediticia es individual, de manera que los montos pueden ser distintos, al observarse distintas capacidades de pago<sup>19</sup>. Este reconocimiento de la heterogeneidad al interior del grupo en los contratos de crédito permite ofrecer créditos más acordes con las demandas individuales.

Respecto de la evaluación de la capacidad de pago del solicitante, se ha dejado la evaluación por puntos que se practicaba en CARE. Con la información que el solicitante proporciona al analista de crédito se construyen los indicadores respectivos. Si el préstamo superara los 500 dólares (i.e., si no es un crédito *solidario*), los analistas deben construir un flujo de caja. Por otro lado, en el caso de los *fondos rotatorios* (por un monto máximo de 3000 dólares), dirigidos a organizaciones/asociaciones constituidas, sus integrantes eligen a un comité de créditos, que selecciona a un primer grupo de prestatarios (grupo de interés) a quienes entregan los primeros créditos, bajo la responsabilidad de una persona titular. Luego de dos a tres meses estos clientes pagan el crédito a la asociación, la que vuelve a darles crédito y amplía sus créditos a otros miembros de la asociación. La evaluación crediticia que realiza la EDPYME en este caso es el análisis de los miembros de la asociación interesados en el crédito, pero la rigurosidad es menor que en los demás tipos de créditos. En el caso de los créditos al grupo de interés,

18. En todos los casos, el valor de las garantías (cualesquiera fueran) debe ser al menos 1,2 veces el monto solicitado.

19. Al igual que en el programa de crédito de CARE, subsiste el mecanismo de graduación, que es el paso (“ascenso”) de un crédito solidario o un fondo rotatorio a un crédito individual, que se produce de manera natural a medida que el cliente aumenta sus requerimientos de crédito.



todos los integrantes firman el contrato y un pagaré como avales, y el crédito figura a nombre de un titular.

Los procedimientos de evaluación crediticia se han visto reducidos gracias al uso de los *palm pilot*, que realiza la evaluación crediticia desde dos aspectos: uno cualitativo (del negocio y la familia) y otro cuantitativo (balance general, estado de ganancias y pérdidas, etcétera). Luego de introducir las variables requeridas por el *software* que funciona en este aparato, este indica su conformidad o alerta sobre algún aspecto inconsistente con el plazo o el monto solicitado (plazo muy corto para un determinado flujo de caja o monto muy grande para un nivel de ingresos dado, por ejemplo). Luego de realizada la conformidad en la evaluación del *palm pilot*, el analista puede descargar la información en el sistema. Este mecanismo reduce los costos de selección, permite al analista realizar una más rápida selección de clientes y aumenta la posibilidad de manejar una cartera mayor al mismo costo (mayor productividad), al mismo tiempo que permite a la EDPYME controlar mejor a sus analistas, dado que la fecha y hora de la evaluación realizada es grabada en este aparato, cuyo costo es de alrededor de 400 dólares.

Una vez realizada la evaluación, la responsabilidad final de la aprobación o no del crédito se realiza según los montos (en dólares), a diferencia del caso del DPAE de CARE: hasta 6000, es el jefe de agencia; entre 6000 y 12 000, el gerente de negocios (gerente de crédito); entre 12 000 y 20 000, el gerente general; y más de 20 000, el Directorio. Los plazos para los desembolsos también se redujeron sustancialmente respecto de la experiencia del DPAE. De acuerdo con funcionarios de la EDPYME, el plazo ahora es un máximo de tres días luego de presentada la documentación requerida; y en los clientes recurrentes puede ser de solo un día. El crédito se entrega en un solo desembolso, pero los pagos son normalmente periódicos<sup>20</sup>.

### *El monitoreo*

El monitoreo en el DPAE consistía en la visita directa al domicilio del cliente o a su negocio. Sí se llevaba a cabo una verificación del uso del crédito (capital de trabajo o de inversión), y de todos modos se realizaba al menos una visita "preventiva" a todos los clientes durante el periodo de vigencia del crédito.

Con la formalización, el peso del monitoreo recae en el control del repago, es decir, en el examen del número de días de atraso de las cuotas de pago; y, al igual que en el DPAE de CARE, todos los clientes son visi-

20. Existe la posibilidad de obtener créditos "paralelos". La condición para obtener este crédito es que se haya cancelado por lo menos la tercera parte del crédito vigente. El monto de este nuevo crédito está sujeto a la evaluación del nivel de endeudamiento respecto de la capacidad de repago del solicitante.

tados antes del vencimiento de su crédito. Estas visitas sirven para obtener información de la marcha del negocio y para prevenir eventuales incumplimientos.

### *La recuperación*

En CARE, al igual que el desembolso, el repago del crédito se realizaba en una sola cuota, para todo tipo de crédito. Los préstamos eran considerados morosos a partir del primer día de vencido el crédito. Existían una serie de acciones que se podían seguir para la recuperación, entre ellas las notificaciones de los analistas, luego de los representantes legales (abogados); y finalmente, en caso de no resultar ninguno de los procedimientos anteriores (*i.e.*, si no existía voluntad de pago), el proceso judicial respectivo. El protesto de la letra podía realizarse en cualquier momento. No obstante, en la práctica era muy raro que se iniciaran procesos judiciales, debido en parte a que la mora era baja.

Por otro lado, en el caso de los clientes incumplidos que mostraban voluntad de pago, podía realizarse un refinanciamiento de su deuda (reprogramando plazos), siempre y cuando hubiera capacidad de pago para cumplir la deuda bajo las nuevas condiciones. El costo de los créditos refinanciados era el mismo que para los créditos "normales".

Respecto de los cambios por la transformación en EDPYME, las acciones de recuperación son similares a las que podían ejecutarse en el DPAE. El cambio más importante está en la voluntad para ejecutar dichas acciones, cuando se concluye que no hay voluntad de pago. Por el contrario, cuando existe interés del cliente moroso en cumplir con su deuda, Edyficar puede realizar refinanciamientos (tanto bajo la forma de reprogramación de plazos cuanto de aporte de nuevo capital), siempre que se realice el pago de todos los intereses devengados a la fecha de pago. Al igual que en el DPAE, pese a los mayores requerimientos de provisiones de los créditos refinanciados, la tasa de interés cobrada es la misma que para un crédito sin problemas de pago.

Resulta útil mencionar que los analistas de crédito tienen incentivos adicionales para realizar un mejor análisis de sus clientes (a diferencia de CARE), a través de un bono por productividad, que está en función del tamaño de su cartera y la tasa de morosidad. Este bono puede llegar a representar, en el mejor de los casos, el 50 por ciento de la remuneración del analista.

### EL CES SOLIDARIDAD Y LA EDPYME SOLIDARIDAD

La modalidad de articulación aplicada entre el Área de Desarrollo Empresarial —ADE— (agente) del CES Solidaridad y el Banco Wiese (principal) es bastante similar a la que se aplica actualmente entre la EDPYME Solidaridad (principal) y los operadores: CES Solidaridad, Agroser y el Instituto

**Cuadro 11**  
**Esquemas de las tecnologías crediticias de las EDPYME y ONG**

| Tecnología                       | CARE | Edyficar | CES<br>Solidaridad | Solidaridad | SEPAR | Confianza |
|----------------------------------|------|----------|--------------------|-------------|-------|-----------|
| <b>Selección</b>                 |      |          |                    |             |       |           |
| 1. Técnicas <sup>a</sup>         | I, G | I, G     | I, G               | I, G        | I, G  | I, G      |
| 2. Instancias                    |      |          |                    |             |       |           |
| – Analista de crédito            | X    | X        | X                  | X           | X     | X         |
| – Convenio de asistencia técnica |      |          | X                  |             |       |           |
| 3. Garantías                     |      |          |                    |             |       |           |
| – Real convencional              |      | X        | X                  | X           |       |           |
| – Real no convencional           | X    | X        |                    |             | X     | X         |
| – Personal                       | X    | X        |                    | X           |       | X         |
| <b>Monitreo</b>                  |      |          |                    |             |       |           |
| 1. Formas                        |      |          |                    |             |       |           |
| – Asistencia técnica             | X    |          | X                  |             |       |           |
| – Supervisión                    | X    | X        | X                  |             |       | X         |
| – Visitas esporádicas            | X    | X        | X                  | X           | X     | X         |
| 2. Instancias                    |      |          |                    |             |       |           |
| – Analista de crédito            | X    | X        | X                  | X           | X     | X         |
| <b>Recuperación</b>              |      |          |                    |             |       |           |
| 1. Normal                        |      |          |                    |             |       |           |
| – En dinero                      | X    | X        | X                  | X           | X     | X         |
| 2. Extraordinaria                |      |          |                    |             |       |           |
| – Judiciales                     |      | X        | X                  | X           |       | X         |
| – Remate                         | X    | X        | X                  | X           | X     | X         |
| 3. Instancias normales           |      |          |                    |             |       |           |
| – Analista de crédito            | X    | X        | X                  | X           | X     | X         |
| 4. Instancias extraordinarias    |      |          |                    |             |       |           |
| – Analista de crédito            | X    | X        | X                  | X           | X     | X         |
| – Asesor legal                   | X    | X        |                    | X           |       | X         |

<sup>a</sup> I = individual; G = grupal.

de Promoción Regional —IPR— (agentes que trabajaron bajo el mismo programa con el Banco Wiese); de modo tal que no será necesario hacer una doble presentación, y en la parte de la EDPYME solo se remarcarán los cambios más importantes realizados. Estos cambios, gruesamente, han sido, de un lado, de forma —más rigurosidad en los documentos presentados para sustentar las garantías, una mayor claridad en las condiciones de los contratos para los prestatarios (cronograma de pagos, etcétera)—, y de otro, se han reflejado en un mayor uso de la tecnología financiera para reducir los costos (uso de tarjetas de pago, desembolsos en los bancos, etcétera), como se verá más adelante.

### *Los productos*

Por otro lado, en cuanto a los productos financieros ofrecidos, el CES Solidaridad dispuso que la EDPYME brindara los mismos productos que se ofrecían en el ADE, agrupadas en tres modalidades de crédito, en todas las cuales la responsabilidad del repago es individual:

- (1) Individual *propriadamente dicho* (consumo, PYME rurales, agropecuarios).
- (2) Individual *agrupado* (ambos son a PYME rurales no agropecuarias y agropecuarias).
- (3) En grupos solidarios (PYME): desde 500 hasta 3500 dólares.
- (4) En grupos comunales (rurales no agropecuarios y agropecuarios): desde 50 hasta 1000 dólares.

De esta manera, en los productos crediticios ofrecidos por la EDPYME se tiene una síntesis de los programas de crédito que se ofrecían en el Área de Desarrollo Empresarial de la ONG, pero con mayores variantes: consumo, PYME y agrícola; además, EDPYME Solidaridad otorga cartas fianza.

### *La tecnología del programa de articulación del CES Solidaridad con el Banco Wiese<sup>21</sup>*

#### *Las señales*

El CES Solidaridad realizaba la promoción del crédito en los ámbitos que consideraba convenientes dentro de sus zonas de trabajo (al igual que lo hacía con sus demás modalidades). Por lo general, esta promoción se hacía convocando a los agricultores a reuniones en las que se explicaban las características del producto. Con la formación de la EDPYME esta tarea quedó en manos de los operadores. Por el momento, tampoco se hace propaganda de los créditos en los medios, pues los recursos prestables son escasos y prácticamente no tienen competencia de otras instituciones en créditos agrícolas. En todo caso, la demanda supera ampliamente a la oferta existente.

#### *La selección*

En el ADE, una exigencia para todos los agricultores que deseaban acceder al programa de articulación era la formación de grupos de dos a tres miembros, que necesariamente sembraran el mismo cultivo y trabajaran parcelas aledañas. El grupo debía nombrar a un coordinador, quien actuaba como principal nexo para la convocatoria a futuras reuniones y, en muchos casos,

21. Esta parte se basa en CEPES: "El *linking* banco-ONG-pequeño agricultor del CES Solidaridad". Informe final para el BID. Lima, 2000. Esta modalidad fue muy similar a la que desarrollaba el Banco Wiese con el resto de ONG.

cumplía la función de orientar e incluso presentar y recomendar a los nuevos solicitantes de crédito<sup>22</sup>.

Formados los grupos, los solicitantes adjuntaban los siguientes documentos a las solicitudes de crédito: copia literal de dominio, obtenida en los Registros Públicos (este documento aporta información sobre la condición del terreno —si había estado gravado con hipotecas, cuándo y con quién—); constancia domiciliaria; declaración jurada de bienes del solicitante; pagaré; avales cruzados; y referencias de la zona. Además, se obtenía el reporte de los clientes en la central de riesgos privada Infocorp y en el Comité de Productores de Chiclayo. En esta etapa de la selección, los aspectos en los que se fijaba el analista eran, principalmente, si tenía deudas y la situación del título de propiedad, dado que todo cliente debía hipotecar sus tierras a nombre del Banco Wiese.

Reunida la documentación, el analista visitaba a cada miembro del grupo para verificar la información presentada, en especial los datos personales y las garantías ofrecidas. A partir de esa visita el analista elaboraba el flujo de caja familiar, y si este flujo resultaba positivo se redactaba el expediente del crédito de cada miembro, indicando la ubicación y calidad del terreno, y el acceso al riego, entre los factores esenciales. Realizada la evaluación del expediente, el analista determinaba continuar la evaluación o terminarla, sobre la base de la capacidad de pago del solicitante. Si se decidía continuar, se realizaba la tasación del predio y luego se definía el monto sujeto a hipoteca, que debía ser al menos el doble del monto del préstamo solicitado.

Juntadas todas las solicitudes preaprobadas, el CES Solidaridad enviaba al banco los expedientes completos para su revisión, evaluación y aprobación, con la firma del coordinador del programa. Recibidos los expedientes, los peritos de esta institución los revisaban y, en función de eso, el banco tomaba la decisión final. En la práctica eran muy reducidos los casos de rechazo de una solicitud de parte del banco, debido a la rigurosa evaluación realizada por los analistas de crédito del CES Solidaridad.

Una vez aprobado el crédito por el banco, los agricultores se acercaban a sus oficinas para firmar el contrato, que incluía un pagaré y los avales cruzados. El desembolso generalmente se realizaba en dos cuotas, la primera a la firma del contrato y la segunda tres meses antes de la cosecha. El plazo otorgado iba de ocho a diez meses para el caso del arroz y entre catorce y veinte meses en el caso de la caña de azúcar, que incluía un periodo de gracia de más o menos dos meses para la comercialización, fecha hasta la cual se fijaba el vencimiento del pagaré.

Cabe señalar que la importancia de los grupos en la tecnología que usaba el CES Solidaridad se fue relajando paulatinamente en la medida en que

22. Los coordinadores no recibían ningún tratamiento especial de parte del CES Solidaridad, excepto en algunos casos en los que se les podía gestionar el adelanto del crédito ante el banco, pero respetando todos los requisitos exigidos por el convenio.

cada miembro tenía que hipotecar su tierra, y en que se hacían conocidos por el CES Solidaridad con un buen récord de pagos. En tal sentido, en los últimos años del programa de articulación la exigencia de la formación de los grupos se relajó para los clientes antiguos, y en la práctica se usaron más en el caso de clientes nuevos.

La conversión en EDPYME, a diferencia de otros casos, no ha significado cambios sustanciales en la metodología que se usa para seleccionar a los clientes. La EDPYME Solidaridad ha asumido el papel que tenía el Banco Wiese, mientras que el CES Solidaridad, junto a otros operadores —Agroser e IPR— que también trabajaron con el Wiese, son los operadores del programa de crédito. No obstante, se pueden distinguir algunos cambios como consecuencia de la formalización. Entre estos podemos indicar:

- (1) Se han simplificado grandemente los desembolsos y pagos para los clientes, quienes reciben los préstamos en las oficinas de los operadores —CES Solidaridad, IPR y Agroser— y realizan el repago en las ventanillas del Banco de Crédito, a través de una tarjeta de pago —Credipago—, lo que permite a la EDPYME reducir costos (el uso del Credipago cuesta un dólar por transacción). Para los casos de pagos de créditos grupales, se cuenta con un sistema mediante el cual se pueden realizar pagos individuales (en el Banco Continental), lo que permite a cada prestatario amortizar su parte por su cuenta.
- (2) Se es más estricto con la documentación y se piden además otros documentos. Entre los nuevos documentos firmados están: la hoja de seguro de desgravamen, la declaración de impuesto a la renta a la SUNAT (si tiene RUC) y la declaración jurada de bienes.
- (3) Se da mayor énfasis a la evaluación de la capacidad de pago, dejando en segundo lugar las garantías. Por tanto, a diferencia del programa de articulación con el Banco Wiese, no existe una relación mínima entre el valor de las garantías y el monto solicitado. No obstante lo anterior, todos los créditos individuales deben estar respaldados como mínimo por una garantía personal (aval).
- (4) Al asumir el rol del Banco Wiese, la EDPYME ha hecho una delimitación de responsabilidades para la aprobación de créditos, como es usual en las entidades formales. Así, por ejemplo, para montos de hasta 2000 dólares, el encargado de la aprobación es el gerente de créditos; para créditos de hasta 10 000 dólares con garantía real, es la gerencia general; y si el crédito es mayor de 15 000 dólares, el Directorio se encarga de la aprobación final.

## El monitoreo

En la etapa de la articulación con el Banco Wiese, el servicio de asistencia técnica era parte crucial del seguimiento preventivo que se aplicaba sobre los clientes, para verificar el uso del crédito y, al mismo tiempo, dar las

indicaciones técnicas sobre el cultivo en temas de control de malezas y plagas y riego. La otra actividad realizada era el recuerdo del compromiso de pago cuando la fecha de cosecha estaba cercana (normalmente un mes antes). También se realizaban visitas esporádicas, concertadas con técnicos del banco, a una muestra aleatoria de clientes. De esta manera, a lo largo de la vigencia del crédito se terminaba visitando a todos los clientes por lo menos una vez.

Por otro lado, desde 1998 se implementó un eficaz sistema de seguimiento que operaba cuando el analista constataba la proximidad de la cosecha. Entonces, se les preguntaba si querían almacenarla o venderla. A los primeros se les recomendaba almacenar en los tres molinos autorizados por el CES Solidaridad (en el caso del arroz), para evitar el ocultamiento de la cosecha. Esto convertía al molino en un "agente" más de seguimiento que informaba sobre el pilado y la venta del producto<sup>23</sup>. De esta forma se controlaba mejor la posibilidad o la tentación del productor de vender el producto y no repagar el crédito. Así, si bien el productor decidía cuándo vender su cosecha, el CES Solidaridad sabía dónde estaba la cosecha, se aseguraba de que iba a servir para repagar el crédito, e incluso autorizaba la venta al productor, controlando así, de alguna manera, también la comercialización. Si la cosecha ya había sido realizada, y no estaba en el campo ni el productor la había almacenado en el molino, se asumía que había sido vendida, lo que generaba una rápida presión por el pago.

La conversión en EDPYME no ha significado mayores cambios en el monitoreo de los créditos descritos anteriormente. Este sigue estando a cargo de los operadores, y la EDPYME asume el rol que tenía el Banco Wiese.

### La recuperación

Como ya se indicó, al final de la cosecha los analistas recordaban el pago a los clientes, quienes debían acercarse al Banco Wiese para cancelar íntegramente sus créditos. Los incumplimientos motivaban una rápida visita de los analistas del CES Solidaridad, quienes debían identificar las razones del atraso. En estas visitas, muchas veces eran acompañados por técnicos del banco.

Por lo general, cuando el incumplimiento se debía a factores claramente externos al prestatario (plagas, fenómeno El Niño, caída de precios, etcétera), los problemas eran detectados a tiempo por el equipo técnico del CES Solidaridad, el que asesoraba a los clientes para que puedan solicitar una ampliación del plazo del crédito antes de su vencimiento, y certificaba frente al banco la existencia de una causa justificada para el incumplimiento.

23. Además, si el caso lo justificaba, se podía instruir al molino para que la liquidación de la venta vaya directamente al CES Solidaridad para amortizar la deuda en todo o en parte, y no al productor.

Por otro lado, si los técnicos del CES Solidaridad evaluaban que el incumplimiento se debía a una falta de voluntad de pago o a negligencia del prestatario, lo comunicaban al banco, y ambos enviaban una carta al prestatario y a los miembros del grupo (de ser el caso), recordando el incumplimiento y advirtiéndolo de las acciones legales que se ejecutarían para la recuperación del crédito. El banco enviaba una carta de notificación al prestatario a los ocho días de vencido el plazo fijado en el pagaré. Ante la persistencia en el incumplimiento, el banco iniciaba la cobranza judicial, y el prestatario moroso jamás volvía a ser sujeto de crédito de la ONG ni del banco, quedando registrado en la central de riesgos de la SBS.

La transformación en EDPYME no ha significado cambios en las acciones de recuperación. Lo único distinto es que ahora es la EDPYME la que se encarga de las acciones que antes realizaba el Banco Wiese.

Hasta finales del 2000, la EDPYME Solidaridad trabajaba con dos analistas de crédito, y delegaba gran parte de los costos operativos del crédito a sus operadores, quienes cobraban 4 por ciento del monto del crédito por concepto de comisión por asistencia técnica al desembolso, al igual que con el Banco Wiese. Otros beneficios para estos agentes son las *economías de ámbito* en la prestación de este servicio<sup>24</sup>. Según funcionarios de la EDPYME, estos dos factores, además del prestigio de la ONG operadora, constituyen fuertes incentivos para que los agentes realicen un buen trabajo y no se deteriore su cartera de créditos.

La distribución de la cartera entre los operadores<sup>25</sup> se realiza siguiendo dos criterios principales: primero, el monto que manejaban cuando trabajaban con el Banco Wiese —que de alguna manera refleja la capacidad operativa que tenían—, y el segundo está en función de lo que los operadores mismos creen que pueden manejar, lo que implica, a su vez, depender también del nivel de recuperaciones en cada año. De esta manera, a una mayor capacidad en el manejo de la cartera le correspondería una mayor parte de la cartera; *ergo*, una mayor utilidad.

La EDPYME, por su parte, capacita al operador y le da los lineamientos generales para que realice la selección de clientes. Además, su experiencia con el Banco Wiese es un importante activo para realizar sus tareas sin mayor problema.

Por otro lado, si bien es cierto que está contemplada la posibilidad de que la EDPYME otorgue créditos directamente, a fines del 2000 esto todavía no ocurría. En todo caso, se prevé que solo será para un pequeño número de clientes; la mayor proporción de la cartera se seguirá teniendo con los operadores (créditos indirectos).

24. Dado que realizan otras actividades con el mismo personal, incluyendo algunas también el crédito (es el caso de IPR).

25. Actualmente, 50 por ciento de la cartera total es manejado a través del CES Solidaridad, y el resto está distribuido en partes iguales entre IPR y Agroser.



## SEPAR Y LA EDPYME CONFIANZA

A continuación se presenta la tecnología aplicada por SEPAR, similar a la aplicada en los inicios por la EDPYME Confianza para la gran mayoría de su cartera: los créditos solidarios en la cartera rural. Luego se presenta brevemente la tecnología aplicada por Confianza desde mediados de 1999 en el sector urbano, al cual ha entrado progresivamente con éxito. Esta última es similar a la tecnología con éxito probado que aplican las Cajas Municipales, lo que refleja la influencia de la nueva gerencia que tomó las riendas de la entidad.

Como preámbulo debe señalarse que Confianza es el único caso de los tres analizados en el que hubo un cambio en el tipo de clientes atendidos. Este cambio en la estructura de la cartera se debió a que la poca diversificación de la cartera heredada de SEPAR, y continuada en los primeros meses de operación, estaba generando continuas pérdidas y dañando seriamente su sostenibilidad. En consecuencia, el cambio en la cartera no se debió a la formalización en sí, sino más bien fue el resultado de un deterioro de la cartera, provocado por una excesiva concentración del riesgo crediticio (en el sector agrícola) al otorgar créditos a prestatarios con pocas posibilidades de repago y con altos costos operativos. Por lo tanto, podría decirse que la formalización permitió detectar más fácilmente, en la práctica (con los resultados financieros), las debilidades en la asignación de la cartera.

Una presentación general de la tecnología crediticia del Programa de Desarrollo Empresarial (PDE) de SEPAR debe partir por indicar que estaba normada por un conjunto de prácticas que no necesariamente eran seguidas al pie de la letra. Según entrevistas sostenidas, el poco seguimiento de los clientes luego del desembolso fue una de las mayores causas por las que el programa de crédito no funcionó como debía. El seguimiento debía ser especialmente crucial, dado que los créditos estaban destinados principalmente al área rural, e incluían solo un pago al vencimiento del plazo. Si bien es cierto que para la evaluación de la solicitud de crédito se contaba con documentación de bienes (tierras, casa, etcétera) y antecedentes crediticios, el escaso seguimiento de los clientes promovió su descuido por honrar sus deudas. Además, el excesivo relajamiento del PDE en la exigencia del pago hizo que se alentara aún más una cultura de no pago entre los clientes. Al igual que en la EDPYME Confianza, los analistas del PDE de SEPAR, que en sus inicios fueron los mismos, se encargaban de todo el proceso del crédito.

Como ya se indicó, tras los deficientes resultados logrados en el ámbito rural desde el inicio de las operaciones hasta inicios de 1999, en mayo de 1999 se tomó la decisión de contratar a una consultora para el diseño de una nueva tecnología crediticia, lo que concluyó en la contratación de nuevo personal ejecutivo que ha sustentado la aplicación de procedimientos crediticios conservadores (en cuanto a reducción de la exposición al riesgo credi-

ticio de la cartera) y claramente definidos, a la vez que ha permitido a la EDPYME iniciar un crecimiento sano y sostenido de la cartera. La tecnología (individual y rural) aplicada en Confianza se basa en la tecnología probadamente exitosa de las CMAC, debido precisamente a que las responsables de esta reorientación del crédito provenían de las CMAC.

### *Los productos*

Respecto de los productos crediticios genéricos de la EDPYME Confianza, al igual que Solidaridad, estos son los créditos MES (microempresa) y de consumo (créditos personales), aunque con variantes en los productos específicos:

- (1) *Personal*, con montos de entre 150 y 10 000 dólares;
- (2) *MES* (microempresa rural y urbana), para financiar capital de trabajo o inversión, con montos de entre 300 y 20 000 dólares;
- (3) *Comerciales*: financian capital de trabajo en campañas, a plazos de sesenta días como máximo, y con montos de hasta 1000 dólares;
- (4) *Credimpresa*: financia capital de trabajo o inversión a unidades económicas con activos de hasta 300 000 dólares y ventas anuales de 750 000 dólares. Los montos pueden fluctuar entre 20 000 y 40 000 dólares; y,
- (5) *Paralelos*, para clientes puntuales (este préstamo simultáneo financia un máximo de 80 por ciento sobre el saldo de capital y no puede exceder los 1500 dólares en el primer préstamo).

Se aprecia así una amplia gama de servicios, que están más concentrados en el ámbito urbano. Además de estos productos, Confianza otorga cartas fianza. Estos servicios marcan una diferencia importante respecto del producto crediticio ofrecido por SEPAR, que solo se limitaba a créditos para capital de trabajo, agrupados en préstamos *solidarios* e *individuales*.

### *Las señales*

Pasando a las características de la tecnología (se trata de la tecnología agrícola), debe señalarse que no existía propaganda del programa, aunque sí había charlas informativas en las mismas zonas de trabajo o en SEPAR, práctica que se mantuvo hasta los primeros meses de la EDPYME. En la ONG, la asistencia a estas charlas solía ser una condición necesaria para ser aceptado como solicitante de crédito, porque se quería que los futuros clientes contaran con información plena acerca del sistema de crédito, y que tuvieran clara la importancia de no incurrir en mora. No obstante, las charlas no fueron aprovechadas del todo para realizar las preevaluaciones de los clientes, objetivo propuesto en el manual de créditos.

Luego de la eliminación de las charlas, en la etapa de EDPYME el gran cambio ha estado en un uso muy intensivo de los medios de prensa locales para presentar los diversos productos de la institución.

### *La selección*

Los créditos otorgados por el PDE de SEPAR eran tanto grupales con responsabilidad solidaria (en el área rural) cuanto totalmente individuales (en el ámbito urbano). Luego de la preevaluación de los clientes y del levantamiento preliminar de información, los interesados pedían las solicitudes de crédito; a continuación se visitaba al cliente para verificar la situación de la microempresa o predio del solicitante, así como del estado de las garantías ofrecidas.

Los créditos solidarios (grupales) debían tener grupos de entre tres y cinco personas, quienes nombraban a un coordinador, que operaba como un "agente" de SEPAR para supervisar a los demás miembros, así como para presionarlos para el pago en caso de incumplimiento. Debe señalarse que ni los créditos solidarios ni los individuales tenían como respaldo garantías inscritas sino garantías "no convencionales" o "simples" (ganado, artefactos, etcétera), cuyo valor debía ser al menos 1,5 veces el monto del crédito solicitado. Sin embargo, dado que la valuación la realizaba el mismo personal de crédito de SEPAR, había una sobrevaluación de las garantías.

En el caso de los créditos rurales la documentación exigida incluía demostrar que eran campesinos y el sustento de la posesión de bienes (títulos de propiedad, facturas, etcétera). La evaluación crediticia se concentraba en dos aspectos: la microempresa —la actividad financiada, a través de la construcción de flujos de caja y algunos indicadores básicos que acreditaran una rentabilidad suficiente como para pagar el crédito—, y el microempresario —el conocimiento de la actividad y la forma como repagaría el crédito, así como su capacidad de pago—. Todos los clientes debían firmar un pagaré.

La aprobación del crédito estaba a cargo de los mismos analistas (incluyendo el jefe de crédito), aunque el coordinador del PDE o la directora ejecutiva de SEPAR podían rechazar estos créditos. Esta última era la que firmaba las solicitudes aprobadas y los cheques para el desembolso. Lo anterior sucedía pese a que en el manual de créditos estaba estipulado que el coordinador general era el que aprobaba los créditos menores de 1500 dólares o su equivalente en soles, y el comité de crédito —compuesto por la directora ejecutiva, el coordinador y el gerente administrativo de SEPAR— para créditos mayores a dicho monto.

El plazo de desembolso de los créditos rurales era de treinta días en promedio debido a la dispersión de su clientela, lo que implicaba que para abaratar costos esperaran tener varios solicitantes de una misma zona para ir a evaluarlos *in situ*; en el caso de los créditos urbanos, el plazo era de la mitad. Todos los créditos se otorgaban en una sola partida, con cheques individuales, incluso en el caso de grupos. Los plazos de pago eran de entre siete y ocho meses en los créditos rurales. El repago se realizaba al final del ciclo agrícola (créditos rurales), y en cinco cuotas (algunos eran mensuales) para el resto. En el caso de los créditos urbanos, estos eran totalmente individuales, con repago mensual, y normalmente con la exigencia de presentar

documentos que acreditasen la posesión de un bien mueble o inmueble, pero igualmente sin la inscripción en Registros Públicos.

El primer cambio en el proceso de selección de los créditos fue la incorporación en esta etapa de asistentes de créditos que actuaban a manera de promotores de crédito. Ellos eran quienes buscaban nuevos clientes y hacían una preselección consistente en verificar si el solicitante tenía toda la información pedida, y hacían la consulta de la historia crediticia del cliente en la base de datos de Infocorp y la SBS. Solo los solicitantes que no tenían deudas incumplidas seguían el proceso de evaluación.

La evaluación le corresponde al ejecutivo (analista) de créditos, quien realiza una visita al cliente para obtener la información necesaria para la evaluación de la capacidad y voluntad de pago del solicitante *in situ*. Esta visita sirve también para verificar la experiencia mínima exigida (seis meses en clientes urbanos y tres años en rurales) y el estado de la garantía. En el caso de los créditos solidarios (rurales), son requisitos indispensables la posesión de un mínimo de dos hectáreas de tierra, la diversificación de productos y el acceso a riego. Factores importantes que el ejecutivo tiene en cuenta son el plan de inversión del crédito, la estacionalidad y el rendimiento esperado del negocio/empresa y los excedentes netos. Como se puede ver, a diferencia de lo que pasaba en la etapa anterior, se restringe el financiamiento a productores de subsistencia y con cultivos dependientes de las lluvias para el riego (secano).

Luego de la visita al cliente, el ejecutivo determina si el solicitante califica o no para ser sujeto de crédito. En el caso positivo, determina la capacidad de pago y prepara la propuesta de crédito, con las condiciones respectivas, y entrega el expediente al comité de créditos. Todo este proceso no debe demorar más de cinco días para los créditos rurales y tres para los urbanos (y un día para los préstamos), lo cual representa una significativa mejora en la rapidez de la evaluación respecto del periodo anterior.

El comité revisa las condiciones del crédito propuesto por el ejecutivo o analista en función de la capacidad de pago del solicitante, al igual que las garantías. Tomada la decisión final, el expediente es entregado al asistente para su desembolso (un único desembolso). Los plazos son, como máximo, de dieciocho meses para capital de trabajo y veinticuatro para inversión. Las cuotas de pago pueden ser por montos fijos o variables, al igual que la frecuencia de pago, definida en función del monto prestado y la capacidad de pago del cliente. Pero normalmente los pagos son mensuales en los créditos urbanos y al término del plazo total en los rurales (siete meses).

Al mismo tiempo que se pretende que exista una diversificación de actividades del solicitante y que la actividad principal sea lo suficientemente rentable como para repagar el crédito, también se busca reducir los riesgos de incumplimiento a través de la mayor exigencia de garantías, cuyo valor deberá ser, al menos, igual a 2,5 veces el monto solicitado, de forma tal que se reduzcan las pérdidas en caso de incumplimiento. Los límites pueden ser menores para los clientes antiguos con un impecable historial de pagos. Los

montos para créditos grupales (de tres a cinco miembros) son de 1500 dólares como máximo, y con requerimientos solo de garantías simples. A partir de ese monto, el crédito es necesariamente individual y con garantía inscrita. A partir de 5000 dólares, la garantía debe ser una hipoteca. Los créditos individuales tienen avales.

Las instancias de aprobación de los créditos varían en función del monto aprobado. Así, si este es menor de 3000 dólares, el Comité de Crédito 1 —integrado por el jefe de créditos y los analistas— puede aprobarlo; si el monto está entre los 3000 y los 5000 dólares, el Comité de Crédito 2 —integrado por el gerente general, cuyas funciones son desempeñadas actualmente por la presidenta ejecutiva, el jefe de créditos y los analistas— es el que lo debe aprobar. Para créditos entre 5000 y 10 000 dólares, el Comité Ejecutivo (integrado por la presidenta y dos directores) es el que resuelve. El resto de casos los ve el Directorio.

### *El monitoreo*

En SEPAR, el seguimiento se daba en la forma de visitas a los clientes, sobre todo a los rurales. Se realizaba la verificación del uso del crédito, y se les visitaba antes del vencimiento del plazo. Según el reglamento, la visita era obligatoria a todos los clientes durante el plazo de vigencia del crédito, pero esto no siempre sucedía. En el seguimiento, los coordinadores del grupo podían apoyar a los analistas en la identificación de las dificultades de pago de los miembros.

A partir de los cambios que se dieron en la EDPYME, las visitas se realizan con mayor frecuencia que antes, dado que en su mayoría son créditos urbanos y el control de la mora es por cuota (mensual). En cada visita se trata de identificar los riesgos que podrían afectar el cumplimiento del pago. Asimismo, se ha fortalecido el sistema de auditoría interna, que realiza diariamente conciliación de informes y visitas a clientes. En los casos en los que se detecte el incumplimiento del plan de inversión, se toma nota y no se le vuelve a entregar otro crédito. La introducción de bonos por productividad a los analistas de crédito desde agosto del 2000 refuerza los incentivos para realizar un mejor seguimiento y lograr una mejor recuperación de créditos.

### *La recuperación*

En SEPAR, luego de un día de vencido el crédito este era considerado moroso, con lo cual el castigo, en términos formales, era la suspensión del crédito a todo el grupo. No obstante, en la práctica esto no se habría dado. Entre las acciones formales seguidas para recuperar estaban las cartas de aviso, los embargos y los procesos judiciales; y entre las acciones informales estaban los embargos y el recojo de bienes de los morosos como parte de pago. Siempre se protestaba el pagaré pasados los ocho días de vencido el crédito.

Un aspecto importante en el seguimiento de los clientes es el sistema de información, muy deficiente en SEPAR, ya que el *software* producía los reportes de cartera con atrasos de varios días. Además de esto, como ya se indicó, la poca preocupación de los analistas por recuperar a tiempo y sancionar a los clientes incumplidos creó un ambiente adverso al de una apropiada cultura de pago, un antecedente nocivo en los primeros meses de funcionamiento de la EDYME Confianza.

Con los cambios antes mencionados, los procedimientos aplicados en la EDPYME para la recuperación se han ajustado más, y al siguiente día del vencimiento de la cuota o plazo total, el analista de créditos empieza a visitar a los clientes para evaluar la causa del atraso y verificar la existencia de bienes o de capacidad de pago para examinar la factibilidad de la recuperación a través de las acciones judiciales. Si el cliente no llega a un acuerdo de pago con la EDPYME en los primeros ocho días, el pagaré es protestado.

Las visitas y las notificaciones continúan (al cliente y al aval), y se hacen cada vez con más miembros (analista, procurador, gerencia), intentando llegar a arreglos como entregas de bienes en pago (firman un acta) que luego se recuperan si paga, transacciones (recalendarización), entre otros. Pero si hasta los sesenta días un cliente no pagó o no llegó a un acuerdo con la EDPYME, se inicia la ejecución judicial. Si el incumplimiento fue provocado por causas externas al prestatario, se analiza la posibilidad de realizar la ampliación de plazos, pero siempre reforzando las garantías, y sujeta al pago de una parte de la deuda.

## OTROS CAMBIOS EN LA TECNOLOGÍA CREDITICIA

Aparte de los cambios específicos que se dieron en los procesos de selección, monitoreo y recuperación de los créditos en cada una de las instituciones estudiadas como consecuencia de la transformación en EDPYME, hubo otros cambios muy importantes que influyeron en las tecnologías crediticias. Uno de ellos es el cambio tecnológico que significó la utilización de *software* especializado para la administración de los créditos. Esto permitió a las instituciones el manejo de una mayor cantidad de clientes.

Otro cambio sumamente importante fue la producción de información financiera actualizada de manera sistemática y confiable. Este cambio también tuvo como uno de sus soportes la disponibilidad de un *software* adecuado, pero también fue decisiva la exigencia de las autoridades bancarias (SBS) para la entrega de información financiera de forma periódica y adecuada a los formatos de las entidades financieras. Dicha información es clave para analizar el desempeño de las entidades y para la toma de decisiones. Esta fue una carencia que se dio cuando los programas de crédito operaban como ONG, y fue una de las razones que dificultaron un análisis certero de la sostenibilidad de dichos programas.

Asimismo, la clasificación de los créditos según las exigencias de la SBS llevó a que las instituciones fueran más diligentes en los procesos de

selección, monitoreo y recuperación de los créditos, ya que las exigencias de aprovisionar créditos en mala situación son obligatorias y costosas para las instituciones reguladas.

También vale la pena mencionar los cambios ocurridos en los mecanismos de control interno, pues aunque no tratan de forma directa con la tecnología, de manera indirecta sí ejercen una influencia significativa. Los organismos de control interno —principalmente la auditoría interna— influyen en la forma como funciona o como se aplica una tecnología crediticia. Mecanismos de control interno débiles llevan a distorsiones o fraudes en los procesos de selección, a la no aplicación de los reglamentos internos, a mecanismos endebles de supervisión y, finalmente, a tasas altas de incumplimiento y dificultades en la recuperación de los créditos.

## CONCLUSIONES

Los procesos de formalización han sido relativamente largos y costosos y han implicado costos que han influido en los resultados obtenidos en las instituciones, sobre todo en los primeros años de operación. Los plazos han sido más largos en el caso de ONG más pequeñas que tenían menos recursos disponibles para invertir en la formalización. No obstante, comparado con la experiencia de ONG bolivianas, el proceso peruano tiene tiempos similares, pero sus costos son bastante menores.

Una mirada de conjunto de los resultados del proceso de transformación de ONG a EDPYME muestra resultados positivos aunque diferenciados. En términos de sostenibilidad, las EDPYME que tienen más tiempo de operación han logrado cubrir con sus ingresos financieros los costos financieros y operativos, lo que indica que estas instituciones están logrando su sostenibilidad. Sin embargo, hay que tener en cuenta que su flujo de pagos financieros todavía no es muy grande, porque gran parte de sus adeudados son de largo plazo.

De otro lado, el desempeño de las EDPYME hasta el momento parece positivo en lo que se refiere al número y volumen de los créditos, la tasa de morosidad, las fuentes de financiamiento y la producción de información. En todas las instituciones que se han formalizado hay una tendencia a incrementar el número y el volumen de los créditos otorgados, superando sus etapas como ONG tanto en número de clientes cuanto en montos prestados, con la excepción de Solidaridad, que es la única de las instituciones que experimentó una disminución de su cartera debido principalmente a que los montos de su principal programa provenían del Banco Wiese, que se retiró del programa de créditos. No obstante, actualmente esta entidad se encuentra en una etapa ascendente que permite avizorar que en cierto plazo podría superar la cantidad de clientes y, sobre todo, los montos que tuvieron como ONG.

En relación con el monto promedio prestado, no se aprecia una tendencia clara. En el caso de Edyficar hay un incremento, pero en los otros dos

casos sucede lo contrario. En el caso de Confianza, y por razones diversas, la reducción en el monto promedio se debe a la búsqueda de nuevos clientes en el sector urbano, los cuales en promedio tienen requerimientos de créditos de menor monto que los clientes rurales; mientras que en Solidaridad se debe a que en los préstamos agrícolas ahora usan su propia cartera de créditos, mucho menor a los montos que antes disponían del Banco Wiese.

Un punto que es importante resaltar es la morosidad relativamente baja que muestran los programas analizados, pese al crecimiento de la cartera antes señalado. Edyficar mantiene una morosidad similar a su época de ONG; Confianza ha disminuido su mora significativamente desde que se convirtió en EDPYME; y en el caso de Solidaridad, aunque ha aumentando ligeramente su mora, esta aún es bastante baja. Todas las EDPYME analizadas tienen niveles de mora inferiores a los que registran los bancos, y hay que tener en cuenta que el contexto económico en el cual se transformaron fue bastante desfavorable —la recesión económica y la inestabilidad política han afectado negativamente la capacidad y la voluntad de pago en todo el sistema financiero—. No obstante, hay que tener en cuenta que la cartera de las EDPYME es relativamente joven, lo que influye en los resultados de mora encontrados.

Los servicios que las instituciones ofrecen a sus clientes siguen siendo principalmente créditos de corto plazo, tal como sucedía en la etapa de ONG, pero han introducido los créditos personales que antes no se daban (además de cartas fianza). En ese sentido, los clientes disponen de más productos financieros. Esto, sin duda, es un aspecto positivo, porque si bien los clientes tienen a su disposición una cartera de productos todavía reducida, esta es mucho más amplia que la que tenían con las ONG. Además, las instituciones han ampliado sus ámbitos de trabajo y, como consecuencia, han incrementado el número de agencias. Todo esto ha ampliado, en general, la cobertura de las instituciones respecto de su etapa de ONG.

En lo que atañe a la tecnología crediticia, el proceso de formalización en sí mismo ha llevado a algunos cambios, más evidentes en algunos aspectos y en algunas instituciones que en otras. Al respecto, en la selección hay un uso más intensivo de la propaganda en medios. Esto es más notorio en Confianza, en parte debido a que su estrategia de entrar en otros segmentos de clientes ha hecho que se recurra a la propaganda de manera sistemática, debido a los malos resultados que estaba obteniendo la institución con su segmento tradicional de clientes. Esto también se debe a que en el segmento urbano Confianza está disputando el mercado con otras entidades de mayor envergadura como la Caja Municipal de Huancayo, Financiera Solución y Mibanco.

En todos los casos analizados, en la selección se aprecia que las instituciones son más cuidadosas en la formalización de los pasos de selección y en la documentación; también se han hecho explícitas y más rigurosas las instancias de decisiones en la aprobación de los créditos según los montos. Esto es una consecuencia de las exigencias de la SBS en términos de documentación sustentatoria de los préstamos.



Es importante señalar que hay una mayor exigencia de garantías reales y avales en la medida en que los montos prestados se toman significativos, sobre todo en Confianza y Edyficar. En Solidaridad esto no se aprecia, porque en su etapa de ONG las garantías se constituían en función de las exigencias del banco, y actualmente la EDPYME pide las mismas garantías. Es en la etapa de monitoreo en la que se aprecia menores cambios, mientras que en la recuperación se ve una mayor rigurosidad en cumplir con los plazos para el inicio de acciones judiciales, en función de la clasificación de riesgo de los créditos establecida por la SBS.

En el caso de Edyficar también se aprecia la introducción de tecnología de última generación (computadoras *palm pilot*) en los procesos de evaluación de campo, lo que ha ayudado a los oficiales de crédito a reducir el tiempo de selección y a ser más cuidadosos en seguir los pasos establecidos en los manuales de crédito.

Cabe anotar que las EDPYME han reducido significativamente el uso de la tecnología de préstamos solidarios que usaron en principio todas la ONG que dieron origen a las EDPYME analizadas. No obstante, el cambio hacia tecnologías crediticias individuales era un proceso que ya se había iniciado en los últimos años de la actuación como ONG, y con la formalización este proceso se aceleró.

## Francisco Galarza

# EL CRÉDITO SOLIDARIO, EL COLATERAL SOCIAL Y LA COLUSIÓN

**E**n los últimos años, la literatura sobre las virtudes de los créditos solidarios (grupales) ha aumentado considerablemente, en parte inspirada en las experiencias exitosas del Grameen Bank de Bangladesh<sup>1</sup>, y, más recientemente, en las del Banco Solidario (Bancosol) de Bolivia<sup>2</sup>, entre las más importantes. ¿Qué es lo que hacen tan bien estos progra-

1. El Grameen Bank fue fundado a mediados de los años setenta por el economista Mohammed Yunus con un capital inicial de 27 dólares. Según datos del mismo Grameen a diciembre del 2000, el Banco estaba atendiendo a 2,38 millones de clientes y había desembolsado en el año 3061 millones de dólares, a través de 1160 agencias, logrando atender al 59 por ciento de todas las *villages* de Bangladesh. Numerosos autores han escrito sobre este banco (Morduch, Jonathan: "The Grameen Bank: a Financial Reckoning", Princeton University, mayo de 1999 (Mimeo), y Morduch, Jonathan: "The Role of Subsidies in Microfinance: Evidence from The Grameen Bank", *Journal of Development Economics* 60 (1), octubre de 1999; Schreiner, Mark: "A Framework for the Analysis of the Performance and Sustainability of Subsidized Microfinance Organizations with Application to Bancosol of Bolivia and Grameen Bank of Bangladesh". Tesis doctoral no publicada, Department of Agricultural Environmental and Development Economic, Columbus, Ohio: The Ohio State University, 1997; Jain, Panjak S.: "Managing Credit for the Rural Poor: Lessons for the Grameen Bank", *World Development*, 24 (1), 1996, pp. 79-89, entre otros). De ellos, Jain señala que sus dos características más distintivas son: (i) su organización interna descentralizada; y, (ii) su tecnología crediticia. Rai y Sjöström ("Is Grameen Lending Efficient", *CID Working Paper* n° 40 [julio]. Harvard, MA: Center for International Development at Harvard University, 2000) señalan que los *reportes cruzados* que realiza un miembro de otro miembro del grupo –que son presentados en las reuniones donde los préstamos son pagados– es otro rasgo distintivo del Grameen, que debe ser adoptado en todo intento de réplica.

2. Bancosol S.A. fue creado en febrero de 1992 por la ONG PRODEM (Fundación para la Promoción y el Desarrollo), y se convirtió en el primer banco privado de América Latina en brindar servicios financieros para las microempresas. A diciembre de 1999 tenía

mas de crédito? Estos trabajos han resaltado las ventajas de esta metodología para trasladar parcialmente los costos de la selección —gracias a la autoselección<sup>3</sup>, el seguimiento y la recuperación a los mismos integrantes de los grupos solidarios, así como los riesgos crediticios. En los temas de seguimiento y recuperación, la mayoría de trabajos asume que los incentivos implícitos en los créditos solidarios harán que los integrantes del grupo vigilen las actividades de sus socios y estén alertas ante cualquier posibilidad de incumplimiento (monitoreo de pares), aplicando, de ser el caso, una mayor coacción (presión grupal) respecto de otras modalidades de crédito. Además, se asume que la existencia de lazos sociales entre los socios refuerza los efectos favorables de esta metodología de crédito.

Sin embargo, la literatura ha perdido de vista el otro lado de la historia: las experiencias que han fracasado o han incurrido en grandes pérdidas por confiar excesiva y ciegamente en esta modalidad y, es cierto también, por aplicar la tecnología de grupos solidarios de una manera inapropiada. Los trabajos sobre los créditos a grupos solidarios tampoco se han concentrado mucho en sus debilidades<sup>4</sup>, y, en especial, sobre su vulnerabilidad ante factores políticos, que podrían alentar la colusión de prestatarios, convirtiendo así lo que era en esencia una solidaridad para el pago en una perversa solidaridad para el incumplimiento sistemático (estratégico) del pago<sup>5</sup>.

Este artículo está dividido en cuatro secciones. Luego de esta introducción, se examina el marco conceptual de los créditos solidarios, que incluye la revisión de sus ventajas y limitaciones, así como un ilustrativo modelo de

73 000 clientes activos (65 por ciento de los cuales eran mujeres), y una cartera vigente de 83,2 millones de dólares. Según la misma entidad, a fines del 2000 tenía una participación en el mercado de las microfinanzas bolivianas de 36 por ciento.

3. Se asume que los miembros de los grupos tienen incentivos para escoger solo a los socios más idóneos (i.e., aquellos con menor probabilidad de incumplimiento), ya que ellos son responsables del pago del préstamo si alguno incumple. En este sentido, el crédito solidario implica un acuerdo para compartir riesgos (Besley, Timothy: "Nonmarket Institutions for Credit and Risk Sharing in Low-Income Countries", *Journal of Economic Perspectives*, 9 (3), verano de 1995, pp. 115-127).

4. Unos de los pocos son: Besley, Timothy y Stephen Coate: "Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral", *Journal of Development Economics*, 46 (1), 1995, pp. 1-18; Huppi, Monika y Gershon Feder: "The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending", *World Bank Research Observer*, 5 (2), 1990, pp. 187-204; Paxton, Julia: "Determinants of Successful Group Loan Repayment: an Application to Burkina Faso". Tesis doctoral no publicada, Department of Agricultural, Environmental and Development Economics, Columbus, Ohio: The Ohio State University, 1996; Ghatak, Maitreesh y Timothy Guinnane: "The Economics of Lending with Liability: Theory and Practice", *Journal of Development Economics*, 60 (1), 1999, pp. 195-228; Wydick, Bruce: "Can Social Cohesion be Harnessed to Repair Market Failures?", *The Economic Journal*, 109 (457), 1999, pp. 463-475.

5. Resulta claro que cuando los grupos se fortalecen por la búsqueda de un objetivo común, y cuando existe un nexo (e.g., motivo fuerte, instancia local, etcétera) que los enlaza y agrupa, pueden actuar con determinación y afectar seriamente a su "rival" (el

la revisión de sus ventajas y limitaciones, así como un ilustrativo modelo de juegos (sección 2). La tercera sección presenta las principales conclusiones y reflexiones del artículo.

## LOS GRUPOS SOLIDARIOS, EL COLATERAL Y LA COLUSIÓN: REVISIÓN DE LA LITERATURA

Desde la creación del Grameen Bank y, según varios autores, sobre todo a raíz de su éxito<sup>6</sup>, la modalidad de crédito solidario ha alcanzado una importancia sin precedentes en los últimos tiempos, hasta el punto que muchas otras experiencias en diversas partes del mundo nacieron inspiradas en este asombroso éxito, aun cuando no todas han funcionado tal como se esperaba. En realidad, la historia de los programas de crédito solidarios parece estar llena de intentos fallidos —en términos financieros y desde una perspectiva de largo plazo, sin desconocer su importancia en términos de cobertura—<sup>7</sup> más que de éxitos<sup>8</sup>, y en ninguno de los casos existe todavía suficiente documentación empírica en la literatura. Este artículo intenta ser un aporte

prestamista), incluso situándose al margen del respeto de sus compromisos adquiridos contractualmente.

6. Éxito que ha sido cuestionado en los últimos días del año 2001, debido a la publicación de un artículo revelador en *The Wall Street Journal* (véase Pearl, Daniel y Michael Phillips: "Grameen Bank, Which Pioneered Loans for the Poor, Has Hit a Repayment Snag", *The Wall Street Journal*, 27 de noviembre del 2001) respecto de la poca rigurosidad de las estadísticas sobre el pago que estaría utilizando en su cálculo de la morosidad; versión no desmentida por el propio Yunus en su carta de descargo a la misma revista. Por otro lado, debe señalarse que varios autores han determinado la existencia de cuantiosos subsidios para el Grameen Bank, sin los cuales no podría operar como lo hace, con una cobertura tan espectacular (Schreiner, *op. cit.*, 1997; Morduch, *op. cit.*, 1999). El mismo Morduch ya había advertido la poca coherencia de las estadísticas del Grameen con los estándares internacionales.

7. Del análisis realizado en varios estudios (e.g., Trivelli, Carolina; Javier Alvarado y Francisco Galarza: "Increasing Indebtedness, Credits Contracts and the New Institutional Context in Peru", *Research Network Working Paper R-378* (diciembre), Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Oficina del Economista Jefe, 1999; y Alvarado, Javier; Felipe Portocarrero; Carolina Trivelli; Efraín Gonzales de Olarte; Francisco Galarza e Hildegardi Venero: *El financiamiento informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores*. Serie Análisis Económico n° 20. Lima: IEP/Cofide/CÉPES, diciembre del 2001) y de la experiencia de trabajo de varios estudiosos en el tema, se desprende que, efectivamente, las ONG normalmente no han logrado la sostenibilidad financiera, y menos aún la autosostenibilidad financiera. La generalidad de ellas existe gracias a los diferentes tipos de subsidios recibidos.

8. Pitt y Khandker (Pitt, Mark y Shahidur Khandker: "Household and Intra-Household Impacts of the Grameen Bank and Similar Targeted Credit Programs in Bangladesh", World Bank/BIDS, marzo de 1995 [Mimeo]) señalan que los grupos solidarios han sido exitosamente implementados en Camerún, Malasia, Malawi, Corea del Sur y Bangladesh, pero han tenido problemas en India, Egipto, Venezuela, Kenia y Lesoto (tomado de Conning, Jonathan: "Financial Contracting and Intermediary Structures in a Rural Credit Market in Chile: a Theoretical and Empirical Analysis". Tesis doctoral no publicada. University of Yale, 1996).

centivos<sup>9</sup> dentro de los créditos solidarios y, de esta manera, tener un mejor juicio de por qué algunas experiencias crediticias no funcionaron como se esperaba.

### LAS "INSTITUCIONES NO MERCANTILES"

En años recientes, algunos autores han aplicado el tema de las instituciones no mercantiles al mercado de crédito. Estas instituciones son entendidas como reglas de operación usadas entre los miembros de una organización, que hacen poco uso de los mecanismos contractuales formales empleados por un sistema legal<sup>10</sup>. En el caso del mercado de créditos, estas instituciones tienen una ventaja comparativa en cuanto a su capacidad para monitorear (monitoreo de pares) y presionar para cumplir las obligaciones (presión de pares) entre los prestatarios, que son —como ya se indicó— mecanismos ampliamente mencionados en la literatura como factores efectivos para asegurar el pago de préstamos solidarios, gracias a que los miembros de los grupos solidarios tienen una ventaja en información local respecto del prestamista. El supuesto detrás es que los miembros del grupo se conocen muy bien unos a otros, debido a que tienen relaciones sociales muy estrechas y que no son exclusivamente mercantiles.

Como consecuencia de esa mayor información local, se espera que un miembro del grupo tenga (alguna) ventaja de información acerca de las actividades financiadas por los demás miembros respecto del prestamista<sup>11</sup>, y de la calidad personal de los otros miembros<sup>12</sup>. En suma, en teoría cada integrante del grupo conoce mejor que el prestamista la voluntad y capacidad de pagar de los demás miembros<sup>13</sup>. Este resultado tuvo respaldo empírico en un trabajo de Zeller<sup>14</sup>, sobre la base de una muestra de 189 hogares

9. La estructura de incentivos en una OMF particular puede ser entendida como los factores motivadores que diseña la OMF para estipular la conducta de los prestatarios, de tal manera que se asegure que las acciones de estos últimos responderán a los intereses de los primeros. Así, por ejemplo, los términos del contrato de crédito (selección, monitoreo, penalidades por incumplimiento, etcétera) forman parte esencial de la estructura de incentivos de una OMF. Consúltese Floro (Floro, María Sagrario: "Incentive Structures and Performance of Rural Financial Institutions: the Case of the Philippines", *Iris Working Paper* n° 198. University of Maryland at College Park, 1996) para una revisión más detallada de las estructuras de incentivos en las OMF rurales, particularmente en las OMF filipinas.

10. Besley, Timothy, *op. cit.*, 1995, pp. 115-127.

11. Ghatak, Maitreesh: "Group Lending, Local Information and Peer Selection", *Journal of Development Economics*, 60 (1), 1999, pp. 27-50.

12. Sadoulet, Loic y Seth Carpenter: "Risk Matching in Credit Groups: Evidence from Guatemala", 1999 (Mimeo).

13. Stiglitz, Joseph: "Peer Monitoring and Credit Markets", *World Bank Economic Review*, 4 (3), 1990, pp. 351-366.

14. Zeller, Manfred: "Determinants of Credit Rationing: a Study for Informal Lenders and Formal Credit Groups in Madagascar", *FCND Discussion Paper* n° 2 (octubre). Was-

(651 individuos) y 148 grupos solidarios en Madagascar. La mayor información que los miembros tienen unos de otros es aprovechada por los prestamistas de tal manera que los contratos de créditos grupales con responsabilidad solidaria son, según Rodríguez-Meza<sup>15</sup>, *pareto superiores*<sup>16</sup> respecto de los contratos individuales.

Si uno examina las experiencias de créditos solidarios en el Perú, podría decir que el supuesto anterior es solo parcialmente cierto y que, en muchos casos, pese a contar con esa información local, los miembros carecen de la legitimidad que otorga el hecho de provenir de una misma comunidad y de un mismo espacio social. Asimismo, en contextos en los que no existe cultura de pago y cuando el prestamista descuida su participación en la selección de clientes, la información local que puedan manejar los prestatarios no necesariamente sirve para compartir riesgos. La evaluación individual de cada una de estas experiencias muy probablemente confirmaría lo antes señalado.

Además, se asume que al tener lazos sociales más fuertes, y mejor información de sus socios, pueden aplicar sanciones "sociales"<sup>17</sup> o no financieras para asegurar el pago<sup>18</sup> y castigar el comportamiento oportunístico de algún miembro<sup>19</sup>. En un nivel más general, se podría hablar del capital social como una institución no mercantil, entendido este como la institución que potencia la participación de varios individuos (o comunidades) para lograr un objetivo común. En el caso de los créditos solidarios, en condiciones normales este objetivo sería el pago del préstamo incluso en circunstancias adversas para algunos integrantes del grupo. Pero también debe resultar claro que ese mismo capital social podría ser usado para coludirse, si esto es de interés común.

Algunas de las experiencias de créditos solidarios más conocidas en América Latina son: la ONG PRODEM —Fundación para la Promoción del Desarrollo—, fundadora de Bancosol y del Fondo Financiero Privado PRODEM;

hington D.C.: International Food Policy Research (IFPRI), Feed Consumption and Nutrition Division, 1994.

15. Rodríguez Meza, Jorge: "Group and Individual Microcredit Contracts: a Dynamic Numerical Analysis". Tesis doctoral no publicada. Department of Agricultural Environmental and Development Economics. Columbus: Ohio: The Ohio State University, 2000.

16. En el sentido de que no hay ninguna combinación de factores y condiciones establecidas en el contrato que sea mejor que esta.

17. Tan importante como la aplicación de las sanciones es la dureza de estas sanciones; ambas determinan la efectividad de esta institución informal (Besley, *op. cit.*, 1995). Más adelante se modelará un juego de pago de grupos solidarios con sanciones, donde precisamente se las hace depender del daño que causan al socio en el grupo y de las razones del incumplimiento. En este caso se asume implícitamente que las sanciones son efectivas para asegurar el pago.

18. Laffont, Jean y Jacques y Tchétché N'Guessan: "Group Lending with Adverse Selection", *European Economic Review*, 44 (4-6), 2000, pp. 773-784.

19. Sadoulet y Carpenter, *op. cit.*, 1999.

la ONG IFOCC —Instituto para el Fomento de la Comercialización Campesina— (Cusco)<sup>20</sup> y Mibanco en el Perú; la Fundación para el Apoyo a la Microempresa-FAMA y la Corporación Nicaragüense Financiera S.A. —CONFÍA— (antes Fundación CHISPA) de Nicaragua; la Corporación Acción por el Tolima—ACTUAR Famiempresas de Colombia; y EMPRENDER de Argentina. Con seguridad, todas ellas, en alguna medida, han potenciado en su implementación algunas de las características distintivas de los grupos solidarios, a las que han de haber añadido algunos componentes propios de su entorno y de su segmento de mercado meta, en especial en aquellos casos en los que se orientan a las zonas rurales.

A continuación se realiza una breve revisión de las ventajas y desventajas de los créditos solidarios y de la importancia del diseño de los contratos; además, se explora las razones del éxito de algunas experiencias exitosas. En esta última parte se grafica varios de los resultados teóricos atribuidos a estos mecanismos en un juego simple planteado por Besley y Coate<sup>21</sup>, trabajo que se ha convertido en un clásico en la materia.

#### LOS MODELOS DE GRUPOS SOLIDARIOS Y COLATERAL SOCIAL: VENTAJAS Y PROBLEMAS POTENCIALES

Las principales ventajas atribuidas a los créditos solidarios por la literatura existente se pueden resumir en tres<sup>22</sup>:

- (1) Se reducen costos de información en la selección (en la mayoría de los programas de crédito existe una autoselección de los miembros de cada grupo) y seguimiento para el prestamista. De esta manera, el grupo reemplaza, en cierta medida (o el prestamista transfiere al grupo el costo de), el rol de selección y seguimiento del programa de crédito, al tener —supuestamente— mayor información sobre cada miembro<sup>23</sup>, y, en

20. Esta ONG tuvo un problema serio de altas tasas de incumplimiento en años previos, lo cual redujo sensiblemente su cartera, así como afectó sus resultados financieros. Este mismo problema fue detectado en otras ONG crediticias cusqueñas, al parecer debido, en parte, al efecto *contagio*.

21. Besley y Coate, *op. cit.*, 1995.

22. En general, en una transacción crediticia, la ausencia de colateral hace que los prestatarios no internalicen plenamente los costos de aquellas acciones que reduzcan su capacidad de pago (o, en general, de los costos del “fracaso de su proyecto”). En presencia de información imperfecta, esto puede implicar que los prestatarios elijan proyectos muy riesgosos. Los préstamos grupales solucionan parcialmente esta falla al motivar en los miembros del grupo la preocupación por los proyectos de los demás miembros (Ahlin, Christian y Robert Townsend: “Using Repayment Data to Test Across Models of Joint Liability Lending”. Documento no publicado presentado en la Northeast Universities Development Consortium Conference [NEUDC] 2001. Boston: University of Boston, 28-30 de septiembre del 2000), dándoles seguimiento o estableciendo acuerdos (como el tipo de sanción, por ejemplo).

23. Ghatak, *op. cit.*, 1999; Sadoulet y Carpenter, *op. cit.*, 1999.

consecuencia, poder prever más fácilmente algún problema que afecte ya sea su capacidad de pago o su voluntad de pago.

- (2) Se asegura un mejor monitoreo y recuperación, debido a la presión grupal ejercida, que es más efectiva gracias a la mayor posibilidad de aplicar sanciones no monetarias sino sociales<sup>24</sup>: mayor capacidad de coacción. Esto no excluye la posibilidad de aplicar sanciones pecuniarias, como la venta del ganado y de algún bien del socio moroso para cubrir el atraso. El incentivo para que el grupo actúe de la forma mencionada es la amenaza de excluir del programa de crédito a todos los miembros en caso de incumplimiento de alguno de ellos. Naturalmente, se supone que la amenaza es creíble; de lo contrario, el esquema de responsabilidad solidaria se rompería<sup>25</sup>. Relacionado con la recuperación, un supuesto ampliamente extendido es que los créditos solidarios tienen mayores tasas de recuperación que los créditos con responsabilidad individual.
- (3) Las personas pobres prefieren trabajar en grupos (colateral social), particularmente porque no cuentan con un colateral físico que pueda ser dado como garantía aceptable por las entidades financieras tradicionales<sup>26</sup>. Esta afirmación se refuerza en el área rural de países como Bolivia y el Perú, donde existe una mayor tradición de vida en comunidad, y donde los elevados niveles de pobreza y la menor importancia de la posesión de activos fijos restringen seriamente sus posibilidades de obtener financiamiento formal. De esta manera, los créditos solidarios responden a esta característica peculiar de los segmentos de bajos ingresos, a diferencia de los créditos individuales, que los excluyen.

De las ventajas indicadas, las dos primeras son las principales atribuidas a los créditos solidarios, que en algunos casos llegan a tomarse como ciertas, lo que no necesariamente es así. Efectivamente, como se verá más adelante, podrían existir situaciones en las cuales, por ejemplo, las tasas de recuperación sean mucho más bajas que con un esquema de créditos individuales<sup>27</sup>, ya sea por una motivación que surja de los mismos grupos —en función de sus propios incentivos<sup>28</sup>—, o que hayan sido inducidos por algún agente externo. En este último caso —en el que interviene un tercer

24. Besley y Coate, *op. cit.*, 1995.

25. Además, se asume que no hay otros prestamistas que tengan políticas relajadas de selección de clientes, como el otorgar el crédito a clientes con deudas impagas con otro prestamista. De no darse esto, la amenaza de exclusión del crédito perdería importancia. La inexistencia de centrales de riesgo que cubran información sistemática de los deudores de las ONG —que son las que tienen una gran proporción de sus carteras con la modalidad de créditos solidarios— en el caso peruano puede contribuir a esta distorsión en el mercado de créditos.

26. Paxton, *op. cit.*, 1996.

27. Besley, *op. cit.*, 1995.

28. Besley y Coate, *op. cit.*, 1995.



agente en la relación prestamista-prestatario incentivando el incumplimiento— puede provocarse efectos devastadores sobre la calidad de la cartera de cualquier entidad microfinanciera que se base en una tecnología crediticia grupal. Esta posibilidad no ha sido suficientemente documentada por la literatura de créditos solidarios.

Por otro lado, debe señalarse también que las ventajas antes señaladas pueden ser muy positivas, pero al parecer no aseguran una rentabilidad espectacular respecto de los créditos individuales, ni tampoco un efecto importante sobre la cartera en riesgo, como puede ser comprobado revisando estadísticas publicadas por el Microbanking Bulletin (MBB)<sup>29</sup> 2000. En efecto, de las 108 experiencias de crédito reseñadas, los retornos ajustados sobre los activos y los indicadores de autosuficiencia operativa y autosuficiencia financiera son mayores para los casos que ofrecen préstamos individuales (cincuenta programas de crédito) que para aquellos que ofrecen créditos a través de grupos solidarios (treinta y ocho casos) y bancos comunales (veinte casos). Sin embargo, el retorno de la cartera<sup>30</sup> sí es mayor en los dos últimos grupos, en los que además son mucho menores los costos administrativos por prestatario. No se aprecian mayores diferencias respecto de la cartera en riesgo mayor a noventa días (indicador de morosidad usado en el MBB) según el tipo de metodología de otorgamiento de créditos (2,2 por ciento en el caso de los programas con créditos individuales, 2,2 por ciento también en los programas con créditos solidarios y 1,6 por ciento en los que tienen bancos comunales).

Ciertamente, estas evidencias tampoco resultan del todo concluyentes, pero pueden representar un buen indicio de que los créditos grupales no necesariamente son más eficientes que los créditos individuales (en términos de mora, costos operativos, rentabilidad). En todo caso, los resultados mostrados apoyan una crítica que va ganando adeptos en la literatura respecto del supuesto de que los créditos grupales tienen (o implican) una menor tasa de incumplimiento<sup>31</sup>.

En cuanto a las desventajas, entre los principales problemas potenciales o dificultades en las que podrían verse inmersos los créditos solidarios pueden citarse los siguientes:

29. Este boletín presenta indicadores de cobertura y sostenibilidad de cientos de entidades microfinancieras alrededor del mundo.

30. La autosuficiencia operativa se define como el indicador ingresos operativos/gastos en intereses, pérdidas de préstamos (castigados) y gastos administrativos. La autosuficiencia financiera incluye los ingresos operativos ajustados y, en el denominador, los ajustes correspondientes de los gastos mencionados. Por su parte, el rendimiento del portafolio mide los ingresos por concepto de intereses sobre los préstamos otorgados entre la cartera promedio de préstamos.

31. Besley, *op. cit.*, 1995; Besley y Coate, *op. cit.*, 1995; Diagne, Aliou: "Dynamic Incentives, Peer Pressure, and Equilibrium Outcomes in Group-based Lending Programs". Presented at the Annual Meetings of the American Economic Association. Chicago, 3-5 de enero de 1998; Huppi y Feder, *op. cit.*, 1990, entre otros.

- (1) Cuando aumentan los montos prestados a cada socio es más difícil tener demandas homogéneas y, por tanto, surgen dificultades al interior del grupo que distorsionan los incentivos implícitos para el monitoreo y la presión grupal. Este es el llamado problema de calce entre la oferta y la demanda de crédito<sup>32</sup>, que está siempre latente dado que difícilmente los socios tienen los mismos requerimientos de financiamiento; y si alguna vez lo tuvieron, sus distintas productividades hacen que sus sucesivas demandas efectivas de recursos usualmente difieran. Este hecho puede reducir la cohesión del grupo, dada la existencia de distintos niveles de riesgo entre los socios. La solución a esto es otorgar montos distintos en función de la capacidad de pago de cada socio o graduar a los socios más productivos y con mayor capacidad de pago a créditos individuales (individualizar). Esta última es una práctica adoptada por la mayoría de ONG crediticias en el Perú y Bolivia. La primera respuesta no parece ser tan extendida, debido a los mayores costos que implica la mayor evaluación crediticia de cada socio.
- (2) Asimismo, a medida que aumenta el tamaño del grupo, existe un mayor riesgo de que se produzca una falla de coordinación para el pago y el seguimiento en él, dado que la posibilidad de que haya un adecuado flujo de información de los integrantes se reduce —los errores de selección pueden aumentar y el seguimiento a los pares no es tan efectivo<sup>33</sup>—, lo que, a su vez, debilita la fuerza que asegura la solidaridad entre los miembros del grupo<sup>34</sup>. Según estos autores, de lo anterior se desprende que si existe un tamaño óptimo del grupo este tiene que ser pequeño<sup>35</sup>, lo cual, a su vez, implicaría que existe un umbral máximo, en términos de monto del crédito y número de miembros del grupo, más

32. Paxton, *op. cit.*, 1996.

33. Impávido, Gregorio: "Credit Rationing, Group Lending and Optimal Group Size", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 69 (2), 1998, pp. 243-260.

34. Besley y Coate, *op. cit.*, 1995. Además, si la cohesión grupal no fuera fuerte desde el principio —que puede darse en casos en los que el prestamista no evalúa bien al grupo, lo que permite que se seleccionen grupos donde los socios solo son conocidos o vecinos, pero que no tienen un compromiso de solidaridad o una tradición de trabajo grupal—, hay más probabilidades de que los problemas surjan más rápidamente.

35. En contraste. Impávido (*op. cit.*, 1998) señala que el tamaño óptimo del grupo no debe ser ni tan grande ni tan pequeño, porque en ambos casos la eficacia de las sanciones sociales es muy débil sobre el comportamiento de los miembros como para contrarrestar los efectos negativos sobre el esfuerzo del reparto del beneficio (cuando el tamaño es muy pequeño) y del problema del "polizón" —*free riding*— (cuando el tamaño es muy grande). El trabajo teórico de Armendáriz (Armendáriz de Aghion, Beatriz: "On the Design of a Credit Agreement With Peer Monitoring", *Journal of Development Economics*, 60 (1), 1999, pp. 79-104) señala que los beneficios del monitoreo de pares se maximizan cuando los riesgos de los prestatarios están correlacionados positivamente y cuando el tamaño del grupo no es ni tan pequeño ni tan grande, en el mismo sentido que lo señalado por Impávido (*op. cit.*, 1998).

allá del cual los incentivos que fundamentan la metodología de los créditos solidarios se reducen, e incluso pueden llegar a desaparecer. Por ejemplo, dado que los montos involucrados son más importantes, los prestatarios pueden realizar una simple evaluación individual de costo-beneficio para decidir si pagan el préstamo o no; de producirse eso, bajo ciertas condiciones, la estrategia óptima para el grupo podría ser no pagar en conjunto, es decir, coludirse<sup>36</sup>. Esta es una de las principales desventajas potenciales de los grupos solidarios, que podría poner en serios problemas a todo el programa de crédito, y puede ser aprovechada por los prestatarios inescrupulosos si no cuenta con un sistema eficaz de seguimiento y control<sup>37</sup>.

- (3) Matizando el argumento anterior, es cierto que cuando todos los integrantes del grupo cumplen con el pago no hay problema, y el incentivo perverso de no pagar puede ser mínimo. Pero cuando uno de ellos incumple (ya sea por falta de capacidad o de voluntad de pago), el resto de los miembros puede verse tentado a analizar si le conviene pagar o no (si el valor presente de continuar la relación crediticia es mayor o no que el valor presente de no pagar), lo cual sucede muchas veces independientemente del motivo del incumplimiento<sup>38</sup>. Como es obvio, en su decisión final intervienen tanto factores internos al grupo (capacidad de pago, nivel de cohesión grupal, o, en general, la fortaleza del llamado colateral social)<sup>39</sup>, cuanto factores propios de la entidad prestamista (la imagen de su solidez y su capacidad para seguir operando, el nivel de satisfacción de los prestatarios, la credibilidad de la amenaza de exclusión del crédito ante un incumplimiento y otros componentes del diseño del contrato), o factores externos al grupo y al prestamista (eficiencia de los mecanismos judiciales y extrajudiciales para asegurar el cumplimiento de los contratos de crédito, existencia de otros prestamistas que podrían otorgarles crédito aun sabiendo que incumplieron con su anterior prestamista, apoyo político a los prestatarios, etcétera).

Hauge<sup>40</sup> realizó una revisión de tres programas de crédito agrícola grupal en Chile, y encontró que los indicadores de cohesión y madurez del

36. Obviamente, el cálculo que realizan los potenciales coludidos no tiene que ser preciso ni económicamente acertado, pero ello no implica que dicha evaluación costo-beneficio no exista.

37. Floro, *op. cit.*, 1996.

38. Además, los incentivos para incumplir son más fuertes cuando alguno de ellos no paga por falta de voluntad, lo cual a su vez puede llevar a desencadenar el llamado *efecto dominó* (Paxton, *op. cit.*, 1996), por un efecto demostración.

39. Se refiere a los incentivos que hacen que la solidaridad funcione: pérdida de reputación, aislamiento social, etcétera.

40. Hauge, Soren: "The Outreach, Impact, and Sustainability of Group-based Credit: Empirical Evidence from Rural Chile". Disertación doctoral no publicada. Universidad de Wisconsin, Madison, 1998.

grupo fueron los predictores más importantes de los bajos niveles de morosidad de los hogares, dada la mayor capacidad del grupo para “seleccionar socios más confiables e inducirlos para pagar”. Este mismo autor encuentra evidencia de que ni el tamaño ni la heterogeneidad del grupo mostraron ser variables significativas para explicar la morosidad. Esta evidencia es opuesta a la encontrada por Paxton<sup>41</sup> para Burkina Faso —como se verá más adelante—, lo que permite afirmar que existe una ambigüedad del efecto de la heterogeneidad del grupo sobre la probabilidad y efectividad de la acción del grupo.

Por otro lado, existen trabajos teóricos, como el de Conning<sup>42</sup>, según los cuales el colateral social puede ser “creado” en situaciones en las que los miembros del grupo tienen una sustancial ventaja relativa en términos de monitoreo y sanción entre los demás miembros respecto del prestamista, y en las que la correlación entre los retornos de los proyectos de los prestatarios no es muy alta (es decir, cuanto más diversificadas sean sus actividades económicas). Varias ONG crediticias peruanas que operan en el ámbito urbano —al igual que gran parte de los prestamistas microfinancieros formales— tienen una fuerte concentración de sus carteras en el sector comercio (mercados), lo cual reduce los costos de selección y seguimiento; no obstante, en el ámbito rural la dispersión de los clientes es mayor y los costos de seguimiento pueden ser altos incluso para los mismos prestatarios. Para reducir la covarianza de ingresos de los socios de los grupos solidarios, la práctica más común ha sido la exigencia de fuentes alternativas de ingresos.

La importancia del monitoreo en el nivel de pago ha sido verificada por Wydick<sup>43</sup>, quien encontró que el monitoreo de pares influye significativamente en las tasas de pago en su análisis de una muestra de prestatarios de la Fundación para el Desarrollo Integral de Programas Socioeconómicos (FUNDAP) en Guatemala<sup>44</sup>. Este autor encontró que dicho monitoreo tiene incluso un efecto mayor que la cohesión social sobre el pago.

- (4) La excesiva concentración de la cartera de los programas de crédito solidario en unas pocas provincias o comunidades rurales es riesgosa, tanto en términos de la concentración del riesgo de covarianza cuanto de la probabilidad de colusión (los acuerdos para organizar una colusión más efectiva tienen menores costos de transacción). En estos contextos, podría resultar peligroso otorgar créditos solidarios, sobre todo si los montos son

41. Paxton, *op. cit.*, 1996.

42. Conning, Jonathan: “Group Lending, Moral Hazard and the Creation of the Social Collateral”, *IRIS Working Paper* n° 195. College Park, MD: University of Maryland, Center for Institutional Reform and the Informal Sector (IRIS), mayo de 1996.

43. Wydick, *op. cit.*, 1999, pp. 463-475.

44. FUNDAP es una entidad afiliada a Acción Internacional. En este trabajo, el rol de las relaciones sociales no fue significativo para asegurar el pago.

relativamente elevados y si estas localidades tienen una fuerte tradición de movimientos sociales que históricamente han luchado por sus intereses; esta fortaleza social podría movilizarlos para coludirse. Una política de diversificación geográfica y sectorial, así como un esquema de graduación de montos —característica importante de los créditos grupales— en función de la capacidad de pago de cada miembro —y no automática—, ayudaría a reducir el riesgo de colusión en la cartera. A nuestro entender, en la literatura no existen referencias a ningún factor político como un elemento desencadenante de una colusión en los créditos solidarios, aunque esto no significa que no puedan existir.

#### LA IMPORTANCIA DEL DISEÑO DEL CONTRATO<sup>45</sup> Y LA RELACIÓN CLIENTE-ACREEDOR

Como ya se indicó, en general, el diseño del contrato puede ser un factor que incentive o desaliente el cumplimiento de los grupos. Un factor no menos importante es la relación prestatario-prestamista. En la medida en que exista una relación confiable, de iguales, y en que ambas partes perciban que obtienen beneficios netos como resultado de esta relación<sup>46</sup>, esta será más estable y duradera. Por el contrario, cuando la relación se deteriora se reducen las posibilidades de llegar a un arreglo entre las partes en caso de incumplimiento. Esto hace que, ante la carencia de garantías reales (o sociales) como colateral, la dificultad para recuperar el préstamo se acentúe.

Por ello, el diseño del contrato debe incluir prácticas financieras que aseguren resultados financieros positivos y, en el caso de créditos solidarios, que garanticen, además, la efectividad del funcionamiento de la responsabilidad solidaria. Solo así puede resguardarse la permanencia del programa de crédito. Por lo tanto, si un prestamista se confía demasiado en los atributos favorables de los créditos solidarios, sin crear un contexto preventivo de la morosidad, tanto *ex ante* —a través de una correcta selección de clientes, una baja exposición al riesgo crediticio y a los *shocks* externos, etcétera— como *ex post* —a través de un riguroso seguimiento preventivo de los clientes y de sus actividades, efectivos mecanismos de coacción preventiva, etcétera—, dichos atributos pueden volverse en contra del prestamista y provocar el colapso del programa de crédito. Los prestamistas deben tener claro que otorgar créditos solidarios es costoso: realizar una correcta selección y un seguimiento cercano de los prestatarios (sin confiarse mucho en la auto-selección y en el monitoreo de pares) implica un costo que deben asumir si

45. El diseño del contrato incluye tanto factores anteriores al otorgamiento del préstamo (e.g., mecanismos de selección o autoselección, promoción del crédito, etcétera), cuanto posteriores a él (e.g., fechas de pago, condiciones e incentivos al pago —garantías, aumento de montos, mejoras en las condiciones, castigos ante incumplimientos—, diversificación de riesgos, políticas de selección, seguimiento y control de la mora, etcétera).

46. Esta es una lección de las finanzas informales.

quieren lograr su permanencia; si no están dispuestos a hacerlo, en el futuro podrían pagar las consecuencias.

A continuación se señalan algunos factores de riesgo que los prestamistas que otorgan créditos solidarios deberían evitar, controlar o compensar con otros instrumentos:

- (1) La existencia de un solo pago al final del plazo del crédito. Aun cuando esta es una práctica común en los prestamistas que operan en las zonas rurales, incluso en las formales (e.g., las Cajas Rurales —CRAC— y algunas Cajas Municipales —CMAC— y Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa —EDPYME— que otorgan créditos agrícolas), esto hace que se concentre excesivamente el riesgo crediticio. Además, el seguimiento requerido para detectar algún cambio en el riesgo crediticio del prestatario es mayor. Si es cierto que, como algunos estudiosos lo señalan, incluso las personas más pobres tienen diversificados portafolios de actividades (agricultura<sup>47</sup>, comercio, etcétera), no habría justificación para no realizar pagos periódicos del capital e intereses, en previsión de la existencia de algún *shock* externo que deteriore la capacidad de pago de los clientes e impida el pago. Además, si el pago es único y al final del plazo, el incentivo para incumplir (i.e., la ganancia de no pagar) es mayor que si los pagos fueran mensuales (modalidad común en los créditos urbanos).
- (2) Garantías “débiles”. Si bien es cierto que en todos los programas que ofrecen créditos solidarios no existen garantías reales, sino básicamente garantías solidarias o algunas garantías “simples” de efecto más bien psicológico (e.g., títulos de propiedad, facturas de artefactos, ganado, etcétera), es evidente que esto reduce la efectividad de la recuperación en caso de incumplimiento. Esto se agrava en el caso de una mala selección de clientes, que incluya en la cartera a aquellos con baja productividad y baja capacidad de pago. Esta no es una apología de las garantías reales, sino simplemente un reconocimiento de la ventaja de su mayor facilidad de realización; lo que implica que pueda generar un mayor incentivo al pago que otros tipos de garantías.
- (3) Concentración geográfica (provincias y comunidades dentro de distritos). La excesiva concentración geográfica de la cartera de préstamos atenta claramente contra un principio de reducción de riesgos de la gestión crediticia y puede causar dificultades financieras a los prestamistas —sobre todo si se trata de créditos grupales—, precisamente porque las posibilidades de comunicación y lazos sociales entre los prestatarios son mayores y podrían actuar como un efectivo instrumento de colusión, como ya fue señalado.

47. La gran mayoría de las experiencias de créditos solidarios en el Perú se ha dado en el ámbito rural, donde los prestatarios se dedican principalmente a actividades agropecuarias.

Naturalmente, si los lazos sociales son débiles, un mecanismo de préstamos grupales con responsabilidad solidaria para el pago no podrá tener el mismo resultado en términos de las tasas de recuperación, debido a que la presión social generada no será muy fuerte<sup>48</sup>; del mismo modo que la "solidaridad grupal" podría no ser muy sólida al momento de coludirse. Los programas de créditos solidarios en los cuales el prestamista no evalúa rigurosamente a los potenciales clientes en la etapa de selección (aun si hay una autoselección), normalmente están creando los problemas desde el inicio, independientemente de cuán bien hagan sus tareas de seguimiento. Algunas de ellas, seguramente guiadas por un comprensible deseo de reducir sus costos operativos, relajan su intervención en la selección y no dedican mucho esfuerzo al seguimiento de sus clientes. Los costos de estas decisiones se hacen notar, tarde o temprano.

- (4) En el mismo sentido que en el punto 3, la concentración sectorial crea dificultades para una gestión sostenible. En general, la diversificación de la cartera es una práctica recomendable porque reduce la posibilidad de que los retornos de los integrantes del grupo estén correlacionados (covarianza de riesgos), lo que a su vez permite cubrirse mejor de la ocurrencia de *shocks* sistémicos. Por otro lado, algunos prestamistas señalan que no es tan importante que sus clientes tengan varias actividades con las que podrían pagar el crédito, y que lo que les importa, más bien, es que, incluso con una sola actividad, esta sea lo suficientemente rentable como para pagar el crédito y tener un excedente que le permita seguir acumulando. En un contexto de creciente competencia, los clientes cuya actividad principal sea suficiente para cubrir sus deudas deben representar, sin duda, un mercado reducido respecto de aquellos cuyo conjunto de actividades constituye la fuente de pago de sus deudas; además de que estos últimos tienen una menor exposición al riesgo sistémico. En el caso de los créditos solidarios, en la medida en que los miembros del grupo realicen actividades económicas diversificadas, la probabilidad de tener que asumir las deudas de los demás es menor; es decir, se reduce la posibilidad de compartir los riesgos de este tipo de créditos<sup>49</sup>.

Las experiencias exitosas de microfinanzas urbanas tienen como principios los tipos de diversificación señalados en los puntos (3) y (4)<sup>50</sup>.

- (5) Señales débiles para los incumplidos. La poca energía aplicada a los clientes morosos (*e.g.*, la existencia de pocos casos de cobranza coactiva) puede emitir señales negativas para los clientes, quienes podrían

48. Wörz, Julia: "Group Lending and Its Implications in Credit Markets for Poor People", *Transition Economic Series* n° 12 (setiembre). Viena: Institute for Advances Studies, 1999.

49. Besley y Coate, *op. cit.*, 1995, p. 18.

50. González-Vega, Claudio: "Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales" (capítulo 2), en Mark D. Wenner, Javier Alvarado y Francisco Galarza, editores: *Prácticas prometedoras en finanzas rurales. Experiencias de América Latina y el Caribe*. Lima: CEPES/BID/Academia de Centroamérica, 2002 (en prensa).

usar esta debilidad —que distorsiona la cultura de pago— para incumplir<sup>51</sup>. Si a esto se le agrega el hecho objetivo de que en el Perú y en otros países como Argentina, Bolivia, Chile y Paraguay existe una gran lentitud en los procesos judiciales —que aumenta los costos de recuperación de los prestamistas—, los incentivos para no pagar se acentúan<sup>52</sup>. De esta manera, para créditos de montos reducidos —e.g., de mil dólares—, los costos de la recuperación judicial pueden ser tan altos que no se justificaría, en términos económicos, usar la vía judicial.

- (6) Otro factor importante es la experiencia crediticia previa e imagen de debilidad del prestamista, que puede ser un factor explicativo de su aversión o propensión al cumplimiento. En la medida en que los prestatarios hayan tenido experiencias crediticias que no promovían una cultura de pago —como es el caso de las políticas de crédito cero y la condonación de créditos del ex Banco Agrario del Perú— o que perciban que la organización prestamista no permanecerá mucho tiempo como tal<sup>53</sup>, estos podrían tener expectativas/incentivos para no pagar en sus futuros créditos; más aún si con esta actitud pretenden hacer que el prestamista sea financieramente inviable (caso extremo). En un contexto de poca cultura de pago, los desafíos del prestamista para emitir señales sólidas de su seriedad en la recuperación, así como en la selección y el seguimiento, son mayores.
- (7) Por último, como ya fue señalado, a medida que crece el tamaño del grupo, este podría ser menos estable, ya que aumentan los incentivos para incumplir<sup>54</sup>. Otro componente que puede distorsionarse cuando el grupo

51. Y también a los clientes potenciales, quienes desde antes de iniciar la relación crediticia sabrán que si incumplen el pago, el prestamista no será tan drástico en la recuperación.

52. Véase Trivelli, Alvarado y Galarza, *op. cit.*, 1999. En el caso del Perú, la duración estimada es de tres años, periodo en el cual se logra recuperar solo 30 por ciento del principal. Véase también Fuentes, J. Rodrigo y Carlos P. Maquerra: "Institutional Arrangements to Determine Loan Repayment in Chile", *Research Network Working Paper R-74* (setiembre). Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Oficina del Economista Jefe, 1999; Straub, Stéphane y Horacio Sosa: "Institutional Arrangements to Ensure Willingness to Repay in Financial Markets: a Case Study of Paraguay", *Research Network Working Paper R-378* (diciembre). Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Oficina del Economista Jefe, 1999; y Cristini, Marcela; Ramiro Moya y Andrew Powell: "The Importance of an Effective Legal System Credit Markets: the Case of Argentina", *Research Network Working Paper R-428* (febrero). Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Oficina del Economista Jefe, 2001.

53. Algunas ONG en el Perú han enfrentado este problema. Se han reportado casos en los que los prestatarios de algunas zonas se coludieron para no pagar aludiendo que los recursos prestados por las ONG provenían de donaciones de la cooperación internacional. Su condición de ONG contribuyó, además, a la percepción de poca solidez y de que no perduraría en el tiempo.

54. Schmidt, Reinhardt y Claus-Peter Zeitinger: *Critical Issues in Small and Microbusiness Finance*. Frankfurt: Internationale Projekt Consult GmbH (IPC), 1994; Besley y Coate, *op. cit.*, 1995; Olson, Mancur: *The Logic of the Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965; Ghatak y Guinnane, *op. cit.*, 1999, pp. 195-228.



es muy grande es el monitoreo de sus miembros, lo que a su vez puede conducir a mayores incumplimientos<sup>55</sup>. Esto puede producirse independientemente de la mayor homogeneidad o heterogeneidad del grupo.

#### LOS DETERMINANTES DEL PAGO EN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS EXITOSAS

Los resultados teóricos discutidos en las secciones anteriores han motivado a varios investigadores a contrastarlos con la evidencia empírica, luego de la etapa de *boom* de los años ochenta, cuando la mayoría de trabajos sobre créditos solidarios aceptaba como válida la premisa de que, efectivamente, estos promovían la solidaridad grupal en caso de incumplimiento de uno de los miembros, y que la mecánica y los incentivos mismos de estos créditos hacían que hubiera una preocupación de cada miembro por vigilar las acciones de los demás (gracias a la responsabilidad solidaria en el pago y a la amenaza de exclusión de futuros créditos en caso de incumplimiento). Con todo, hay todavía relativamente poca evidencia empírica sobre el tema.

Pareciera ser, entonces, que dado que no existe evidencia sólida acerca de los elevados niveles de pago que se garantizan en los créditos solidarios, debemos aceptar que detrás del mecanismo de solidaridad grupal pueden existir, en general, dos efectos contrapuestos, que podrían llevar ya sea al cumplimiento del pago de todo el grupo (funcionamiento pleno de la responsabilidad solidaria), o bien al incumplimiento de algún miembro o de todo el grupo, dependiendo de la fuerza de cada uno<sup>56</sup>. Un caso extremo de esto último sería el de la colusión, donde intencionalmente todo el grupo —y muchos grupos dentro de una misma localidad— decide no pagar, desconociendo así la existencia de la deuda.

Por un lado, el efecto positivo ocurre cuando los individuos cubren las deudas de sus pares (socios) incumplidos. En la medida en que el llamado colateral social sea muy fuerte, los miembros que podrían haber incumplido con un esquema de préstamos individuales pagan para evitar las penalidades impuestas por el grupo de miembros que sí cumplen con el pago. Como puede notarse, esto incluye tanto el caso en el cual algún miembro incumple ante una reducción en su capacidad de pago, cuanto el caso en el que simplemente no quiere pagar porque sabe que los demás cubrirán su deuda (*free rider*)<sup>57</sup>. En la medida en que la cohesión del grupo sea menor, el problema del *free rider* será más acentuado.

55. Impávido, *op. cit.*, 1998.

56. Estos efectos son ampliamente descritos por Besley y Coate, *op. cit.*, 1995; y Paxton, *op. cit.*, 1996.

57. Este problema consiste en que, dadas ciertas circunstancias perversas, un miembro del grupo puede aprovechar la existencia de un bien público (la solidaridad grupal) para no pagar aun teniendo los recursos para hacerlo (morosidad estratégica).

Por otro lado, el efecto negativo hace que un miembro incumpla si los demás también lo hacen, dado que el beneficio neto del miembro que paga a tiempo tanto su deuda cuanto la de sus pares incumplidos puede ser importante. En este caso, la presencia de la responsabilidad solidaria lleva a que un individuo que podría haber pagado bajo un esquema de responsabilidad individual incumpla. Así, el efecto dominó dentro del grupo es, obviamente, una forma de morosidad por falta de voluntad de pago (morosidad estratégica)<sup>58</sup>, alentado por la falta de una garantía<sup>59</sup> fácilmente realizable.

Esta contraposición de efectos es también resaltada por Ghatak y Guinnane<sup>60</sup>, quienes desarrollan un modelo de crédito con solidaridad grupal, del cual se desprenden dos situaciones finales: éxito (altas tasas de pago) o fracaso (elevada morosidad, incluso mayor que la que se daría en el caso de créditos con responsabilidad individual para el pago). El último caso se puede entender como un problema de *free rider*. De esta manera, lo que inicialmente podría haber sido un efectivo mecanismo no monetario para asegurar el pago, se convierte en un instrumento usado para incumplir tramposamente. Si este comportamiento se extiende a todos los grupos de una localidad, los efectos de sus acciones podrían ser altamente nocivos para los prestamistas involucrados. Este parece haber sido el caso de varios prestamistas institucionales (ONG) que prestaban en zonas rurales del Cusco en años muy recientes.

### *Los determinantes del pago*

Precisamente, aplicando el marco anterior, Paxton<sup>61</sup> analiza una muestra de 235 grupos en un programa de crédito (Sahel Actino) de Burkina Faso, África, y aplica un modelo econométrico para analizar los determinantes de los problemas de pago, y si estos problemas se manifestaron en una reducción de los niveles de pago. El hallazgo general es que cuando aquellos grupos que son homogéneos<sup>62</sup> están en zonas urbanas y tienen un buen liderazgo y entrenamiento que haga posible prever y solucionar casos de incumplimiento individual, así como una historia previa de trabajo en grupos, la probabilidad de pago es máxima. Asimismo, se encontró que los problemas señalados de calce de la oferta con las demandas de crédito y el efecto dominó fueron factores significativos que influyeron negativamente en el aumento de la morosidad.

Los resultados anteriores dan pie para reflexionar sobre los aspectos que son relevantes para el análisis como factores explicativos para el éxito de una tecnología solidaria. En primer lugar, la experiencia del trabajo en grupos, que resulta crucial para entender ya sea la fuerza de la presión gru-

58. Paxton, *op. cit.*, 1996, p. 141.

59. Rodríguez-Meza, *op. cit.*, 2000.

60. Ghatak y Guinnane, *op. cit.*, 1999.

61. Paxton, *op. cit.*, 1996.

62. Este resultado difiere de los hallazgos de Wydick (*op. cit.*, 1999), según los cuales la homogeneidad del grupo no tiene un efecto significativo sobre el pago.

pal para pagar, como aquella para no pagar (colusión); en segundo lugar, la dinámica del grupo (fortaleza o no de la presión y solidaridad grupal *ex ante* y *ex post*); en tercer lugar, el liderazgo del jefe o coordinador del grupo y del grupo dentro de su comunidad, como fuente de un mayor control del cumplimiento sobre los demás miembros, así como de una mayor legitimidad de su presión en caso de incumplimiento; en cuarto lugar, las reglas implícitas o explícitas al interior del grupo, que refuerzan los incentivos para mantener el pago, aunque también pueden actuar en contra de los intereses del prestamista (cuando valoran más los "activos" propiamente sociales —vida en comunidad, defensa de los intereses grupales, etcétera<sup>63</sup> — que la relación crediticia); y, finalmente, las externalidades (efecto dominó, *shocks* externos sobre la producción o los precios relevantes para los prestatarios, intromisión política, etcétera), que pueden ser tan perversas sobre el pago como la falta de voluntad misma.

### *¿Por qué fallan los créditos grupales?*

En un resumen reciente de Sharma y Zeller (2000), a partir de Sharma y Zeller<sup>64</sup> y Zeller<sup>65</sup>, se ofrecen importantes lecciones sobre las variables que deben tenerse en cuenta para asegurar el éxito de un programa de crédito solidario, sobre la base de evidencia para Bangladesh y Madagascar<sup>66</sup>. Los resultados encontrados en algunos casos confirman los resultados esperados señalados en las secciones previas respecto de la importancia de factores como el tamaño del grupo, el monto del préstamo, la diversificación de la cartera y la existencia de lazos sociales. Se encontró que los determinantes del pago<sup>67</sup> en los préstamos grupales fueron los siguientes:

- (1) *Tamaño del grupo*. Cuanto mayor sea el tamaño del grupo, más imperfectos son los flujos de información probable entre los miembros y el

63. Nótese que si bien los prestatarios de una misma comunidad pueden compartir una historia de trabajo en equipo, esta misma lógica puede no ser aplicable para el caso de los créditos, donde tienen que *compartir riesgos*, más allá de solo trabajar "en grupos". Sin duda, los incentivos son distintos, lo que implica que los miembros deban analizar el componente de riesgo en su decisión de asociarse con otros solicitantes de crédito.

64. Sharma, Manohar y Manfred Zeller: "Repayment Performance in Group Based Credit Programs in Bangladesh: an Empirical Analysis", *FCND Discussion Paper* n° 15. Washington D.C.: International Food Policy Research Institute (IFPRI), 1996.

65. Zeller, *op. cit.*, 1998, pp. 599-620.

66. Los casos analizados en Bangladesh fueron el BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee), la ASA (Association for Social Advancement) y el RDRS (Rangpur Dinajpur Rural Service). En Madagascar se seleccionó una muestra de clientes de seis programas de crédito: ODR-GCV Paddy Banks, ACCS, KOBAMA, FIFATA, MALTO y CIDR.

67. En el estudio de Sharma y Zeller (*op. cit.*, 1996) se realizó el análisis econométrico sobre los determinantes de la morosidad, mientras que en el de Zeller (*op. cit.*, 1998) el análisis fue sobre los determinantes del pago.

pago puede fallar (aumenta la probabilidad de incumplimiento) debido a una pobre selección y un deficiente monitoreo.

- (2) *Monto del préstamo.* Por lo general, a mayor monto es más difícil cumplir las obligaciones del préstamo ante la eventualidad de que falle la actividad principal financiada, más aún si el pago es al final del ciclo productivo o comercial financiado. Luego, es probable que aumente una mora indeseada.
- (3) *Diversificación del portafolio de actividades del grupo de crédito.* La diversificación del portafolio de actividades económicas realizadas por el grupo reduce la covarianza entre los ingresos de sus miembros, lo que, a su vez, hace más fácil (y probable) para un miembro "garantizar" o cubrir la deuda de otro miembro que atraviesa dificultades para el pago. El resultado final es una menor tasa de mora.
- (4) *Interrelaciones sociales dentro del grupo.* En grupos mejor conectados socialmente, se espera que la información fluya mejor y más rápido y, por tanto, habría un menor riesgo moral asociado con "garantizar" a un socio que es incapaz de cumplir los requerimientos del pago. Sin embargo, los factores culturales pueden volverse importantes cuando se convierten en una dificultad social para imponer sanciones a los parientes o vecinos o comuneros pares y, en este camino, diluir el proceso de coacción. Precisamente por esta razón, algunos programas de crédito prohíben formar grupos con parientes cercanos. Así, la participación de la entidad prestamista en la selección se hace indispensable para reducir los errores de selección.
- (5) *Nivel de racionamiento de crédito.* A mayor nivel de racionamiento impuesto al grupo, mayor será el nivel de demanda de crédito insatisfecha del grupo. Si esto genera una mayor preocupación por lograr mayores privilegios de endeudamiento futuro, puede esperarse que el grupo aumente sus esfuerzos por reducir la tasa de morosidad. Sin embargo, si el grado de racionamiento es alto, es probable que el monto del crédito sea cada vez menos importante, de modo que el prestamista pueda no ser considerado más como un socio de largo plazo. Desde esta perspectiva, es probable que un excesivo racionamiento reduzca los incentivos para cumplir con el cronograma de pagos.

En el caso del estudio de Sharma y Zeller<sup>68</sup> no se encontró un efecto positivo (sino negativo) de la incidencia de los *shocks* (reducción de ingresos, enfermedades de familiares, etcétera) sobre los niveles de pago, pero esto podría deberse a que lo importante no es solo la existencia de *shocks* que puedan afectar el pago, sino de la severidad de estos. Por otro lado, en el caso de la variable proporción de tierra cultivada con acceso a riego, se esperaba que esta tuviera una correlación negativa con la tasa de mora, al

68. Sharma y Zeller, *op. cit.*, 1996.

asegurar una mayor producción potencial. No obstante, el coeficiente es positivo y significativo.

Los factores mencionados anteriormente son importantes no solo porque señalan las pistas para lograr menores tasas de morosidad, sino también porque permiten advertir sobre los factores que podrían afectar el logro de niveles de recuperación aceptables. Además, están respaldados por evidencia empírica.

A continuación se presenta el modelo de pago en los grupos solidarios de Besley y Coate<sup>69</sup>, que ha servido de patrón de comparación de varios trabajos posteriores y ha promovido la profundización de la teoría de los grupos solidarios.

### *Un juego simple de pago en los grupos solidarios*

Se trata de un juego simple de un grupo bipersonal y de dos periodos (para simplificar el problema) donde existe, *ex ante*, homogeneidad de características entre los prestatarios, quienes obtienen un retorno,  $\theta$ , sobre su respectivo proyecto. Estos retornos dependen de una distribución de probabilidad aleatoria. Al inicio del periodo 1, cada socio ( $P_i$ ) se presta un sol y debe pagar ese sol más  $r$  veces ( $r$  incluye capital más intereses) el monto prestado al final del periodo (es decir, paga  $r$ ); de modo que el préstamo total a ser pagado es  $2r$ . Se asume también que el pago es una decisión de todo o nada: el grupo paga  $2r$  o no paga nada. Los prestatarios tienen idénticas características.

Si al final del periodo el grupo entra en mora, el prestamista aplica penalidades (denotadas por  $p$ ) ya sea al cliente incumplido ( $p[\theta_1]$ ) o a su garante solidario ( $p[\theta_2]$ ). Estos castigos son una función positiva de sus respectivos retornos, y pueden consistir en la confiscación de algún bien o algún otro castigo a los prestatarios. Como consecuencia de ello, los "equilibrios perfectos en subjuegos" (EPSJ)<sup>70</sup> dependen de los valores de los retornos ( $\theta_i$ ). Así, si ambos prestatarios tienen altos retornos en su proyecto productivo —i.e., muy por encima del nivel que los hace indiferentes entre pagar o incumplir—, solo uno de ellos pagará la deuda total en el EPSJ. Si solo uno tiene altos retornos, este es el que pagará. De otro lado, si ambos retornos son "medios", cada uno pagará su parte solo si el otro también lo hace; en cualquier otro caso, ninguno pagará su deuda (caso típico del dilema del prisionero). Finalmente, en todos los demás casos, la solución al juego se alcanza cuando todos los miembros incumplen la deuda (colusión)<sup>71</sup>.

69. Besley y Coate, *op. cit.*, 1995.

70. Un *equilibrio perfecto en subjuegos* es aquel en el cual existen equilibrios de Nash —lo que implica que las acciones seguidas por cada participante en un "juego" son las mejores respuestas posibles a lo que ellos esperan que harán los demás participantes— en cada subjuego *propio*. Para más detalles, consúltese Kreps, David M.: *Curso de teoría microeconómica*. Madrid: McGraw Hill, 1995.

71. Como puede notarse, existe una interrelación entre las decisiones de ambos

Esto significa que cuando los rendimientos de las actividades financiadas de los prestatarios son bajos, las probabilidades de incumplimiento son mayores; más aún si uno de ellos no tiene voluntad de pago (o no encuentra rentable pagar). En este último caso, la probabilidad de que se produzca una colusión es máxima.

Para hacer más realista el juego, y modelar los efectos del incumplimiento de un prestatario sobre el otro, se introduce la existencia de sanciones sociales (denotadas por  $s$ ) de parte del prestatario cumplido en contra del moroso (estas sanciones pueden ser solo la amonestación al moroso, excluirlo de sus otras actividades, comunicar a la comunidad del hecho para que haya un castigo más amplio —además de su pérdida de reputación—, quitarle algunos bienes, etcétera)<sup>72</sup>. Estas penalidades dependerán del daño causado al socio y de cuán razonable o justificado haya sido el incumplimiento. Si no se provoca daño alguno o el incumplimiento se debe a un efecto exógeno incontrolable, no hay sanción social.

Viendo los resultados del juego, en la primera etapa, dados sus retornos de sus actividades financiadas (ya realizadas), cada prestatario decide al mismo tiempo si contribuye ( $c$ ) o no ( $n$ ) con el pago de su parte ( $r$ ) del préstamo total ( $2r$ ). Como puede verse en el gráfico, si los dos toman la misma decisión, el resultado es simple (III: mora total o IV: pago total). Por otro lado, en el caso en el que un prestatario haya elegido pagar ( $c$ ), debe decidir pagar ( $R$ ) o no ( $D$ ) el monto total del préstamo solo (segunda etapa). Si, por ejemplo, el prestatario 1 decide pagar cuando su socio decide no contribuir ( $n$ ) en la primera etapa (estrategia  $\{(c,R),n\}$ , resultado V), los pagos serán  $\{(\theta_1 - 2r), (\theta_2 - s(r, \theta_2))\}$ ; pero si elige no pagar (estrategia  $\{(c,D),n\}$ , resultado VI), los pagos serán  $\{(\theta_1 - p(\theta_1)), (\theta_2 - p(\theta_2) - s(p(\theta_1) - r, \theta_2))\}$ . En el primer caso se obtiene el resultado donde el mecanismo de responsabilidad solidaria estaría funcionando, mientras que en el segundo, el llamado efecto dominó estaría imponiéndose<sup>73</sup>.

Como puede notarse, los equilibrios del juego también dependen de los retornos de los proyectos individuales, así como de las penalidades sociales y aquellas impuestas por el prestamista. Besley y Coate<sup>74</sup> demuestran que

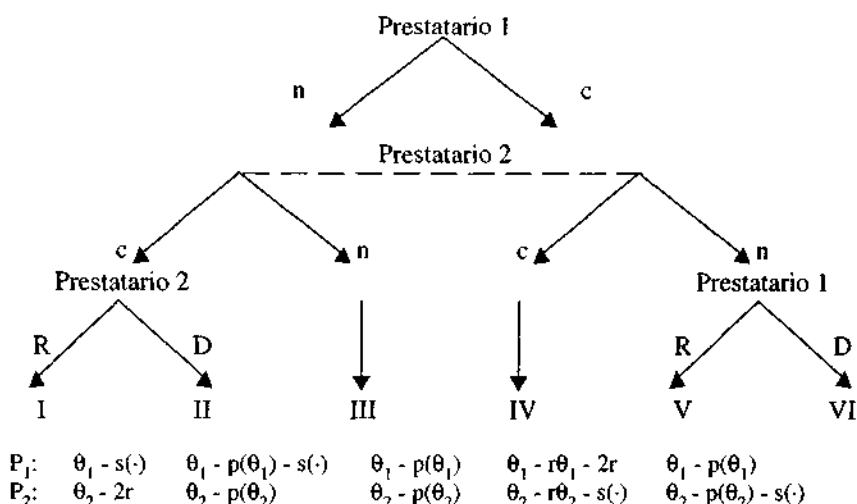
prestatarios. Por ejemplo, el prestatario 1 puede decidir pagar todo el préstamo si cree que el prestatario 2 no pagará su parte; pero si este último cree que aquello sucederá, no tendrá incentivos para pagar. Por otro lado, el no pago de uno de los miembros obviamente afecta la función de pagos del otro, al tener que asumir el pago de  $r$ , o la penalidad de la OMF (véase resultados V o VI en el gráfico 1).

72. Como se verá a continuación, los resultados son similares a los encontrados sin la existencia de sanciones sociales (*colateral social*).

73. Otros resultados mostrados en el gráfico son: si el prestatario 1 decide en la primera etapa no contribuir, mientras que el prestatario 2 decide lo contrario, y en la segunda etapa este último elige pagar todo el préstamo (estrategia  $\{n, (c,R)\}$ , resultado I), las funciones de pagos serán  $\{\theta_1 - s(r, \theta_1), \theta_2 - 2r\}$ ; pero si elige  $D$  (estrategia  $\{n, (c,D)\}$ , resultado II del gráfico 1), las funciones de pago serán  $\{\theta_1 - p(\theta_1) - s(p(\theta_2) - r, \theta_1), \theta_2 - p(\theta_2)\}$ .

74. *Op. cit.*, 1995.

## Juego de pago grupal\*



\* Besley y Coate, *op. cit.*, 1995.

Nota: Cuando la estrategia es  $\{n, (c, R)\}$ ,  $s(\cdot) = s(r, \theta_1)$ ; cuando es  $\{(c, R), n\}$ ,  $s(\cdot) = s(r, \theta_2)$ ; cuando es  $\{(c, D), n\}$ ,  $s(\cdot) = s(p(\theta_1) - r, \theta_2)$ ; y, finalmente, cuando es  $\{n, (c, D)\}$ ,  $s(\cdot) = s(p(\theta_2) - r, \theta_1)$ .

cuando los retornos netos (que incluyen retornos del proyecto, costo del crédito y penalidades por incumplimiento) son lo suficientemente altos para al menos un prestatario, el préstamo del grupo será pagado, y si el nivel de retornos está en un nivel intermedio, puede ser pagado; pero si los retornos son muy bajos, no será pagado. Asimismo, si las penalidades sociales son muy altas (severas), el equilibrio se alcanza solo cuando ambos prestatarios pagan su deuda<sup>75</sup>.

No vamos a detenernos a analizar cada uno de los resultados, porque ello escapa a nuestros fines<sup>76</sup>. Los dos resultados genéricos que nos interesan son: (i) la solidaridad grupal (ayudar al otro miembro que no puede o no quiere pagar su deuda); o, (ii) el llamado efecto dominó, que podría ocurrir cuando un individuo que sí pagaría si tuviera un crédito

75. Wydick (Wydick, Bruce: "Group Lending under Dynamic Incentives as a Borrower Discipline Device". University of San Francisco, Departamento de Economía, febrero del 2000) modela un juego donde el monitoreo de pares, así como la posibilidad de compartir riesgos y la amenaza de expulsión del grupo, generan incentivos para la reducción del *riesgo moral* en los créditos. En este sentido, dichos factores constituyen elementos que *disciplinan* el comportamiento interno del grupo. Estos resultados son consistentes con los señalados por Besley y Coate (*op. cit.*, 1995).

76. Los interesados pueden consultar Besley y Coate, *op. cit.*, 1995.

netamente individual, decide incumplir el pago basado en el incumplimiento del otro. La colusión de prestatarios puede ser un resultado particular de este efecto.

Como ya se indicó, un resultado posible que se muestra en el gráfico anterior es aquel en el que un prestatario (prestatario 1 — $P_1$ —, por ejemplo), basado en la responsabilidad solidaria, decide no pagar pudiendo hacerlo, con la expectativa de que el prestatario 2 pague por él, al no desear que el prestamista le corte el acceso a futuros créditos. Este problema de *free rider* puede caracterizar a los grupos en los que los flujos de información no son buenos, de manera que el resto del grupo no se percata de que el incumplido está aprovechándose de ellos para no pagar. Este resultado es muy factible en la gran mayoría de experiencias en las que la formación de grupos se realiza sin seguir los principios de una buena autoselección, de modo que a los malos pagadores les es fácil “filtrarse” al programa de crédito.

Piénsese en el caso de los mercados comerciales (en los que muchos prestamistas formales e informales peruanos tienen a gran parte de sus clientes), donde operan muchos vendedores de distintas mercaderías (frutas, abarrotes, herramientas, agroquímicos, etcétera). Si bien es cierto que algunos de estos comerciantes pueden tener mucha información sobre sus vecinos respecto de su actividad comercial, es menos probable que tengan información sobre sus actividades en otros rubros, o sobre sus antecedentes crediticios, o sobre su conducta familiar. Además, debe ser bastante improbable que exista entre ellos lazos sociales y comunitarios que los hagan sentirse parte de un colectivo. Al menos, debe ser poco factible que esta situación se dé en la mayoría de los casos.

Incluso, esto mismo puede ocurrir en algunas de las comunidades (campesinas), donde ni los lazos sociales ni comunitarios son tan fuertes, al no representar la comunidad el eje sobre el cual giran las vidas de sus habitantes. En estos casos, confiar en el grupo para que se autoseleccione, o en la comunidad para que “supervise” esta selección de clientes e incluso la avale, resulta entregarse a una aventura con una alta posibilidad de fracaso esperado. En estos casos, además, el sistema de control y seguimiento tiene que ser lo suficientemente sólido como para detectar a tiempo algún intento de acuerdo para el no pago, o para prever la existencia de algún efecto externo sobre la capacidad de pago de sus clientes. Los mecanismos de graduación de préstamos también tienen que promover la cultura de pago y deben responder a prácticas que reduzcan el riesgo, como una nueva evaluación crediticia del cliente antiguo.

En suma, puede afirmarse que los resultados encontrados en un nivel teórico en el juego simple antes analizado pueden ser sumamente representativos de sucesos reales, y concretamente de eventos en los que la motivación y los incentivos para la solidaridad grupal para el pago desaparecen debido a una serie de factores como la debilidad del prestamista, el alto costo de transacción de reunirse, el poco rigor de las sanciones sociales, entre otros. La importancia de la evidencia empírica radica en



que no solo valida —o no— un modelo empírico, sino también en que puede aportar nuevos elementos de juicio para la construcción de modelos más realistas.

## CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

Alentadas por el inusitado éxito de la experiencia pionera del Grameen Bank de Bangladesh, numerosas experiencias de créditos solidarios surgieron en las últimas dos décadas en todo el mundo. El auge de los programas de créditos solidarios se explica también por la preocupación de muchas agencias de desarrollo internacional y gobiernos por buscar mecanismos efectivos de reducción de la pobreza en todas partes del mundo. Cantidades crecientes de recursos se han canalizado hacia el financiamiento de estas experiencias, cuyo mercado meta han sido, en general, los sectores de bajos ingresos, aquellos excluidos del mercado financiero formal. De esta manera, el fomento y apoyo de estas organizaciones solía estar condicionado a canalizar los recursos hacia dichos segmentos. De ahí que los montos promedio hayan sido típicamente muy reducidos.

No obstante el gran apoyo recibido, no todas las organizaciones que aplicaban la metodología de grupos solidarios (con responsabilidad solidaria) han tenido el éxito esperado. Muchas de ellas han alcanzado magros resultados financieros y una elevada dependencia de subsidios a lo largo de su existencia. Las más exitosas, en cambio, sí han tenido importantes avances en su autosuficiencia financiera. Algunas lecciones que pueden extraerse de estos casos exitosos incluyen, entre otras:

- (1) *La selección es crucial para asegurar el pago.* No basta que se promueva la autoselección de miembros; el prestamista debe realizar esfuerzos para asegurarse de que se cumplan criterios básicos de diversificación de actividades de los prestatarios, evitar la inclusión de familiares en los grupos y evaluar la capacidad y voluntad de pago de cada uno de los miembros (en este sentido, estos factores no difieren de los usados en los créditos con responsabilidad individual).
- (2) *El monitoreo de pares es esencial, pero debe estar acompañado por mecanismos de monitoreo del prestamista, para asegurar el éxito de la modalidad de crédito.* Confiarse demasiado en los incentivos de los miembros para vigilarse entre sí puede ser contraproducente, especialmente cuando los pagos se realizan al final del periodo del préstamo (créditos agrícolas) y cuando hay una importante concentración de la cartera en algunas localidades. Por otro lado, debe evitarse una excesiva concentración de la cartera, tanto en términos geográficos cuanto en las actividades económicas financiadas.
- (3) *Los lazos sociales.* Aun cuando no queda muy claro si su existencia es imprescindible para asegurar el pago, lo que sí es cierto es que su importancia depende directamente de su capacidad para monitorear, presionar

y sancionar efectivamente a los socios ante incumplimientos. Algunos autores —e.g., Diagne y Che<sup>77</sup>— señalan que en la práctica es difícil que el grupo pueda presionar al socio incumplido, porque ello puede implicar romper relaciones (no financieras) que son más importantes y frecuentes que el crédito. Más bien, señalan los autores, la presión grupal es fundamentalmente pasiva, es decir, tiene que ver más con la vergüenza por causar perjuicios a los socios cumplidos. Esta presión pasiva puede ser claramente insuficiente para garantizar el repago del socio moroso, con lo cual el valor del colateral social sería prácticamente nulo.

- (4) Los reportes cruzados de los prestatarios (a lo Grameen) pueden constituir elementos efectivos de seguimiento de los prestatarios, con información sin costo para el prestamista. Estos reportes pueden ser reemplazados por otros mecanismos similares de autosupervisión del grupo.
- (5) La imagen de seriedad y permanencia de la organización prestamista es importante. Esto evita o reduce los incentivos al riesgo moral vigente para los prestatarios y de selección adversa para los clientes potenciales. Cuanto menos seria y más débil se perciba una entidad prestamista, más dificultades tendrá en la recuperación. Este problema puede agudizarse hasta lograr un efecto dominó en gran escala (colusión), si no se cumplen ciertas condiciones señaladas en los puntos (1) al (3).

Por otro lado, las limitaciones más importantes de los créditos grupales con responsabilidad solidaria están referidas a su vulnerabilidad ante el aumento en el tamaño del grupo y del monto individual y grupal del crédito. Una limitación adicional es que esta metodología tiende a implicar límites a sus prestatarios más ricos<sup>78</sup>, por lo cual los mismos Grameen Bank y Bancosol —además de otras experiencias en Europa del Este y Rusia— han abandonado esta metodología para los prestatarios de mayores ingresos, y la han mantenido para sus clientes de menores ingresos. Además, en sociedades donde el trabajo grupal es cada vez menos usual, donde la individualización de comportamientos es lo que prima, es más difícil implementar mecanismos de créditos solidarios con responsabilidad solidaria. En estos casos parece más útil y eficiente usar mecanismos de créditos con responsabilidad individual.

Las organizaciones de microfinanzas no formales del Perú y Bolivia han seguido la misma individualización señalada en el párrafo anterior, traducida en un esquema de graduación implícito. Luego de esta graduación a créditos individuales, cuando los montos demandados por sus mejores clientes

77. Diagne, *op. cit.*, 1998; Che, Yeon-Koo: "Joint Liability and Peer Monitoring Under Group Lending". University of Wisconsin, Departamento de Economía, mayo de 1999 (Mimeo).

78. Armendáriz de Aghion, Beatriz y Jonathan Morduch: "Microfinance Beyond Group Lending", *Economics of Transition*, 8 (2), 2001, pp. 401-420.

superaron los límites impuestos por sus tecnologías individuales, estos encontraron la cantidad y las condiciones requeridas en el sistema financiero formal. De ahí que sea importante que los créditos solidarios (y otras modalidades de créditos típicamente no formales) puedan crear una cultura de pago y registrar información de sus clientes, que luego puede ser aprovechada por el sistema financiero formal. El tema de las centrales de riesgos de los clientes no formales es crucial para reducir los problemas de selección adversa, cuestión pendiente en el Perú.

En el tema de la recuperación, los créditos grupales con responsabilidad solidaria no siempre implican una menor tasa de morosidad que los créditos individuales. Esto significa que la selección, el monitoreo de pares y la presión grupal para el pago no siempre son más efectivos que la presión ejercida por los prestamistas sobre prestatarios que son responsables exclusivamente por su propio préstamo. Aquí, evidentemente, intervienen tanto factores internos —capital humano del personal de crédito, gestión, productividad, etcétera— cuanto externos —*shocks* sistémicos—. Se debe tener claro que las experiencias de créditos solidarios pueden fallar al momento de coartar para el cobro, como señalan Ray y Sjöström<sup>79</sup>, sobre la base de experiencias en Bangladesh, Kenia y Malasia. Esta falla puede ser alentada por una mala selección y un deficiente seguimiento de los clientes, como ya se indicó.

Hay varios temas importantes no tratados en este artículo. Uno de ellos es el referido a los elevados costos que los mecanismos de créditos solidarios implican para los prestatarios, antes y después de firmado el contrato de crédito: tiempo para reunirse y coordinar la autoselección —especialmente si no viven en zonas cercanas—, para realizar el seguimiento y, finalmente, para presionar para el pago en caso de incumplimiento. Los prestamistas también deben incurrir en altos costos para asegurar el pago, a pesar de la existencia de la autoselección y el monitoreo de pares.

En segundo lugar, no se discute la efectividad del crédito como mecanismo de combate a la pobreza. Este tema es particularmente importante, puesto que los programas de créditos solidarios atienden a los segmentos más desfavorecidos de la población —que son tradicionalmente excluidos por la banca formal—. Esta característica implica una gran responsabilidad de estos programas por forjar su permanencia, o por lo menos por fomentar una adecuada cultura de pago —que es un capital importante para el sistema financiero en general—, dado que su liquidación o quiebra implicaría dejar al margen del mercado de créditos (semiformales si es una ONG o formal si se trata de un banco) a un amplio sector de prestatarios que difícilmente podrá ser atendido por el amplio sector formal que ofrece créditos individuales<sup>80</sup>; y menos aún si estos clientes no han desarrollado una cultura de pago.

79. Rai y Sjöström, *op. cit.*, 2000.

80. Naturalmente, siempre queda la opción del prestamista informal, pero esta rela-

Finalmente, hay todo un gran tema respecto de los mecanismos de solución de conflictos intragrupales. Por ejemplo, sería relevante analizar las dinámicas que se dan cuando un miembro no paga: ¿Cómo se soluciona esto? ¿Cómo se decide cuándo presionar y qué tipo de presión realizar? Si el miembro es expulsado, ¿cómo se reconfigura el grupo?, ¿cómo se ponen de acuerdo para pagar la deuda del socio moroso?, etcétera. La solución de estos conflictos se agudizaría si existen asimetrías en los costos de la solidaridad grupal: no es igual tener que asumir una deuda igual a la propia que una deuda que es el doble de la propia<sup>81</sup> (claramente, los más perjudicados serían los que menos tienen<sup>82</sup>). Evidentemente, los problemas que se suscitan se agravarán aún más si los prestatarios no se conocen muy bien entre ellos. La cuestión central en este último caso es si los créditos solidarios implican una mejora respecto de los créditos individuales. La respuesta pareciera ser no<sup>83</sup>.

Pese a los vacíos señalados, el autor espera que este artículo —basado en evidencia teórica y, cuando fue posible, en resultados empíricos— sirva para plantear dos temas de fondo: (i) la pertinencia de entender mejor las ventajas y desventajas de estos mecanismos de entrega de préstamos, que han sido tan usados y aún lo son, en particular en los sectores rurales; y, (ii) la vigencia y permanencia de las modalidades de créditos solidarios en el Perú, donde pareciera haber relativamente pocos mercados con las características de cohesión y solidaridad grupal necesarias para compartir riesgos en los créditos. En este contexto, formar los grupos y cohesionarlos sería muy costoso y difícil de realizar. Esto impone serias restricciones a la expansión de los créditos solidarios.

Una reflexión final de este artículo es que el hecho de que existan grupos solidarios no debe servir para relajar la aplicación de criterios financieros por cualquier entidad crediticia. Sería muy simplista para un prestamista que otorga créditos solidarios dejar (o alentar) que los grupos se autoselec-

ción presenta muchas limitaciones, como los plazos cortos, los reducidos montos, entre otros, y difícilmente tiene las ventajas de producción de información crediticia e historial de pago que se tiene con las entidades semiformales (ONG), que son ingredientes claves para la construcción de mercados financieros sólidos.

81. La adaptación de los contratos de crédito a las necesidades y características de cada miembro del grupo ha sido una de las modificaciones más importantes de los mecanismos de créditos solidarios. De esta manera, no todos los miembros del grupo reciben montos iguales de préstamos.

82. Madajewicz, Margaret: "Capital for the Poor: the Effect of Wealth on the Optimal Credit Contract", Columbia University, noviembre de 1999 (Mimeo).

83. Laffont y N'Guessan, *op. cit.*, 2000. Otros temas no analizados incluyen: los controles internos que deben tener los prestamistas, el rol de la cooperación internacional en el fomento de las experiencias crediticias dirigidas a los sectores de bajos ingresos, la transparencia de la información de los prestamistas no formales, y la importancia de compartir información entre los prestamistas institucionales no formales.

cionen y se automonitoreen; y solo entonces participar activamente en la recuperación. Sería también la receta segura para el fracaso, y una puerta abierta a la colusión<sup>84</sup>. Independientemente de la tecnología crediticia, los principios básicos de diversificación (sectorial y delegada), control de riesgos, correcta selección de clientes, seguimiento cercano de las actividades de los prestatarios, rigor en la recuperación, sanciones a los clientes incumplidos, entre otros, siempre deben respetarse para construir una cartera de crédito sólida y estable. En el largo plazo, no hay tecnología crediticia que pueda ser tan eficiente como para lograr suplir completamente la aplicación de los principios generales de manejo de cartera. Por último, dado que las microfinanzas van más allá de los créditos solidarios<sup>85</sup>, también resultaría valioso el análisis de las experiencias de créditos individuales.

84. Laffont (Laffont, Jean Jacques: "Collusion and Group Lending with Adverse Selection". Toulouse: Institut Economie Industrielle (IDEI), enero del 2000, mimeo) estudia el rol de los créditos solidarios en la discriminación de clientes buenos pagadores de los malos pagadores (selección adversa), cuando existe la posibilidad de colusión y los retornos de los miembros del grupo están correlacionados. En estos casos, el autor muestra que los contratos de crédito donde se requiere la presencia de retornos negativamente correlacionados para garantizar el pago cuando un socio falla no son óptimos, pero sí lo son cuando existe la posibilidad de un comportamiento colusivo y existe información completa.

85. Armendáriz y Morduch, *op. cit.*, 2001.

Chris van Dam\*

# CAMBIO TECNOLÓGICO, CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD Y DESARROLLO SOSTENIBLE

Los efectos de la introducción del paquete  
soja/siembra directa en el Umbral al Chaco

**H**acia 1990, uno de los últimos frentes de la expansión agropecuaria en la Argentina —el departamento de Anta, al sudeste de la provincia de Salta— presentaba un “pronóstico reservado” en cuanto a su posibilidad de sobrevivir como región agropecuaria de gran dinamismo. La amenazaba la cíclica inestabilidad de los precios del poroto, cultivo predominante en la zona por ese entonces, las fuertes oscilaciones en las precipitaciones y, sobre todo, la acelerada degradación ambiental, fruto de procesos erosivos causados en primer lugar por cruentos métodos de desmonte y en segundo lugar por el propio sistema de producción que, desde todo punto de vista, favorecía la erosión hídrica y una drástica disminución de la fertilidad.

Los estudios realizados en la zona en la década del ochenta coinciden en este diagnóstico<sup>1</sup>.

\* Queremos agradecer a todos los productores agropecuarios y profesionales que fueron entrevistados para este estudio: Alejandra Baumgartner, Gonzalo Bravo, José Cabana, Javier Elizalde, Miguel Falce, Dante Granero, Alejandro Herzberg, Javier Martín, Héctor Paoli, Alfredo País, Tato Podgorny, Jorge Scardilli y Daniel Wirch, y especialmente a la Iniciativa de Uso Sostenible de la UICN, quien hizo posible este estudio de caso.

1. Reboratti, Carlos *et al.*: *La frontera agraria en el Umbral al Chaco. Desarrollo, balance y perspectivas*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Buenos Aires, 1989; *Teoría ambiental del territorio*. Maestría GADU-Gestión Ambiental del Desarrollo Urbano. Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata, 1995; “Agrobusiness y reestructuración agraria en la Argentina”, primera edición en E. Laurelli y J. Lindenboim, compiladores: *Reestructuración económica global*. Buenos Aires: CEUR, en Manzanal, Mabel, compiladora: *El desarrollo rural en el noroeste argentino. Antología*. Proyecto GTZ Desarrollo Agroforestal en Comunidades Rurales del Noroeste Argentino. Salta, 1996. Véase también Prudkin, Nora: “Evaluación ecológica de la expansión agrícola en el NOA: ¿Una moderni-

A solo una década de aquellos diagnósticos tan poco alentadores, sin embargo, una segunda "revolución verde" pareciera haber tenido lugar en Anta. Esta segunda expansión, que algunos han llamado "revalorización territorial", está marcada por un incremento casi continuo en términos de productividad, de porcentaje de los campos bajo cultivo agrícola y de cómo la "frontera" agrícola se ha ido desplazando, tanto hacia el sur cuanto hacia el norte y el este. En solo diez años los precios de la tierra se han, *grosso modo*, triplicado. Pero hay dos procesos, ocurridos también en esta década, que nos interesan particularmente: la degradación del suelo se ha revertido —los campos han recuperado su fertilidad natural— y, paralelamente, se ha dado una concentración de la propiedad de la tierra en manos de un grupo reducido de grandes productores y megaeempresas de capitales extrarregionales.

Es probable que estos cambios estén asociados al reemplazo del cultivo del poroto por el cultivo de la soja, lo que a su vez permitió una modificación radical en el sistema productivo basada en la introducción de una tecnología puesta a punto para el *corn belt*<sup>2</sup> y la región pampeana y que consiste principalmente en la introducción de la siembra directa, variedades transgénicas, rotación soja/maíz y la sistematización de los campos. Todo esto permitió disminuir sensiblemente los costos de producción, conservar los suelos y la humedad y, así, estabilizar la productividad y la rentabilidad, más allá de la irregularidad en las precipitaciones y las variaciones en el precio, mucho más estables en el caso de la soja que en el del poroto.

Un primer propósito de este estudio de caso es dar cuenta de este nuevo proceso de expansión productiva en el núcleo sojero de Anta donde, en apariencia, la rentabilidad económica ha ido de la mano de un incremento del capital natural. ¿Podemos hablar de desarrollo sostenible?

En segundo lugar, nos detendremos en las estrategias productivas y empresariales de los grandes productores de Anta, especialmente en lo que se refiere a la incorporación de tierras adicionales en la búsqueda de economías de escala, ya sea mediante su compra o su arriendo, caracterizando el proceso de concentración de la propiedad y el mercado de tierras.

Finalmente, pondremos este proceso en perspectiva, analizando no solamente cuál ha sido el impacto para la región y para la provincia, y en qué

zación eficiente?", en *Medio Ambiente y Urbanización* n° 31. Buenos Aires: IIED-AL, 1990; "Expansión de la frontera agropecuaria y cambios ecológicos en el sudeste salteño". Buenos Aires: CIID/CENEP, 1986 (mimeo); "Umbral al Chaco: Una opción en la encrucijada", en Carlos Reboratti *et al.*: *De hombres y tierras: Una historia ambiental del noroeste argentino*. Proyecto GTZ Desarrollo Agroforestal en Comunidades Rurales del Noroeste Argentino. Salta, 1997. León, Carlos *et al.*: "El conflicto entre producción, sociedad y medio ambiente: La expansión agrícola en el sur de Salta", en *Desarrollo Económico*, vol. 25, n° 99. Buenos Aires, 1985; Audero, Susana y Carlos León: "La expansión de la frontera agraria en el noroeste argentino", en *Revista Argentina de Economía Agraria*, vol. III. Buenos Aires, 1989.

2. Cinturón del maíz. (*N. del E.*)

medida el estado provincial debiera contribuir con ciertas políticas a un desarrollo complementario o alternativo en la zona, sino también cuáles son los posibles escenarios en el futuro de este proceso de expansión y revalorización productiva de Anta.

Dado el carácter exploratorio del estudio de caso, hemos trabajado básicamente con entrevistas en profundidad a informantes calificados, productores sojeros, asesores técnicos y profesionales vinculados a la zona. La falta de información estadística —el último censo agropecuario es de 1988, el acceso a información catastral es muy difícil y son escasos los estudios específicos sobre la zona a partir de 1990— es, ciertamente, una seria limitante del presente estudio.

## PROCESO DE OCUPACIÓN Y PULSOS DE LA EXPANSIÓN AGROPECUARIA

Buena parte del departamento de Anta, y en especial el área de expansión agropecuaria, se ubica en el llamado Umbral al Chaco, una franja con orientación norte-sur y de transición entre las laderas orientales y húmedas de los Andes y la llanura chaqueña árida.

En términos de historia ambiental, podemos distinguir cuatro grandes periodos:

- a. La ocupación del Umbral, a partir del siglo XVIII, cuando se forman las grandes haciendas ganaderas.
- b. La etapa de la explotación forestal del Umbral, que cobra dinamismo hacia 1920-1930 con la llegada del ferrocarril.
- c. La primera expansión agropecuaria, que se inicia hacia 1970, con masivos desmontes para el cultivo básicamente de poroto y que parecía cerrarse con una inevitable degradación ambiental.
- d. Una segunda expansión, que situamos alrededor de 1990, esta vez para la producción de soja, que utiliza un paquete tecnológico de punta basado en la siembra directa y que logra la recuperación de los suelos y la estabilización del ecosistema, y un importante proceso de acumulación de capital, así como un nuevo desplazamiento de la frontera agrícola en tierras antes ganaderas o marginales.

A partir del siglo XVIII se produce la primera ocupación del Umbral al Chaco<sup>3</sup>, a la vera del camino que durante toda la colonia había sido transitado hacia el Alto Perú. Las haciendas ganaderas que se forman<sup>4</sup> tienen

3. No nos detendremos en las dos primeras etapas. Para la primera puede consultarse la tesis doctoral de Ana Teruel (Teruel, Ana: "La frontera occidental del Chaco en el siglo XIX. Misiones, economía y sociedad", Tesis doctoral, Universidad Nacional de La Plata, 1999); para la segunda, los citados trabajos de Reboratti y Prudkin.

4. Prudkin, *op. cit.*, 1997.



como primer mercado el sur de Bolivia y el norte de Chile, pero con la llegada en 1876 del ferrocarril a Tucumán, que marca el inicio de la modernización de la industria azucarera en esa provincia y su crecimiento exponencial en los siguientes veinte años, la producción de carne se orientará más y más hacia el mercado local. La necesidad de mano de obra por parte de los ingenios produce la ocupación militar del Chaco, con el objeto de someter a la población indígena y convertirlos en zafreros temporales; pero también permite la ocupación de sus territorios por campesinos o pequeños ganaderos en búsqueda de nuevas pasturas para su ganado. Esta especie de colonización improvisada daría lugar al proceso de *ganaderización* del Chaco, que en un lapso de cincuenta años marcaría definitivamente la degradación ambiental que hoy se conoce como el chaco semiárido<sup>5</sup> y sigue vigente en el este del departamento de Anta.

Al transformarse la ganadería en una actividad poco o nada rentable, y con la llegada del ferrocarril (en el caso de Anta, el ramal que parte de Metán hacia Resistencia), aparecen nuevas oleadas de colonos y pequeños ganaderos, y sobre todo la explotación forestal bajo la forma de obrajes que irán extrayendo las valiosas maderas del Umbral, produciendo durmientes y carbón, para luego adentrarse chaco adentro. En el Umbral, los ganaderos entregaron sus montes a los obrajeros a cambio de una renta<sup>6</sup>.

Así, ganadería extensiva o "a monte" y extracción forestal se combinaron o potenciaron para devastar ambientalmente tanto el Umbral cuanto el Chaco.

Si la ganadería extensiva o "a monte" fue el primer y principal responsable de la devastación ambiental del Umbral y del Chaco (lo que ha configurado y sigue configurando el actual paisaje degradado del chaco semiárido), la extracción en forma poco racional de sus mejores árboles se fue transformando en el segundo factor de su deterioro. Como señala Reboratti, "en los sectores sur y centro, ganadería y actividad forestal se combinaron y dieron como resultado una gran devastación ambiental".

Es en este contexto de degradación que se produce el proceso de expansión agropecuaria en Anta, que arranca tímidamente hacia 1965<sup>7</sup>, para in-

5. Manejado como ganadería a monte, sin control alguno, el pastoreo se transforma en la causa más importante de degradación ambiental: la progresiva eliminación del estrato herbáceo por sobrepastoreo hace que, especialmente durante la época de seca, el ganado coma también los renovables, interrumpiendo el ciclo de reproducción del bosque y favoreciendo la reproducción del estrato arbustivo-espinoso. Finalmente, desnudo el suelo de su cubierta herbácea y compactado por el pisoteo de los animales, desaparecido el dosel arbóreo, se van creando grandes "peladares" que configuran el conocido paisaje chaqueño desertificado que hoy conocemos.

6. Prudkin, *op. cit.*, 1997.

7. Reboratti (*op. cit.*, 1995) señala como antecedentes de esta expansión las colonias agrícolas promovidas por el gobierno en Tucumán en la década del cuarenta, con la producción justamente de soja, y la llegada de chacareros españoles en Rosario de la Frontera,

tensificarse en la década del setenta. "Al comenzar esta etapa, en la década del sesenta, los ecosistemas cuyo potencial ganadero y forestal dependían de la vegetación natural, estaban prácticamente agotados. Poco era ya lo que podía extraerse de ellos con los sistemas de manejo aplicados... Dadas estas condiciones, la estrategia de habilitación de tierras para la agricultura fue razonable."<sup>8</sup>

Tanto Reboratti como Prudkin señalan la existencia de 3,5 millones de hectáreas como la superficie con potencial agrícola en el Umbral al Chaco<sup>9</sup>. En diez años, de 1965 a 1975, la superficie con cultivo de granos se multiplica por dos, pero en los ocho años siguientes (de 1975 a 1983) prácticamente se triplica (véase el cuadro 1).

Los factores que explican esta notable expansión agropecuaria en el noroeste argentino (NOA) —y en especial en Salta— han sido amplia-

**Cuadro 1**  
**Evolución de la superficie sembrada con soja y poroto, en el Umbral al Chaco de Salta y otras provincias del NOA (Tucumán, Santiago del Estero, Jujuy y Catamarca) (1965-1984) (Expresado en hectáreas)**

| Años    | Superficie sembrada total* Umbral al Chaco-5 provincias del NOA | Porcentaje Umbral/ Total provincias | Superficie sembrada con soja (Umbral-Salta) | Superficie sembrada con soja (total Umbral-provincias del noroeste) | Superficie sembrada con poroto seco (Umbral-Salta) | Superficie sembrada con poroto seco (total Umbral-provincias del noroeste) |
|---------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| 1965/66 | 98 276                                                          | 40,9                                | 40                                          | 2 220                                                               | 14 000                                             | 14 085                                                                     |
| 1975/76 | 189 534                                                         | 50,8                                | 30                                          | 25 283                                                              | 100 545                                            | 117 657                                                                    |
| 1978/79 | 384 792                                                         | 65,2                                | 23 400                                      | 113 790                                                             | 141 000                                            | 204 972                                                                    |
| 1983/84 | 561 120                                                         | 68,5                                | 40 000                                      | 136 890                                                             | 122 000                                            | 168 851                                                                    |

\* Incluye soja, maíz, poroto, sorgo g., trigo, girasol y cártamo.

Fuente: Audero y León, *op. cit.*, 1989, con base en datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

departamento lindante con Anta, para la producción de poroto. Pero en Anta la agricultura se limitaba a pequeñas áreas con riego, a los alrededores de los pueblos (García, Juan: "Evolución y perspectiva de la frontera agraria en Salta". Monografía de seminario de integración, Facultad de Ciencias Naturales, Universidad Nacional de Salta, 2000. Mimeo).

8. Prudkin, *op. cit.*, 1990.

9. De las cuales Salta aporta 2 195 700; Tucumán, 738 000; Santiago del Estero, 525 200; y Jujuy, 86 100, clasificadas como agrícolas dos millones de hectáreas (57 por ciento); agrícola-ganaderas, 350 000 (10 por ciento); ganadero-agrícolas, 1 150 000 (33 por ciento) (Reboratti, *op. cit.*, 1989). Como veremos mas adelante, esta "zonificación" debe ser revisada a la luz de la siembra directa, que permite hacer agricultura con menores requerimientos de humedad, es decir, en áreas hasta hace poco ganaderas.

mente descritos por varios autores<sup>10</sup>, y solo los enumeraremos aquí en forma resumida:

- a. Un ciclo de años más húmedos, favorable a la producción de granos<sup>11</sup>.
- b. La existencia de buenos precios en el mercado internacional, tanto para la soja cuanto para el poroto.
- c. El muy bajo precio de la tierra, que permitió que en los mejores años tanto la tierra cuanto el costo del desmonte necesario para habilitar la tierra para el cultivo pudiera pagarse con las primeras cosechas<sup>12</sup>.
- d. Finalmente, las políticas de subsidio del gobierno nacional (ley 22211/80), que con el argumento de promover la puesta en valor de zonas áridas y semiáridas, otorgaron ventajas impositivas y crediticias que hicieron aún más atractivas las inversiones.

En pocas palabras, el principal incentivo para quienes compraron tierras en Anta en aquellos años fue la altísima rentabilidad de la inversión, explicada por el bajo precio de la tierra y del desmonte, la alta fertilidad de suelos vírgenes, los buenos precios internacionales, amén de la desgravación impositiva.

En términos ambientales y productivos, sin embargo, el éxito fue inviablemente de corto plazo: una vez aprovechada la fertilidad natural acumulada, los suelos se agotaban rápidamente, decaía la producción, los campos eran abandonados o dedicados a una ganadería extensiva, y se procedía a desmontar nuevas superficies, repitiéndose el ciclo. Los factores de la rápida degradación ambiental también han sido descritos por los autores mencionados:

- En primer lugar, por el patrón productivo adoptado, lo que se ha dado en llamar la "pampeanización del Umbral", que no tomó en cuenta las grandes diferencias edafoclimáticas del subtrópico con la zona pampeana, copiando casi indiscriminadamente una tecnología creada para otras condiciones.

En el caso del Umbral, las siguientes condiciones favorecían la degradación:

10. Reboratti, *op. cit.*, 1989, 1995, 1997; Prudkin, *op. cit.*, 1986, 1990, 1997; Audero y León, *op. cit.*, 1989; León, Carlos *et al.*: "El conflicto entre producción, sociedad y medio ambiente: La expansión agrícola en el sur de Salta", en *Desarrollo Económico*, vol. 25, n° 99. Buenos Aires, 1985; Morillo, Jorge y Beatriz Marchetti: *Fuerzas socioeconómicas condicionantes de cuatro procesos de degradación ambiental en Argentina: Erosión del suelo, deforestación, pérdida de biodiversidad y contaminación hídrica*. Santiago: CEPAL, 1995.

11. Aunque existen sospechas generalizadas de que los datos pluviométricos fueron inflados durante esos años, como una forma de convencer a inversores de Buenos Aires de las bondades agrícolas de la zona.

12. La velocidad con que se desmontaba dependía del capital con el cual contaban. Quienes tenían poco capital, primero invertían en el aprovechamiento forestal, vendiendo carbón a Altos Hornos Zapla. Ello duró hasta 1983, cuando Zapla dejó de comprar carbón.

- La existencia de áreas con pendiente, favorables a la erosión hídrica, especialmente por la presencia de lluvias torrenciales, concentradas en verano.
  - El hecho de que el cultivo del poroto requiere suelos limpios, es decir, expuestos al sol y a la lluvia, cuando justamente el cultivo se realiza en los meses de verano, meses de fuerte lluvia y fuerte radiación solar.
  - La forma en que se realizaba el desmonte: vastas superficies eran desmontadas con grandes topadoras munidas de palas que arrastraban la primera capa de suelo; en un segundo momento cadenas que voltean la vegetación, la cual es quemada posteriormente. Ambas maneras “eficientes” de habilitar gran cantidad de tierras, pero de forma muy agresiva para el suelo.
  - Con la alteración del ecosistema, hacen su aparición nuevas plagas, enfermedades y malezas, que requieren de una creciente cantidad de agroquímicos.
- En segundo lugar, por la lógica productiva, donde la tierra, por su bajo precio, tiene una muy baja incidencia en los costos de producción, convirtiéndose de hecho en un bien fungible, que va siendo “consumido” en el proceso productivo. La tierra, considerada como un recurso infinito, como un bien inagotable, bajo esta racionalidad no requiere ser “conservada”.

A fines de los años ochenta, el panorama parecía más bien sombrío y los estudios coincidían en señalar la insustentabilidad ambiental y productiva del modelo, el agotamiento de los suelos y el progresivo abandono de los campos<sup>14</sup>.

El reemplazo del poroto por la soja, iniciado tímidamente en Anta en los ochenta y generalizado en los noventa, cambiaría, sin embargo, el curso

13. Incluye soja, maíz, poroto, sorgo g., trigo, girasol y cártamo.

14. Algunas expresiones son bien ilustrativas al respecto: “la agricultura, en su versión pampeana, como sinónimo de agricultura moderna, ha impuesto un costo ambiental mucho mayor dadas la velocidad y la magnitud del deterioro que ha generado. Si para la ganadería se computaron cuarenta años de uso hasta el abandono de los pastizales y treinta años para la explotación forestal, la agricultura cierra el ciclo en apenas una década de producción continuada” (Prudkin, *op. cit.*, 1990); “los rendimientos decrecieron ostensiblemente en el tiempo, consignándose caídas de un 50 por ciento en el término de cinco años de monocultivo. La proliferación de plagas y la erosión de los suelos se generalizó...” (Prudkin, *op. cit.*, 1990); “en el Umbral el deterioro paulatino de los suelos ha alcanzado en muchos sectores niveles críticos con pérdida de horizontes por erosión, formación de surcos y cárcavas” (Prudkin, *op. cit.*, 1997); “El acentuado deterioro que se observa en extensas áreas del Umbral indica que un porcentaje puede salir en breve plazo del circuito de la producción agrícola” (Reboratti, *op. cit.*, 1989); “esta situación que resulta de combinar la susceptibilidad natural y el mal manejo, determina la retracción del espacio útil agrícola y una limitación de las opciones para el futuro” (*ibidem*).

de esta "historia anunciada". Y, curiosamente, también a partir de un nuevo proceso de "pampeanización" del Umbral. Mientras que el poroto era un cultivo específico del Umbral, para el cual no existía un paquete tecnológico *ad hoc*, para el caso de la soja existía una propuesta experimentada y validada en la zona pampeana.

La principal razón para la adopción de la soja fueron sus ventajas económicas. Mientras que el poroto tenía un mercado poco claro y con muchos altibajos, los precios de la soja eran más estables y su comercialización, transparente. Pero, más importante aún, era la posibilidad de estabilizar la producción, independientemente de las variaciones en las precipitaciones, interanuales e intraanuales, ya que la siembra directa, manejada correctamente, permite mantener la humedad en el suelo y garantiza rendimientos homogéneos (y a un menor costo, por la menor necesidad de laboreo del campo). La introducción de variedades transgénicas disminuiría aún más los costos de producción, a través del ahorro en el uso de agroquímicos, los cuales, en términos unitarios, también bajarían de precio.

La siembra directa, aunada a la sistematización de los campos para evitar la erosión laminar, produjo, en menos de una década, una fuerte recuperación de la fertilidad de los suelos, y hoy se habla en la zona de una agricultura "conservacionista".

El cambio de cultivo y de patrón productivo traería muchos otros cambios: el encarecimiento del precio de la tierra y la necesidad de contar con maquinaria sofisticada y costosa para la siembra directa fue cambiando el perfil del productor, atrayendo a grandes inversores. Los costos unitarios decrecían en la medida en que hubiera economías de escala, lo que llevó a que ciertos productores crecieran, comprando o arrendando campos, y otros vendieran, en un proceso de concentración de la propiedad. La siembra directa también hizo posible cultivar soja con mucho menor humedad, expandiéndose nuevamente la frontera agrícola. La disminución de tareas de laboreo del cultivo, y la introducción de maquinaria muy eficiente, también redujo los requerimientos de mano de obra, a pesar de la fuerte expansión del cultivo. Lo sucedido en Anta confirma, así, diagnósticos de otras zonas del país<sup>15</sup>.

15. Los estudios de Posada *et al.* (Posada, M.; M. Martínez y P. Pucciarelli: "Empleo y desarrollo capitalista en el agro argentino", en *Debate Agrario* n° 26. Lima: CEPES, 1997) para el área pampeana y de Rofman (Rofman, Alejandro: "Economías regionales extrapampeanas y exclusión social en el marco del ajuste", en *EURE*, vol. 23, 170, 1997) para las áreas extrapampeanas dan buena cuenta de la drástica expulsión de mano de obra en el agro como resultado del ingreso del capital financiero, del proceso de concentración de la propiedad y de la modernización tecnológica en esta última década.

## EL UMBRAL AL CHACO, ANTA Y EL NÚCLEO SOJERO

### CARACTERÍSTICAS TOPOGRÁFICAS Y CLIMÁTICAS DEL UMBRAL AL CHACO

Las características ecológicas del Umbral al Chaco están descritas en pocas páginas en el trabajo de Prudkin<sup>16</sup>. Este autor sintetiza la zona así:

El Umbral, algo así como tres millones y medio de hectáreas enclavadas en el subtrópico, es el punto de convergencia de dos grandes ambientes americanos, el sistema montañoso andino y la gran llanura chaqueña. Esta particular combinación da origen a un paisaje de transición, de ecotonos, donde se suceden montañas y pedemontes; llanuras aluviales y llanuras formadas por los derrames de ríos y arroyos; lomadas y serranías. Sumando diversidad al territorio, hay un importante cambio climático. En apenas unas decenas de kilómetros se pasa de una franja húmeda adosada a las montañas al ambiente semiárido del Chaco occidental, dominado por dilatadas llanuras cubiertas por bosques secos... Esta condición de paisaje en mosaico, de heterogeneidad ecológica, le otorga al territorio una gran versatilidad desde el punto de vista productivo.

Como características que definen la zona y su potencial agropecuario debemos retener:

- El gradiente pluvial que disminuye en dirección oeste-este, con cambios muy grandes de precipitación en distancias muy cortas, que posibilitan una gran heterogeneidad productiva (gradiente con promedios anuales de 1000 mm a 450 mm).
- Gran variabilidad interanual, expresada por los productores como “el desplazamiento de la isohieta de los 700 mm” alternativamente hacia el este o hacia el oeste. Ello era más importante antes de la adopción de la siembra directa, cuando 700 mm de lluvia marcaba el requerimiento agrícola mínimo, y este “corrimiento” significaba la expansión o la retracción de las áreas bajo cultivo.
- Lluvias estacionales, concentradas en el verano, con inviernos secos, a pesar de lo cual las muy altas temperaturas del verano producen un déficit hídrico en esos meses.
- La topografía accidentada desencadena procesos erosivos, especialmente cuando ha ido perdiendo su cubierta vegetal.

### LAS CUATRO GRANDES ZONAS AGROECOLÓGICAS Y PRODUCTIVAS DE ANTA

Esta combinación de relieve y precipitación explica no solo la gran variabilidad agroecológica, sino también la existencia de grandes zonas producti-

16. *Op. cit.*, 1997.

17. Bianchi, Alberto: “Regiones productivas de Salta y Jujuy”, revista *Panorama Agropecuario*, INTA Salta-Jujuy, año XIV, n° 41, 1992.

vas. Bianchi<sup>17</sup> distingue para Anta tres regiones productivas:

- a. Región de explotación extensiva.
- b. Región silvoganadera de Llanura (la zona más al este).
- c. Región de regadío de la Llanura Chaqueña y Umbral al Chaco.

Si a ello le agregamos como factor adicional los grandes tipos de productores existentes en cada región, podemos distinguir al menos cuatro zonas:

- El núcleo sojero de agricultura moderna, el área agrícola por excelencia, que fue creciendo en torno del pueblo de Lajitas y que hoy se sigue expandiendo al norte, al sur, pero sobre todo al este, y está marcada por la presencia de grandes productores. Corresponde a la "región de explotación extensiva" de Bianchi, pero extendiéndose lentamente a las otras dos regiones productivas. Es la zona objeto de nuestro estudio.
- El área de Apolinario Saravia, al norte del núcleo sojero, área marcada por la presencia de un número importante de pequeños productores hortícolas, la mayoría de origen boliviano.
- El sur del departamento, en torno del pueblo de Joaquín V. González y del río Juramento, una zona de menor precipitación con relación al núcleo sojero, donde encontramos una miríada de pequeños y medianos productores, muchos descendientes de colonos españoles que se establecieron en las costas del río, así como medianos y grandes emprendimientos ganaderos. Dos de las megaempresas están radicadas aquí: LIAG y Agropecuaria Río Juramento. Corresponde a lo que Bianchi denomina región de Regadío de la Llanura Chaqueña y Umbral al Chaco.
- El este del departamento, mucho más árido aún, un área de ganadería extensiva y de explotación forestal marginal, poblada por pequeños puesteros criollos con ganado "a monte", así como por hacheros que producen carbón en forma artesanal.

Veamos muy brevemente algunas características de cada zona, dejando para el final nuestra zona de estudio, el núcleo sojero.

### *Apolinario Saravia y la producción hortícola*

Se trata de una zona muy particular, ya que concentra un numeroso grupo de pequeños productores<sup>18</sup>, alrededor de 350, en su mayoría de origen boliviano. Tradicionalmente han sido arrenderos, aunque en los últimos años algunos han logrado transformarse en propietarios de sus pequeñas parcelas. Se trata de una zona más húmeda, con problemas de salinización por

18. Bravo (Bravo, Gonzalo: "Espacio y tiempo en la actividad agraria", en *Desarrollo agroforestal y comunidad campesina* n° 11. Salta, 1994) hace una tipología de los productores de Saravia, distinguiendo cuatro "trayectorias" o tipos distintos.

mal uso del riego.

Esta zona tiene un especial interés para nuestro estudio, ya que, de cierto modo, ocupando un ecosistema similar al núcleo sojero, la producción hortícola de Saravia parece ser su contracara: se trata de una agricultura intensiva en mano de obra, con un alto valor agregado y nivel de empleo por unidad de superficie.

### *Joaquín V. González, área de regadío y producción ganadera*

Situada al sur del núcleo sojero, esta es una zona más árida. En las márgenes del río Juramento se hace agricultura con riego y en el resto sobre todo ganadería, ya que la agricultura en secano sigue siendo muy riesgosa. Ello puede cambiar rápidamente en los próximos años, con la introducción de la siembra directa y la presencia de variedades de soja con menos requerimientos de humedad.

En las costas del río se encuentran centenares de pequeños y medianos productores<sup>19</sup>. En general hacen agricultura extensiva, con riego. La agricultura aquí es mucho más diversificada que en Lajitas, pero con cierta "especialización": los más grandes (más de 500 hectáreas) suelen más bien hacer soja; los medianos (más de 100 y menos de 500 hectáreas), poroto; mientras los más chicos (menos de 100 hectáreas), maíz. También existen muy pequeños productores que hacen agricultura intensiva (hortalizas, sandía) con parcelas de 4 hectáreas en promedio<sup>20</sup>. En general, se trata de productores que no han adoptado tecnologías de punta (variedades nuevas de poroto, siembra directa, sistematización de suelos, análisis de suelos), con problemas de degradación de suelos<sup>21</sup> y con dificultades de riego, por problemas de infraestructura para extraer el agua del río.

En esta zona el proceso de concentración de la propiedad se ha dado también a partir del agua concesionada. A fines de los setenta el agua que era embalsada por el dique Cabra Corral fue otorgada a través de catastros de riego para cerca de 350 productores y para 100 hectáreas de cultivo cada

19. Una tipología de los productores de esta zona puede encontrarse en Chávez, Daniela: "Tipología de los sistemas de producción de la zona de riego del río Juramento, INTA". EEA Salta, 1996 (Mimeo). Incluye también productores de la otra margen del río Juramento, departamento de Metán.

20. Chávez, *op. cit.*, 1996.

21. *Ibidem*.

22. Estas dos grandes inversiones fueron en su momento muy publicitadas en los medios y luego han sido motivo de controversia. LIAG, de capitales australianos, empezó como un emprendimiento algodonero que fue prácticamente abandonado después de cinco años. Ahora se dedica a producir soja, habiendo introducido modernos equipos de riego por aspersión. La adquisición por LIAG de nuevas tierras en la provincia de Formosa en los últimos años fue cuestionada por diversas ONG que critican su impacto ambiental y social. En cuanto a Agropecuaria Río Juramento (capitales de Buenos Aires), al igual que LIAG, desmontó miles de hectáreas para hacer un *feed-lot*, en el cual llegaron a tener más de 20 000



uno. En el noventa, dos megaempresas<sup>22</sup> decidieron invertir en la zona, comprando propiedades con derecho a riego. Hoy LIAG tiene cerca de 50 por ciento de los catastros de riego de la zona, y Agropecuaria Río Juramento, 20 por ciento (Héctor Paoli, comunicación personal).

Muchos productores, sin embargo, combinan agricultura y ganadería<sup>23</sup>, y también existen grandes emprendimientos ganaderos en esta zona. Los más pequeños aprovechan las pasturas naturales, los más grandes suplementan la pastura natural con pasturas subtropicales introducidas (*gatton panic*, *cenchrus*). En términos de calidad, la carne producida en esta zona no puede competir con la carne venida del "sur" (Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe) y se destina a las carnicerías locales (en el caso de los pequeños ganaderos), a los sectores populares del mercado regional —Salta, Tucumán, Jujuy— en el caso de los grandes establecimientos.

### *El este, ganadería extensiva y explotación forestal*

Esta zona es representativa de lo que fuera el conjunto del departamento de Anta hasta hace treinta años y de lo que hoy es aún el resto del chaco salteño y el chaco semiárido argentino en general: una vasta área degradada por el sobrepastoreo y una silvicultura extractiva, minera.

En esta zona llueve alrededor de 450-550 mm por año, insuficientes para una agricultura convencional. A ello se agrega que algunas zonas tienen problemas de arsénico en agua y otras carecen, literalmente, de agua, incluso para los animales. Tierras fiscales, ocupadas precariamente, alternan con áreas privadas, donde los títulos no están saneados, en general por problemas de sucesión o de registro en la Dirección de Inmuebles. Salvo el caso de Salta Forestal, una empresa provincial con una larga trayectoria en la explotación maderera<sup>24</sup>, el resto de la región está ocupado por pequeños puesteros criollos, que hacen una ganadería tradicional, a monte, mientras que en las áreas cercanas a los caminos o rutas se encuentran pequeños hacheros que ralean el bosque remanente, haciendo postes o carbón, dos productos que prácticamente ya no tienen mercado.

Esta región tiene un especial interés para este estudio de caso, ya que el muy bajo precio de la tierra en esta zona, aunado al creciente desarrollo tecnológico en agricultura extensiva (sistemas de riego, variedades de soja con menores requerimientos de humedad, etcétera), podrían significar dentro de muy poco tiempo que un tercer pulso de la expansión agropecuaria

cabezas de ganado vacuno. Las condiciones del subtrópico mostraron que la propuesta técnica no era viable, y hoy ha sido reducido a su mínima expresión. Lamentablemente, no se cuenta con estudios específicos sobre estos y otros megaemprendimientos realizados en el chaco semiárido en estos años.

23. Chávez, *op. cit.*, 1996.

24. Y que acaba de ser otorgada en concesión a grupos económicos privados salteños.

25. Los productores sojeros de Anta señalaron que con la tecnología hoy disponible, y

ocupara buena parte de la región<sup>25</sup>. De hecho, en estos momentos una megaempresa de capitales portugueses —Los Dálmatas— está instalando en esta zona importantes equipos de riego con pivot central.

### *Los productores del núcleo sojero de Anta*

Este núcleo se extiende hoy unos 80 km de norte a sur (desde La Moraleja hasta Olleros), y de 30 a 40 km de oeste a este, desde las serranías hasta el chaco semiárido. Hasta hace algunos años, muchos de los campos eran mixtos, agrícolas y ganaderos<sup>26</sup>. Algunos han ido abandonando la ganadería en la medida en que los suelos, con la siembra directa, ya no requieren periodos de descanso para recuperar su fertilidad y la ganadería tiene una rentabilidad menor que la producción sojera (ganadería de cría) o requiere menores inversiones (ganadería de engorde).

Para entender cuál es la estructura agraria del núcleo sojero de Anta y poder construir una tipología de productores, deberíamos haber contado con información estadística actualizada<sup>27</sup>, que es inexistente. Nuestra aproximación será más bien cualitativa, a partir de diversas características que hacen al sistema productivo.

En primer lugar, debemos distinguir a las megaempresas de los productores sojeros. Las megaempresas, que cumplen un papel muy importante en el imaginario social entre los productores sojeros y con relación a la región, se distinguen del resto de los productores por una serie de factores:

- La magnitud de la superficie que ocupan, pero sobre todo por la magnitud de la inversión.
- La velocidad con la cual desarrollan su proyecto productivo, justamente como consecuencia de su gran disponibilidad de capital y la facilidad con la cual pueden reconvertirse.
- El bajo perfil con el cual manejan sus decisiones empresariales, lo que contribuye a controversias, sospechas y probablemente mitos de todo tipo.
- La tecnología que utilizan, inusual para la zona, en general importada/copiada de otras zonas.

si el precio de la soja fuera de 400 dólares la tonelada, incluso sería rentable producirla a secano en estas zonas marginales (con estimados de producción de 1000 kg por hectárea en lugar de los 2200 kg que hoy se producen en promedio en la zona núcleo).

26. Chávez, *op. cit.*, 1997.

27. El Censo Nacional Agropecuario de 1988, obsoleto para el conjunto del país, lo es aún más en una zona de tal dinamismo y expansión como es Anta. La posibilidad de trabajar a partir de datos de la Dirección General de Inmuebles fue abandonada, ya que requería revisar miles de catastros, sin que ello diera cuenta de la verdadera situación de concentración de la propiedad, dado que un gran porcentaje de la tierra está en arriendo o en aparcería y ello no se consigna en la información catastral. Probablemente la información más fidedigna sobre los productores y las superficies bajo cultivo la tengan las cerealeras que compran el grano.

En realidad, otro rasgo<sup>28</sup> que las une es su heterogeneidad, ya que todos los emprendimientos son distintos entre sí. Incluso no todas se encuentran en el núcleo sojero. A cuatro de estas ya las hemos mencionado (LIAG, Agropecuaria Río Juramento, Los Dálmatas, Salta Forestal), y se agrega La Moraleja, de capitales españoles, que se ha reconvertido en estos últimos años en un proyecto de agricultura intensiva, estableciendo grandes plantaciones de limones<sup>29</sup>, y Alfredo Olmedo, productor sojero con 25 000 hectáreas en producción en la zona (además de campos sojeros en Santiago del Estero y Tucumán).

En este trabajo no abordaremos la problemática de las megaempresas, sino solo en tanto hacen a la problemática regional y a lo que señalan como tendencia, como posibles escenarios. Más adelante comentaremos los temores de los productores sojeros frente al éxito o al fracaso que tienen o puedan tener las megaempresas.

Como consecuencia de la falta de información estadística, no tenemos cifras exactas sobre la superficie con cultivo de soja en Anta y el número de productores que involucra. Se calcula que hay entre 150 000 y 200 000 hectáreas cultivadas en la campaña 1999-2000, de las cuales 95 000 están en manos de diecinueve productores<sup>30</sup>. Pensando en un promedio de 1000 hectáreas por productor<sup>31</sup>, para las restantes 55 000 a 105 000 hectáreas (según cuál sea la estimación), muy *grosso modo* se puede estimar que son cultivadas por entre 55 y 105 productores, además de los 19 ya mencionados.

Entonces, un primer factor de diferenciación entre estos productores sojeros es la cantidad de tierra bajo cultivo. Sin embargo, esta variable no parece correlacionarse con la adopción de un paquete tecnológico diferenciado, el cual, por el contrario, es más que uniforme. Hoy en día, 95 por ciento de la soja de la zona se cultiva en siembra directa, y el 5 por ciento restante son tierras nuevas, recién desmontadas, que serán cultivadas en for-

28. Otras características que las distingue de los productores sojeros, aunque no comunes a todas, son: la ocupación de tierras marginales (en el caso de LIAG, Agropecuaria Río Juramento, Salta Forestal y Los Dálmatas), hacen agricultura con base en riego (LIAG, Los Dálmatas, La Moraleja), su cultivo principal no es la soja (Salta Forestal [madera], LIAG [algodón, al inicio], Agropecuaria Río Juramento [carne], La Moraleja [limón]), llegan tardíamente a la zona (LIAG, Agropecuaria Río Juramento, Los Dálmatas, La Moraleja).

29. La Moraleja está estableciendo en la zona un *joint venture* con Coca Cola para la producción de aceite esencial. Los limones de Anta tienen hasta un 50 por ciento más de aceite esencial que los limones tucumanos.

30. El Grupo Lajitas, que reúne a los productores más grandes y más antiguos de Anta, tiene diez productores y 60 000 hectáreas, pero incluyendo a Alfredo Olmedo, que por sí solo tiene 25 000. El Grupo ProAnta, formado más recientemente y con nueve productores, tiene 35 000 hectáreas.

31. Todas estas estimaciones se han hecho a partir de los testimonios de los propios productores, muy poco coincidentes entre sí, por cierto. Por ello deben ser tomados con mucho recaudo.

ma convencional en la primera campaña para entrar en siembra directa en la campaña siguiente. Todos, independientemente del tamaño del predio, utilizan variedades transgénicas y los mismos agroquímicos (salvo las pocas hectáreas con soja orgánica). Los rendimientos tampoco parecen ser diferentes según el tamaño del predio, y el mercado es el mismo: las cuatro o cinco grandes cerealeras instaladas en la zona compran a todos por igual.

Existen, sí, diferencias en términos de manejo del cultivo, desde la sistematización de los predios hasta la rotación soja/maíz en verano con trigo/cártamo en invierno, e incluso en un uso más o menos cuidadoso de los agroquímicos, pero ello no parece estar asociado al tamaño del predio sino a otras variables.

Hay otros factores que deben ser tomados en cuenta en el intento de construir una tipología de productores:

- La pertenencia o no a un “grupo” de productores<sup>32</sup>. Como hemos señalado, existen dos grupos organizados a imagen y semejanza de los grupos CREA: el grupo Lajitas<sup>33</sup>, que reúne a los productores más grandes y tradicionales de la zona, que llegaron en la primera oleada de la expansión y que están sobre la ruta, y el grupo ProAnt, formado hace cuatro años con productores llegados más tardíamente a la zona y con cierta resistencia, en ese entonces, a incorporar la siembra directa como práctica productiva. Pero aún existe un grupo numeroso de productores no organizados. Aunque no es taxativo, suelen ser productores de segunda línea, en términos económicos y de superficie.
- El origen del capital y la trayectoria del productor. Por un lado subsiste un grupo de productores llegados en la década del setenta con el primer pulso de la expansión. Pero en la década del ochenta, e incluso a inicios de los noventa, aparece un segundo grupo de productores e inversores, atraídos por el bajo precio de la tierra, la posibilidad de conseguir grandes superficies y la alta rentabilidad. Esta segunda oleada tiene una mentalidad más empresarial, más “progresista”<sup>34</sup> —en general, produc-

32. A lo largo del trabajo usamos el término “productores” cuando en realidad la mayoría están constituidos en “sociedades” (un 64 por ciento según Chávez [Chávez, Daniela: “Sistemas de producción de la región de explotación extensiva del departamento de Anta”. EEA Salta, 1997, mimeo] con base en la muestra por ella encuestada).

33. El objetivo del grupo es el intercambio de información técnica, de mercados, etcétera. El grupo Lajitas cuenta además con un campo experimental, donde se prueban nuevas variedades de soja y otros granos, nuevas formas de manejo, etcétera. Además, negocian en conjunto la compra de insumos, lo que permite adquirirlos a menor costo. La comercialización del grano sigue siendo individual.

34. Este término es utilizado por los mismos productores para señalar a quienes están abiertos a innovaciones tecnológicas y a nuevas formas de gestión, distinguiéndolos de actitudes más conservadoras y reticentes al cambio. Algunos señalan con orgullo el hecho de que los productores sojeros de Anta producen hoy con la tecnología más avanzada del país y muy similar a la de los productores del *corn belt* norteamericano, información que es obtenida mediante giras y visitas a los Estados Unidos y a través de la transferencia tecnológica

tores de otras zonas cerealeras del país—, pero también tabacaleros jujeños que buscan diversificarse, e inversores de todo tipo, que adquieren grandes superficies para ponerlas en producción (a través de administradores locales) o bien reciben una renta a través del arriendo de sus tierras. En general, las tierras del núcleo sojero han cambiado frecuentemente de manos en estas últimas dos décadas.

- El estilo de administración del campo y la estrategia financiero-productiva adoptada. Mientras algunos productores cuentan con toda la infraestructura necesaria (maquinaria para la siembra y la trilla, camionetas, galpones, etcétera) y se expanden en la búsqueda de economías de escala dados los altos costos fijos, otros tercerizan al máximo, aprovechando la presencia en la zona de contratistas para cada una de las labores: siembra, cosecha y fumigación. En términos de expansión, las estrategias también son muy diversas, desde quienes han crecido muy lentamente y sobre todo con base en capital propio, hasta quienes han crecido rápidamente, acudiendo al endeudamiento bancario. Estas diferentes estrategias de gestión se relacionan con la alta rotación de la tierra antes mencionada, ya que la rotación en general obedece al fracaso de muchos productores con problemas de sobredimensionamiento de su estructura y gran endeudamiento, en conjunción con una campaña mala o una súbita baja del precio del cereal.
- Todo esto se vincula a la cuestión de cuál es la unidad económica mínima a partir de la cual es posible producir soja en forma rentable y que, como veremos más adelante, es una de las hipótesis que daría razón del proceso de concentración de la propiedad que se ha dado en el núcleo sojero. Mientras los grandes productores sitúan este “mínimo” entre las 1000 y 2000 hectáreas, y explican la presencia de productores de menor superficie en el hecho de que tienen ingresos extraprediales, otros piensan que esa escala mínima se explica por los gastos desmedidos que tienen dichos productores por una estructura productiva sobredimensionada, un patrón alto de consumo y por el hecho de no residir en la zona, para lo cual requieren de un administrador.

Como hemos mencionado, a pesar de la extensión de la zona el grupo de productores sojeros es un grupo reducido de productores y constituyen hasta cierto punto una pequeña “comunidad”, con una fuerte interacción en el pueblo de Lajitas, el centro comercial y de servicios agropecuarios de la región. Hay algunos rasgos distintivos de este grupo social que vale la pena señalar:

- El sentimiento de haber sido pioneros, colonizadores, habiendo convertido en poco más de veinte años una zona inhóspita y hostil en una

que realizan las empresas semilleras, de agroquímicos y las propias cerealeras que compran el grano y que están instaladas en la zona.

región agropecuaria de gran potencial, con la infraestructura y los servicios que se requieren. También existe el sentimiento de que aquello es obra exclusiva de los propios productores, sin ninguna forma de apoyo del Estado<sup>35</sup>.

- A ello se une un sentimiento de ser verdaderos productores agrarios, dueños “no ausentistas”, responsables en forma personal del proceso productivo, y que reinvierten sus ganancias en la expansión de su empresa.
- También existe una fuerte competencia entre ellos, no tanto por la superficie cultivada o el patrimonio que cada uno tiene, sino por los rendimientos de soja que son capaces de lograr, y su capacidad de crecer en forma genuina y de expandirse a partir de la reinversión de sus ganancias. Competencia en cuanto a información técnica, buen manejo y cuidado de los campos y en cuanto a estilo de administración de la finca.
- También los une la crítica y el recelo a las megaempresas. La crítica se centra en haber trasplantado al subtrópico esquemas y propuestas productivas de otros climas y ecosistemas, en forma aparatosa y violenta, movidos por un interés puramente crematístico, pero también por el origen del capital (extrarregional, pero sobre todo transnacional), la poca transparencia de la inversión (“los números no cierran”) y su alta volatilidad, con todos los impactos que ello supone cuando abandonan abruptamente la zona. Y, sobre todo, el “desprestigio” que significa para la región el fracaso de estas megaempresas<sup>36</sup>.

## EL FUTURO DEL NÚCLEO SOJERO: ¿MÁS DE LO MISMO?

Con la sustitución del poroto por la soja y con la introducción de la siembra directa, como hemos mencionado, se da un proceso de revalorización territorial, que se manifiesta con una recuperación de la fertilidad de los suelos, la estabilización de la producción, una valorización del activo principal que tienen los productores —su capital en tierra— y, sobre todo, una nueva expansión de la frontera agrícola hacia tierras marginales, antes ocupadas por la ganadería extensiva. Este fenómeno no es privativo de Anta, pues también otras zonas ganaderas del país han devenido agrícolas en los últimos años (en provincias como Buenos Aires y La Pampa).

35. Aunque ello no sea cierto, como vimos, para quienes llegaron en los setenta, ya que uno de los factores que favoreció la expansión agropecuaria fueron los beneficios fiscales y crediticios que el Estado otorgó hacia 1980.

36. La razón principal está en las consecuencias que el fracaso técnico (y luego financiero) de estas megaempresas tiene en el precio de la tierra, y, por ende, en el patrimonio de los productores sojeros. El fracaso tiene un doble efecto: a) por un lado, la puesta en venta o en arriendo de una gran superficie de tierra, lo que deprime el precio; y, b) el rumor que se propaga entre posibles inversores extrarregionales sobre las limitaciones productivas de la zona, que también se vuelve en contra del mercado de tierras. Este rumor no puede ocultarse por la importancia que los medios de comunicación le otorgan a estos megaemprendimientos.

La pregunta es hasta dónde llegará la expansión y a qué ritmo se hará. Todo ello parece depender de los siguientes factores:

- Por un lado, el precio internacional de la soja, poco alentador en las últimas tres campañas y que exige del productor un manejo más cuidadoso, tanto técnico cuanto financiero. Una menor rentabilidad significa menores utilidades y menor capacidad para expandirse.
- En segundo lugar, el futuro de los transgénicos en el comercio mundial. Mercados diferenciados o limitaciones en la importación de soja transgénica tendrán un impacto muy fuerte en el núcleo sojero de Anta<sup>37</sup>.
- En tercer lugar, los avances de la biotecnología en el desarrollo de variedades de soja más adaptadas a las condiciones de las áreas hoy marginales.
- En cuarto lugar, la posibilidad de diversificar la producción hacia otros cereales rentables (maíz pisingallo, girasol confitería, etcétera) y la posibilidad de hacer valer en el mercado ciertas ventajas relativas de la soja de Anta frente a las demás sojas del país (mayor valor proteico y en contenido de aceite).
- Finalmente, también dependerá del futuro de la ganadería, ya que el desplazamiento de esta por la expansión de la actividad agrícola en el país y su reasignación a áreas más marginales, como el chaco semiárido<sup>38</sup>, puede dar un nuevo impulso a esta actividad, que tiene en Anta incomparables ventajas relativas frente a la zona pampeana, como el muy bajo precio de la tierra y menores costos sanitarios.

## EL NUEVO PAQUETE TECNOLÓGICO: LA SIEMBRA DIRECTA

Hacia mediados de la década del ochenta la soja empieza a sustituir al poroto en Anta. El poroto había sido hasta entonces el cultivo por excelencia, pero el precio del grano era un albur. Y en cuanto a rendimientos, aunque el poroto requiere menos humedad que la soja convencional, también había altibajos con los cambios de precipitación. El poroto, un cultivo absolutamente regional, apenas si contaba con un programa de investigación del INTA local, mientras la soja contaba con un paquete tecnológico probado y validado en la región pampeana.

Los principales problemas agronómicos en Anta para el cultivo de cereales eran el *stress* hídrico, que se acentuaba en años secos, y el hecho de que el suelo quedaba al desnudo en la época del cultivo, expuesto a las altas temperaturas y a las lluvias de verano que en pocos años iban lavando el suelo. La siembra directa daría solución a estos tres problemas:

37. Se calcula que se requiere al menos cuatro campañas consecutivas de soja convencional (no transgénica) para poder ofrecer un grano no contaminado.

38. Que tiene entre otras ventajas, frente a la zona pampeana, el menor valor de la tierra y menores costos sanitarios.

- Al no laborearse más el suelo, una mayor humedad permanece ahora en él (antes cada pasada de rastra le retiraba al suelo 40 mm de agua).
- La permanencia del rastrojo después del cultivo funciona como protección del suelo, disminuyendo la temperatura y reduciendo la evapotranspiración, amortiguando el efecto mecánico de las gotas de lluvia sobre el suelo, además de incorporarse como materia orgánica al suelo.
- Esta conservación de la humedad en el suelo hace que el cultivo tenga la humedad que requiere, independientemente de que sea un año lluvioso o no.

Las ventajas del paquete tecnológico eran obvias, pues:

- Disminuía el riesgo climático, garantizando la productividad<sup>39</sup>.
- Permitía recuperar los suelos, hasta ese entonces en degradación creciente<sup>40</sup>.
- Tratándose de un cultivo con un mercado más estable, permitía prever una cierta rentabilidad y un manejo empresarial más eficiente (ahora el productor podía proyectar sus rendimientos).
- Simplificaba el proceso productivo, ahora más rápido y más eficiente, abaratando los costos de producción.
- Las empresas que proveen los insumos (semillas, agroquímicos) y la maquinaria siguen desarrollando/validando la tecnología, dando un soporte técnico al productor e introduciendo mejoras que permiten abaratar aún más los costos.

La siembra directa se inicia en la zona en el año 1992, y en siete u ocho años se convirtió en la práctica común, general, para el conjunto de productores sojeros de Anta, independientemente de la superficie bajo cultivo. El laboreo convencional solo se realiza cuando se habilitan nuevas tierras para el cultivo, el primer año.

El paquete tecnológico se completa con una serie de medidas adicionales que también ayudan al productor a mejorar la productividad del cultivo o conducen al abaratamiento de los costos:

- La introducción de variedades transgénicas (o genéticamente modificadas) que permiten reducir la cantidad de herbicidas (ahora solo se usa el 2-4-D como desecante en invierno, y el RoundUp) y sobre todo el costo (el precio del RoundUp ha bajado drásticamente en estos últimos años, de 15 a 3 dólares).

39. García (*op. cit.*, 2000) señala, citando un estudio del INTA en la zona de Lajitas, que la soja en siembra directa tuvo en promedio una productividad 25 por ciento superior a su cultivo en forma convencional, a partir de 200 lotes monitoreados entre 1994 y 1999.

40. Y de hecho suelos esqueléticos se recuperaron y campos abandonados volvieron a ser productivos.



- La rotación soja/maíz en verano<sup>41</sup>, con trigo/cártamo en invierno<sup>42</sup>.
- La sistematización de los suelos, de acuerdo con la pendiente, aunque ello solo es eficaz cuando lo hace el conjunto de productores de una misma microcuenca, como veremos más adelante.

Otras ventajas adicionales de este paquete tecnológico son:

- La posibilidad de expandir la frontera agrícola a zonas más áridas (algunos productores señalan que en la campaña 1999-2000, campos donde llovió 500 mm de precipitación tuvieron casi la misma producción que campos donde llovió 800 mm). También a suelos más arenosos.
- El haber abandonado la rotación agricultura/ganadería anterior, recuperando la fertilidad con una simple rotación soja/maíz.
- La posibilidad de cultivar en zonas con pendientes, donde antes había una mayor erosión hídrica.

Como era de esperar, dados los menores requerimientos de laboreo, la siembra directa también significa un menor requerimiento de maquinaria. Hoy solo se requiere una sembradora, una fumigadora y una trilladora.

Sin embargo, la maquinaria para la siembra directa es más compleja y más costosa, y ello ha abierto un mercado para los contratistas<sup>43</sup>, quienes realizan el trabajo para los productores con menor superficie, o ha empujado a los productores a cultivar mayores superficies, en la búsqueda de economías de escala. En todos los casos ha significado una drástica reducción de la mano de obra no calificada.

Pese a ello, no todas han sido ventajas con la siembra directa, como analizaremos con más detalle más adelante:

- La siembra directa supuso una nueva alteración del ecosistema, con lo cual aparecieron nuevas malezas y sobre todo nuevas plagas y enferme-

41. La rotación ideal, en términos de fertilidad, debiera ser un año soja, un año maíz. Por ahora los productores hacen tres años soja, un año maíz (al año siguiente la soja produce 300 kg más por hectárea), por razones estrictamente económicas: el maíz no es un cultivo muy rentable para la zona, sobre todo por los costos adicionales del flete. Ello ha llevado a los productores a probar con maíz pisingallo, con mejor precio en el mercado.

42. No es claro si desde un punto de vista agronómico/económico es conveniente hacer un cultivo de invierno, o si es preferible mantener durante todo el invierno el campo solo con el rastrojo y libre de malezas (para lo cual se usa un desecante). El trigo cubre mejor el suelo que el cártamo, pero el cártamo tiene una mayor rentabilidad. La primera solución garantiza una mayor humedad en el suelo cuando se inicia el cultivo de soja, especialmente en años secos. Tanto el cultivo de invierno cuanto la maleza (que se comporta en este caso como un cultivo) "consumen" la humedad que la soja requerirá.

43. Los contratistas son empresas del sur que se dedican básicamente a la fumigación y a la trilla. La siembra en el caso de la soja debe realizarse en un período muy corto, quince días, y la maquinaria es tan cara que no resulta rentable para el contratista. Para el productor, la sembradora es un capital inmovilizado durante casi todo el año, salvo cuando realiza cultivos de invierno.

dades. Esto implica el uso de herbicidas y plaguicidas en grandes cantidades y con gran impacto en el ambiente.

- La creciente dependencia de las semilleras que sacan al mercado nuevas variedades, con mejor potencial o resistentes a nuevas enfermedades. En la soja convencional el productor producía su propia semilla.
- El requerimiento en mano de obra es muchísimo menor. Lo que puede haber favorecido la rentabilidad empresarial ha significado desempleo y un mayor empobrecimiento de la zona.

En realidad, paralelamente al desarrollo tecnológico de la siembra directa a escala mundial, se produjo una baja en el precio de la soja, lo que obliga a los productores a disminuir sus costos para poder seguir produciendo, para lo cual ahora la adopción de siembra directa es imprescindible y, según algunos, permite que solo sobrevivan aquellos con mayor superficie bajo cultivo. Volveremos a ello cuando analicemos el proceso de concentración de la tierra en Anta.

La mayoría de la soja se produce a secano. En las zonas menos húmedas, algunos grandes productores compraron equipos de riego. La factibilidad económica y los resultados de producir soja con riego no son claros, lo que origina una de las principales críticas que se les hace a Los Dálmatas<sup>44</sup>.

Como hemos podido observar, el paquete tecnológico sigue siendo muy dinámico. El acceso a la información ya no se produce a partir de los canales tradicionales: la universidad, el INTA o la asistencia técnica de ingenieros agrónomos contratados para tal efecto. La mayoría de los productores conducen en forma personal su empresa<sup>45</sup> y reciben la información de las empresas de agroquímicos y de las semilleras, así como de las cerealeras presentes en la zona (Monsanto, Cargill, Dekalb, Continental, Pioneer, Zeneca). Los productores también asisten a seminarios, congresos y cursos, y no pocos han ido al *corn belt* norteamericano en gira de estudios.

La comercialización de la soja es sencilla y transparente. En la zona hay tres grandes compradores de granos: La Plata Cereal, Agricultores de Anta (que trabaja con Nidera) y Bunge Ceval, a los cuales hay que agregar Aceitera General Deheza (AGD), que compra para su planta en Tucumán. Una vez en el silo de la cerealera, el grano paga un costo de almacenaje hasta que el dueño decida venderlo. Todas las empresas pagan el mismo precio (el llamado “precio de pizarra”) a la cotización del día de venta. El productor puede optar por esperar, pero en general no lo hace por falta de resto financiero. El vender a una u otra cerealera depende más de la cerca-

44. Por un lado existirían aún problemas técnicos, por la ausencia de tecnologías validadas en la zona (definición de fechas de riego, riesgo de salinización, etcétera). Por otro lado, con un costo de 0,75 dólares mm/ha, y con un déficit estimado de 300 mm, el costo adicional por hectárea sería de 225 dólares, cuando en los últimos años en secano los márgenes brutos por hectárea han sido de 150 dólares.

45. Las megasempresas sí tienen un *staff* profesional y agrónomos bajo contrato.

nía (para disminuir el “flete corto”), aunque excepcionalmente juegan factores de afinidad que significan algunos puntos adicionales en el precio.

Sin contar el costo del arrendamiento (o el cálculo del costo de oportunidad que tiene el valor de la tierra), los costos críticos para el productor son los insumos (semilla, agroquímicos) y el costo del flete<sup>46</sup>. El gasoil y la mano de obra ya no son costos relevantes.

Hasta ahora no existe un precio diferenciado para la soja transgénica y la soja convencional. Ello, sin embargo, podría modificarse rápidamente si prosperan los reclamos de las organizaciones ambientalistas, y cambia el etiquetado de los productos que contienen soja transgénica. Las consecuencias para los productores de soja de Anta, donde casi todas las variedades cultivadas son transgénicas<sup>47</sup>, son difíciles de predecir: vender soja “libre de transgénicos” no solo requerirá un lento proceso de reconversión —hasta asegurarse de que el suelo no pueda seguir contaminando la soja convencional— sino también una cadena de comercialización diferenciada, silos, camiones, plantas de descarga, vagones de ferrocarril, etcétera.

Como consecuencia de estos cambios, tanto el poroto cuanto la ganadería están en franca retirada. El poroto se sigue produciendo en pequeñas cantidades pero en zonas alejadas del núcleo sojero, especulando con un año con buena producción y buen precio, o cuando, por razones climáticas, quedaron campos sin ser sembrados<sup>48</sup>.

La ganadería también ha decaído en la zona. En términos de rentabilidad económica no puede competir con la soja, y tampoco es necesaria para que los campos sojeros recuperen su fertilidad ya que, como hemos visto, el maíz cumple ahora esa función. Por el contrario, la expansión de la soja significa avanzar sobre áreas antes destinadas a la ganadería extensiva. La ganadería en esta zona solo se justifica en una estrategia de diversificación productiva (o diversificación del riesgo) —y de hecho algunos productores siguen manteniendo una ganadería residual con ese objetivo— y como ganadería de invernada, lo que supone una importante inversión en alambrado y en provisión de agua.

46. Hoy se calcula en alrededor de 90 dólares por hectárea de agroquímicos/semilla y 30 dólares la tonelada de flete (ferrocarril a Rosario, a 1200 km, donde están las aceiteras).

47. En Anta, un grupo de productores ha iniciado a pequeña escala la producción de soja orgánica (además de maíz y girasol), para los mercados europeos (Holanda, Alemania). Curiosamente, las restricciones en el uso de agroquímicos en este caso impiden el uso de la siembra directa. Se usan las técnicas tradicionales de cultivo, que supone exponer el suelo en la época de mayor calor y lluvia. En otras palabras, la búsqueda de un alimento más saludable trae como consecuencia una mayor degradación del suelo.

48. En la zona se sembraba tradicionalmente poroto alubia. Cuando se inicia la siembra de soja, en los ochenta, aparecen insectos chupadores (mosca blanca, cotorrita, etcétera) que transmiten virus al poroto alubia, que dejó de ser cultivado por ese motivo en la región. Hoy se cultiva poroto negro, que resiste mejor a estos virus y a la falta de precipitación. El poroto se siembra dos meses después de la soja.

En el cuadro 2 puede observarse las diferentes características de los dos periodos de la expansión agropecuaria en Anta, cuya divisoria de aguas colocamos en 1990.

**Cuadro 2**  
**Características de las dos etapas de la expansión agropecuaria en la zona central de Anta**

| <b>Característica</b>                                          | <b>1ª etapa (1970-1990)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>2ª etapa (1990-2000)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Cultivo predominante</b>                                    | Poroto                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Soja                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Sistema productivo</b>                                      | Agricultura extensiva. Monocultivo con laboreo convencional y rotación con pasturas para recuperar la fertilidad. Agricultura extensiva.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Monocultivo, con siembra directa, uso creciente de variedades transgénicas, rotación soja/maíz en verano y trigo/cártamo en invierno.                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Factores del ambiente que afectan la producción</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• stress hídrico en verano</li> <li>• fuerte variación interanual en cuanto a lluvia</li> <li>• exposición del suelo a altas temperaturas y acción de la lluvia</li> <li>• pendientes moderadas/fuertes</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Factores del sistema productivo que afectan el ambiente</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• creciente degradación del suelo debido a la fuerte erosión laminar (por acción de la lluvia y cultivo a favor de la pendiente)</li> <li>• contaminación por uso de agroquímicos</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• recuperación de los suelos</li> <li>• contaminación del suelo, agua y aire por uso de gran cantidad de agroquímicos</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                                                | <b>Razones para la degradación de los suelos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• desmonte masivo en un ecosistema donde la vegetación regula el ciclo de los nutrientes</li> <li>• desmonte mecánico con topadoras (con pala, luego con cadenas) que impactan fuertemente sobre el suelo</li> <li>• en el cultivo tradicional de poroto, el suelo está expuesto en la época de lluvias</li> <li>• no sistematización de los suelos, lo que se traduce en fuertes arrastres de suelo debido a las pendientes y lluvias torrenciales</li> <li>• rápida pérdida de fertilidad por la extracción de nutrientes después de pocos años de cultivo</li> </ul> | <b>Razones para la recuperación de los suelos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• mantenimiento de una cobertura vegetal que protege al suelo de la erosión laminar</li> <li>• mantenimiento de la humedad en el suelo y de los nutrientes, al eliminar las malezas que puedan competir con el cultivo</li> <li>• sistematización de los suelos que frena la acción mecánica de las lluvias</li> </ul> |

| Característica                                  | 1ª etapa (1970-1990)                                                                                                                                                                                                                    | 2ª etapa (1990-2000)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Productividad                                   | Con la habilitación de tierras, altos rendimientos que rápidamente decrecen                                                                                                                                                             | Después de un primer año de desmonte, se hace siembra directa, con rendimientos estables                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Introducción del modelo pampeano de agricultura | El haber copiado el modelo productivo de un ecosistema tan distinto como el pampeano es visto como uno de los problemas (Reboratti, <i>op. cit.</i> , 1989; Prudkin, <i>op. cit.</i> , 1997)                                            | El haber introducido un paquete tecnológico probado para la zona pampeana (y otras zonas similares, como el <i>corn belt</i> ) es percibido como una de las razones del éxito                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Factores que favorecen la expansión             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• políticas estatales de desgravación impositiva y de crédito barato</li> <li>• bajo precio de la tierra</li> <li>• ciclo húmedo en el Umbral</li> <li>• alta rentabilidad del poroto</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• introducción de la soja con un mercado estable y un paquete tecnológico validado</li> <li>• mejor infraestructura en la zona (camino, servicios, silos, etcétera)</li> <li>• rendimientos estables, disminución de los costos de producción</li> <li>• grandes superficies en venta o arriendo (que aseguran economías de escala)</li> <li>• siembra directa permite expansión a zonas más marginales</li> </ul> |
| Condicionantes económicas a la producción       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• inestabilidad del precio del poroto</li> <li>• mercados poco transparentes</li> <li>• el precio de la tierra es bajo, pero costo inicial importante para desmontar</li> </ul>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• créditos bancarios caros</li> <li>• estabilidad relativa del precio de la soja, mercados transparentes</li> <li>• costos decrecientes en insumos, especialmente en agroquímicos</li> <li>• altos costos en flete</li> <li>• el precio de la tierra es alto, uno de los más significativos</li> </ul>                                                                                                             |
| Principales actores de la expansión             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• el Estado (que subsidia)</li> <li>• productores e inversionistas</li> <li>• contratistas de desmonte</li> <li>• población local (ex haceros y puesteros)</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• grandes productores sojeros (convertidos en sociedades)</li> <li>• inversionistas que arriendan sus campos</li> <li>• megaempresas</li> <li>• empresas de agroquímicos, insumos</li> <li>• cerealeras</li> <li>• contratistas (siembra, fumigación, trilla)</li> </ul>                                                                                                                                           |
| Forma de expansión/ crecimiento                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• con base en desmontes anuales de la propia propiedad</li> </ul>                                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• con base en compras de campos de buena calidad (incremento del patrimonio) y el arriendo, buscando economías de escala</li> <li>• hacia zonas más marginales o áridas, ampliando la frontera</li> </ul>                                                                                                                                                                                                          |

| Característica                     | 1ª etapa (1970-1990)                                                                                                                                                                                                                            | 2ª etapa (1990-2000)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Financiamiento                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• capital propio, crédito bancario, subsidios del Estado</li> </ul>                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• crecientemente capital propio y capital de trabajo de las empresas que venden insumos</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                          |
| Origen del capital                 | <p>Al inicio, pequeños y medianos productores. Capitales locales. Luego capitales más importantes, crecientemente extrarregionales</p>                                                                                                          | <p>Grandes productores e inversores, bajo forma de sociedades, de fuera de la región. Presencia de megaempresas, algunos de capitales externos</p>                                                                                                                                                                                                                                 |
| Estrategias financiero-productivas | <ul style="list-style-type: none"> <li>• búsqueda de un rápido retorno de la inversión</li> <li>• proyectos de colonización</li> <li>• compra de tierra con fines especulativos, inmobiliarios y como garantía de créditos bancarios</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• producción empresarial para el complejo oleaginoso</li> <li>• expansión del patrimonio (tierra en propiedad) cuando existen tierras de calidad en venta</li> <li>• incremento de la superficie bajo cultivo, buscando la economía de escala óptima</li> <li>• en el caso de las megaempresas, las estrategias son menos claras</li> </ul> |
| Gestión empresarial                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• tercerización del desmonte</li> <li>• mantenimiento de grandes reservas de tierra para hacer frente a la degradación</li> </ul>                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• tercerización de varias actividades (siembra, fumigación, trilla)</li> <li>• ya casi no hay superficie no desmontada, se cultiva casi la totalidad de la superficie</li> </ul>                                                                                                                                                            |
| Tenencia de la tierra              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• en propiedad</li> <li>• propiedades grandes, medianas y pequeñas</li> </ul>                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• en propiedad, pero un porcentaje importante bajo arriendo/aparcería</li> <li>• proceso creciente de concentración de la propiedad</li> </ul>                                                                                                                                                                                              |
| Mercados de tierra                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• mercado abierto a inversores/productores de afuera</li> <li>• subdivisión de grandes haciendas existentes</li> <li>• precio bajo y sin muchos sobresaltos</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• crecientemente los compradores son los propios productores de la zona (mercado cerrado: intrastrata)</li> <li>• precios altos</li> <li>• unificación de catastros</li> <li>• en la formación del precio de la tierra, a la suba, contribuye los resultados económicos de la campaña anterior</li> </ul>                                   |
| Concepto de la tierra              | <p>Bien que se "consume" en el proceso productivo. Recurso inagotable (siempre se puede adquirir unidades adicionales). Su costo no es relevante en el proceso productivo ("tragedia de los privados")</p>                                      | <p>Principal componente del patrimonio, hace al prestigio social del productor, al igual que su cuidado y el lograr una buena productividad. Es uno de los costos más importantes del proceso productivo. ➤</p>                                                                                                                                                                    |

| Característica                       | 1ª etapa (1970-1990)                                                                                                                                                                                             | 2ª etapa (1990-2000)                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Impacto social y regional/<br>empleo | <ul style="list-style-type: none"> <li>• uso intensivo de mano de obra no calificada para labores culturales</li> <li>• reactiva el mercado de trabajo en la zona y la economía local</li> </ul>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• altos niveles de desempleo (tasa de ocupación pasa de 2,5 jornales por ha a 0,25 jornales por ha)</li> <li>• actividad económica en los pueblos se limita a la época del cultivo de soja</li> <li>• la economía de la soja no tiene efecto multiplicador en la región</li> </ul> |
| Infraestructura                      | Infraestructura deficiente. Carencia de ciertos servicios básicos                                                                                                                                                | Buena infraestructura para la actividad agropecuaria                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Relación con el Estado               | <p>El Estado subsidia la producción a través de la desgravación impositiva</p> <p>El Estado no regula ni fiscaliza el uso y manejo "privado" de los recursos naturales ni el impacto sobre el medio ambiente</p> | <p>Poca relación con el Estado. El Estado beneficia a los productores a través de impuestos inmobiliarios bajos y la periódica condonación de deudas impositivas</p> <p>El Estado no tiene una política de desarrollo para la región ni para el sector</p>                                                                |
| Principal problema                   | Ambiental-productivo: erosión hídrica, fuerte disminución de la fertilidad, creciente necesidad de agroquímicos                                                                                                  | Social/regional: creciente desempleo en la zona, la dinámica agropecuaria no repercute en el desarrollo socioeconómico de la región (economía de enclave)                                                                                                                                                                 |

## ¿ES SOSTENIBLE EL MODELO DE DESARROLLO SOJERO DE ANTA?

### VIABILIDAD AMBIENTAL: ¿ES CONSERVACIONISTA ESTE SISTEMA PRODUCTIVO?

Como se ha señalado a lo largo de este trabajo, la introducción de la siembra directa en Anta parece poner fin a un ciclo de degradación ambiental sin solución de continuidad, y empieza a celebrarse una nueva actitud "conservacionista" que parece haber ganado a los productores de la zona<sup>49</sup>. Hay un generalizado convencimiento de que la siembra directa es, *per se*, una práctica no solo conservacionista del suelo, sino del medio ambiente en general, una forma de producción sustentable<sup>50</sup>.

49. Prudkin, *op. cit.*, 1997, p. 112.

50. Al respecto, una nota en el *Clarín Rural* (15/7/2000) es muy ilustrativa: haciendo

¿Pero es la siembra directa el resultado de una nueva actitud hacia el medio ambiente, de una nueva mentalidad conservacionista del productor? ¿Cómo se explica este proceso de cambio en menos de una década, de un porotero-degradador a un sojero-conservacionista?

El fenómeno es muy interesante, y también nos permite ver con detenimiento —y desde otra perspectiva— el argumento de Hardin, en su conocido artículo sobre “la tragedia de los comunes”, cuando señala que son las situaciones de acceso abierto a los recursos naturales las que inducen a su degradación<sup>51</sup>. En el caso de Anta, el primer pulso de expansión agropecuaria muestra una situación donde, al contrario, establecidos nuevos derechos de propiedad sobre la tierra, siempre “privados”, se da un acelerado proceso de degradación. Mucho más veloz, por cierto, que la tradicional forma de ocupación colectiva que las etnias chaqueñas hicieron históricamente de este mismo espacio o incluso de un espacio más frágil como el chaco semiárido<sup>52</sup>, e incluso más veloz que otras formas de acceso abierto, como la que realizan los pequeños ganaderos criollos que llegan al chaco a fines del siglo XIX, como ha señalado Prudkin<sup>53</sup>. Dos factores explican este proceso, que, parafraseando a Hardin, hemos denominado la “tragedia de los privados”:

- En primer lugar, el bajo precio de la tierra que no guarda relación alguna con la renta esperada<sup>54</sup>. Y el hecho de que aparentemente es un bien disponible en cantidades ilimitadas, habiendo siempre posibilidad de adquirir unidades adicionales. Ambos factores hacen que la tierra sea

referencia al convenio firmado entre AAPRESID, la entidad que nuclea a los productores en siembra directa de la Argentina con el Instituto de Suelos del INTA, con el objeto de poder entrar al “negocio del aire limpio”, mediante la venta de bonos por captura de carbono, señala que “Alberto de las Carreras alertó sobre lo que él llamó *dumping* ecológico: ‘Cuando les señalamos a los europeos que son los subsidios los que provocan el deterioro del medio ambiente, ellos contestaban que si nosotros tuviésemos más renta, degradaríamos más. La siembra directa los dejó sin argumentos...’. Y Roberto Peiretti, de la AAPRESID, habla del ‘impacto que la (siembra) directa produjo en los planteos de producción sustentable. (La siembra directa) ocupa un área de más de nueve millones de hectáreas, el 35 por ciento del área agrícola total de la Argentina. Es el logro más importante en los últimos años en materia de conservación de suelo’.

51. Van Dam, Chris: *La tenencia de la tierra en América Latina: El estado del arte de la discusión en la región*. Iniciativa Global Tierra, Territorio y Derechos de Acceso. Quito: UICN/Sur, 1999.

52. Van Dam, Chris: “Condiciones para un uso sostenible: El caso del Chaguar (*Bromelia hieronymi*) en una comunidad wichi del Chaco argentino”. UICN/Noragric, 2000 (Mimeo).

53. Prudkin, *op. cit.*, 1990, p. 150.

54. Jaramillo (Jaramillo, Carlos: “El mercado rural de tierras en América Latina: Hacia una nueva estrategia”, en conferencia electrónica “Reformas agrarias y mercados de tierras”, [www.chorlavi.cl](http://www.chorlavi.cl), 1999, p. 13) señala que “en teoría, el precio de una parcela es equivalente al valor capitalizado de los beneficios netos esperados”, pero aquí parecen haber jugado otros factores.



considerada por el productor como un insumo menor en el proceso productivo, un bien fungible, y que la degradación del campo hasta su abandono no tenga efecto económico ninguno para su dueño. Un campo se degrada, pero otro se desmonta y entra en producción.

- En segundo lugar, el volumen de capital invertido en este proceso. Mientras el pequeño invierte poco y por lo tanto degrada en superficies limitadas o a ritmo lento, el gran capital tiene una capacidad financiera tal que le permite degradar extensas superficies en poco tiempo.

En Anta, la sustitución de la soja por el poroto, primero, y la adopción de la siembra directa, después, no fueron el resultado de una nueva actitud hacia el medio ambiente, sino de consideraciones agronómicas —la rápida pérdida de fertilidad del suelo y, por lo tanto, de la productividad— vinculadas a consideraciones económicas. Y al hecho de que la expansión agropecuaria hubiera encontrado ya sus límites naturales, desmitificando esa idea de disponibilidad infinita de tierras<sup>55</sup>.

Hoy, cuando el precio de la tierra se ha triplicado, convirtiéndose en uno de los factores que más contribuye a los costos totales de producción, y cuando la rentabilidad se ha reducido drásticamente, el cuidado de la fertilidad del suelo es una de las preocupaciones más importantes del productor: esta puede determinar su éxito o su fracaso empresarial.

Por su formación productivista, los agrónomos tienden a juzgar si un sistema es conservacionista o no en función de si conserva o no uno de los recursos naturales, en particular el suelo.

Y, efectivamente, el sistema productivo adoptado, cuyo principal componente es la siembra directa, ha mejorado la conservación del suelo con tres prácticas:

- Recuperando el suelo y su fertilidad, ya que la siembra directa supone el no laboreo del suelo, la conservación de la humedad, la protección del suelo de las altas temperaturas y de la acción mecánica de la lluvia y del escurrimiento superficial, además de la incorporación de materia orgánica. También contribuye a conservar la fertilidad la rotación soja/maíz en verano<sup>56</sup>.
- A través de la sistematización de los suelos y otras medidas mecánicas (canales de derivación, etcétera) para evitar que la fuerza del agua de

55. El precio de la tierra se incrementará solo muchos años después. Tal vez ello se deba al hecho de que dos de los motivos del primer pulso de la expansión habían desaparecido: el ciclo húmedo y la alta rentabilidad del poroto o de la soja.

56. Mientras que la realización de cultivos de invierno, trigo pero especialmente cártamo, iría en el sentido contrario y solo se justificaría por razones económicas; siendo más conservacionista simplemente dejar el rastrojo. Esto aún está en discusión, ya que algunos hacen trigo por su capacidad de cobertura y como protección ante los vientos de primavera. También se considera que trigo y cártamo ayudan a cortar el ciclo de malezas, lo que a la postre significa un menor uso de herbicidas.

lluvia en verano arrastre los suelos<sup>57</sup>. Esta práctica aún no se ha difundido masivamente pues, en general, se trata de inversiones costosas, y que, sobre todo, requieren de un trabajo conjunto entre los productores de una misma microcuenca para que sea efectivo.

- A través de formas menos cruentas de desmonte o habilitación de terrenos. Aunque ya no queda mucho por desmontar en la zona núcleo de Anta, la expansión hacia el este significa seguir desmontando. El desmonte sigue haciéndose en forma total<sup>58</sup> por razones de costo, y para permitir que los grandes equipos de siembra y trilla puedan maniobrar con facilidad en el campo se habilitan grandes espacios.

Si el sistema es conservacionista del suelo<sup>59</sup>, no parece ocurrir lo mismo con los demás recursos: aire, agua, flora y fauna. Hay varias razones para ello.

Por un lado, la siembra directa exige el uso de una cantidad mucho mayor de herbicidas, dada la cantidad de malezas que prosperan al abrigo del rastrojo y con la humedad existente. Si bien en el caso de la soja el número de herbicidas se ha reducido a solo dos con la introducción de la soja transgénica (RoundUp y 2-4-D), las cantidades utilizadas son tan altas que en el caso del 2-4-D afectan buena parte de la vegetación existente en la región —cortinas, huertas, incluso las arboledas y los frutales del centro poblado, Lajitas—, sin hablar de los problemas para la salud de la población. En el caso del maíz también se usa Atrazina, prohibido en muchos países por su toxicidad y su residualidad<sup>60</sup>.

En segundo lugar, el uso excesivo de herbicidas se debe, en parte, a un mal manejo del sistema. Muchos productores no fumigan cuando la maleza

57. Al respecto, un hecho no tan anecdótico es que, al amparo de una legislación provincial absolutamente laxa, que no interpuso ninguna norma que evitara al daño ambiental que significó la expansión agropecuaria, la única preocupación de la Dirección Agropecuaria y de Recursos Naturales era que el desmonte que se hiciera para la habilitación de tierras dejara franjas de vegetación de 30-40 metros cada 400 metros... Pero esta norma, pensada para otras zonas donde el problema fundamental era la erosión eólica, obligaba a los productores a que el desmonte tuviera una orientación este-oeste, es decir, en el sentido de las pendientes, lo que favoreció la erosión hídrica. La norma, aparentemente, aún no ha sido derogada, pero los productores ya no la respetan.

58. En contraposición al desmonte selectivo o desbajado, donde se dejan los árboles sanos en pie, lo que suele hacerse cuando se habilita tierra para hacer ganadería. Un mayor análisis sobre las distintas formas de desmonte en la zona puede encontrarse en Bianchi, Stella y Cristina Cammardelli: "Estudio de caso-finca El Gramillal (Anta-Salta)". ADE/Red Agroforestal Chaco/Secretaría de Desarrollo y Medio Ambiente, 1999, mimeo).

59. Algunos sostienen que incluso no se conocen cuáles serán los efectos a largo plazo sobre el suelo, en términos de acidificación, compactación e inclusive de fertilidad.

60. En Estados Unidos se permiten hasta dos litros por hectárea de Atrazina, y hasta una distancia prudencial de los cursos de agua. El uso de las napas para consumo humano está prohibido. En Argentina se utilizan hasta cuatro litros por hectárea y hasta el borde del río, con problemas de contaminación tanto de la napa cuanto del agua de los ríos. La Atrazina también es cancerígena.

es aún pequeña y puede ser controlada con pequeñas dosis de herbicidas y con un herbicida menos dañino como es el RoundUp<sup>61</sup>, y más bien lo hacen una vez que están ya crecidas, acudiendo al 2-4-D, un herbicida hormonal mucho más potente y también mucho más barato, pero infinitamente más tóxico<sup>62</sup> y que pasa a la fase gaseosa a partir de los 25° C. Ello también se explica por la carencia de normas que regulen el uso de agroquímicos<sup>63</sup>.

En tercer lugar, por una cuestión de costos, y este es el elemento más revelador de la ausencia de una mentalidad conservacionista en un productor de la zona: aunque todos los productores saben de los efectos mucho más contaminantes y tóxicos del 2-4-D con respecto al RoundUp, para lograr el mismo efecto, la relación en costo por hectárea es de siete a uno (aproximadamente 21 dólares de RoundUp por 3 dólares de 2-4-D; comunicación personal con Dante Granero).

En cuarto lugar, como era de esperar, con el mulching que se forma sobre el suelo la siembra directa alteró la microfauna, y con ello la cantidad de insecticidas que se utiliza. Por lo general, estos insecticidas son altamente tóxicos y algunos, incluso, fueron retirados del mercado en los últimos años. Particularmente grave, a raíz de la aparición de picudos (que no se conocían antes de la siembra directa), es el uso de metamidofós. Aunque existen productos específicos de baja toxicidad, se utiliza el metamidofós, de alta toxicidad, producto mucho más barato y que se usa en grandes cantidades. El metamidofós queda en forma residual tanto en el suelo cuanto en el agua y en el aire, y afecta a uno de los pocos animales de la fauna local, el ñandú.

Finalmente, por la carencia de una política ambiental (y sanitaria) que mejore los estándares de producción, de acuerdo con la extensa información que se tiene en el mundo sobre el grado de toxicidad de cada agroquímico, y de la presencia de una autoridad que haga una aplicación efectiva de las sanciones.

En conclusión, aunque la siembra directa ciertamente ha significado una recuperación de la fertilidad de los suelos, y a pesar de que se ha introducido otras prácticas orientadas a mantener la capacidad productiva de los suelos, difícilmente se puede llamar "conservacionista" al cultivo de soja que hoy realizan los productores de Anta, un cultivo que insume tal cantidad de herbicidas y de insecticidas, muchos de ellos tóxicos.

61. El RoundUp es un glifosfato que, según el fabricante (Monsanto), que provee las semillas transgénicas de soja, se inactiva tan pronto toca el suelo.

62. El 2-4-D no solo es cancerígeno (en la lista de los agroquímicos "rojos" en la clasificación de la OMS), sino que con el calor "toma vuelo" y deseca todo lo que encuentra a su paso en la región.

63. La Argentina carece de una ley nacional de agroquímicos. Existen leyes provinciales, pero la mayoría son muy laxas o inaplicables. Salta no tiene una ley, sino solo algunas normas específicas (Jorge Scardilli, comunicación personal).

En parte, el problema se origina por la falta de una verdadera conciencia ambiental en el productor que cuenta con el *laissez-faire* de una política ambiental respetuosa del todopoderoso derecho de propiedad que tiene la legislación argentina —que permite que el dueño del campo tenga una amplia libertad en el uso y manejo de él, incluso hasta su degradación— y que no valoriza las externalidades que este modelo produce, las que, como hemos visto, no son pocas: daños a la infraestructura y a campos vecinos por acumulación de aguas y arrastre de suelos (cuando no se ha realizado la sistematización), “quema” de la vegetación de la región por uso de desecantes de alta volatilidad, contaminación de la napa freática y de los cursos de agua con agroquímicos probadamente cancerígenos, reducción de la biodiversidad, tanto de flora cuanto de fauna, etcétera<sup>64</sup>. A estas hay que agregar las externalidades económico-sociales del modelo, sobre las cuales hablaremos más adelante.

Un último punto que retomaremos en el momento en que veamos las estrategias económicas de los grandes productores de Anta, se refiere al efecto ambiental que tiene el hecho de que una parte importante de las tierras estén en arriendo o en aparcería: existen ciertas evidencias de que el arriendo, como forma de tenencia y especialmente cuando los contratos son de corto plazo, incide en una menor conservación del recurso suelo y un uso menos cuidadoso de los agroquímicos.

## ESTRATEGIAS ECONÓMICAS Y CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD

Un segundo factor que debemos tomar en cuenta para poder caracterizar la sustentabilidad del modelo sojero de Anta es su viabilidad económica. Para ello trataremos de analizar cuáles son las estrategias financiero-productivas adoptadas por los productores, y cómo estas estrategias son las que dan razón del proceso de concentración de la propiedad, en el marco de un mercado de tierras muy particular.

Con la introducción de la siembra directa, los productores sojeros lograron estabilizar sus rendimientos. En términos de precios, la soja ofrece un mercado más transparente y menos oscilante que el poroto. Sin embargo, se trata de un *commodity* en un mercado de granos globalizado, cuyo precio de referencia (el mercado de cereales de Chicago) tiene también vaivenes. Es difícil saber cuáles han sido los márgenes de ganancia de los pro-

64. Hemos dejado de lado expresamente el debate en torno del uso de variedades transgénicas, tanto de soja cuanto de maíz, pero que también plantea cuestiones acerca del impacto ambiental del uso de estas variedades, tanto sobre la salud humana —una gran incógnita aún— cuanto sobre el suelo, y cómo ello afecta la posibilidad de reconversión de una región si el cierre de los mercados transgénicos así lo exigiera. Abundante información puede encontrarse en el número especial preparado por *The Ecologist* (*The Ecologist: Los archivos de Monsanto*, vol. 28, n° 5. Número especial editado por GAJA, Madrid, 1998).

ductores de Anta en el periodo: existen productores, grandes y chicos, que se vieron obligados a vender sus campos, aunque también un buen número de ellos llegó a agrandar su empresa, con la primera y la segunda expansión. Todo parece indicar que cada vez se hace más imprescindible un manejo más cuidadoso<sup>65</sup>, fino, tanto desde el punto de vista financiero cuanto del relacionado con la producción, para poder asegurar que el negocio sea rentable: 300 a 400 kg de más o de menos por hectárea pueden significar el achicarse, vender o expandirse.

### *Estrategias financiero-productivas*

Como ya hemos visto, el paquete tecnológico sojero basado en la siembra directa se ha generalizado, y ha sido adoptado por la casi totalidad de los productores. Ello, sin embargo, no significa que las estrategias financieras y de producción sean las mismas, como veremos más adelante. Hay una serie de factores que explican y condicionan dichas estrategias:

- a. En general, se trata de productores “ricos”, por el patrimonio que tienen como dueños de la tierra<sup>66</sup>, e incluso por la maquinaria costosa que exige la siembra directa, aunque con poca liquidez si de capital de trabajo se trata. Pero con una tendencia a la reducción de los márgenes de ganancia por hectárea, los productores consideran que la única forma de mantener su utilidad es agrandando su unidad de superficie, por lo que las ganancias obtenidas son automáticamente reinvertidas en compra o arriendo de más tierra.
- b. El crédito bancario es escaso y caro. En gran medida, los fracasos de los productores que abandonaron la zona o están hoy en crisis son explicados por el nivel de endeudamiento, basados en cálculos demasiado optimistas.
- c. Los altos costos de equipamiento que requiere la siembra directa. Las máquinas que necesita la siembra directa (muchas de las cuales fueron financiadas con créditos, incrementando el nivel de endeudamiento) cuestan más de 50 000 dólares, pero tienen la capacidad de sembrar o trillar arriba de 100 hectáreas por día. En la cosecha, pero especialmente en la siembra, en la que hay que aprovechar los pocos días que no llueve durante el periodo de lluvias, se requieren estas máquinas de gran capacidad de trabajo. Pero también significa que a menudo el productor se sobredimensiona en maquinaria por lo que eleva sus costos fijos, y solo el cultivar superficies aún más grandes le permite economías de escala.

65. Hay que tomar en cuenta que al momento de hacer este estudio de caso los precios seguían deprimidos por tercer año consecutivo.

66. Con un precio de 1300 dólares la hectárea, un productor promedio en Anta, con 1500 hectáreas, tiene un patrimonio de 2 000 000 de dólares, sin contar la maquinaria y el resto de la infraestructura.

- d. Los productores se han vuelto cada vez más dependientes de un complejo industrial que tiene todo “amarrado”: les ofrece un paquete tecnológico, validado, y que se supera tecnológicamente a sí mismo en forma continua<sup>67</sup>. Les provee los insumos y la financiación necesaria para que este capital de trabajo sea pagado solo una vez vendida la cosecha, y finalmente les compra la producción.
- e. E, inversamente, no existen paquetes tecnológicos disponibles para cultivos alternativos para la zona. No se dispone de mucha información sobre productos posibles<sup>68</sup>, no existen nichos de mercado identificados, etcétera.
- f. Se trata de productores “monocultivadores” de soja<sup>69</sup>. El dedicarse a un solo cultivo simplifica el proceso productivo, pero también significa un nivel de riesgo mayor. Significa también que la expansión no implica diversificación, sino “más de lo mismo”.
- g. Todos los factores antes mencionados explican el carácter de “inercia productiva” del productor sojero de Anta, su insistencia en seguir con ese grano, y su resistencia a diversificarse y a percibir otros cultivos alternativos; o, más aún, a percibir posibles ventajas de reconversión a una agricultura intensiva, tema que retomaremos más adelante.
- h. Existe un espíritu competitivo en esta “pequeña comunidad” de productores sojeros de Anta, donde el prestigio social se basa, más que en el patrimonio y el origen social, en la capacidad para hacer producir los campos (el buen manejo que se hace de ellos y los rendimientos que se obtienen), y la capacidad para expandirse, para hacer crecer el patrimonio. Ello es un factor no despreciable para entender las estrategias adoptadas.
- i. Finalmente, la distancia a los mercados y la marginalidad de la zona con relación a otras zonas sojeras del país. Mirada desde la provincia, Anta es posiblemente una de las zonas que más ha crecido en términos de PBI, pero sigue siendo marginal en el contexto del país, donde ya en 1996 había 7,2 millones de hectáreas de cultivo de soja<sup>70</sup>. La distancia

67. Por ejemplo, las semilleras, para seguir vendiendo, están obligadas a sacar nuevas variedades, más resistentes a plagas, más productivas, menos exigentes en humedad, etcétera. De no hacerlo, el productor hace su propia semilla para la campaña siguiente con base en las variedades probadas y deja de comprar. De ahí que las semilleras hayan buscado introducir variedades estériles que impiden que el productor produzca su propia semilla.

68. Los dos emprendimientos de cultivo de limón para la industria son vistos aún con recelo por los productores sojeros. Argumentan la falta de capital y el hecho de que es un cultivo que se vuelve rentable apenas al noveno año; también la “vidriosidad” del mercado del limón. Asimismo, ha habido intentos de introducir el maní, pero la elección equivocada de la variedad, aunada a problemas técnicos, hicieron que no prosperara. Existen pequeños productores hortícolas, y una pequeña plantación de duraznos de primicia.

69. La rotación con maíz o pisingallo solo obedece a razones agronómicas (mantener la fertilidad del suelo), y el trigo o cártamo en invierno es un pequeño complemento económico.

70. Lattuada, Mario *et al.*: *El complejo oleaginoso, su papel en la reprimarización de la economía*. Rosario: Ediciones El Arca, 1999.

implica un costo mucho mayor en flete en comparación con un productor pampeano<sup>71</sup>.

En el caso de Anta, hemos identificado cinco ejes o criterios para poder analizar las diversas estrategias financiero-productivas de sus productores sojeros:

1. *El objetivo principal del dueño del campo, la inversión o la producción.* En general, en Anta hay pocos propietarios "ausentistas", y la mayoría de los productores son dueños de una parte sustancial de los campos que cultivan. Pero también se calcula que cerca de 40 por ciento de los campos son arrendados o dados en aparcería, muchos de ellos por inversores de fuera de la región cuyo propósito es obtener una renta, además de considerar que comprar tierra en la zona es un buen negocio inmobiliario.

Técnicamente, en realidad lo que se practica en la zona no es arriendo: en algunos casos se trata de una cantidad fija de kilos de soja (por lo general 500 kg/ha, es decir, casi 23 por ciento de la cosecha a un promedio de 2200 kg/ha), pero el precio es variable<sup>72</sup>. En otros casos es aparcería, ya que se trata de un porcentaje de lo cosechado. Este porcentaje varía entre 25 por ciento en las mejores tierras y 15 por ciento en tierras más marginales. Para simplificar, de ahora en más usaremos el término genérico de arriendo para estas dos formas de contrato.

También existen inversores que empezaron produciendo soja, pero que al fracasar dejan de producir y dan en arriendo sus tierras.

2. *La gradualidad con la cual crece o se expande.* En general, ello distingue a las megaempresas de los demás productores. Mientras estas crecen en forma acelerada, pues su disponibilidad de capital lo permite, la necesidad de recuperar rápidamente la inversión es una exigencia, por lo que las decisiones son tomadas más con criterios financieros que productivos. En cambio, los grandes productores sojeros, con menos capital, crecen al ritmo de sus utilidades o del crédito.

3. *La estructura propia o la tercerización de actividades.* En el primer caso, los productores —por lo general los más grandes— cuentan con toda la estructura necesaria para producir autónomamente: galpones, camione-

71. El flete a Rosario es de 32 dólares la tonelada, es decir, un 17 por ciento del precio (en la campaña 99/00, cuando la soja se vendió a 185), un 21.3 por ciento en la campaña anterior, pero casi un 40 por ciento del precio en el caso del maíz, con un precio de 80 dólares la tonelada.

72. En la campaña 99/00, cuando la soja se pagó a 185 dólares la tonelada, descontando los impuestos inmobiliarios, y con un precio de 1300 dólares la hectárea, esta renta equivale a un 6 por ciento. Hace muchos años, cuando desembarcaron productores de algodón que buscaban tierras en arriendo, estos pagaban 100 dólares por hectárea. Pero ese tipo de arriendos no existe más desde que los precios del algodón se cayeron, afectando su rentabilidad en la zona.

tas, maquinaria para la siembra, la fumigación y la trilla. Ello los obliga a expandir la superficie bajo cultivo, en la búsqueda de la economía de escala óptima. Para estos, la tercerización de algunas tareas es solo una estrategia complementaria. Por el contrario, existen otros productores que cuentan con una estructura mínima y acuden a contratistas para la mayoría de las labores productivas. En este caso no hay una preocupación por diluir costos fijos a través de una mayor superficie cultivada.

4. *La expansión a través de la compra o el arriendo.* Mientras en la primera ola de expansión la estrategia fue la de ir desmontando y habilitando nuevos campos a medida que los anteriores se iban degradando —o también como una forma de crecer—, ahora la estrategia pasa por incrementar el patrimonio con la adquisición o el arrendamiento de nuevas tierras. Ambas no son incompatibles; al contrario, pueden ser complementarias. Con poco capital adicional<sup>73</sup>, el arriendo permite encontrar la escala de superficie requerida, y así aumentar las utilidades que hagan posible pagar el crédito de quien también compró o acumular para luego adicionar unidades de tierra a las que ya se tiene.

Otro factor que explica el que se opte por la compra o el arriendo, son las oportunidades de compra que se presentan, su calidad y localización. En general, solo se compra tierra cuando esta es de primera calidad, cuando es vecina o contigua a los campos que ya se tiene, y cuando se cuenta con la financiación (la compra requiere un desembolso importante). Por el contrario, se prefiere el arriendo cuando se trata de una tierra de menor productividad, cuando no se cuenta con capital y cuando no constituye una buena inversión por su localización.

La compra o el arriendo también son indicadores de una actitud más conservadora o de mayor riesgo, ya que quien arrienda lo hace sabiendo que su margen es 500 kg menor (o 25 por ciento menos), lo que puede significar una pérdida en condiciones de precios bajos<sup>74</sup>, mientras que crecer a partir de la compra de más tierras es más seguro pero más lento. Ambas estrategias se encuentran en Anta.

5. *El trabajar con capital propio o a partir de créditos.* Ambas estrategias son lógicamente complementarias, y todo productor tiene tanto capital propio cuanto créditos otorgados. La cuestión gira en torno de la proporción entre ambos o del nivel de endeudamiento de los productores.

Hay tres tipos de “créditos”:

- El crédito que otorgan las propias empresas de insumos (semillas, agroquímicos), que se paga con la cosecha.

73. En la medida en que el arriendo se paga con la cosecha.

74. Mientras que para el dueño de la tierra significa una menor retribución del factor tierra, pero no necesariamente un quebranto financiero (salvo que la compra de la tierra también haya significado endeudarse).



- El crédito para la compra de maquinarias.
- El crédito para la compra de campos (o para desmonte).

Del primer crédito hacen uso todos los productores en general. Al segundo acceden muchos de los grandes productores, para quienes la superficie de cultivo lo justifica. Es en el acceso al crédito para la compra de campos donde puede verse una estrategia diferenciada, y, en general, este es el factor que se menciona para explicar el fracaso de muchos recién llegados a la zona: el fracaso financiero por excesivo endeudamiento<sup>75</sup> en relación con el capital propio.

**Cuadro 3**  
**Estrategias financiero-productivas por tipo de productor**

| Tipo de productor                     | Objetivo principal | Gradualidad de crecimiento | Estructura propia o tercerización   | Compra o arriendo   | Capital propio o endeudamiento   |
|---------------------------------------|--------------------|----------------------------|-------------------------------------|---------------------|----------------------------------|
| Megaempresa                           | Inversión          | Muy rápido                 | Estructura propia                   | Compra              | Capital propio                   |
| Inversor                              | Inversión          |                            |                                     | Compra              | Capital propio                   |
| Gran productor con tradición agrícola | Producir           | Lento                      | Estructura propia (+ tercerización) | Compra (+ arriendo) | Capital propio (+ endeudamiento) |
| Gran productor sin tradición agrícola | Producir           | Rápido                     | Estructura propia (+ tercerización) | Arriendo (+ compra) | Endeudamiento (+ capital propio) |
| Mediano productor (menos de 1000 ha)  | Producir           | Lento                      | Tercerización                       | Arriendo (+ compra) | Capital propio                   |

### *El proceso de concentración de la propiedad*

Lamentablemente, no contamos con datos cuantitativos que den cuenta del proceso de concentración de la propiedad en el núcleo sojero de Anta, lo

75. El crédito del Banco Nación está hoy muy restringido, y la banca privada tiene líneas de préstamo con tasas muy altas, lo que significa costos financieros sumamente onerosos. Para quien paga arriendo, 500 kg/ha (o 25 por ciento de la producción) representa aproximadamente un 7 por ciento del valor de la tierra, mientras que los bancos prestan con una tasa del 12 al 14 por ciento.

que nos sería muy útil para caracterizarlo. Entonces, para poder afirmar que hay concentración —entendiendo por ello que la tierra está crecientemente en manos de menos propietarios que individualmente tienen una mayor superficie— nos hemos basado en una afirmación hoy generalizada entre los mismos productores, a la cual se agrega la historia propia de la mayoría de los productores entrevistados.

Varias son las hipótesis que explicarían esta concentración de la propiedad:

- La primera razón, la más difundida entre los productores, sería el hecho de que tanto la siembra directa cuanto las decrecientes utilidades por hectárea han hecho crecer el umbral mínimo a partir del cual producir soja es rentable<sup>76</sup>. La siembra directa requiere maquinarias complejas y costosas, y su uso solo se justifica económicamente en grandes superficies cultivadas. Según los productores, el umbral estaría entre las 1000 y las 2000 hectáreas, lo que determinaría que los más pequeños o bien deben crecer arrendando unidades adicionales, o bien deben abandonar la producción, vendiendo o arrendando su campo. Los productores que sostienen esta tesis explican la permanencia actual de productores de menos de 1000 hectáreas por tener fuentes de ingreso fuera de la soja y del agro. Más adelante discutiremos el concepto de “umbral mínimo”.
- Una segunda hipótesis<sup>77</sup> es que solo los grandes productores tienen la capacidad financiera para hacer frente a un ciclo de años malos (baja producción, precios deprimidos), mientras que el pequeño se ve obligado a vender su campo. Esto puede explicar el inicio del proceso de concentración en Anta durante el primer pulso de la expansión (1970-1990), antes de la introducción de la siembra directa, o incluso ahora en los vecinos departamentos de Rosario de la Frontera y Metán, donde subsisten productores con tierras de 300-500 hectáreas que producen soja.
- Una tercera hipótesis sería la diferencia de manejo, tanto productivo cuanto financiero, entre los productores. A pesar de que todos han adoptado la misma tecnología, los productores manejan su empresa y la producción en forma muy distinta, lo que les permite tener rendimientos muy distintos (promedios que van de los 1800 a los 2800 kg/ha) y también distintos costos por hectárea. Estas diferencias, en un contexto en

76. Al respecto, son interesantes las conclusiones de un estudio similar sobre la economía sojera de Bolivia, que ocupa las tierras más fértiles del país, las tierras bajas de Santa Cruz de la Sierra: la baja del precio internacional también produce la quiebra de numerosos productores, pequeños y grandes por igual, pero el proceso de concentración de la tierra sigue agudizándose. En Bolivia, donde el grano debe ser transportado 2000 km hasta los puertos de embarque, el flete es de 80 dólares por tonelada, la productividad (2 tm/ha) es menor que en Anta, pero la economía sojera sigue en pie (Urioste, Miguel: “Acceso, tenencia y uso de la tierra en el municipio de Pailón: El monocultivo de la soja”, en *Las tierras bajas de Bolivia a fines del siglo XX*. La Paz, 2000).

77. Morello y Marchetti, *op. cit.*, 1995.

el que los márgenes pueden ser muy pequeños, especialmente en años con precios deprimidos, expulsa de la producción a los menos exitosos. Estos pueden ser tanto productores grandes cuanto chicos. Pero lo cierto es que quienes compran son los más exitosos, que no paran de crecer (una hipótesis darwiniana del proceso de concentración de la propiedad en Anta). Ello se ve favorecido por la "huida hacia el este", lo que quiere decir que el proceso de concentración no solo se basa en los campos de la zona núcleo de Anta, sino que ahora, con la siembra directa, la frontera agropecuaria se expande hacia zonas de menor humedad.

- Un cuarto conjunto de razones explicaría el porqué —con pocas excepciones— la década del noventa no vio llegar a nuevos inversores en la zona (salvo las megaempresas) y seguirían siendo los productores ya establecidos los que compran (y se agrandan), lo cual obviamente favorece la concentración en manos de quienes ya están. Por un lado, juega a favor de los productores locales el hecho de que, como veremos al analizar el mercado de tierras, se trata de un mercado "cerrado", local, en el que quienes venden o dan en arriendo prefieren hacerlo con productores de la zona, con quienes tienen una relación de confianza. Por otro lado, el factor "vecindad": un productor de la zona estará dispuesto a pagar un sobreprecio por un predio pegado o cercano al suyo, porque le trae una serie de ventajas, sobreprecio que no está dispuesto a pagar el inversor de fuera.
- Un quinto conjunto de razones explica por qué, como estrategia de venta de la tierra, no ha existido la posibilidad de subdividirla y venderla como lotes a pequeños y medianos productores. Existen motivos de orden jurídico (normas provinciales que impiden subdividir en fracciones demasiado pequeñas), de orden económico (costos de transacción, ausencia de un mercado formal de tierras, inexistencia de planes que facilitan el acceso a la tierra a pequeños y medianos productores) y social (mercado intrastrata debido a relaciones personales y de confianza existentes entre productores de la zona). Pero fundamentalmente hay dos motivos: a) siempre existen grandes productores interesados en comprar campos; b) no se percibe la posibilidad de cultivos intensivos sobre superficies más pequeñas.

En realidad, estas hipótesis no se oponen unas a otras. Solo estudios mas específicos nos permitirán determinar cuáles tienen más fuerza explicativa<sup>78</sup>.

78. Al parecer también existe un proceso paralelo de concentración del agua de riego en la zona de Joaquín V. González, al sur del departamento de Anta, a través de la compra de propiedades con derechos de riego, y en una lógica en la que el muy bajo precio del riego resulta ser un subsidio de la provincia a las dos megaempresas, LIAG y Agropecuaria Río Juramento, que adquirieron dichos catastros (y que concentran el 70 por ciento del riego). La lógica del gobierno, en términos de políticas, ha sido la de priorizar la producción, la puesta en valor de la tierra, aunque ello beneficie a unos pocos, ante una situación en la que el riego estaba acordado pero no estaba siendo aprovechado por los productores.

### *El umbral mínimo de superficie cultivada de soja*

Así como en la agricultura familiar intensiva, la literatura ha debatido largamente sobre cuál es la unidad económica que permite la reproducción social de la familia campesina. En la agricultura extensiva cerealera puede uno preguntarse si un concepto similar, el umbral mínimo de superficie bajo cultivo, tiene sentido. ¿Cuál es la superficie mínima necesaria en Anta para que la producción sojera sea rentable empresarialmente?, podría ser la pregunta.

Esto requiere de una serie de consideraciones. Ya hemos visto que diferentes formas de gestión o manejo financiero y productivo —con la misma tecnología— marcan diferencias entre productores exitosos y no exitosos, independientemente de la superficie bajo cultivo, y que se traduce en la expulsión de los no exitosos de la producción sojera. También es cierto que en Anta prácticamente no existen productores sojeros de menos de 500 hectáreas, pero sí los hay en zonas similares como Rosario de la Frontera o Metán<sup>79</sup>.

Una tercera consideración, tal vez la más importante, es que para definir cuál es el umbral mínimo, y retomando a Chayanov, debe mirarse cuáles son las necesidades mínimas, cultural y socialmente definidas —en este caso, cuáles son los ingresos requeridos por el productor— para poder definir dicho umbral. Aquí, ese ingreso mínimo está dado por tres factores: la estructura para la producción que requiere el productor, el estilo de vida/nivel de consumo, y la retribución que requiere el dueño del capital. Veamos cada uno de ellos.

*a. La estructura para la producción.* Esta estructura, aunque aparentemente está definida por el paquete tecnológico, en realidad es más bien el resultado de un estilo de manejo empresarial, en el que influyen tanto factores económicos (como la posibilidad de tercerizar parcial o totalmente las labores agrícolas) cuanto extraeconómicos (cantidad y características de las camionetas, instalaciones existentes, calidad de la infraestructura edilicia, contratación de personal gerencial y técnico, etcétera).

*b. El estilo de vida/nivel de consumo del productor.* Mientras algunos productores solo tienen una casa, localizada en su finca, muchos otros tienen además una casa en Salta y un alto nivel de consumo.

*c. Retribución al capital.* En muchos casos, el productor es solo parcialmente dueño del capital o patrimonio de la empresa, existiendo una sociedad de inversores que esperan una retribución al capital invertido.

79. Un reciente trabajo sobre productores sojeros en Zavalla, en las afueras de Rosario, muestra incluso que existen pequeños productores sojeros en la Argentina: tienen en propiedad un promedio de 75 hectáreas, y solo un 45 por ciento toma tierra adicional en arrendamiento (Albanesi, Roxana *et al.*: "La adopción de nuevas tecnologías para soja en pequeños y medianos productores del centro-sur de la provincia de Santa Fe". Ponencia presentada al X Congreso Mundial de Sociología Rural. Río de Janeiro: IRSA, 2000).

Esta suma de ingresos requeridos para la operación de la empresa, para el mantenimiento del productor y para la retribución del capital, es la que define en cada caso cuál es el umbral mínimo percibido por el productor, abajo del cual producir soja no es rentable. Y lo que explica que, a pesar de que muchos productores sojeros colocan ese umbral entre las 1000 y las 2000 hectáreas, aún existen productores de 500 y 700 hectáreas en Anta, productores de 300 a 500 hectáreas en Metán y en Rosario de la Frontera, y de 25 a 190 hectáreas en Santa Fe<sup>80</sup>.

### *El mercado de tierras*

A pesar de ser Anta una zona altamente dinámica y de agricultura “moderna”, el mercado de tierras es relativamente cerrado; tanto el mercado de compra/venta cuanto el de arriendo. Las operaciones se hacen entre los mismos productores de la zona, y un criterio importante, más que el precio, es el grado de confianza y amistad que hay entre las partes<sup>81</sup>. En el arriendo, porque es importante asegurarse de que quien toma el arriendo manejará adecuadamente el campo y pagará al momento de la cosecha lo estipulado. Pero también en la venta, porque dada la avidez existente por buenos campos por parte de los propios productores, uno desea favorecer a ciertas personas y, viceversa, no desea que sea comprado por aquellos con quienes mantiene una relación más tensa. Ello se justifica aún más cuando el campo no se vende al contado y es el vendedor quien financia la compra: la relación personal o de amistad que mantiene con el comprador es la garantía de pago.

### *El mercado de compra-venta*

No existen inmobiliarias en la zona, pero sí una persona<sup>82</sup> que conoce personal y familiarmente, y desde hace más de veinte años, a los productores de la zona y que oficia de intermediario. Su papel principal es fijar el precio del campo y las condiciones de compra/venta, conociendo bien quiénes son los compradores posibles para un determinado productor que decide vender su campo o una fracción. Excepcionalmente un buen campo será vendido a

80. Albanesi *et al.*, *op. cit.*, 2000.

81. Muy gráficas son las palabras de uno de los entrevistados con respecto a los acuerdos tanto de compra/venta cuanto de arriendo: “... somos pocos y nos conocemos mucho, los intereses comerciales son grandes, los acuerdos se manejan como secretos de Estado, se hace entre amigos, pero se están dejando amigos de lado... Los afectos y las rencillas también cuentan en ese momento, no solamente el precio... esta es una pequeña comunidad, aunque no haya nada colectivo o comunal...”.

82. Esta persona realiza la mayoría de las operaciones inmobiliarias en Anta, aunque no es la única. Tiene oficinas en la ciudad de Salta y está vinculada a una gran inmobiliaria de Buenos Aires, más bien por razones formales.

una persona extraña a la zona. No sucede lo mismo en campos de menor calidad, o cuando la campaña anterior ha sido mala y los productores locales no tienen liquidez.

Es entonces un mercado formado por un grupo reducido de vendedores-compradores, donde los compradores ya tienen tierra en la zona porque son ellos mismos productores, reinvertiendo sus ganancias en la adquisición de más tierra, utilizando el arriendo como una forma de ir adquiriendo en cada campaña la escala que mejor se ajusta a los costos fijos que tienen por su estructura.

### El mercado de arriendos

El mercado de arriendos es un mercado aún más “cerrado” que el de compra-venta. Este mercado, por lo muy ajustado de los costos y los márgenes de producción, suele hacerse sin intermediarios, directamente entre arrendero y arrendador. Quienes dan en arriendo, ya lo hemos señalado, son en general inversores que tienen superficies importantes en la zona —mayoritariamente inversores de Buenos Aires—, así como pequeños y grandes ex productores que han fracasado; además, algunos pocos casos de productores que han reconvertido su empresa en función de una agricultura intensiva y tienen ahora superficie remanente. Quienes toman arriendo son la gran mayoría, que necesitan imperiosamente incrementar su superficie por economías de escala, como ya hemos señalado reiteradamente.

Al parecer, la alta demanda de tierra en arriendo no influye sobre el precio de ella, fijado en alrededor de 500 kg de soja o en un porcentaje de la cosecha, lo que puede variar ligeramente en función de los resultados de la campaña anterior: cuando la campaña ha sido mala, el precio del arriendo será una cantidad menor de kilos de soja o un porcentaje menor.

Se calcula que 40 por ciento de la superficie cultivada está arrendada. El arriendo parece ser beneficioso para ambas partes; para quien lo da, porque aunque la renta no es alta<sup>83</sup>, es segura y existe una razonable expectativa de un incremento de la tierra como bien inmobiliario; y para quien lo toma, porque es una forma mucho más barata de expandirse que comprando más tierra o incluso desmontando/habilitando tierra propia.

### Arriendo y conservación de los recursos naturales

Uno de los principales problemas del arriendo es el manejo y conservación de los recursos. Si bien en el arriendo intervienen criterios como la relación personal o de amistad entre arrendador y arrendero, en Anta es *vox populi*

83. Estimativamente un 6 por ciento, en comparación con un 8 a 12 por ciento que podría obtener en depósitos a plazo fijo o fondos de inversión respectivamente.

que un productor no cuida de igual forma un campo arrendado<sup>84</sup> que un campo propio (en cuanto a medidas de conservación de suelo, al uso de agroquímicos, etcétera), especialmente si no existe seguridad sobre la continuidad del arriendo (y en general el arriendo es por un año).

Por ello, para el que da en arriendo, más que el precio, su creciente preocupación es encontrar un arrendero que maneje bien el campo, que obtenga una buena producción y que se comprometa a cuidar tanto las instalaciones cuanto el recurso suelo. Ello solo puede ocurrir con un contrato de arriendo plurianual que dé el necesario estímulo al arrendero para cumplir con dicho compromiso.

### El precio de la tierra

Aunque es difícil conocer cuáles fueron, año a año, los diferentes precios para áreas relativamente homogéneas en calidad, aparentemente a lo largo del primer pulso de expansión agropecuaria —del setenta al noventa—, e incluso en los primeros años de la década del noventa, los precios se mantuvieron relativamente estables: hacia 1975, la hectárea de monte costaba entre 100 y 120 dólares, mientras que desmontar una hectárea costaba 250 dólares más. Hacia 1978-1980, la tierra con monte llegó a costar entre 200 y 300 dólares, un incremento muy fuerte (una primera “toma de ganancias” para algunos). Pero en 1983, con el regreso de la democracia, vuelve a caer a 130-150 dólares la hectárea, estabilizándose en esos niveles hasta fines de la década y principios de los noventa. Luego, con la siembra directa y la recuperación de los suelos, vuelve a tomar auge, hasta llegar a un precio máximo en los años 1997 y 1998, cuando un buen monte costaba 600 dólares la hectárea, y un campo desmontado entre 1300 y 1500 dólares. Desde entonces ha retrocedido ligeramente hasta los 1200-1300 dólares la hectárea.

Hay opiniones discrepantes con relación al precio de la tierra. Algunos piensan que está sobrevalorado, y que ello obedece a una necesidad contable, una vieja práctica en la zona para conseguir importantes créditos en Buenos Aires, los que luego son destinados a fines distintos de la actividad agropecuaria. Para otros la sobrevaloración fue real en la década del setenta, pero hoy, con la infraestructura existente en la zona (camino, silos, servicios, etcétera), los precios están acordes con lo que se paga en otras zonas del país (por ejemplo, campos mixtos al oeste de la Provincia de Buenos Aires o en la Provincia de la Pampa).

84. Ello se nota en la menor limpieza del alambrado, el mal mantenimiento de galpones y casco, la no sistematización de los suelos, a veces incluso en la no rotación con maíz. En el caso de los agroquímicos, incluso se usa la expresión “dosis arrendatario”, que es la dosis mínima para salir airoso de la campaña, aunque ello signifique una posterior invasión de malezas. En este sentido, es interesante notar los efectos sobre el capital natural que puede tener un alto porcentaje de arriendos en una zona.

En la determinación de los precios de la tierra intervienen los precios de mercado (precios de operaciones anteriores o recientes), las particularidades del campo (tierra cultivable, calidad, etcétera), y su localización para el potencial comprador, pero también el precio de la soja en la campaña anterior y, más aún, el margen de ganancias y el circulante que la campaña dejó a los productores. Los precios de la tierra suelen acompañar en el alza a los precios de la soja, pero no tienen la misma elasticidad en la baja. O, dicho de otro modo, luego de una buena campaña la demanda aumenta y sube el precio. Inversamente, al año siguiente de una mala campaña casi no se venden campos y el precio apenas si retrocede.

#### VIABILIDAD SOCIAL E IMPACTO REGIONAL: PRODUCTORES PRÓSPEROS EN UNA ZONA POBRE

La *poroteada*, como se denomina en el norte a la cosecha del poroto, históricamente convocaba a jornaleros de todos lados, bolivianos y argentinos de provincias cercanas, y también población indígena. El reemplazo del poroto por soja, pero sobre todo la introducción de la siembra directa y la modernización tecnológica que esta ha supuesto, ha sido devastador en términos de empleo en la zona. Se calcula que los requerimientos de mano de obra han disminuido de 2,5 jornales por hectárea a 0,5 jornales por hectárea<sup>85</sup>. Traducido al conjunto de la región, las 200 000 hectáreas hoy en producción en la zona de Lajitas solo generan 400 empleos permanentes.

A ello se suma que el perfil de la mano de obra empleada ha cambiado: en general, se requiere mano de obra relativamente calificada para poder operar la costosa y compleja maquinaria agrícola que se usa para la siembra y la trilla, y se la contrata en forma permanente, como forma de retenerla. Ya no existen jornaleros: las cosechadoras los han reemplazado. A ello se agrega que, dado el requerimiento de 'especialistas', mucha mano de obra viene de fuera de la región, en general del sur, especialmente cuando forman parte de las empresas contratistas que operan en la zona.

Todo ello se refleja en los datos de migración y pobreza que muestra la zona. CEIDEA<sup>86</sup> señala que el incremento intercensal para Anta es de 11 por ciento, comparado con el 24,6 por ciento para la provincia, lo que demuestra que es una zona de emigración. Los datos de pobreza no son más alentadores: Anta<sup>87</sup> tiene 53 por ciento de hogares con NBI, mientras el

85. Estas cifras se basan en lo señalado por los propios productores, y coinciden con García (*op. cit.*, 2000), quien, citando a FUNIF (1997), señala que tanto el cultivo de soja cuanto el de poroto hoy solo generan un puesto permanente cada 500 hectáreas.

86. CEIDEA: "Estudio participativo de pobreza de la provincia de Salta (PRODESO)". Salta, 1997 (Mimeo).

87. Y el núcleo sojero no presenta una situación distinta que el resto del departamento de Anta. El municipio tiene 52,5 por ciento de hogares con NBI, incluso superior a la zona de minifundistas bolivianos de Apolinario Saravia, que tiene un índice de 49,7 por ciento (CEIDEA, *op. cit.*, 1997).



promedio provincial es de 33,9 por ciento. El hacinamiento total de hogares era 52 por ciento en Anta contra 39 por ciento en la provincia, con 70 por ciento de viviendas deficitarias, frente a 45,1 por ciento en el promedio provincial. Aunque estas son cifras del censo de 1991, la situación solo puede haber empeorado en esta última década.

Esta situación de pobreza se nota especialmente en los centros urbanos, donde queda una "población empobrecida y marginal que espera ser empleada temporariamente por las grandes empresas, talleres precarios y grandes silos de los acopiadores... el *agribusiness* no puebla los campos sino que los vacía de población", como señala Reboratti<sup>88</sup> al describir esta zona.

El proceso de concentración de la tierra viene a agudizar esta situación: si pequeños y medianos productores podían residir en la zona, generando algún efecto económico en los pueblos, con su partida solo quedan grandes productores, más vinculados a la ciudad de Salta, en cuanto a lugar de residencia y de consumo<sup>89</sup>.

En realidad, ello es un indicador más de que el modelo sojero de Anta es una suerte de "economía de enclave", cuyos vínculos con la región y la provincia van siendo cada vez menores, por lo que no cumple ningún efecto dinamizador de la economía regional. Ello a pesar de que la soja y el poroto contribuyan en forma notoria al PBI agrícola de Salta y de que sean de sus principales rubros de exportación.

Desde el punto de vista de la producción, el grano es exportado en su totalidad fuera de la provincia, sin ningún proceso de transformación que genere valor agregado. En cuanto a los insumos, semillas y agroquímicos, todos son provistos por empresas extrarregionales (en realidad multinacionales como Monsanto) que prácticamente no generan empleo en la zona. Lo mismo sucede con la maquinaria agrícola y las camionetas. Los contratistas también son empresas de fuera de la región, al igual que sus empleados, y solo permanecen en ella durante períodos muy puntuales en el año. En cuanto a las utilidades, estas son enviadas a los dueños de las empresas, que por lo general son de fuera<sup>90</sup> de la provincia o incluso del país, y cuando son reinvertidas, lo son en la compra de más tierra y en la expansión productiva, que tampoco tiene un efecto dinamizador en la economía. En términos de consumo, el número cada vez más reducido de productores se

88. *Op. cit.*, 1996.

89. Rofman (*op. cit.*, 1997, p. 22), refiriéndose a otras zonas del país, señala un fenómeno similar: "Este proceso de polarización económica y social donde un segmento de grandes inversores se va progresivamente apropiando de tierras... repercute desfavorablemente sobre la red urbana que sirve de soporte a la actividad agropecuaria y extractiva regional. Los grandes propietarios... no se vinculan con tales aglomeraciones ni constituyen un nivel de demanda que pueda reemplazar la que se agota con la desaparición de los productores familiares relegados".

90. Prudkin (*op. cit.*, 1997) señala que "encuestas realizadas en 1988-89 determinaron que el 75 por ciento de la superficie cultivada pertenecía a empresas extrarregionales".

traduce en un consumo cada vez de menor impacto en la economía provincial. El único rubro de interés para la provincia son los impuestos inmobiliarios o el canon de riego que, en el caso de Anta, en comparación con otras zonas similares del país, son bajos, con situaciones frecuentes de no pago y de periódica condonación de la deuda.

Para una provincia como Salta, una de las más pobres<sup>91</sup> del país —con un alto índice de desempleo, sin industria ni oportunidades laborales en las ciudades, con situaciones críticas en varios de sus principales productos (tabaco, azúcar) y una convulsión social creciente—, el modelo sojero de Anta no es sostenible<sup>92</sup>, ni en términos sociales ni en cuanto a su posibilidad de dinamizar la economía regional. Un ejemplo más de tantas otras situaciones en el país en las que “un generalizado proceso de modernización e incorporación de nuevas actividades de alta productividad, acompañado de una acentuada dinámica de destrucción del tejido social y un difundido fenómeno de pequeñas actividades productivas y/o de empleos llevan a la consiguiente emigración de quienes quedan excluidos de la actividad regional”<sup>93</sup>.

Se trata, claramente, de un modelo que beneficia a un grupo de productores cada vez más reducido pero más próspero, con fuertes externalidades sociales (desempleo, emigración), en el contexto de una región empobrecida.

## CONCLUSIONES: BUSCANDO UN MODELO ALTERNATIVO DE DESARROLLO (O UN MODELO DE DESARROLLO SOSTENIBLE) PARA ANTA

1. La introducción del paquete tecnológico soja-siembra directa-variedades transgénicas ha sido el factor fundamental de la recuperación de la fertilidad de los suelos y de una relativa estabilización del ecosistema, ha permitido una nueva expansión de la frontera agropecuaria y ha significado una revalorización territorial del núcleo sojero (valga la redundancia) de Anta. La contracara son las externalidades que produce el modelo: contaminación ambiental por uso indiscriminado de agroquímicos, desempleo y empobrecimiento de la región. Un modelo de desarrollo no sostenible.

2. La recuperación de la fertilidad de los suelos y la introducción de prácticas de conservación no es el resultado de una mentalidad *conservacionista* del productor, sino de los beneficios económicos de una tecnología que resuelve simultáneamente varios problemas agronómicos en el cultivo

91. Con un Índice de Desarrollo Humano de 0,884, que la ubica en el lugar 18, sobre veintitrés provincias que tiene el país (Senado de la Nación: *Informe argentino sobre desarrollo humano 1997*, tomo II, Buenos Aires, 1997).

92. Como señaló uno de los entrevistados, Anta tiene una superficie similar a la de la provincia de Tucumán, pero Tucumán sostiene una población veinte veces superior a la de Anta.

93. Rofman, *op. cit.*, 1997.

de granos en la zona y, en un segundo momento, cuando el precio de la tierra en la zona se dispara, de cuidar el valor del patrimonio.

Por el contrario, cuando determinadas prácticas que permitirían un manejo más cuidadoso del ambiente (como el uso de agroquímicos) también significan mayores costos y menor rentabilidad, el productor suele privilegiar criterios económicos. Ello confirma que en una economía capitalista, medidas que favorecen la sostenibilidad o la equidad solo pueden ser introducidas si tienen ventajas económicas claras o si existen normas regulatorias y una autoridad que las aplique eficazmente.

3. El núcleo sojero de Anta se asemeja a una *economía de enclave*, en la que un grupo cada vez menor de grandes productores y empresas utilizan los recursos naturales de la zona en un sistema productivo en el que todos los demás factores de producción son importados de fuera de la región y en el que las utilidades son reexportadas a los accionistas o reinvertidas en la ampliación de sus emprendimientos, sin mayor impacto en la economía regional. En ese sentido, las cifras sobre el producto agropecuario generado en la zona, relevantes para una provincia como Salta, son engañosas si contabilizamos los beneficios reales para la economía provincial: un número muy reducido de puestos de trabajo y una contribución marginal a las arcas provinciales a través de impuestos inmobiliarios y cánones de riego.

4. La “modernización” de la producción sojera en Anta ha incrementado la vulnerabilidad de los productores, cada vez más dependientes de un mercado globalizado y de un complejo oleaginoso sobre el cual no tienen ninguna influencia, y sobre todo de un paquete tecnológico (maquinaria, variedades genéticamente modificadas, agroquímicos) que les provee una industria con rasgos cada vez más monopólicos. En los últimos años, la fusión entre quienes proveen los insumos y quienes compran la cosecha —y que además financian el capital de trabajo que requieren los productores— cumple una función “tenaza”, disminuyendo las posibilidades de reconversión productiva.

5. La producción sojera en Anta permite que el productor opere con muy poco capital de trabajo, ya que el arriendo es pagado al final de la cosecha, al igual que los insumos. También los contratistas son pagados al finalizar la cosecha (en el caso de que las labores agrícolas se tercericen), y cuando las realiza el propio productor, como vimos, los requerimientos de mano de obra son mínimos. Es el mantenimiento de la maquinaria, vehículos e infraestructura lo que debe asegurar el propio productor a lo largo del año. Por ello, los sojeros de Anta suelen ser grandes productores en términos patrimoniales (especialmente en los últimos años, en los que ha habido un notable incremento del patrimonio con la revalorización de la tierra) pero con grandes problemas de liquidez. Una incesante búsqueda de economías de escala, marcada por sofisticadas sembradoras y trilladoras que requieren de grandes superficies, los lleva a reinvertir las utilidades que generan en expandir la superficie bajo cultivo. A esta expansión también contribuyen otros factores como la decreciente utilidad de la soja por hectárea, la no

visualización de otras alternativas productivas o de la propia conveniencia en diversificarse, amén de factores que ayudan al prestigio y al reconocimiento social del productor entre sus pares.

6. Los productores sojeros suelen enfatizar que el apoyo que han recibido del Estado ha sido más bien escaso, sobre todo en función de lo que ellos mismos han invertido y siguen invirtiendo en la zona, y la notable contribución del núcleo sojero al PBI agrícola provincial y a las “exportaciones” de la provincia. Sin embargo, mirado desde otra óptica, el Estado subsidia en forma encubierta la producción sojera, desde la infraestructura vial —que prácticamente solo sirve a los intereses de la economía sojera— y las diversas políticas de desgravación impositiva que han beneficiado a algunas empresas, los bajos impuestos inmobiliarios y cánones de riego cobrados, muchas veces condonados, hasta las externalidades ambientales y sociales que los productores generan, cuyos costos son asumidos por el Estado (creciente pobreza y desempleo) y por la sociedad en su conjunto (daños ambientales).

El Estado ha privilegiado la producción agrícola en la zona sin mirar con mayor detenimiento a quién beneficia y en qué medida dinamiza o no la economía local o regional. Dada la crisis económica estructural de la provincia, y siendo Anta una de las zonas agropecuarias de mayor potencial, el Estado debe revisar su política para la zona, de tal forma de reorientar la producción en función de un conjunto de objetivos, mayor productividad por hectárea, contribución a la creación de empleo, capacidad de generar *in situ* valor agregado a la producción —todo lo cual tendría un efecto dinamizador para la economía local y sería una forma de absorber mano de obra agrícola de otras zonas desfavorecidas de la provincia—, y un manejo ambiental que permita la conservación de los recursos naturales.

En pocas palabras, de lo que se trata es de reconvertir un modelo de agricultura extensiva, no sostenible, a otro de agricultura intensiva.

7. La soja genera una muy baja utilidad por hectárea, dependiendo del precio del grano y la productividad de la parcela —entre 100 y 150 dólares—. A pesar de ello, los productores sojeros tienen una gran resistencia a diversificar y reconvertirse, a ensayar otros cultivos. Más bien buscan compensar la caída de utilidad por unidad de superficie con la incorporación de unidades adicionales. La producción de otros granos (maíz, trigo, cártamo, etcétera) se hace por razones agronómicas y en función de las necesidades del cultivo de soja. Los productores explican la no diversificación con distintos argumentos: falta de capital, la no aptitud agroecológica de la zona para otros cultivos, la distancia a los mercados, la incertidumbre que producen mercados desconocidos y poco transparentes, así como la falta de tecnologías probadas en otros cultivos para la soja.

Sin embargo, tanto los productores hortícolas de Apolinario Saravia (en una zona agroecológica similar), cuanto la existencia de dos emprendimientos de producción de limón, muestran que la agricultura intensiva es posible en la zona y que puede generar un alto valor agregado y de empleo por hectá-

rea<sup>94</sup>. También el algodón y el maní son cultivos viables allí y hay una exitosa plantación de duraznos de primicia.

8. La agricultura intensiva es posible en la zona, pero para ello se requiere de ciertos cambios. En primer lugar, una política provincial que oriente la producción de *commodities* a las zonas más áridas (donde está probado que puede producirse en siembra directa y con una rentabilidad aceptable), estimulando y premiando a los productores que se reconviertan a cultivos intensivos; en segundo lugar, a través de la identificación de cultivos intensivos con mercados nacionales y de exportación, adaptando tecnologías existentes para la zona; en tercer lugar, dinamizando el mercado de tierras de tal forma que los actuales productores, a través de la venta progresiva de parte de sus tierras, obtengan el capital necesario para las inversiones que requiera la reconversión. Tierra que sería adquirida, mediante un programa de crédito, por pequeños y medianos productores, lo que tendría un impacto adicional importante sobre la economía regional, revirtiendo el proceso de concentración de la tierra; en cuarto lugar, estimulando la radicación de agroindustrias que permitan darle valor agregado a la producción en la zona.

9. En este sentido, el caso de Anta también es una muestra de que el proceso de acumulación de capital por productores más exitosos no conduce a una intensificación de la agricultura, sino a una simple ampliación de una agricultura extensiva de muy baja productividad y empleo por unidad de superficie. Y confirma lo que revelan otros estudios<sup>95</sup> en el sentido de que el mercado de tierras no necesariamente asigna el recurso en función de su uso más eficiente y, por el contrario, termina expulsando a pequeños y medianos productores. Y que, más bien, en el caso de Anta, el mercado ha permitido el ingreso de todo tipo de capitales, algunos con objetivos puramente inmobiliarios o especulativos, otros ávidos de una alta rentabilidad en plazos cortos, aunque ello sea a costa del capital natural. Más bien podría decirse que el mercado de tierras permite que el capital sea asignado de la forma más eficiente, aunque ello a veces atente contra el mejor uso de la tierra, su potencial productivo, la conservación de los recursos y la equidad.

10. El proceso histórico de la expansión de la frontera agropecuaria muestra claramente que no es el establecimiento de derechos de propiedad sobre los recursos naturales lo que asegura su no degradación, sino otros

94. Uno de los cuales es una de las seis megaempresas mencionadas en este estudio de caso, La Moraleja (véase la nota de pie de página 27), con 2000 hectáreas sembradas de limón. Se calcula que cada hectárea de limón, una vez en producción, requiere 110 jornales por año (*versus* 0,5 por hectárea de soja) y genera una utilidad de 3000 dólares (Jorge Scardilli, comunicación personal), es decir, veinte veces.

95. Zoomers, Annelies: "Land in Latin America: New Context, New Claims, New Concepts". Amsterdam: CEDLA, 1999 (Mimeo); Carter, Michael: "Old Questions and New Realities: Contemporary Land and Policy Research in Latin America". Presentado en el taller Land in Latin America: New Context, New Claims, New Concepts. Amsterdam: CEDLA, 1999.

factores, básicamente la relación sociedad-naturaleza, factores económicos y la ausencia de una legislación que norme un uso cuidadoso de ellos. En Anta, durante el primer pulso de la expansión (1970-1990) la concepción de la tierra como un bien disponible en forma casi infinita, aunado a un precio irrisorio y la falta de una normativa provincial sobre el uso de los recursos naturales, permitió su rápida degradación. Y cuanto mayor la disponibilidad de capital, tanto mayor el ritmo de degradación. Solo la aparición de un paquete tecnológico (soja-siembra directa-variedades transgénicas) conservacionista del suelo que ofrecía claras ventajas económicas al productor permitió la recuperación y estabilización del ecosistema agrícola modificado. Sin embargo, el factor más importante para un manejo cuidadoso del suelo y del ecosistema en general es probablemente el valor de la tierra y su incidencia en los costos de producción.

11. El proceso de concentración de la propiedad en el núcleo sojero de Anta no es el resultado directo, como sostienen los propios productores, de una búsqueda de economías de escala impulsada por la introducción de un paquete tecnológico de alta complejidad y la inserción en un mercado globalizado como la soja, que va reduciendo la utilidad por hectárea. Como lo muestra el caso de Lajitas —aunque también el de otras zonas del país—, existen productores sojeros de siembra directa con superficies pequeñas, medianas y grandes. El proceso de concentración obedece a la diversidad de estrategias financiero-productivas, que expulsa a los productores menos eficientes y más endeudados —sean estos grandes, medianos o pequeños— a una estrategia de no diversificación (especialmente por temor a innovar en cultivos alternativos) que conduce a reinvertir las utilidades en la misma actividad, expandiendo la superficie bajo cultivo, y a un mercado de tierras “cerrado” que beneficia a los productores en la zona, dificultando la llegada de productores de otras regiones.



Jaime Urrutia

## CAMBIOS Y PERMANENCIAS COMUNALES EN MEDIO SIGLO: REVISITA A UN TEXTO OLVIDADO

**Las presentes notas, que deben tomarse casi como pensamientos en voz alta, surgen de una relectura del libro de Henry Dobyns *Comunidades campesinas del Perú*, publicado en 1970<sup>1</sup>.**

**L**a poca incidencia de las propuestas de Dobyns en la posterior reflexión antropológica peruana podría animarnos a afirmar que la discontinuidad de esa reflexión académica casi se corresponde en el Perú con la fragilidad de todas sus instituciones. De hecho, la continuidad aparece marcadamente signada no tanto por el debate cuanto por la aceptación de afirmaciones, convertidas en axiomas, que marcan el rumbo en la interpretación de procesos sociales. A fin de cuentas, cada época tiene su propia agenda de discusión, sus temas de moda, sus debates. Así, en estos últimos años, conforme los paradigmas de la globalización se han impuesto, corre paralela, de manera aparentemente paradójica, la discusión actual referida al reforzamiento de las identidades particulares, incluyendo las identidades étnicas, que cuestionan las concepciones y la estructura de los estados nacionales surgidos a lo largo del siglo XIX.

Aceptando la propuesta del movimiento indígena boliviano, comienza también en el Perú a hablarse de “pueblos originarios”, categoría que suplantó, según sus defensores, la visión equivocada de “pueblos indígenas” o “pueblos nativos”. La principal herramienta reivindicativa para este reconocimiento de pueblos con cultura diferente es el Convenio 169, surgido de la OIT y suscrito por numerosos países, incluido el Perú, que reconoce en su artículo 1:

1. Dobyns, Henry: *Comunidades campesinas del Perú*. Lima: Editorial Estudios Andinos, 1970.



1. ... a los pueblos en países independientes, considerados indígenas por el hecho de descender de poblaciones que habitaban en el país o en una región geográfica a la que pertenece el país en la época de la conquista o la colonización o del establecimiento de las actuales fronteras estatales y que, cualquiera que sea su situación jurídica, conservan todas sus propias instituciones sociales, económicas, culturales y políticas, o parte de ellas.

2. La conciencia de su identidad indígena o tribal deberá considerarse un criterio fundamental para determinar los grupos a los que se aplican las disposiciones del presente Convenio<sup>2</sup>.

Asistimos a una suerte de florecimiento de organizaciones que apelan al cumplimiento de este Convenio reclamando el reconocimiento pleno, por el Estado, de aquellos derechos que se asignan a los grupos étnicos: territorio, recursos naturales, educación, instituciones y autoridades propias.

El proceso de globalización pone en cuestión los estados-nación que desconocen el derecho a la diferencia, y han generado la desigualdad, la discriminación, la exclusión de los grupos minoritarios culturalmente distintos.

Según Ricardo Calla:

... en la base de la identidad étnica está la propuesta de una lógica comunitaria enfrentada a la lógica individualista occidental del modelo neoliberal... Se suma cierta mitificación del pasado inca y aymara y existe una tendencia para obviar el hecho factual de la Colonia y la República... La crisis de la cultura clasista origina el florecimiento de la identificación étnica, en confrontación con el modelo neoliberal<sup>3</sup>.

Rodrigo Montoya, por su parte, afirma que:

Los quechuas y aymaras de los Andes peruanos perciben su realidad dentro de una concepción localista del universo en que viven. Su universo concreto es el ayllu-comunidad-parcialidad<sup>4</sup>.

En suma, cualquier discusión sobre la evolución de las identidades étnicas nos remite a la comunidad, pues esta es considerada la institución fundamental en la cual se sustenta la construcción de los discursos y propuestas de identidad étnica.

Desde la década de 1920, cuando el indigenismo se convierte en política de Estado, las discusiones sobre el tema comunero fueron transformando la comunidad en un ente idealizado. La visión de la comunidad por la clase gobernante se tradujo también en normas específicas. Así, en 1926 se inicia el reconocimiento e inscripción de las comunidades de indígenas por el Es-

2. Convenio nº 169 sobre pueblos indígenas y tribales en países independientes. OIT, 1989.

3. Calla, Ricardo: "Identificación étnica y procesos políticos en Bolivia (1973-1991)", en *Democracia, etnicidad y violencia política en los países andinos*. Lima: IFEA/IEP, 1993.

4. Montoya, Rodrigo: "Percepción interétnica, luchas agrarias e identidad" Lectura de su curso en la UNMSM: Sistemas ideológicos. Lima, 1981.

tado, dando cumplimiento a lo señalado en la Constitución de 1920. La primera Ley de Comunidades Campesinas fue promulgada en 1937, mientras que la Dirección de Educación Indígena se creó en 1930. Entre 1930 y 1945 las corrientes indigenistas pierden influencia, pero precisamente en 1945 Luis Valcárcel impulsa los estudios de las comunidades indígenas con la idea central de estudiar el mundo indígena para incorporarlo adecuadamente a la sociedad nacional.

Una década después, el balance de Bourricaud<sup>5</sup> parece rotundo:

El relativo fracaso de la legislación comunitaria procede del sentimiento, muy vivo entre los indígenas, que las instituciones tradicionales de la comunidad ya no están bien adaptadas a las exigencias actuales.

A pesar de esta afirmación, en la década de 1960, al inicio de los movimientos campesinos que reclamaban la tierra e iniciaron el desmoronamiento del orden gamonal existente en buena parte de la sociedad rural peruana, la comunidad campesina fue esgrimida como el mayor potencial de construcción de un orden económico y social diferente. Pero esa misma década es también la de las migraciones casi masivas que comienzan a cambiar el rostro de nuestros mayores centros urbanos, o que ocupan espacios inéditos, como en el caso de la selva nororiental. En ese contexto se explican los datos recogidos por Dobyns en su libro.

De hecho, *Comunidades...* fue un texto casi olvidado por las investigaciones posteriores, a pesar de ofrecer información cuantitativa y cualitativa que describía los procesos en curso en las comunidades campesinas, desideologizando su interpretación, eliminando para ello prejuicios y generalidades, con la propuesta final de que las comunidades eran más dinámicas y estaban bastante más integradas de lo que señalaban los políticos y autores peruanos en esa década de 1960, y que aún es posible constatar en políticos e investigadores actuales y, sobre todo, en el imaginario nacional, en el cual comunidad-ayllu-incario representan casi categorías sinónimas e indivisibles.

En esencia, tanto Dobyns cuanto Bourricaud se propusieron la crítica de prejuicios y mitos o generalidades sin fundamento sobre la sociedad peruana, en especial la sociedad rural, y como su componente central, la comunidad campesina.

La interpretación de la sociedad peruana como una sociedad dualista, con un sector moderno y otro tradicional, es puesta en cuestión por estos autores, quienes afirman que los cambios y las dinámicas sociales son más complejos y no pueden entenderse en esquemas "dualistas". Precisamente, "Movilización de una sociedad dualista" es el título de la primera parte del

5. Bourricaud, François: *Poder y sociedad en el Perú contemporáneo*. Buenos Aires: Editorial Sur, 1967.

libro de Bourricaud, en la cual son presentadas las clases medias, el sector "cholo", como actores recientes que cuestionan la imagen dualista de una sociedad que, antes que estancada, *e pur si muove*.

Mineros en huelga, huelga de bancarios, motín en Chimbote, invasión urbana y creación de barriadas, agitación agraria (que se expande sobre todo desde 1963) resumen la movilización social de la década de 1960. Desde la década del cincuenta el indio ya no acapara la atención de los observadores, ni es el olvidado por excelencia; ahora actúa una masa heterogénea.

Bourricaud analizó el marco nacional en el cual Dobyns estudió a las comunidades campesinas. Entre otras afirmaciones, Bourricaud dice, al analizar a Ciro Alegría, que su novela *El mundo es ancho y ajeno* se debe más a una imagen de Epinal que a la observación. Aunque, tal como sucederá poco después en la mesa redonda sobre la novela *Todas las sangres* de José María Arguedas, Bourricaud aplica estrictamente su análisis sociológico a una obra de ficción, la crítica es parcialmente válida en la medida en que Alegría contribuyó a reforzar la visión de un mundo de explotación brutal, donde el indígena apenas es una pluma en medio del vendaval del destino establecido por el patrón y su orden impuesto.

Los sucesos que marcan la vida peruana entre 1956 y 1965 no sirvieron, para sorpresa de todos, de detonantes de la violencia generalizada, como se decía entonces, ni han generado "una explosión inminente"<sup>6</sup>. La violencia desencadenada por Sendero Luminoso desde 1980 corresponde al período post reforma agraria, que transformó radicalmente la propiedad de la tierra, destruyendo así el régimen gamonal en muchas regiones serranas, y clausuró en lo fundamental los movimientos sociales basados en la reivindicación de la tierra.

Pero la vorágine de los setenta sacó de la agenda de discusión las propuestas y conclusiones de Dobyns. Cabe entonces preguntarse ahora cuáles son los principales cambios y permanencias vividos por las comunidades campesinas a lo largo de las cuatro décadas transcurridas desde el estudio de Dobyns, habiendo transitado la sociedad rural desde entonces por tres contextos claramente definidos: la reforma agraria, la guerra interna y el régimen autoritario clausurado en el 2001.

Nunca se hizo otra encuesta similar a la que Dobyns aplicó; por lo tanto, no disponemos de material comparativo de la misma amplitud que el universo tratado en su texto, pero podemos extraer algunas comparaciones a partir de trabajos parciales.

## REVISANDO EL TEXTO

H. Dobyns fue un antropólogo integrante del proyecto Perú-Cornell, gran ensayo de antropología aplicada que tuvo su centro principal de interven-

6. Bourricaud, *op. cit.*, p.13.

ción en Vicos, tradicional hacienda serrana comprada por el proyecto para "liberar a los comuneros siervos", pero cuyos resultados nunca fueron validados. Incluso, según Carlos Monge Medrano, el indigenismo científico comenzó en 1951, con el proyecto Perú Cornell, del cual fue codirector.

Antes de presentar sus propuestas, Dobyns sintetiza el desarrollo de los estudios sobre comunidades desde 1940, cuando Mishkin publicó lo que, según Dobyns, es el primer estudio antropológico de una comunidad. Proponiendo los ejes interpretativos de la antropología aplicada, los estudios de comunidades y haciendas, de pescadores, en general de sociedades locales, y el cambio de comunidades campesinas indígenas a comunidades campesinas, Dobyns hace el balance completo hasta 1970 de los estudios de comunidades, cuyos hitos más resaltantes son:

- De los cincuenta a los setenta, el Departamento de Antropología de la Universidad de Cornell realiza un trabajo importante de estudio antropológico de comunidades (de 370 trabajos registrados hasta 1967, 70 están vinculados al Proyecto Cornell, es decir, el 18,9 por ciento).
- Se ejecuta el Plan Regional de Desarrollo del sur.
- El Instituto de Etnología de San Marcos y su programa de investigaciones sobre las comunidades campesinas del departamento de Lima inician sus funciones en 1948.
- El Departamento de Antropología de San Marcos continúa ese proyecto desde 1958.
- Se lleva a cabo la "Expedición" a Q'ero, con el auspicio del diario *La Prensa* y la dirección de Núñez del Prado, en 1955.
- José Matos presenta su investigación sobre Taquile en 1958.
- Se aplica el Plan Nacional de Integración de la Población Aborigen en la década de 1960.
- Desde 1962 se pone en práctica el proyecto de estudios del valle de Chancay.

En suma, Dobyns señala que existen, para 1968, estudios conocidos sobre cincuenta y seis comunidades. Luego de la revisión de estos estudios, Dobyns presenta sus lineamientos interpretativos fundamentales, que contrastará luego con los datos empíricos extraídos de la encuesta nacional.

#### LA CULTURA DE LA COMUNIDAD CAMPESINA

Dobyns critica, sobre la base de los estudios existentes, algunas afirmaciones generalizadas que a su parecer no son ciertas:

- La comunidad como herencia directa del *ayllu* prehispánico.
- La comunidad como el mejor ejemplo de socialismo real, o, mejor dicho, germen del futuro socialismo, debido a su trabajo comunitario y a su solidaridad como características centrales de vida. En suma, la percepción de una supuesta vida colectivista como utopía realmente viable.

- La percepción del “encierro” comunal, en un mundo aislado y de auto-subsistencia.
- La idea de los comuneros inmóviles y anclados en su territorio.

Dobyns recuerda que R. Adams ya había criticado el “mito sobre la comunidad”, que se sustentaba en las generalizaciones que mencionamos. Incluso antes, en 1946, Mishkin había afirmado que “prácticamente toda la tierra cultivable del Perú se posee individualmente hoy en día”. Dobyns se suma a esa crítica señalando que los teóricos realizan afirmaciones sin conocer o recurrir a estudios concretos sobre comunidades, proponiendo generalizaciones sobre la base de categorías supuestas preestablecidas.

Además de sus objeciones a estas generalizaciones equivocadas, Dobyns busca revalorar la visión de una cultura mestiza, en la misma dirección que lo había hecho Tschopick, quien criticó la visión de que los Andes peruanos son “indígenas, atrasados, no progresistas”. Muchas comunidades se crearon y buscaron su reconocimiento para defenderse de las haciendas en expansión, para defender sus tierras aprovechando la cobertura legal de comunidad, pero estas mismas comunidades reflejan un mundo de fusiones culturales, de mestizaje, y es arbitrario considerarlas como “indígenas”.

#### ESTRUCTURA DE CLASES Y MODERNIZACIÓN EN LAS COMUNIDADES CAMPESINAS

Dobyns afirma que las comunidades campesinas son culturalmente poblaciones mestizas, con clases sociales o económicas desarrolladas. Las comunidades están bastante estratificadas, e incluso se puede apreciar en ellas una división en clases sociales.

El mismo autor consideró que había una abundante microantropología; por lo tanto, se propuso hacer algo de macroantropología, comparando datos existentes con otros provenientes de una encuesta para poder extraer una visión de conjunto de las comunidades, tratando de rescatar la percepción que los dirigentes comuneros —que fueron quienes contestaron la encuesta— tenían de su presente real y de su futuro imaginado.

El universo comunero descrito por Dobyns a partir de la encuesta realizada en 1964 se resume en el cuadro de la página siguiente, al cual añadimos, a manera de comparación, el número de comunidades reconocidas hasta 1995.

La encuesta fue realizada en 1962 a 640 comunidades campesinas sobre 1600 reconocidas oficialmente, lo cual, como ya dijimos, representa el 40 por ciento del total. El resultado del estudio fue entregado al Plan Nacional de Integración de la Población Aborigen, PNIPA, del Ministerio de Trabajo y Asuntos Indígenas, en 1965, en un intento por construir una política de integración basándose en el reconocimiento de los procesos percibidos en el universo comunero y en las percepciones que los mismos encuestados tenían.

## AUTOIMAGEN DE LAS COMUNIDADES CAMPESINAS

Casi cuarenta años después de realizada la encuesta por Dobyns y su equipo, siguen vigentes casi en su totalidad los problemas que los encuestados percibían como obstáculos principales para lograr el desarrollo de sus comunidades:

| Departamento | 1964        |     |             |              | Reconocidas en 1995 |
|--------------|-------------|-----|-------------|--------------|---------------------|
|              | Reconocidas | %   | Encuestadas | % respuestas |                     |
| Junín        | 278         | 17  | 119         | 43           | 414                 |
| Cusco        | 246         | 15  | 104         | 42           | 927                 |
| Ayacucho     | 184         | 11  | 75          | 41           | 454                 |
| Lima         | 238         | 14  | 72          | 30           | 289                 |
| Huancavelica | 151         | 9   | 64          | 42           | 500                 |
| Áncash       | 109         | 7   | 43          | 39           | 350                 |
| Apurímac     | 86          | 5   | 40          | 47           | 438                 |
| Huánuco      | 84          | 5   | 37          | 44           | 241                 |
| Cajamarca    | 54          | 3   | 24          | 44           | 110                 |
| Piura        | 40          | 2   | 22          | 55           | 154                 |
| Puno         | 40          | 2   | 18          | 45           | 1 274               |
| Amazonas     | 38          | 2   | 13          | 34           | 50                  |
| La Libertad  | 14          | 1   | 8           | 57           | 125                 |
| Arequipa     | 15          | 1   | 7           | 47           | 96                  |
| Pasco        | 40          | 2   | 7           | 18           | 91                  |
| Tacna        | 12          | 1   | 5           | 42           | 48                  |
| Lambayeque   | 12          | 1   | 4           | 33           | 33                  |
| Moquegua     | 14          | 1   | 3           | 21           | 68                  |
| Ica          | 6           | 0   | 0           | 0            | 7                   |
| Loreto       | 1           | 0   | 0           | 0            | 8                   |
| Total        | 1 662       | 100 | 665         | 40           | 5 677               |

1. *Aridez*: 86 por ciento de las comunidades campesinas encuestadas señalaron la escasez de agua como problema central. La aridez aparece en segundo lugar entre los problemas mencionados con mayor frecuencia.
2. *Disputas sobre linderos territoriales*, originados porque los linderos no están claramente definidos, porque las tierras no están tituladas o los títulos no están debidamente registrados. Según los datos de la encuesta, 60 por ciento de las comunidades campesinas encuestadas tenía litigios con otra comunidad o con un propietario particular.
3. *Agresión gamonal*: 38 por ciento de las comunidades campesinas dijeron que sus personeros son hostigados, incluso perseguidos, por gamonales o por personajes poderosos de la localidad.

4. *Alienación del gobierno central*: 71,6 por ciento de respuestas afirmaron que el gobierno central no los apoya, reconociendo la discriminación activa de parte de funcionarios públicos hacia las comunidades.
5. *Asociación voluntaria*: Apenas el 14,8 por ciento dijo estar vinculado a alguna liga u organización campesina, relacionadas a su vez con partidos políticos. Dice Dobyns que el individualismo tiene posiblemente una influencia en esta situación.
6. *Falta de medios de comunicación*: 58,9 por ciento de personeros de comunidades campesinas encuestados opinaron que sus comunidades carecen de suficientes vías de comunicación. Además, el 44,7 por ciento respondió que los comuneros habían construido sus propios caminos de acceso con trabajo comunal.

### CONFIANZA COMUNITARIA EN SUS PROPIOS RECURSOS

Una de las características más saltantes de las comunidades campesinas del Perú parece ser la capacidad de sus comuneros para trabajar unidos, en cooperación, para el logro de sus objetivos comunes. Generalmente los objetivos compartidos por los comuneros y obtenidos por medio de trabajo comunal, son mejoramientos materiales que representan obras públicas. Todo esto comprende lo que usualmente denominan "modernización" o desarrollo comunal<sup>7</sup>.

La tendencia de los científicos sociales peruanos, dice Dobyns, es señalar que este trabajo comunitario es una supervivencia de las sociedades prehispánicas, pero lo que importa, según Dobyns, es el tipo de trabajo priorizado por los comuneros, entre los cuales destaca nítidamente la edificación de escuelas.

#### *Construcción de locales escolares*

Ya desde los cincuenta, los autores de monografías sobre comunidades citados por Dobyns mencionan que la educación es el medio más efectivo para elevarse en la escala social. No sorprende entonces comprobar que el 83 por ciento de las comunidades campesinas encuestadas señalaron haber construido locales escolares o contribuido con la labor comunal, con materiales, etcétera, para ese fin. Esta apuesta colectiva por la educación cuestiona directamente el estereotipo extendido de que "la nación está constituida por una sociedad relativamente estática, con poco movimiento social vertical" (p. 77).

#### *Construcción de locales comunales*

Además de la escuela y de la apuesta por la educación, 57 por ciento de los encuestados señala haber construido locales comunales. Muchas otras co-

7. Dobyns, *op. cit.*, p. 69.

munidades dijeron tenerlos desde varias décadas atrás, por lo cual no se incluyeron en el tiempo reciente de la encuesta.

### *Campos deportivos*

Casi en el mismo porcentaje que para la construcción de locales comunales, 50 por ciento respondió que había construido campos deportivos, lo cual lleva a Dobyns a afirmar con entusiasmo que "... el futuro del Perú está siendo edificado sobre las canchas de fútbol de los pueblos" (p. 79).

### *Construcción de caminos, puentes, locales públicos*

A la educación, el ordenamiento institucional y el deporte se añade el interés por una mayor vinculación con los mercados regionales, o, si se quiere, con el mercado nacional. En efecto, 44,7 por ciento de las comunidades campesinas encuestadas había construido caminos de acceso a sus pueblos (recordemos que el gobierno de Leguía utilizó esta demanda para implementar la Conscripción Vial entre 1920-1930), mientras que 34,5 por ciento dijo haber construido puentes, proporción casi similar a la construcción de edificios públicos (37,3 por ciento dijo haber construido iglesias o capillas), en contraste con solo 1,7 por ciento que edificó puestos para la Guardia Civil y 3,9 por ciento que arregló la plaza, el parque central o el cementerio.

La escasez de servicios en las áreas rurales era tan aguda como lo es hoy en día, aunque en proporciones mayores. Así, el 93,9 por ciento de comunidades campesinas encuestadas carecían de agua potable, desagüe y posta médica, o por lo menos de dos de estos tres servicios considerados en la encuesta.

De otra parte, solo 8,6 por ciento de las comunidades campesinas había instalado, con trabajo comunal, servicios que consideraba de agua potable, y apenas 5,2 por ciento disponía de luz eléctrica, aunque la encuesta no considera otras comunidades campesinas que tienen luz instalada pero sin trabajo comunal.

Debemos reconocer, como un ejemplo parcial de la ampliación del Estado y de la ciudadanía desde aquella década de 1960, que buena parte de estos servicios básicos han sido y son a la fecha implementados por dependencias públicas, pasando a segundo plano el esfuerzo comunal.

## POTENCIAL DE DESARROLLO ECONÓMICO

Ya mencionamos que Dobyns critica dos "verdades" afirmadas en su tiempo sobre las comunidades, y que de alguna manera aún se expresan hoy en opiniones diversas. De una parte, la percepción del "encierro" comunal en un mundo aislado y de autosubsistencia, y, de otro lado, la idea de los comuneros como agentes inmóviles y anclados en su territorio.



Estos conceptos extendidos se sustentan en la percepción de que las comunidades campesinas apenas producen para sobrevivir y, además, de que las comunidades campesinas son propietarias de grandes extensiones de tierra que apenas hacen producir. Se esgrimían en la época de Dobyns —y también hoy— diversas razones que explicaban este aislamiento: el alto índice de analfabetismo, el poder omnímodo de los hacendados, la propiedad común que limita el impulso privado.

A contracorriente de estas afirmaciones, la muestra de Dobyns indica que el 97,5 por ciento de las comunidades campesinas encuestadas exportaba productos agropecuarios o disponía de ingresos provenientes del trabajo de los comuneros fuera de su territorio.

Según Dobyns, Mariátegui sería, *strictu sensu*, un “archiconservador” por concebir a las comunidades campesinas indígenas aisladas en sus características de reminiscencias prehispánicas.

Kuczynski escribía, en 1945, que en la zona de Puno que él estudió el ingreso asalariado fuera de las comunidades y el comercio eran mayores fuentes de ingreso que la producción agropecuaria ¡desde hacía veinte años! Asimismo, en sus estudios sobre comunidades de Huanta en 1947, remarcó la movilidad espacial de campesinos hacia el Apurímac, en un “ida y vuelta” permanente de la coca al maíz. He aquí un tema importante que debería ser retomado por los estudios actuales.

En retroceso proporcional a la parcelación interna de tierras colectivas y otras de rotación asignadas anualmente (*laymi, muyuy*, entrada, república, etcétera son palabras sinónimas para nombrar estos sistemas de rotación anuales) los sembríos comunales eran una realidad, en 1964, solo en 27 por ciento de la muestra, corroborando lo que Mishkin expresó en 1946, que generalmente no hay una verdadera propiedad en común en las comunidades.

De lo que se trataba, en realidad, según varios autores (Match, por ejemplo, 1959), es de que las comunidades campesinas eran legalmente protegidas por el gobierno como parte del sistema de provisión de mano de obra para las haciendas.

El afán de mejorar la producción, como parte de “la lucha optimista de las comunidades por mejorar sus suerte”, Dobyns *dixit*, se evidencia en el 20 por ciento de comunidades encuestadas que señalaron haber construido canales de riego mediante esfuerzo comunal, y 13 por ciento que habían habilitado represas de una u otra clase para el almacenamiento del agua.

El objetivo empresarial común, sin embargo, no parecía ser, según la encuesta, un objetivo mayor, pues solo 5 por ciento de las comunidades campesinas tenía granjas comunales para lanares o bovinos, de la misma manera que era insignificante el trabajo comunal para la siembra de eucaliptos.

Pero esta limitada percepción empresarial se matiza con la importante inversión de capital al interior de las comunidades:

Quizás el aspecto más espectacular en el actual desarrollo económico de las comunidades campesinas es la creación e incremento de capitales mediante la in-

versión a través del trabajo comunal. Al mismo tiempo, estas mismas comunidades también invierten dinero en efectivo adquiriendo bienes adicionales.

En efecto, un porcentaje importante de encuestadas (21,9 por ciento) afirmó haber comprado tierras para ampliar la frontera comunal en el periodo que su memoria permitía recordar, mientras que 37,7 por ciento afirmó haber adquirido herramientas o maquinarias de varias clases y otros materiales.

Este dinamismo —sobre todo el referente a la adquisición de tierras— merece también hoy un estudio especial, por lo menos en algunas regiones serranas, pues aún prima la idea de que la hacienda avasalladora solo frenó su expansión, o ejerció su hegemonía hasta la reforma agraria.

Al referirse a los indicadores sociales y los cursos de acción, Dobyns reafirma su idea central respecto de que las comunidades, dinámicas, hacen todo lo posible por acceder al mercado a través de caminos, de la escuela, de servicios públicos, de ampliación de sus fronteras. Esta realidad comunal en movimiento se aleja de mucho de lo escrito en el Perú sobre comunidades campesinas que, según Dobyns, estaba más cerca del romanticismo que de la ciencia social. Para nuestro autor, las afirmaciones generalizadas sobre las comunidades campesinas eran, sobre todo, deducciones de una filosofía política.

### NECESIDAD COMUNAL

Preguntándose —tal como hacemos hoy en día— sobre el desarrollo posible de las comunidades campesinas, Dobyns afirma lo que hoy es lenguaje común en los planes de acción, por lo menos en su expresión formal:

... el éxito de los programas de desarrollo depende del grado de participación de la población en (1) la planificación y el pensamiento que estructura el proyecto y (2) en la ejecución del programa o proyecto mismo.

La autodependencia, concebida a partir del aporte de trabajo y recursos comunales, debe lograrse, según la percepción de los comuneros transmitida en la encuesta, con el apoyo complementario recibido del Estado en ayuda técnica, económica, sanitaria, en materiales de construcción y en herramientas.

El potencial de desarrollo comunero puede medirse, entre otras variables, por el número de obras comunales que la encuesta resumió. Así, de las 665 comunidades campesinas informantes se reúne el siguiente inventario:

- 3024 obras ejecutadas por comunidades campesinas (Lima encabeza la lista con 460 obras en 72 comunidades campesinas).
- 144 comunidades campesinas compraron tierras (Junín a la cabeza).
- 248 compraron herramientas.

- 380 construyeron edificios comunales.
- 556 construyeron locales escolares.
- 78 construyeron represas.
- 304 hicieron caminos.
- 138 hicieron acequias.

Además de esta amplia infraestructura edificada o conseguida exclusivamente con trabajo comunal, otro indicador que debe tenerse en cuenta es el movimiento migratorio de cada comunidad, reconociendo que a más población y menos emigrantes, más potencial de desarrollo.

## A MODO DE CONCLUSIÓN

Hasta aquí llega nuestro resumen de lectura de un libro que no solo quedó sin herederos en las investigaciones de los años siguientes, sino que fue además muy poco utilizado como referencia en otros trabajos sobre comunidades campesinas. Luego de casi cuatro décadas, el contexto nacional obviamente no es el mismo que el que vivieron las comunidades encuestadas y estudiadas por Dobyns. Hoy existen, como vimos en el cuadro, más de 5500 comunidades campesinas en el Perú, de las cuales 1274 se encuentran en Puno, y fueron creadas casi todas con la reestructuración de la gran propiedad en la década de 1980. De otra parte, los estudios sobre comunidades han perdido en importancia conforme la sociedad peruana ha ido urbanizándose y la institución ha sufrido drásticas transformaciones.

Precisamente, si reconocemos estos cambios es pertinente, como sugerimos al inicio de estas notas, preguntarse si la comunidad campesina es un referente central para la configuración de identidad étnica autoafirmada por los comuneros. Esta pregunta se complementa con otra inquietud central: ¿cuál es el potencial de desarrollo que encierran hoy las comunidades campesinas?, ¿cuál es su visión de futuro?

Podemos vincular dos enseñanzas del texto de Dobyns a los interrogantes anteriores: la primera enseñanza se refiere a la necesidad de observar, de manera desideologizada, los procesos y cambios que atraviesan las comunidades, evitando así prejuicios y afirmaciones que nos alejan del conocimiento del mundo comunero real.

La segunda enseñanza nos remite a la obligación de acumular y disponer de suficiente información empírica con el fin de poder deducir, a partir de la visión de los mismos comuneros, conclusiones y propuestas que serán de utilidad central para la elaboración de planes y políticas de desarrollo.

En suma, el objetivo central propuesto por Dobyns sigue plenamente vigente: ¿cómo, reconociendo las expectativas de los mismos comuneros, apoyar el potencial desarrollo de sus comunidades? Ese sigue siendo el reto, casi treinta años después de la publicación (y el olvido) de *Comunidades campesinas del Perú*.

## Publicaciones recibidas

### LIBROS

#### *Nacionales*

ANTEPROYECTO DE LEY DE REFORMA DE LA CONSTITUCIÓN (TEXTO PARA EL DEBATE).

Perú. Congreso de la República. Lima: Congreso de la República, 2002. 149 p.

ANUARIO ESTADÍSTICO: PERÚ EN NÚMEROS 2002.

Richard Webb; Graciela Fernández Baca. Lima: Cuánto, 2002. 1320 p.

BASES TÉCNICAS Y MARCO LEGAL PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ÁREAS DE MANEJO DE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS EN LA COSTA PERUANA.

Fundación para el Desarrollo Agrario; FIUAP. Lima: CONAM, 2002. 136 p.; ilustraciones, cuadros.

CAMBIOS EN EL PAISAJE CONTEMPORÁNEO DEL PARQUE

NACIONAL HUASCARÁN Y SU ZONA DE AMORTIGUAMIENTO, CORDILLERA BLANCA, PERÚ.

Instituto de Montaña. Huaraz: Instituto de Montaña, 1999. 67 p.; fotos (Serie Documentos de Trabajo N° 99-1).

CONCESIONES SOBRE RECURSOS NATURALES: UNA OPORTUNIDAD PARA LA GESTIÓN PRIVADA.

Carlos Chirinos; Manuel Ruiz. Lima: SPDA, 2002. 176 p.

CONSTRUYENDO EL CONSENSO DESCENTRALISTA DESDE LOS GOBIERNOS LOCALES.

Perú. Ministerio de la Presidencia. Lima: Ministerio de la Presidencia, 2002. 62 p.

CULTIVO DEL PIJUAYO PARA PALMITO EN EL VALLE PICHIS PACHITEA: MANUAL PRÁCTICO PARA PRODUCTORES Y TÉCNICOS.

Winrock International; USAID;

Contradrogas. Lima: Winrock International, 2001. 49 p.; fotos.

**LA DEMOCRACIA TERRITORIAL: HACIA LA REFUNDACIÓN NACIONAL DESCENTRALISTA.**

Manuel Dammert Ego Aguirre. Lima: RINADES, 2001. 193 p.

**DEMOCRACIA, DEFENSA Y FUERZAS ARMADAS EN EL PERÚ: PROPUESTAS DE CAMBIO DESDE LA SOCIEDAD CIVIL.**

Desco. Lima: Desco, s.a. 90 p.

**LOS DESAFÍOS DE UNA MODERNIZACIÓN RURAL SIN POBREZA.**

Germán Altamirano. 2ª ed. Lima, 2001. 176 p.

**DESCENTRALIZACIÓN: ELECCIONES REGIONALES Y MUNICIPALES. RECOPIACIÓN NORMATIVA.**

Perú. Ministerio de la Presidencia. Lima: Ministerio de la Presidencia, 2002. 127 p.

**DESCENTRALIZACIÓN Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL DESARROLLO LOCAL: BOLIVIA, ECUADOR Y PERÚ.**

Enrique Quedena. Lima: Escuela para el Desarrollo; Ruralter, 2002. 211 p.

**DESESTACIONALIZACIÓN DE SERIES ECONÓMICAS: HERRAMIENTAS ESTADÍSTICAS.**

Lima: INEI, 2002. 60 p.; gráficos (Investigaciones metodología N° 5).

**LA ECONOMÍA CAMPESINA EN LA ÚLTIMA DÉCADA.**

Centro Peruano de Estudios Sociales. Lima: PROAPA-GTZ, 2002. 198 p.; cuadros.

**EDUCACIÓN AMBIENTAL: RETO DEL NUEVO SIGLO.**

Universidad de Lima; UNESCO. Lima: Universidad de Lima, 2000. 140 p.; gráficos.

**EMPLEO Y MICROEMPRESA EN LIMA METROPOLITANA: ENTRE EL DESEMPLEO Y LA SOBREVIVENCIA.**

Julio Gamero; Ulises Humala. Lima: Desco, 2002. 194 p.; gráficos, cuadros.

**ESTADO DE LA POBLACIÓN PERUANA 2002: APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DE LA VULNERABILIDAD SOCIODEMOGRÁFICA.**

Perú. Instituto Nacional de Estadística e Informática. Lima: INEI; FNUAP, 2002. 54 p.

**ESTADO Y MERCADO EN LA HISTORIA DEL PERÚ.**

Compilado por Carlos Contreras; Manuel Glave. Lima: PUCP, 2002. 437 p.; gráficos.

**LA ESTIMACIÓN DEL SUBEMPLEO EN EL PERÚ 1997-2001 (DOCUMENTO METODOLÓGICO).**

Lima: INEI, 2002. 96 p.; gráficos (Investigaciones metodología N° 4).

**ESTRATEGIA DE DESARROLLO TERRITORIAL.**

Perú. Ministerio de la Presidencia.

Lima: Ministerio de la Presidencia, 2002. 307 p.

**ESTRATEGIAS Y RACIONALIDAD DE LA PEQUEÑA EMPRESA.**

Miguel Robles [*et al.*]. Lima: OIT; Grade, 2001. 537 p.; gráficos, tablas.

**ESTUDIO DE LA RENTABILIDAD DE LA AGRICULTURA DE LA COSTA PERUANA Y LAS INVERSIONES PARA MEJORAMIENTO DE RIEGO.**

Centro Peruano de Estudios Sociales. Lima: CEPES, 2002. 2 v.; cuadros.

**EXPERIENCIAS CAMPESINAS EN COMERCIALIZACIÓN.**

Programa de Diálogo y Asesoría sobre Agricultura Sostenible y Seguridad Alimentaria PIDAASSA. Experiencias campesinas en comercialización: Taller (2°: 2002: mayo, 27-28). Lima: PIDAASSA, 2002. 67 p.; ilustraciones.

**EL FINANCIAMIENTO DE LA EDUCACIÓN PÚBLICA EN EL PERÚ: EL ROL DE LAS FAMILIAS.**

Jaime Saavedra Chanduví; Pablo Suárez. Lima: Grade, 2002. 129 p.; cuadros, gráficos (Documento de trabajo N° 38).

**FUNDAMENTACIÓN INTERCULTURAL DEL CONOCIMIENTO.**

Heinrich Helberg Chávez. Lima: Unión Europea; MINEDU, 2001. 105 p.

**GÉNERO E INTERCULTURALIDAD EN LOS PROYECTOS DE**

**RIEGO: METODOLOGÍA PARA LA SISTEMATIZACIÓN.**

Ricardo Claverías. Lima: CIED; IDRC, 2002. 146 p.

**GUÍA RURAL DEL PERÚ 2002.**

Lima: Gestiones Rurales, 2002. 198 p.

**HACIA UNA POLÍTICA NACIONAL DE CLAUSURA DE BOTADEROS.**

INICAM; PROVERDE; GAIA. Lima: CONAM, 2002. 174 p.; ilustraciones, cuadros.

**HORTALIZAS, DATOS BÁSICOS.**

Roberto Ugás; Saray Siura; Francisco Delgado de la Flor; Andrés Casas; Julio Toledo. 4ª ed. Lima: UNALM, 2000. 202 p.

**INFORME ANUAL 2000. LOS DERECHOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES.**

Aprodeh. Lima: Aprodeh; CEDAL, s.a. 92 p.; cuadros.

**INFORME NACIONAL SOBRE LA SEGURIDAD ALIMENTARIA EN EL PERÚ: HACIA UNA ESTRATEGIA NACIONAL CONCERTADA CONTRA EL HAMBRE.**

Perú. Ministerio de Agricultura. Lima: Minag, 2002. 146 p.; gráficos, cuadros, mapas.

**INFORME SOBRE DESARROLLO HUMANO: PERÚ 2002. APROVECHANDO LAS POTENCIALIDADES.**

Lima: PNUD; s.n, 2002. 287 p.

**INTERCULTURALIDAD: CREACIÓN DE UN CONCEPTO Y DESARROLLO DE UNA ACTITUD.**

María Heise. Lima: Unión Europea; MINEDU, 2001. 346 p.

**LA INTERCULTURALIDAD EN LA EDUCACIÓN.**

Catherine Walsh. Lima: Unión Europea; MINEDU, 2001. 58 p.

**INTERCULTURALIDAD Y POLÍTICA: DESAFÍOS Y POSIBILIDADES.**

Editado por Norma Fuller. Lima: Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú, 2002. 447 p.

**LA BRECHA ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE LOS SERVICIOS DE SALUD EN EL ÁREA RURAL: RAZONES QUE LA EXPLICAN.**

José Pérez Mundaca. Cajamarca: s.n, 1997. 36 p.

**LEGISLACIÓN PERUANA SOBRE COMUNIDADES CAMPESINAS.**

Román Robles Mendoza. Lima: UNMSM, 2002. 221 p.

**LENGUAS EN LA AMAZONIA PERUANA.**

Gustavo Solís Fonseca. Lima: Unión Europea; MINEDU, 2002. 245 p.; mapas.

**MECANISMOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE BOLSAS DE RESIDUOS COMO UN APOORTE A LA GESTIÓN AMBIENTAL.**

IPES. Lima: CONAM, 2002. 120 p.; ilustraciones, cuadros.

**EL MEDIO AMBIENTE EN EL PERÚ: AÑO 2001.**

Instituto Cuánto. Lima: Cuánto,

2002. 717 p.; cuadros, gráficos, fotos.

**MEMORIA ANUAL 2001.**

Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía. Lima: Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, 2002. 123 p.

**MERCADEO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS: TEORÍA Y APLICACIONES AL CASO PERUANO.**

Jorge Alarcón; Miguel Ordinola. Lima: CARE; UNALM; Prisma, 2002. 375 p.

**METODOLOGÍAS PARTICIPATIVAS, PROPUESTAS Y EXPERIENCIAS: DIÁLOGO SOBRE EL SIGNIFICADO Y EL BALANCE DE METODOLOGÍAS PARTICIPATIVAS DE INVESTIGACIÓN AGROPECUARIA Y PLANIFICACIÓN LOCAL EN PAÍSES ANDINOS.**

Editado por Julio Chávez Achong; Fernando Alvarado de la Fuente. Lima: Centro IDEAS, 2002. 165 p.; diagramas, cuadros.

**MIRADAS INDIVIDUALES E IMÁGENES COLECTIVAS. DIRIGENTES POPULARES: LÍMITES Y POTENCIALES PARA EL DESARROLLO Y LA DEMOCRACIA.**

José López Ricci; Jaime Joseph. Lima: Alternativa, 2002. 246 p.; cuadros.

**MODELOS MACROECONÓMICOS PARA UNA ECONOMÍA DOLARIZADA.**

Óscar Dancourt; Waldo Mendoza.

Lima: PUCP, 2002. 215 p. (Ciencias Sociales Economía).

**MÓDULO DE CAPACITACIÓN GESTIÓN DEL DESARROLLO LOCAL.**

Lima: MITINCI, 2002. 55 p.; gráficos.

**MUNICIPALIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL.**

Centro IDEAS; Asociación Civil Labor. Lima: CONAM, 2002. 144 p.; ilustraciones, cuadros.

**LA NUEVA ARQUITECTURA FINANCIERA INTERNACIONAL Y DESAFÍOS PARA LA SOCIEDAD CIVIL DE AMÉRICA LATINA.**

Lima: Desco; ALOP; OXFAM, 2002. 232 p.; gráficos, cuadros.

**LA OPINIÓN DE LOS PERUANOS Y LAS PERUANAS SOBRE LA DESCENTRALIZACIÓN: UNA MIRADA A LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DE OPINIÓN.**

Instituto Peruano de Estudios Sociales. Lima: IEP, 2002. 22 p.; cuadros, gráficos (Descentralización N° 116).

**PARLAMENTO Y GOBERNABILIDAD DEMOCRÁTICA EN AMÉRICA LATINA.**

Pedro Planas. Lima: Congreso de la República, 2001. 2 t.

**PARQUE NACIONAL DEL RÍO ABISEO SECTOR OCCIDENTAL: DIAGNÓSTICO SITUACIONAL PARA UN PLAN DE USO PÚBLICO.**

Fondo Nacional para Áreas Naturales Protegidas por el Estado. Lima:

PROFONANPE, 2001. 295 p.; gráficos, mapas, cuadros, fotos.

**PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN EL MONITOREO DE LAS ACTIVIDADES MINERAS: LOS CASOS DE VICOS Y DE SAN MATEO DE HUANCHOR.**

GRADE. Lima: CONAM, 2002. 156 p.; ilustraciones, cuadros.

**PERCEPCIONES CIUDADANAS SOBRE EL PROCESO DE DESCENTRALIZACIÓN DEL ESTADO: UNA APROXIMACIÓN CUALITATIVA.**

Instituto Peruano de Estudios Sociales. Lima: IEP, 2002. 40 p.; cuadros (Descentralización N° 122).

**PERSPECTIVA DE GÉNERO Y ROL DE LA MUJER EN LA GESTIÓN DE RECURSOS HÍDRICOS EN EL ALTIPLANO.**

Compilado por Yenny Melgar Hermoza. Lima: CIED; IDRC, 2002. 138 p.

**PERÚ: COMPENDIO ESTADÍSTICO 2002.**

Instituto Nacional de Estadística e Informática (Lima, PE). Lima: INEI, 2002. 891 p.

**PERÚ: ESTADÍSTICA AGRARIA 2000.**

Perú. Ministerio de Agricultura. Lima: Minag, 2002. 293 p.; cuadros.

**PERU: THE TOP 10,000 COMPANIES.**

Peru Report. Lima: Peru Report, 2001; cuadros.

**PLAN NACIONAL DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECI-**



# **MIENTO DE LOS GOBIERNOS REGIONALES Y LOCALES.**

Perú. Ministerio de la Presidencia. Lima: Ministerio de la Presidencia, 2002. 116 p.

# **PLANES CONCERTADOS DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL.**

Perú. Ministerio de la Presidencia. Lima: Ministerio de la Presidencia, 2002. 249 p.

# **PLANO TEMÁTICO DIGITAL.**

Perú. Ministerio de Agricultura. Lima: Minag, s.a.; ilustraciones, gráficos, cuadros.

# **PLANTAS HIERBAS: MEDICINALES, AROMÁTICAS, SABORIZANTES, TINTORERAS. PRODUCCIÓN, USOS, INDUSTRIALIZACIÓN, MERCADO, LEGISLACIÓN, DIRECTORIOS.**

Antonio Brack Egg. Lima: INDOAGRO, 2002. 470 p.; ilustraciones.

# **POBREZA EN TU TAZA: LA VERDAD SOBRE EL NEGOCIO DEL CAFÉ.**

Charis Gresser; Sophia Tickell. Lima: OXFAM, 2002. 54 p.; gráficos, fotos.

# **POBREZA Y DESARROLLO EN EL PERÚ: INFORME ANUAL 2001.**

Javier Iguñiz Echeverría [et al.]. Lima: OXFAM, 2002. 75 p.; cuadros.

# **LA PRÁCTICA DE LA ANIMACIÓN SOCIOCULTURAL Y EL LÉXICO DEL ANIMADOR.**

Ezequiel Ander Egg. 7ª. ed. Lima: PUCP, 2002. 209 p.

# **PROBLEMAS METODOLÓGICOS DE LAS CIENCIAS SOCIALES EN EL PERÚ.**

Julio Víctor Mejía Navarrete. Lima: UNMSM, 2002. 209 p.

# **PROPUESTA DE ESTRATEGIA NACIONAL DE REVALORIZACIÓN DE LOS CULTIVOS NATIVOS.**

Mario Tapia; Ana María Fries; Ricardo Rivera. Lima: Fondo Contravalor Perú-Unión Europea, s.a. 98 p.; tablas.

# **PROPUESTA PARTICIPATIVA PARA EL FORTALECIMIENTO DE POLÍTICAS Y MARCO NORMATIVO SOBRE PLAGUICIDAS QUÍMICOS EN EL PERÚ: DOCUMENTO DE SISTEMATIZACIÓN.**

Red de Acción en Alternativas al Uso de Agroquímicos; Vida. Lima: CONAM, 2002. 152 p.; ilustraciones, cuadros.

# **PROYECTO DE LEY DE REFORMA DE LA CONSTITUCIÓN.**

Perú. Congreso de la República. Lima: Congreso de la República, 2002. 174 p.

# **PROYECTO DE LEY DE BASES DE DESCENTRALIZACIÓN.**

Perú. Congreso de la República. Lima: Congreso de la República, 2001.

# **PROYECTO PILOTO DEMOSTRATIVO AMBIENTAL "MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PLAGUICIDAS Y FERTILIZANTES NATURALES EN CAÑETE".**

Lima: Programa APGEP-SENREM.

Convenio USAID CONAM, 2002. 99 p.; cuadros, fotos.

**PROYECTO PILOTO DEMOSTRATIVO AMBIENTAL "CONSERVACIÓN Y USO SOSTENIBLE Y RENTABLE DE LA BIODIVERSIDAD DE PLANTAS MEDICINALES NATIVAS ALTOANDINAS, POR PISOS ECOLÓGICOS, POR LA POBLACIÓN CAMPESINA DE AYACUCHO".**  
Lima: Programa APGEP-SENREM. Convenio USAID CONAM, 2002. 99 p.; cuadros, fotos.

**PROYECTO PILOTO DEMOSTRATIVO AMBIENTAL "USO SOSTENIBLE DE RECURSOS FITOGENÉTICOS ANDINOS EN EL NOR-YAUYOS".**  
Lima: Programa APGEP-SENREM. Convenio USAID CONAM, 2002. 157 p.

**PROYECTO PILOTO DEMOSTRATIVO AMBIENTAL "AGUA PARA SIEMPRE: SISTEMAS CAMPESINOS DE MONITOREO DE CALIDAD DE AGUA".**  
Lima: Programa APGEP-SENREM. Convenio USAID CONAM, 2002. 135 p.

**PROYECTO PILOTO DEMOSTRATIVO AMBIENTAL "TÉCNICAS ECOLÓGICAS DE RECUPERACIÓN Y MANTENIMIENTO DE LA BIOMASA Y BIODIVERSIDAD DE PASTOS Y ARBUSTOS NATIVOS Y NATURALIZADOS PARA RESTAURAR LA ESPONJA HÍDRICA DE LA CABECERA DE LA MICROCUENCA DEL RÍO NEGRO-MALCAS".**

Lima: Programa APGEP-SENREM. Convenio USAID CONAM, 2002. 91 p.

**¿QUÉ APRENDEN LOS NIÑOS DEL CAMPO CON LA TELEVISIÓN?: GLOBALIZACIÓN, SOCIALIZACIÓN Y APRENDIZAJE.**  
Rocío Trinidad. Lima: IEP, 2002. 142 p. (Colección Mínima N° 51).

**QUÉ PENSAMOS LOS PERUANOS Y LAS PERUANAS SOBRE LA DESCENTRALIZACIÓN: RESULTADOS DE UNA ENCUESTA DE OPINIÓN SOBRE DESCENTRALIZACIÓN.**

Instituto Peruano de Estudios Sociales. Lima: IEP, 2002. 108 p.; cuadros, gráficos (Descentralización N° 117).

**REFLEXIÓN SOBRE EL PERÚ.**  
Felipe Mac Gregor. Lima: PUCP, 2002. 172 p.; cuadros.

**SEMBRANDO DESCENTRALIZACIÓN Y CONCERTACIÓN.**  
Luis Guerrero. Lima: Congreso de la República, 2002. 213 p.

**SEMINARIO-TALLER: MEJORAMIENTO DE LA SOSTENIBILIDAD EN LOS PROYECTOS DE AGUA Y SANEAMIENTO EN EL ÁREA RURAL.**  
Banco Mundial. Seminario-Taller "Mejoramiento de la sostenibilidad" (1999: mayo 23-29). Lima: Banco Mundial, 1999. 70 p.; cuadros, fotos.

**TRADICIONES ORALES DE HUANCAMELICA.**  
Lima: Biblioteca Nacional del Perú, 2002. 259 p.

**UN SISTEMA DE INDICADORES LÍDERES DEL NIVEL DE ACTIVIDAD PARA LA ECONOMÍA PERUANA.**

Javier Escobal D'Angelo; Javier Torres. Lima: GRADE, 2002. 93 p.; cuadros, gráficos (Documento de trabajo N° 39).

**UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO RURAL PARA LA SIERRA DEL PERÚ.**

Banco Mundial. Lima: BID, 2002. 67 p.

**VALOR ECONÓMICO DEL VALLE DE SAN LORENZO: TAMBOGRANDE-PIURA.**

Juan Aste Daffós. Lima: Oxfam, 2002.

*Internacionales*

**A GUIDE TO BUDGET WORK FOR NGOS.**

Editado por Isaac Shapiro. Washington D.C.: International Budget Project, s.a. 132 p.

**A LA MESA: RITOS Y RETOS DE LA ALIMENTACIÓN ARGENTINA.**

Marcelo Álvarez; Luisa Pinotti. Buenos Aires: Grijalbo, 2000. 316 p.

**AGRARIAN REFORM IN ASIA.**

Editado por María Teresa Debuque. Roma: ANGOC, 2001. 82 p.; cuadros.

**AGRICULTURA Y SUBSIDIOS EN EL ALCA EN RELACIÓN CON LAS PEQUEÑAS ECONOMÍAS.**

s.l: s.n, 2001.

**AGRICULTURAL POLICIES IN OECD COUNTRIES: MONITORING AND EVALUATION 2002 HIGHLIGHTS.**

OCDE. París: OCDE, 2002. 51 p.

**ALCA Y CIUDADANÍA: PARTICIPACIÓN DE LA SOCIEDAD CIVIL EN LOS PROCESOS DE NEGOCIACIONES COMERCIALES.**

Editado por Claudio Lara; Coral Pey. Santiago de Chile: FLACSO, 2000. 134 p.; cuadros.

**ANTOLOGÍA SOBRE PEQUEÑO RIEGO.**

Editado por Tomás Martínez Saldaña; Jacinta Palerm Viqueira. México D.F.: s.n, 1997. 427 p.

**ANUARIO ESTADÍSTICO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 2001.**

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago: CEPAL, 2001. 772 p.; cuadros.

**ARTICULACIÓN PRODUCTIVA Y PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. REFLEXIONES A PARTIR DE ALGUNOS ESTUDIOS DE CASO EN AMÉRICA LATINA.**

Giovanni Stumpo. s.l: CEPAL, s.a.

**CAMBIAR LAS REGLAS: COMERCIO, GLOBALIZACIÓN Y LUCHA CONTRA LA POBREZA. OXFAM. 275 p. En: s.l: OXFAM, 2002.**

**LOS CENTROS DE SERVICIOS ECONÓMICOS: UNA ESTRATEGIA PARA LA GENERACIÓN DE**

# **INGRESOS Y EMPLEO EN EL PERÚ.**

Alfredo Riesco. Curso Internacional sobre la Promoción de la Agroempresa Rural para el Desarrollo Microrregional Sostenible, 2°. s.l: s.n, s.a.

# **EL CLUSTER DE LOS CAMÉLIDOS EN PERÚ: DIAGNÓSTICO COMPETITIVO Y RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS.**

Esteban R. Brenes; Kryssia Madrigal; Felipe Pérez; Konrad Valladares. s.l: INCAE, 2001. 71 p.

# **COMERCIO AGROALIMENTARIO EN LA REGIÓN ANDINA DE CARA AL 2000.**

Jorge Caro Crapivinsky. San José: IICA, 2000. 43 h. (Serie de Políticas y Comercio. Documentos Técnicos N° A1/SC-2000-03).

# **COMPENDIO ESTADÍSTICO SILVOAGROPECUARIO 1999-2000.**

Chile. Ministerio de Agricultura. Santiago de Chile: ODEPA, 2001. 172 p.; cuadros.

# **COMPETITIVIDAD CON EQUIIDAD EN CADENAS AGROALIMENTARIAS.**

Danilo Herrera. San José: IICA, 2000. 38 h. (Serie de Políticas y Comercio. Documentos Técnicos N° A1/SC-2000-02).

# **LA CONSTRUCCIÓN DEL DESARROLLO LOCAL EN AMÉRICA LATINA: ANÁLISIS DE EXPERIENCIAS.**

Montevideo: ALOP, 2002. 183 p.; gráficos, fotos.

# **CONTRIBUCIONES DE LAS AGENCIAS DE CO-FINANCI-**

# **AMIENTO DE LOS PAÍSES BAJOS AL DESARROLLO RURAL Y ESTRATEGIAS DE VIDA EN LAS ZONAS ALTAS DE PERÚ Y BOLIVIA.**

Anthony Bebbington; Rafael Rojas; Leonith Hinojosa. Colorado: s.n, 2002. 63 p.

# **CONTRIBUTIONS OF THE DUTCH COFINANCING PROGRAM TO RURAL DEVELOPMENT AND RURAL LIVELIHOODS IN THE HIGHLANDS OF PERU AND BOLIVIA.**

Anthony Bebbington. Colorado: s.n, 2001. 210 p.; cuadros.

# **CUBA. CONTRA CORRIENTE: CRISIS Y TRANSFORMACIÓN EN LA AGRICULTURA.**

Minor Sinclair; Martha Thompson. s.l: OXFAM, 2001. 56 p.; cuadros, gráficos, fotos.

# **CULTIVATING POVERTY: THE IMPACT OF US COTTON SUBSIDIES ON AFRICA.**

OXFAM. s.l: OXFAM, s.a. 37 p.

# **DECENTRALISATION: A SURVEY OF LITERATURE FROM A HUMAN DEVELOPMENT PERSPECTIVE.**

Jeni Klungman. s.l: s.n, 1994. s.p.

# **DESARROLLO RURAL CON PARTICIPACIÓN POPULAR.**

Miguel Urioste. La Paz: Fundación Tierra, 2002. 300 p.; cuadros.

# **DIÁLOGO NACIONAL SOBRE: AGRICULTURA SOSTENIBLE Y USO SOSTENIBLE DE LA TIERRA EN BOLIVIA.**

Julio Prudencio. La Paz: Secretariado Rural, 2002. 109 p.; gráficos, cuadros.

**DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DEPARTAMENTAL EN COLOMBIA 1985-1998: ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y EFECTOS AMBIENTALES.**

Alberto Castañeda C.; Rafael Cubillos L.; Armando Sarmiento L. Bogotá: Cega; Colciencias, 2002. 166 p.; gráficos, cuadros.

**EL DESARROLLO DEL CLUSTER DE LA PALMA AFRICANA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA ANTE LA APERTURA DE LOS MERCADOS.**

Pablo Salazar Canelos. Seminario internacional de desarrollo local y regional: "Hacia la construcción de territorios competitivos e innovadores" (2002: julio 10-12). Quito: ILPES, 2002.

**EL DESARROLLO LOCAL COMO PROCESO INTERACTIVO DE LA DESCENTRALIZACIÓN DEL ESTADO: BOLIVIA.**

Rodolfo Sejas Escalera. Seminario internacional de desarrollo local y regional: "Hacia la construcción de territorios competitivos e innovadores" (2002: julio 10-12). Quito: ILPES, 2002.

**EL INCIPIENTE CLUSTER DEL PALMITO EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA.**

Pedro Sánchez Saá. Seminario internacional de desarrollo local y regional: "Hacia la construcción de territorios competitivos e innovadores" (2002: julio 10-12). Quito: ILPES, 2002.

**EMPLEO E INGRESO RURALES NO AGRÍCOLAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.**

Julio Berdegue; Thomas Reardon; Germán Escobar. Louisiana: s.n., 2000.

**EL ESTADO MUNDIAL DE LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN 2002.**

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma: FAO, 2002. 231 p.; cuadros, gráficos, fotos (Colección FAO: Agricultura N° 34).

**ESTRATEGIAS CAMPESINAS EN EL SURANDINO DE BOLIVIA: INTERVENCIONES Y DESARROLLO RURAL EN EL NORTE DE CHUQUISACA Y POTOSÍ.**

Compilado por Annelies Zoomers. La Paz: KIT; CEDLA; CID, 1998. 619 p.

**ESTUDIO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 2001-2002.**

Santiago de Chile: CEPAL, 2002. 311 p.

**FONTIERRAS: EL MODELO DE MERCADO Y EL ACCESO A LA TIERRA EN GUATEMALA. BALANCE Y PERSPECTIVAS.**

Coordinado por Byron Garoz; Susana Gauster. Guatemala: CONGCOOP, 2002. 158 p.

**HACIA UN MODELO DE ASIGNACIÓN DEL INGRESO Y DE CONTROL DEL GASTO MUNICIPAL: EL CASO PERUANO.**

Raymundo Arnao Roldán. Quito: ILPES, 2002.

# INFORME DE ACTIVIDADES 1999-2002.

Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción. s.l.: ALOP, s.a. 46 p.

# LA DIMENSIÓN TERRITORIAL DEL DESARROLLO DESPUÉS DEL CONSENSO DE WASHINGTON.

Fernando Sánchez Albavera. Seminario internacional "El desarrollo local y regional en América Latina: Hacia la construcción de territorios competitivos e innovadores" (2002: julio 10-12). Quito: ILPES, 2002.

# MAKING PROGRESS IN GLOBAL AGRICULTURAL TRADE: AN UPDATE ON THE WTO AGRICULTURE NEGOTIATIONS.

s.l.: s.n, 2002. 46 h.

# MINERÍA, MINERALES Y DESARROLLO SUSTENTABLE EN AMÉRICA DEL SUR.

s.l.: CIPMA; IDRC, 2002. 623 p. (cuadros, gráficos).

# MUJER Y DERECHO: UNA APROXIMACIÓN A LA SITUACIÓN LEGAL DE LA MUJER EN TRES PAÍSES LATINOAMERICANOS: ARGENTINA, CHILE, PERÚ.

María Paz Garafulic Litvak. Santiago de Chile: Fundación Ford; Institute for International Education, 2001. 492 p.

# NEGOCIACIONES COMERCIALES ALCA/OMC.

Joaquín Arias. s.l.: IICA.

# NETWORKING FOR INNOVATION: A PARTICIPATORY AC-

# TOR-ORIENTED METHODOLOGY.

Monique Salomon; Paul Engel. Amsterdam: Royal Tropical Institute, 1997; ilustraciones.

# NUEVOS SENDEROS DE LA AGROINDUSTRIA DE LA PAPA.

Gregory Scott; Luis Maldonado; Víctor Suárez. s.l.: s.n, s.a.; gráficos, cuadros.

# OPCIONES PARA EL DESARROLLO DEL EMPLEO RURAL NO AGRÍCOLA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.

Julio Berdegúe [*et al.*]. — Washington D.C.: BID, 2001. 44 p.

# ORDENACIÓN DEL ESPACIO RURAL COMO INSTRUMENTO DE LA MULTIFUNCIONALIDAD.

Rafael Crecente; David Miranda. Jornada Autonómica de Galicia (2002: julio 10). Galicia: s.n, 2002. 52 p.

# PERSPECTIVAS DEL COMERCIO Y LAS NEGOCIACIONES AGROPECUARIAS EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: IMPLICACIONES PARA LOS PAÍSES DE LA ALADI.

Eugenio Díaz-Bonilla; Carolina Díaz-Bonilla. Seminario Taller: Negociaciones Comerciales Internacionales en Agricultura (2000). Montevideo: IICA, 2000. 143 h.; gráficos, cuadros.

# PLAN DE ORDENAMIENTO TURÍSTICO DE LA CORDILLERA HUAYHUASH.

Instituto de Montaña. s.l.: Instituto de Montaña, s.a. 75 p.; cuadros.

**PLANIFICACIÓN SOCIAL PARA EL DESARROLLO LOCAL: MANUAL.**

Santiago: SUR, 1999; cuadros, gráficos.

**LAS POLÍTICAS AGRÍCOLAS Y COMERCIALES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y CANADÁ.**

Asociación Latinoamericana de Integración. s.l: ALADI, 2002. 59 p.; cuadros (ALADI/SEC/Estudio 148).

**POLÍTICAS, INSTRUMENTOS Y EXPERIENCIAS DE DESARROLLO RURAL EN AMÉRICA LATINA Y EUROPA.**

Coordinado por Edelmira Pérez Correa; José María Sumpsi. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2002. 431 p.; cuadros.

**SELVA Y ANDES: AYACUCHO (1780-1929). HISTORIA DE UNA REGIÓN EN LA ENCRUCIJADA.**

Núria Sala i Vila. Madrid: Instituto de Historia, 2001. 260 p.; mapas, cuadros.

**STRUCTURAL REFORM IN LATIN AMERICA UNDER SCRUTINY.**

Eduardo Lorna; Ugo Panizza. Fortaleza: BID, 2002. 51 p.

**SUSTAINING AGROPASTORALISM ON THE BOLIVIAN ALTIPLANO: THE CASE OF SAN JOSE LLANGA.**

Editado por Layne Coppock; Corinne Valdivia. Utah: Universidad del Estado de Utah, 2001. 292 p.

**TENDENCIAS Y DESAFÍOS DE LA AGRICULTURA, LOS MONTES Y LA PESCA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.**

FAO. s.l: FAO, 2001.; cuadros, gráficos.

**THE 2002 FARMAN BILL: POLICY AND OPTIONS AND CONSEQUENCES.**

Editado por Joe Outlaw; Edward Smith. Texas: AFPC; Farm Foundation, 2001; gráficos, cuadros.

**THE REALITY OF AID 1996: AN INDEPENDENT REVIEW OF INTERNATIONAL AID.**

Londres: EUROSTEP; ICVA; CEPES, 1996. 244 p.; gráficos.

**UM NOVO PARADIGMA DE DESENVOLVIMENTO-A IMPLEMENTAÇÃO DE UM CLUSTER TURISTICO NA MICRORREGIÃO DE ARAXÁ, NO ESTADO DE MINAS GERAIS/BRASIL.**

Gláucia M. Vasconcellos Vale. Quito: s.n, 2002.

**EL VALOR DE UNA OPORTUNIDAD: EXPERIENCIAS DE ORGANIZACIÓN EN LOS PAÍSES ANDINOS.**

Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola. Roma: FIDA, 2002. 63 p.; fotos.

**WTO AGRICULTURE NEGOTIATIONS: THE ISSUES, AND WHERE WE ARE NOW.**

s.l: OMC, s.a. 47 p.

---

## Sitios web especializados en agricultura

### **Agrositio.com**

Portal agropecuario argentino con noticias, foros, cotizaciones, agronegocios, clima y secciones especializadas en cereales y oleaginosas, haciendas y carnes, tambo e industria láctea.

<http://www.agrositio.com.ar/>

### **Megaagro**

Portal agropecuario brasileño, con archivo de noticias, cotizaciones, negocios, forums.

<http://www.megaagro.com.br/>

### **Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia**

Comprende información sobre el Ministerio, directorio, legislación agropecuaria, políticas, sistemas de información, noticias y agroenlaces.

<http://www.minagricultura.gov.co/>

### **Agrodigital**

Portal agropecuario español. Contiene noticias, legislación e información especializada para la industria y la ganadería.

<http://www.agrodigital.com/>

### **Agronet**

Portal agropecuario mexicano con noticias, cotizaciones, indicadores financieros y meteorología.

<http://www.agronet.com.mx/noticia/>





---

## Autores

### FERNANDO EGUREN

Licenciado en Sociología por la Universidad de Lovaina, Bélgica. Estudios de posgrado en la Escuela Práctica de Altos Estudios, París, Francia. Autor de varias publicaciones sobre la cuestión agraria peruana. Su última publicación, con otros autores, *Seguridad alimentaria en el Perú* (Cusco: COINCIDE, 1995). Presidente del Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES). Director de la revista *Debate Agrario*. Miembro del Comité Editorial de la revista *Agua y Riego*.

Correo electrónico: feguren@cepes.org.pe

### JORGE GORRITI

Bachiller en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú y con maestría en Banca y Finanzas por la Universidad de Lima. Es consultor en programas y proyectos de finanzas y microcrédito rural. Dirigió desde CEPES, durante seis años, un programa de acceso de pequeños agricultores al crédito bancario. Jefe del equipo de investigación sobre rentabilidad en el estudio "Rentabilidad de la agricultura de la costa peruana y las inversiones para mejoramiento del riego".

Correo electrónico: jgorriti@cepes.org.pe

### JAVIER ALVARADO

Máster en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Autor de "Prácticas prometedoras en finanzas rurales", editado por CEPES, BID y la Academia de Centroamérica (Lima, 2002); "Financiamiento rural: Lecciones para el Perú y Bolivia", en *Debate Agrario* N° 32 (Lima: CEPES, 2000); "Increasing Indebtedness, Institutional Change and Credit Contracts in Peru", en *OCE Research Network Working Paper* N° R-378 (Washington: BID, diciembre de 1999); "Retos del financiamiento rural: Construcción de instituciones y crédito informal" (Lima: CEPES, 1998),

entre otros. Actualmente es investigador del Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES).

Correo electrónico: javier@cepes.org.pe

### **FRANCISCO GALARZA**

Bachiller en Economía por la Universidad del Pacífico. Actualmente trabaja como investigador asistente en el Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), en temas de finanzas rurales y crédito informal. Es coeditor, junto con Mark D. Wenner y Javier Alvarado, del libro *Prácticas prometedoras en finanzas rurales: Experiencias de América Latina y el Caribe* (Lima: CEPES, BID y Academia de Centroamérica, 2002); y coautor, junto con Javier Alvarado y otros, de *El financiamiento informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores* (Lima: IEP, CEPES, COFIDE, 2001). Ha publicado otros trabajos sobre el mercado de créditos y el financiamiento rural.

Correo electrónico: fgalarza@cepes.org.pe

### **CRHIS VAN DAM**

Profesor de Políticas Ambientales y Desarrollo Sostenible en la Universidad Nacional de Salta y coordinador nacional para Argentina de la Iniciativa de Uso Sostenible (SUI-UICN).

Correo electrónico: vandam@unas.edu.ar

### **JAIME URRUTIA**

Historiador. Maestría en Historia por la Universidad de París I, La Sorbona. Ha sido profesor en la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga y director del Instituto de Estudios Regionales José María Arguedas en Ayacucho. Autor de *Huamanga: Región e historia, 1536-1770* (Ayacucho: Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, 1985), y coautor de *La ciudad de Huamanga: Espacio, historia y cultura* (Ayacucho: Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, Concejo Provincial de Huamanga y CEPES, 1995) y compilador de *Formas de comunicación y toma de decisiones en comunidades campesinas* (Quito: Ediciones Abya-Yala). Actualmente es investigador del Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES).

Correo electrónico: jurrutia@cepes.org.pe

---

## Número 32

---

• La comunidad campesina reinventada: El ejemplo de Cumbico, Cajamarca / *Jaimé Urrutia* • Financiamiento rural: Lecciones para el Perú y Bolivia / *Francisco Galarza, Javier Alvarado* • Titulación de tierras en el Perú: ¿Se está cumpliendo la promesa? / *J.M. Larson, S.M. Smith, D.g. Abler, C. Trivelli* • Desarrollo alternativo en el Perú: Debates, tipologías y reconsideraciones / *Hugo Cabieses* • INTERNACIONAL: Tendencias del empleo rural en Bolivia / *Enrique Ormachea, Pablo Pacheco* • Las ONG y el acceso campesino a la tierra: El caso del FEPP en Ecuador / *Manuel Chiriboga* • Vínculos urbano-rurales, diversificación interna e integración externa: La experiencia europea / *Elena Saraceno* • Plan Colombia: Debate en Lima sobre su impacto • Publicaciones recibidas • Direcciones web de interés.

---

## Número 33

---

• El fenómeno El Niño en el Perú: Reflexiones desde la historia / *Lizardo Seiner* • Verificación etnobotánica de imágenes de satélite: La intersección de conocimientos tradicionales y científicos / *Glenn H. Shepard Jr., Douglas W. Yu* • Economía ambiental y diversidad biológica / *Alfredo Portilla* • Una historia del bosque seco / *Anne Marie Hocquenglem* • Cuentas nacionales, medio ambiente, recursos naturales / *Roxana Barrantes* • Protección de conocimientos, innovaciones y prácticas indígenas en el Perú / *Manuel Ruiz* • La equidad en el Convenio sobre Diversidad Biológica: Transitando un campo minado / *Chris Van Dam* • Evolución de las corrientes comerciales y sus impactos ambientales en el Perú / *Jazmín Tavera* • Instrumentos económicos para el control de la contaminación del agua: Condiciones y casos de aplicación / *Axel Dourojeanni, Andrei Jouravlev* • INFORME: Estado y sociedad en la gestión ambiental: La experiencia de las Comisiones Ambientales Regionales / *Julio César Postigo Mac Dowall* • Reseñas • Publicaciones recibidas • Sitios web especializados en agricultura.

---

## Número 34

---

• Mercado de trabajo y empleo en el sector agrario / *Armando Tealdo* • Agroexportación no tradicional, sistema esparraguero, agricultura de contrata y ONG / *Marcel Valcárcel* • INTERNACIONAL: Reforma agraria, industrialización y desarrollo: ¿Por qué Asia Oriental superó a América Latina? / *Cristóbal Kay* • Competitividad, externalidades e internalidades: Un reto para las organizaciones económicas campesina / *Pablo Laguna* • Biodiversidad: Definición y estrategias para su conservación / *Constanza Ocampo-Raeder* • DOCUMENTO: Acceso de campesinos a mercados orgánicos / *Grupo Chorlavi* • Publicaciones recibidas • Sitios web especializados en agricultura.



**NUEVA  
SOCIEDAD**  
www.nuevasoc.org.ve

Jul-Ago / Sep-Oct 2002

180-181

Director: Dietmar Dimoser  
Jefe de Redacción: S. Chejfec

### 30 años de Nueva Sociedad

**Marcos Kaplan** Déficit de la izquierda y radicalización cristiana en América Latina. **Enzo Faletto** La dependencia y lo nacional-popular. **Darcy Ribeiro** La nación latinoamericana. **Raúl Prebisch** Los intereses de los países desarrollados y el desarrollo de América Latina. **José Aricó** Marx y América Latina. **Ricardo Núñez** La realidad escindida. El partido del interior y del exilio. **Enzo Del Búfalo** La teoría económica en América Latina. 30 años de búsqueda. **Eduardo Galeano** La dictadura y después. Las heridas secretas. **Manuel Caballero** Una falsa frontera entre la reforma y la revolución. La lucha armada en Latinoamérica. **Fernando Mires** Continuidad y ruptura en el discurso político. **Ricardo French-Davis** América Latina frente a la Internacional Monetaria. **Juan Carlos Portantiero** La múltiple transformación del Estado latinoamericano. **Orlando Fals Borda** El Tercer Mundo y la reorientación de las ciencias contemporáneas. **Demetrio Polo Cheva** La crisis socialista: un reto democrático. **Manuel Antonio Garretón** Política, cultura y sociedad en la transición democrática. **Beatriz Sarlo** Un debate sobre la cultura. **Edelberto Torres-Rivas** Personajes, ideologías y circunstancias. Lo socialdemócrata en Centroamérica. **Víctor M. Toledo** Utopía y naturaleza. El nuevo movimiento ecológico de los campesinos e indígenas de América Latina. **Néstor García Canclini** La cultura visual en la época del posnacionalismo. ¿Quién nos va a contar la identidad? **Norbert Lechner** Los nuevos perfiles de la política. Un bosquejo. **Pablo González Casanova** Lo particular y lo universal a fines del siglo xx. **Jesús Martín-Barbero** La Comunicación Plural. Paradojas y desafíos. **Guillermo O'Donnell** Ilusiones sobre la consolidación. SUMMARIES.

**SUSCRIPCIONES**  
(Incluido flete aéreo)

**ANUAL**  
(6 núms.)  
US\$ 56  
US\$ 86

**BIENAL**  
(12 núms.)  
US\$ 97  
US\$ 157

**PAGOS:** Cheque en dólares a nombre de NUEVA SOCIEDAD. Rogamos no efectuar transferencias bancarias para cancelar suscripciones. Dirección: Apartado 61712, Chacao-Caracas 1060-A, Venezuela. Telés.: (58-212) 267.31.89/265.99.75/265.53.21/266.16.48/265.18.49, Fax: 267.33.97; e: nusoc@nuevasoc.org.ve; nusoven@nuevasoc.org.ve.

2001

# BULLETIN

Volume 30

N° 3

Revue de l'INSTITUT FRANÇAIS  
d'ÉTUDES ANDINES



*Ideología e identidad  
De andino a sus disfraces*

Editor científico  
Gerald Taylor



# IFEA



Centro Andino de Acción Popular

# ECUADOR DEBATE

**No. 57**

*Quito-Ecuador, diciembre del 2002*

## **COYUNTURA**

Financiamiento del gasto público: entre el FMI<sup>+</sup>  
y las cuentas pendientes del salvataje bancario

El triunfo del Coronel Gutiérrez y la alianza indígena militar

Liberación de flujos de capital y su impacto en la economía mundial

Conflictividad socio-política Julio-Octubre 2002

## **TEMA CENTRAL**

La crisis argentina, del espejismo al espejo

Argentina y el FMI: El problema de ser el primer alumno

El destino contemporáneo de la política: La crisis argentina en debate

La protesta social en Argentina De Carlos Menem a

Fernando De la Rúa: del liderazgo a la crisis institucional

## **ENTREVISTA**

Desconsolidación de la democracia. Descontinuidades y un nuevo sentido

## **DEBATE AGRARIO-RURAL**

Reciprocidad, trueque y negocio: breves reflexiones

La agricultura a tiempo parcial como estrategia de desarrollo:

el caso Espíndola - Provincia de Loja

## **ANALISIS**

¿Pero dónde y para qué hay cabida? El lugar de la ciudadanía en América Latina

Algunas consideraciones para situar el problema

El aprendizaje del autoritarismo y del belicismo: Un estudio del bachillerato en Ecuador

## **CRITICA BIBLIOGRAFICA**

Los intelectuales y la narrativa mestiza del Ecuador

Suscripciones: Anual 3 números: exterior: US\$30 - Ecuador: \$9,00

Ejemplar suelto: Exterior US \$12 - Ecuador: \$ 3,00

Redacción: Diego Martín de Utreras 733 y Selva Alegre - Telef. 2 522763

Apartado aéreo 17-15-173-B Quito-Ecuador