



Centro de estudio
Nitlapán
Instituto de Investigación y Desarrollo | Universidad Centroamericana

Mercados Financieros Rurales en Nicaragua

Isabel Dauner

Managua, 1998

INDICE

Introducción	1
Capítulo 1: Metodología del estudio	5
1.1. Niveles de comparación	6
1.2. Levantamiento de la información	6
1.3. Ponderación de la muestra	8
1.4. Elaboración de la tipología de fuentes de financiamiento	9
Capítulo 2: Presentación de las unidades económicas y de los territorios	13
2.1. Caracterización de las unidades económicas rurales	14
2.2. Presentación de los territorios de estudio	17
Capítulo 3: Oferta de crédito	23
3.1. Caracterización de los oferentes de crédito	24
3.2. Características de los servicios ofrecidos	28
3.3. Estructura de los mercados financieros locales	31
3.4. Conclusiones sobre la oferta de crédito	37
Capítulo 4: Demanda de crédito	39
4.1. Tipo de unidades económicas que acceden a crédito	40
4.2. Distintos usos de los créditos según fuente	42
4.3. Conclusiones sobre la demanda de crédito	46
Capítulo 5: Costos de los servicios financieros	49
5.1. Componentes de la tasa de interés	50
5.2. Costos del crédito para los usuarios	53
5.3. Conclusiones sobre costos de los servicios financieros	58
Capítulo 6: Compra de productos al fiado	61
6.1. Tipos de vendedores que fian	62
6.2. Características de la compra/venta al fiado	63
6.3. Demanda de productos al fiado	64
6.4. Costo del fiado	66
6.5. Conclusiones sobre compra al fiado	67
Conclusiones generales y perspectivas	69
Bibliografía	73
Anexos:	
1. Datos sobre características de los territorios	
2. Lista de las fuentes de crédito y sus respectivas zonas de incidencia	
3. Método para calcular la tasa de interés efectiva	

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1	Tipo de acceso a crédito de 1991 a 1995	9
Cuadro 2	Cinco tipos de fuentes de financiamiento	10
Cuadro 3	Tipo de unidades económicas rurales	14
Cuadro 4	Montos promedios por tipo de fuente	29
Cuadro 5	Montos promedios de los Bancos Locales por zona	30
Cuadro 6	Los plazos por tipo de fuente (meses)	30
Cuadro 7	Número de fuentes de financiamiento de los encuestados en 1995	32
Cuadro 8	Número de fuentes de financiamiento potenciales	32
Cuadro 9	Tipo de acceso a crédito de 1991 a 1995	33
Cuadro 10	Número de usuarios de crédito por tipo de fuente en 1995	34
Cuadro 11	Cartera colocada por tipo de fuente y territorio en 1995	36
Cuadro 12	Resumen de las principales características de las fuentes de crédito	38
Cuadro 13	Usuarios y no usuarios de crédito según tipos de unidades económicas de 1991 a 1995	40
Cuadro 14	Uso del crédito por tipo de fuente de crédito en 1995	43
Cuadro 15	Préstamos usados en inversión de capital fijo y compra de ganado	45
Cuadro 16	Tasa de interés nominal y efectiva por tipo de fuente	54
Cuadro 17	Tasa de interés efectiva por territorio	55
Cuadro 18	Tiempo de espera entre solicitud y desembolso y tiempo gastado en gestionar el crédito por tipo de fuente	56
Cuadro 19	Bancos locales: Tiempo de espera entre solicitud y desembolso y tiempo gastado en gestionar el crédito por territorio	57
Cuadro 20	Resumen de los costos de servicios financieros	59
Cuadro 21	Los montos totales y promedios de las compras al fiado	63
Cuadro 22	Los plazos promedios de las compras al fiado	63
Cuadro 23	Cantidad de unidades económicas rurales que compran al fiado según la tipología	64
Cuadro 24	El tipo de productos comprados al fiado por tipo de fiador	65
Cuadro 25	Diferencias de precios entre el fiado y el contado	66
Cuadro 26	Diferencias de precios entre el fiado y el contado por tipo de producto comprado	66

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Peso relativo de usuarios por tipo de fuente en 1995	35
Gráfico 2	Peso relativo de la cartera colocada en 1995 por tipo de fuente de financiamiento	36
Gráfico 3	Comparación entre pesos relativos de fuentes, usuarios y cartera por tipo de fuente en 1995	38
Gráfico 4	Usuarios de crédito según fuente y tipo de unidad económica en 1995	41
Gráfico 5	Usos de los créditos de bancos locales por territorio en 1995	45

LISTA DE ABREVIATURAS

BANADES	Banco Nacional de Desarrollo
BANIC	Banco Nicaragüense de Industria y Comercio
BC	Banco Comercial
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BL	Banco Local
BP	Banco público o privado
CISA	Comercializadora Internacional, Sociedad Anónima
CP	Comerciante Prestamista
FNI	Financiera Nicaragüense de Inversión
IFNR	Institución Financiera No Regulada
INTA	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
OD	Organismo de Desarrollo
PI	Prestamista Individual
SIB	Superintendencia de Bancos
UER	Unidad Económica Rural

Agradecimiento

Queremos agradecer a todas aquellas personas que hicieron posible este estudio; en primer lugar, a las que colaboraron en el levantamiento de la encuesta, representantes de las instituciones financieras que generosamente brindaron parte de su valioso tiempo, al personal de las sucursales locales de Nitlapán y a las familias rurales, a quienes, en última instancia, este trabajo está destinado.

Estamos en deuda también con las y los colegas y asesoras. Sus comentarios, con la visión sobre el terreno y las referencias internacionales, fueron sumamente enriquecedoras a lo largo de las sucesivas etapas en las que el análisis fue tomando forma. Esperamos que en el resultado final se encuentren un reflejo de su trabajo, sus ideas y aspiraciones.

Reconocemos el apoyo de bilance, Oxfam América, Intermon y Broederlijk Delen al levantamiento de la encuesta y la realización de estudios preliminares. Finalmente, el aporte de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE) para la publicación de libro hace ahora posible su difusión.

Todos los errores u omisiones que el estudio aún contenga son responsabilidad exclusiva de la autora.

CRÉDITOS

Mercados Financieros Rurales en Nicaragua es una publicación cuyos derechos de autor son de Nitlpán-UCA.

Autor:

Isabel Dauner

Diseño y diagramación:

Zytelia García de Rugama

Impresión

Imprenta UCA

Introducción

Antecedentes

La idea de desarrollar un estudio sobre los mercados financieros rurales en Nicaragua, surgió en el marco de una investigación realizada por Nitlapán sobre el impacto económico del crédito en las unidades económicas rurales¹. Nitlapán, Instituto de Investigación y Desarrollo de la Universidad Centroamericana, ha venido promoviendo una red de bancos locales en varias zonas del interior y del Pacífico de Nicaragua, desde 1989. Estos bancos locales fueron concebidos con el objetivo de impulsar el desarrollo económico de las familias rurales a través del otorgamiento de préstamos adaptados a las necesidades productivas de esta población. Para medir el impacto real de dichos bancos se realizó una encuesta con 299 unidades económicas rurales en cuatro territorios atendidos por los bancos locales de Nitlapán, a mediados de 1996.

Justificación

Mientras se elaboraba el diseño de dicha investigación, surgió la necesidad de conocer detalladamente las otras fuentes de crédito de las familias del campo, ya que la información proporcionada por los encuestados no podía ser completa. Por lo tanto, paralelamente al levantamiento de la encuesta se realizaron 50 entrevistas con aquellas fuentes de financiamiento que habían sido mencionadas en las 299 encuestas, más algunas identificadas estando en los territorios. De manera más amplia, interesaba conocer aquellas instituciones las que, junto con los bancos locales de Nitlapán, compiten en los mercados financieros de las zonas rurales.

Objetivos

Por lo tanto, el objetivo general de este estudio, consiste en conocer el funcionamiento de los mercados financieros rurales de Nicaragua. Como objetivos específicos mencionaremos los siguientes:

1. Identificar las fuentes de financiamiento de las familias rurales en las zonas de incidencia de los bancos locales y ordenarlas en una tipología de fuentes de financiamiento.
2. Conocer cuáles son los factores que determinan la estructura de un mercado financiero rural y cómo influye dicha estructura del mercado financiero sobre las condiciones de acceso a crédito de la población rural.

Contenido

El documento está dividido en seis capítulos. En el primero, se presenta la metodología del estudio, en particular cuáles son los niveles de comparación utilizados como hilo conductor del estudio, cuales fueron los instrumentos para recolectar la información, cómo se procedió para ponderar la muestra² y finalmente, cuál fue el método utilizado para elaborar una tipología de las fuentes de financiamiento.

El estudio se realizó en cuatro zonas diferentes del país (Los Altos en Masaya Norte, San José de Masatepe en Masaya Sur, Nancimí en Rivas y Wiwilí en Jinotega-Nueva Segovia), las cuales, además de ser atendidas por los bancos locales, son representativas de las mayores grandes zonas agroecológicas y socioeconómicas del país. En el capítulo 2, previa descripción de los tipos de familias rurales encontradas en la muestra, se presentan los cuatro territorios de estudio así como algunos datos básicos de los respectivos bancos locales.

¹ Dauner I., Gómez L.I., Ruíz García A. (1998).

² La muestra levantada para la evaluación de impacto era sesgada hacia los usuarios de bancos locales (50% usuarios y 50% no usuarios) y por lo tanto, para conocer el peso real de los usuarios para las respectivas fuentes de crédito, se tuvo que proceder a una ponderación de la muestra.

El levantamiento de la información con las instituciones oferentes de crédito permitió conocer mejor al tejido complejo y muy heterogéneo de los mercados financieros en zonas rurales. Para facilitar el análisis y tomar en cuenta las grandes diferencias que existen entre fuentes de financiamiento se elaboró una tipología. En el capítulo 3 se presentan los distintos tipos de fuentes de financiamiento, con sus respectivas características, destacando las particularidades de los bancos locales de Nitlapán y las diferencias regionales en las estructuras de los respectivos mercados financieros.

Como oferentes de crédito, nos interesa conocer la demanda de crédito de la población rural, particularmente quienes solicitan préstamos y para qué rubros. Probablemente la demanda potencial de crédito esté más amplia y diferente de la planteada por los encuestados, ya que no se sabe cuáles son las demandas potenciales de las personas no usuarias de crédito. El capítulo 4 proporciona un panorama de los usuarios de crédito y de los respectivos usos que del crédito hacen.

Con el afán de entender por un lado, porqué existen diferencias tan grandes en las tasas de interés según el tipo de oferente de crédito y, por otro, si estas diferencias son justificadas, se dedica el capítulo 5 a los costos de los servicios financieros. Particular atención se le da a los distintos componentes de la tasa de interés y a los costos del crédito, incluyendo los costos de transacción, para los usuarios de las respectivas fuentes de crédito.

Finalmente, dedicamos el último capítulo a un tipo particular de servicio financiero, la compra de productos al fiado. Se separa de las otras ofertas de crédito por lo que las familias encuestadas no consideran la compra al fiado como un crédito. Sin embargo, nos pareció necesario presentar este servicio en el estudio, ya que un tercio de las familias encuestadas hicieron uso del mismo.

Limitaciones del estudio

Ni las encuestas con la población, ni las entrevistas con las fuentes de financiamiento fueron diseñadas para analizar los mercados financieros rurales sino para evaluar el impacto del crédito. Por lo tanto, el estudio carece de algunos aspectos importantes de los mercados financieros, por ejemplo la oferta y demanda de otros instrumentos financieros como el ahorro³, las transferencias, las cuentas corrientes o el papel de intermediación (ciudad/campo, ricos/pobres, ahorrantes/prestarios) de las distintas fuentes de financiamiento. Tampoco se tomaron en cuenta otros aspectos que son considerados importantes en el mundo de las microfinanzas, como es el de género⁴, por las mismas razones mencionadas anteriormente.

El estudio no toma en cuenta la evolución de los mercados financieros rurales en el tiempo sino que presenta una visión estática de la situación en 1995. En las conclusiones se plantean brevemente cuáles han sido los cambios ocurridos desde entonces y cuáles son los posibles escenarios en los próximos años. El estudio de “Impacto Económico del Crédito” realizado por Nitlapán a la par del presente estudio, contiene un análisis de la evolución de los mercados financieros en las cuatro zonas de estudio, de tal modo a poder identificar el impacto de los bancos locales en dichos mercados.

³ Un estudio sobre la demanda de servicios de ahorro en los bancos locales de Nitlapán está actualmente en elaboración.

⁴ En Nitlapán se está investigando sobre el tema de crédito y género en los bancos locales.

CAPITULO

1º

**Metodología
del Estudio**

Este documento fue elaborado, en base a los resultados de una encuesta a 299 familias en cuatro zonas de incidencia de los bancos locales de Nitlapán y, con la información levantada de unas 50 fuentes de financiamiento, formales o informales, bancarias o no bancarias.

Esa riqueza de información permitió no solamente analizar las características de las fuentes financieras, sino también el lado de los usuarios de las respectivas fuentes, en cuanto a los tipos de unidades económicas, los costos financieros para éstas y los usos que hacen del dinero prestado por cada tipo de fuente de crédito.

Sin embargo, la muestra de los usuarios de crédito está sesgada, ya que el objetivo de la encuesta a las unidades económicas era de evaluar el impacto económico del crédito de los bancos locales de Nitlapán, comparando los beneficiarios y los no beneficiarios de los bancos locales. Para ese efecto se decidió dividir la muestra en dos grupos, la mitad de usuarios y la mitad de no usuarios. Por lo tanto, para el diagnóstico de la demanda de crédito fue necesario proceder a una ponderación de la muestra total, de tal forma a darle un peso real al número de usuarios de los bancos locales dentro de la población en el radio de acción de los respectivos bancos.

Finalmente, por efectos comparativos, se realizó una agrupación, en cinco tipos, de las 50 fuentes de financiamiento identificadas en la información proporcionada por las unidades económicas entrevistadas, utilizando criterios cualitativos para diferenciar las respectivas fuentes.

1.1. Niveles de comparación

Por objeto de entender la complejidad de los mercados financieros rurales en Nicaragua, se utilizan en el estudio dos niveles principales de comparación, que son los cinco tipos de fuentes de financiamiento de la población y los cuatro territorios de estudio.

La comparación entre los cinco tipos de fuentes es el hilo conductor del estudio. De hecho, nos permite entender la estructura de los mercados financieros rurales y las razones por las cuales existen tantas fuentes diferentes, ya que cada una de ellas tiene modos diferentes de funcionar, objetivos diferentes y condiciones diferentes para competir con las demás.

Sin embargo, la complejidad de los mercados financieros no puede entenderse fuera de su contexto. Una comparación entre cuatro territorios representativos de las distintas zonas socioeconómicas del agro nicaragüense es útil para entender la composición de los mercados financieros e identificar los vínculos que existen entre las respectivas estructuras de dichos mercados y las características socioeconómicas de los territorios dónde se encuentran.

1.2. Levantamiento de la información

Selección de territorios

Los criterios de selección de territorios para realizar la evaluación de impacto de los bancos locales de Nitlapán fueron de tres tipos: la fecha de creación del banco local (tener nuevos y antiguos), las características agroecológicas y socioeconómicas de los territorios de incidencia de los bancos (tener representadas las principales zonas agroecológicas y socioeconómicas del país⁵) y la existencia de estudios preliminares de impacto (para aprovechar esa información y comparar la evolución).

⁵ Para una caracterización de las grandes regiones agrarias de Nicaragua, véase Mالدیدیر C., Marchetti P. SJ. (1996), El Campesino-Finquero y el Potencial Económico del Campesinado Nicaragüense, Nitlapán, Managua.

Se seleccionaron cuatro territorios, San José de Masatepe (Masaya Sur), Los Altos (Masaya Norte), Nancimí (Rivas) y Wiwilí (Nueva Segovia, Jinotega), en función de los criterios mencionados anteriormente. San José pertenece a una zona de minifundio periurbano cafetalero ubicada en el Pacífico Central del país; el banco local fue creado en 1992 y en esa zona se realizó una evaluación de impacto en 1993. En los Altos (Pacífico Central), donde se realizó el mismo estudio en 1993, nos encontramos en una zona de Reforma Agraria del latifundio algodonero; el banco local inició actividades en 1991. Nancimí representa la zona seca de campesinado en laderas en el Pacífico Sur; el banco local inició actividades en 1994. Finalmente, tenemos Wiwilí, ubicado en la vieja frontera agrícola al interior del país, donde el banco local fue fundado en 1992. En un inicio, se quería realizar la evaluación de impacto en Matiguás, representativo de la zona de latifundio ganadero y zona pionera para los bancos locales (1989), pero no se pudo realizar la encuesta, por problemas de seguridad debidos a una presencia militar intensa en aquellos meses.

Tamaño de la muestra de unidades económicas

El tamaño de la muestra de unidades económicas por encuestar se estimó por el método de muestreo irrestricto aleatorio a partir de una estimación del número de familias en los respectivos territorios seleccionados⁶ y del número de usuarios de los bancos locales. Se obtuvo un tamaño de muestra de 182 usuarios de los bancos de Nitlapán y 200 no usuarios, para un total de 382 encuestas. Finalmente, como no se pudo realizar la encuesta en Matiguás, el número de encuestas se redujo a 309 casos, de los cuales 10 fueron rechazados por falta de confiabilidad de la información. El nivel de confiabilidad de la muestra es del 90%. La muestra se divide de la manera siguiente: en San José, 37 socios y 38 no socios, en Nancimí, 37 socios y 41 no socios; en Los Altos, 35 socios y 37 no socios y en Wiwilí, 36 socios y 38 no socios.

Levantamiento de la encuesta

Para levantar la encuesta se seleccionaron las 145 familias usuarias de los Bancos Locales de la lista de beneficiarios proporcionada por el Fondo de Bancos Locales de Nitlapán, se utilizó un programa de números aleatorios elaborado en el Sistema de Administración de Bases de Datos Relacionales, *FoxPro de Windows*.

En una segunda etapa se seleccionaron a las familias no usuarias de los bancos locales, directamente en el terreno, en base a información proporcionada por las familias encuestadas, para obtener una muestra de no usuarios similar a la de los usuarios (mismos tipos de unidades económicas).

En la encuesta se levantó, para cada préstamo recibido entre 1991 y 1995, la siguiente información:

- fuente del préstamo,
- monto prestado,
- montos en mora,
- uso del préstamo,
- plazo en meses,
- forma de pago,
- cantidad de días de espera entre la solicitud y el desembolso del préstamo,
- cantidad de días gastados en la tramitación del crédito,
- tasa de interés y tipo de tasa de interés ("flat" o sobre saldo).

⁶ Estimaciones en Doligez F. (1995), Evaluación de Impacto de la Red de bancos locales de Nitlapán - Diseño Metodológico y Primeros Resultados, Nitlapán-IRAM, Managua.

Información sobre las fuentes de financiamiento

La identificación de las distintas fuentes de financiamiento en las zonas de estudio fueron obtenidas a través de las respuestas que dieron los encuestados acerca de los créditos que habían obtenido en el período de 1991 a 1995. Esto implica primero que posiblemente hagan falta algunas fuentes presentes en los distintos territorios, ya que no se pudo encuestar a toda la población y, segundo, que en algunos casos no se pudo levantar la información de las fuentes mencionadas, por lo que ya no existían en el momento de realizar el trabajo de campo (abril a junio de 1996).

La información de las fuentes se levantó con el apoyo de una guía de preguntas dirigida a los responsables de crédito o gerentes o cualquier otra persona informada acerca de la institución. No siempre se pudo obtener la totalidad de la información, ya que algunas preguntas eran consideradas como confidenciales y sobre otras no se disponía de la información necesaria.

Además de querer caracterizar la oferta de crédito en las respectivas zonas, las entrevistas con las fuentes de financiamiento sirvieron para respaldar la información proporcionada en la encuesta a las familias, particularmente en los referente a las tasas de interés, ya que las personas encuestadas no siempre podían dar esa información con confiabilidad.

En las entrevistas con las fuentes de financiamiento se consiguió la siguiente información:

- cartera total por fuente de financiamiento,
- tasa de recuperación,
- estructura organizativa de la fuente (tipo de organización, origen de los fondos, ubicación, personal empleado, fecha de inicio),
- número de beneficiarios,
- sectores beneficiados (actividades y zonas beneficiadas),
- formas de desembolso,
- gastos diversos cobrados al cliente (comisiones, gastos legales, ahorro forzado, aportaciones),
- tipo de garantía.

1.3. Ponderación de la muestra

De las 299 unidades económicas rurales (UER)⁷ encuestadas, 145 casos eran asociados de los bancos locales y 154 no eran asociados en 1995, aunque algunos habían sido asociados anteriormente. Esta división corresponde a la división de la muestra en dos grupos iguales para poder comparar los usuarios y los no usuarios de los BL. De las 154 UER no asociadas, 75 nunca habían tenido crédito entre 1991 y 1995 y las 79 restantes habían tenido crédito en alguno o varios de los cinco años considerados.

Esta proporción entre gente que nunca ha tenido crédito y gente que si ha tenido, pero de otra fuente que el banco local, resulta de una selección al azar dentro de la categoría de los “no asociados”; por lo tanto, dicha proporción será mantenida tal cual, para analizar la evolución del número de usuarios por tipo de fuente entre 1991 y 1995. Para obtener la proporción real entre asociados a los BL y no asociados a los BL, fue necesario proceder a una ponderación de la muestra, utilizando las respectivas tasas de penetración de los BL en cada territorio, en 1995. Esta tasa era de 10.7% en San José, de 21.8% en Nancimí, de 22.2% en los Altos y de 8.1% en Wiwili⁸. En el cuadro 1 figuran los resultados de la ponderación de la muestra, la cual se mantendrá para analizar la evolución del número de usuarios por tipo de fuente y la cartera de crédito.

⁷ Véase definición en el acápite 1 del capítulo 2.

⁸ Véase nota a pie de página no. 6.

Cuadro 1 Tipo de acceso a crédito de 1991 a 1995 (muestra ponderada)

	Asociados BL	Usuarios otras fuentes	No usuarios	Total
San José	8	34	33	75
	10.7%	45.3%	44.0%	100%
Nancimí	17	21	40	78
	21.8%	26.9%	51.3%	100%
Los Altos	16	26	30	72
	22.2%	36.1%	41.7	100%
Wiwili	6	54	14	74
	8.1%	73.0%	18.9%	100%
Total	47	135	117	299
	15.7%	45.2%	39.1%	100%

Fuente: Encuesta 1996. BL: Banco Local.

1.4. Elaboración de la tipología de fuentes de financiamiento

En ese acápite, se presenta la metodología utilizada para elaborar la tipología de las fuentes de financiamiento identificadas en los cuatro territorios del estudio, o sea los criterios que se utilizaron para clasificar dichas fuentes. Por consiguiente, se plantean los cinco tipos y por ende, se presentan las variables descriptivas cuantitativas que caracterizan cada tipo de fuente de financiamiento.

Metodología

La tipología de fuentes de financiamiento trata de reflejar la segmentación de los mercados financieros en cuanto a estructura organizativa y legal, fines y objetivos de los servicios financieros, las características y condiciones de los servicios financieros, de tal forma que las fuentes por tipo no sean sustitutos para los usuarios. Por lo tanto se propone clasificar las fuentes de crédito en cinco tipos con los siguientes criterios de clasificación:

- **Formal (F)/ informal (IF)**, para distinguir entre las entidades que tienen algún marco legal y/o institucional, aunque no necesariamente bancario, y las entidades que no están controladas por las leyes y/o que no tienen ninguna institucionalidad.
- **Regulado (R) / no regulado (NR)**, en el sentido de la legislación bancaria. Podríamos utilizar los términos más comunes de convencional/no convencional; sin embargo, algunas instituciones que dan crédito, como por ejemplo los bancos locales de Nitlapán, podrían ser consideradas como “convencionales”, desde el punto de vista de su política crediticia, aunque no estén bajo la regulación de la Superintendencia de Bancos.
- **Especializado (E) / no especializado (NE)**, para diferenciar entre las instituciones que solo dan crédito y las instituciones que, además del crédito, venden o ofrecen otros servicios que no estén relacionados al crédito (género, agricultura sostenible, etc.).
- **Crédito puro (CP) / crédito atado (CA)**, el crédito atado, lo definimos así por estar ligado al intercambio de algún bien entre el prestamista y el prestatario, ya sea que el prestamista sólo presta en especie o que sólo recupera en especie, o las dos cosas al mismo tiempo. Los contratos de crédito se hacen interrelacionados con un producto o un servicio. Por lo tanto, un crédito puro no está ligado a ningún contrato de compra/venta de un bien.

Cinco tipos de fuentes de financiamiento

En el siguiente cuadro están representados los cinco tipos de fuentes de financiamiento identificados en las cuatro zonas de estudio con sus respectivas variables de tipificación.

Cuadro 2: Cinco tipos de fuentes de financiamiento

Tipos	Formal/ Informal	Regulado/ No regulado	Especializado/ No especializado	Crédito Puro/ Crédito Atado
1. Banca Pública y Privada (BP)	F	R	E	CP
2. Instituciones Financieras No Reguladas (IFNR)	F	NR	E	CP
3. Organismos de Desarrollo (OD)	IF	NR	NE	CP/CA
4. Prestamistas Individuales (PI)	IF	NR	E	CP
5. Comerciantes Prestamistas (CP)	F/IF	NR	NE	CA

Fuente: *Elaboración propia.*

Variables descriptivas

Además de las variables de tipificación de las fuentes mencionadas en el acápite anterior, se utilizan las siguientes variables descriptivas cuantitativas y cualitativas para caracterizar cada tipo de fuente de financiamiento:

■ **Montos:**

Se utilizan los montos promedios de 1995 en córdoba⁹ y adicionalmente el valor mediano¹⁰, el valor mínimo y máximo, así como el error estándar¹¹ con el fin de conocer la distribución estadística de los montos prestados.

■ **Plazos:**

Estos se reflejan en número de meses promedios por cada tipo de fuente e igual para los montos, se utilizan los valores medianos, mínimos, máximos y el error estándar para ver la distribución de los plazos.

■ **Tasa de interés nominal:**

Para poder comparar las tasas de interés promedios de la clientela respectiva de los cinco tipos de fuentes de financiamiento, las tasas se expresan en valor mensual nominal (incluye el mantenimiento de valor del 1% en 1995, según el Banco Central) y se calcula el promedio aritmético de todos los préstamos otorgados en 1995 por cada tipo de fuente. Se reflejan también los valores mínimos, máximos y el error estándar.

Es importante mencionar que para todos los préstamos se calculó la tasa mensual como si fuera calculada “flat”, ya que cuando los préstamos habían sido pagados en cuotas, no era posible saber que monto se había abonado en cada cuota. Por lo tanto, las tasas de interés están sobrevaloradas cuando se pagan en cuotas y que el interés se calcula sobre saldo.

■ **Costos de transacción no monetarios:**

Los costos de transacción no monetarios se definen aquí como los costos en tiempo que necesita el usuario para obtener un crédito¹². Se divide en tiempo de espera entre el momento de solicitar el crédito y el momento de recibirlo, por un lado, y el tiempo de gestión del crédito,

⁹ Tasa de cambio: US\$ 1.00 = C\$ 7.50 como promedio de 1995, según datos del Banco Central de Nicaragua.

¹⁰ 50% de los casos tienen valores por debajo de la mediana y 50% tienen valores por encima. Si la mediana es más pequeña que el promedio, esto significa que la muestra tiene un sesgo hacia valores más pequeños y viceversa.

¹¹ Es el indicador de dispersión de los datos alrededor del valor promedio.

¹² En el área financiera, generalmente, los costos de transacción se refieren a los recursos necesarios para prestar una unidad de dinero de un prestamista a un prestatario y recuperarlo más adelante, en una fecha predeterminada, más un interés predeterminado.

por el otro lado. El tiempo de gestión incluye tiempo de transporte, tiempo para conseguir los papeles legales, tiempo de negociación en el banco y tiempo pasado en talleres de información (caso de los BL, de las IFNR y de algunas OD). Se expresa en número de meses promedio por tipo de fuente.

■ **Formas de pago y de desembolso:**

Para diferenciar por un lado entre las distintas formas de pagar el préstamo al acreedor (de una sola vez al plazo o en cuotas, en efectivo o en especie) y, por el otro lado, entre las distintas formas de desembolsar el préstamo al usuario (en cuotas o de una sola vez, en efectivo o en especie).

CAPITULO

2º

**Presentación
de las Unidades
Económicas
y de los Territorios**

2.1. Caracterización de las unidades económicas rurales

Con los resultados de la encuesta realizada por Nitlapán en 1996, se identificaron siete tipos diferentes de unidades económicas rurales¹³. Además de utilizar criterios cuantitativos para clasificar a los siete tipos, se utilizaron variables para describirlos y diferenciarlos por territorios.

En el estudio se habla de unidades económicas rurales (UER) en vez de familias rurales, por lo que la familia es un concepto demasiado amplio. De hecho, nuestra unidad de medida se limita a aquella familia conformada por la jefa o el jefe de familia - que no siempre es la madre o el padre - sus hijos y, muchas veces, también otros parientes (abuelos, hermanos), los cuales viven todos bajo el mismo techo.

La población encuestada se conforma de siete tipos de unidades económicas como se puede ver en el cuadro 3.

Cuadro 3 Tipo de unidades económicas rurales

Tipo de unidad económica rural	Peso relativo en la muestra
1. Asalariados	10%
2. Microempresarios de comercio y servicios	7%
3. Campesinos pobres	40%
4. Campesinos finqueros	30%
5. Finqueros	7%
6. Medianos empresarios agropecuarios	3%
7. Medianos empresarios de comercio y servicios	3%

Fuente: Encuesta 1996.

Asalariados

Estas unidades económicas representan el 10% de la población muestral y se caracterizan principalmente por tener más del 70% de los ingresos provenientes de salarios. En esta categoría existen algunos casos que no tienen ingresos salariales pero cuyo ingreso está compuesto por más de 80% por remesas. También la mayoría de estas familias tienen tierra y por lo tanto tienen ingresos de actividades agrícolas, aunque no sean muy bien remuneradas. El 70% de estas familias obtienen sus salarios en actividades del sector agropecuario; las demás familias asalariadas viven de salarios provenientes de empleos en el sector público, como educación primaria, salud, etc. Adicionalmente, algunas familias complementan ingresos con la venta de cerdos y aves y con actividades comerciales de todo tipo.

El capital fijo promedio de este sector es de 5,343.9 dólares (en 1996) y está compuesto básicamente por la casa de habitación, bienes del hogar y tierra en algunos casos. En promedio tienen 9 manzanas de tierra y 2380 dólares de ingreso bruto anual (en 1995), que oscila entre 400 y 7793 dólares¹⁴.

¹³ Los criterios de clasificación fueron el nivel de capital fijo en 1995, dividido en rangos (menos de US\$5000, US\$ 5,000 a US\$ 20,000, US\$ 20,000 a US\$ 50,000 y más de US\$ 50,000), la composición de las fuentes de ingreso (los que tienen más y los que tienen menos de 60% del ingreso proveniente de actividades agropecuarias) en 1995 y el área total en finca. Se hicieron estratos diferenciados por tipo según el territorio. Para una descripción más detallada de los tipos de unidades económicas, particularmente sus sistemas de producción según territorios, véase Dauner I. Gómez L.I., Ruiz A. (1998).

Microempresarios de comercio y servicios

Estas unidades económicas, las cuales conforman el 7% de la muestra, se dedican principalmente a actividades de comercio y servicio. Un tercio de ellas tienen alrededor de 80% del ingreso proveniente de la artesanía. Se encuentran principalmente en zonas periurbanas como Los Altos y San José y, en menor medida, en Nancimí y Wiwilí. Un 24% de estas familias venden también cerdos y aves para complementar los ingresos.

Sus niveles de capital fijo son de los más bajos, 2617 dólares anuales en promedio, no cuentan con equipos ni infraestructura, y poseen muy pocas tierras (1 manzana en promedio). Sus niveles de ingresos promedio son más bajos que los de los asalariados, con 1586 dólares anuales, oscila entre 108 y 6525 dólares.

Campesinos pobres

Son unidades económicas rurales dedicadas más que todo a la producción agropecuaria. Sin embargo, hay un número no despreciable de casos que tienen ingresos importantes que proviniendo de otras actividades no agropecuarias, principalmente salarios y comercio. Estas unidades representan la mayoría de la población rural con un 40% de la muestra. Como las demás unidades económicas, muchas de estas crían aves y cerdos lo que les genera hasta un 40% de sus ingresos brutos.

El nivel de capital fijo promedio de este sector es de 2,921 dólares. Poseen un promedio de 7 manzanas de tierra y un ingreso bruto anual de 1741 dólares en promedio, con un mínimo de 76 dólares y un máximo de 16,253 dólares.

Campesinos finqueros

Con esta categoría de familias entramos a un estrato más acomodado que las tres anteriores. Representan el 30% de la muestra y, aunque tengan actividades similares a los campesinos pobres, tienen niveles de ingreso que les permiten una mayor capitalización. Son pocos casos de campesinos finqueros que no tuvieron ingresos agropecuarios en 1995, pero que están en esta categoría porque tienen tierras cultivables. Además de la agricultura, otras actividades como la crianza de ganado menor, el comercio y el trabajo asalariado son importantes para el sector, así como el comercio de ganado, la venta de productos lácteos y la venta de servicio, en menor medida. En promedio tienen un capital fijo de 9246 dólares, 26 manzanas de tierra (que varía entre 3 y 165 manzanas) y un ingreso anual bruto de 4072 dólares, y oscila de 255 a 20,320 dólares.

Finqueros

Los finqueros pertenecen ya a los sectores acomodados de la población rural. Representan un 7% de la muestra y la mayoría de ellos generan más del 50% del total de sus ingresos con la agricultura. En segundo lugar de importancia dentro del ingreso está la crianza de ganado vacuno (81% de los finqueros se dedican a la venta de leche y queso), seguido del comercio, de la crianza de aves y cerdos y de la comercialización de ganado. Parte de estas unidades económicas se dedican a la actividad artesanal y otra a la venta de servicios.

Este tipo de unidades económicas tiene un capital fijo promedio de 41,277 dólares, un promedio de 130 manzanas de tierra (10 a 300 manzanas) y un ingreso anual promedio de 13,515 dólares, oscilando entre 4163 y 43,945 dólares.

¹⁴ Los niveles de capital fijo se registraron con valores del año de la encuesta, o sea 1996, mientras los datos sobre ingresos son de 1995, por lo que al momento de realizar la encuesta, el ciclo agrícola no había terminado. Las tasas de cambio son de 7.5 y 8.5 córdobas por 1 dólar en 1995 y 1996 respectivamente (según datos del Banco Central de Nicaragua)

Medianos empresarios agropecuarios

Estas unidades son importantes en la zona de Wiwilí, 10 casos de 10, pero en total conforman solamente el 3% de la muestra. Como su nombre lo indica, este tipo de unidades económicas se dedica principalmente a actividades agropecuarias, aunque todas estas familias generan gran parte de sus ingresos con el comercio. La crianza de ganado menor y la venta de servicios también practican con frecuencia; pero generan menores niveles de ingreso.

Los medianos empresarios agropecuarios tienen un capital fijo promedio de 106,084 dólares, poseen un promedio de 372 manzanas de tierra y un ingreso bruto anual promedio de 55,415 dólares, con un mínimo de 12,649 y un máximo de 197,212 dólares representan la parte más acomodada de la población rural.

Medianos empresarios de comercio y servicios

Son unidades económicas especializadas en actividades comerciales y/o venta de servicios en el sector rural. En Los Altos se trata de pequeño comercio de alta rotación, fundamentalmente realizado por mujeres, en las otras zonas se trata de empresas que hacen comercio de productos agropecuarios (café o ganado) o de pulperías fuertes o transportistas. Generalmente no tienen tierra y por lo tanto no están directamente vinculados con la producción agropecuaria. Representan solamente el 3% de la población. Los ingresos por salario y por artesanía también son importantes en esta categoría, ya que respectivamente 50% y 20% de estas unidades se dedican a estas actividades. Su nivel de capital fijo es de 14,000 dólares en promedio, tienen 3 manzanas de tierra en promedio y un ingreso bruto anual de 9757 dólares que oscila entre 2861 y 42,183 dólares.

2.2. Presentación de los territorios de estudio

En este acápite se presentan brevemente las principales características de las cuatro zonas de estudio, así como algunos datos de los bancos locales de dichas zonas en 1995. Se utilizan datos de 1995, por lo que el diagnóstico de los mercados financieros también es para este año. En el anexo 2 se encuentran algunos datos estadísticos sobre las principales características de las zonas de estudio.

San José de Masatepe

a. Características generales

La comarca de San José está ubicada en el municipio de Masatepe (departamento de Masaya), a unos 30 km. al suroeste de la ciudad de Masaya y tiene acceso vial permanente con la carretera principal. El banco local abarca un territorio donde viven unas 2300 familias. Predomina un clima premontañoso húmedo con pluviosidad de 1000 a 1200 mm/año. El invierno se extiende de mayo a octubre. Las temperaturas oscilan entre 24 y 28°C. La topografía es ondulada y las alturas varían entre 150 y 650 msnm¹⁵.

El territorio es eminentemente campesino; predomina la producción cafetalera y el cultivo de granos básicos. La producción forestal es importante, debido a que se usa como sombra de café y tiene una demanda importante en la industria de rama madera y consumo de leña. También es importante el cultivo de perecederos como el chayote y la pitahaya, productos que tienen un alto potencial para la exportación. La actividad ganadera se limita a la compra de ganado mayor y menor para el destace.

¹⁵ Nitlapán (octubre 1995).

En cuanto a la tenencia de la tierra, predomina el sector de beneficiarios de Reforma Agraria, actualmente en un difícil proceso de reorganización. De hecho, se presentan varios conflictos sobre la propiedad de la tierra, principalmente entre los ex-miembros de cooperativas.

b. Actividades no agropecuarias

Por la escasez de tierras productivas, las familias de San José y los alrededores han diversificado sus economías hacia rubros no agropecuarios como el comercio, pequeña industria, servicio de transporte, aprovechando la cercanía de los mercados nacionales.

“Las actividades de pequeña industria de madera, textil, cuero y cestería es realizada (...) en pequeños talleres. Una parte importante de madera, y casi la totalidad de materia prima de cestería es producida en la misma zona. Los fundamentos de estas actividades están en habilidades técnicas y culturales tradicionales de los antecedentes indígenas de la zona. Y por otra parte en la demanda local de canastos como medio de empaque o cosecha de café y de productos de madera y calzado consumidos en todo el mercado nacional”¹⁶

c. Información básica del banco local

Este banco inició operaciones en 1992, con unos 50 socios. En 1995 benefició a 185 personas (4.4% de la red), de las cuales 78% fueron hombres y el 22% mujeres. La cartera colocada en ese año fue de 65,362 dólares, o sea el 3.5% del total de la red, y alcanzó una mora de 4.1%. En promedio se otorgaron montos de 353 dólares en 1995. La mayor parte de la cartera fue dirigida a la agricultura o la ganadería (43%), y el resto al sector comercio/servicio (41%) y al sector de asalariados (16%), respectivamente.

El área de influencia del banco local de San José abarca a las siguientes comarcas: San José, Campos Azules, El Crucero, Mirazul del Llano, Santo Domingo, Las Crucitas, El Portillo, Los Huérfanos, San Pedro, El Corozo, San José, San Isidro, Panamá, Cañas Blancas y Dulce Nombre.

Nancimí

a. Características generales

La comunidad indígena de Nancimí está ubicada en el municipio de Tola (departamento de Rivas) en el Pacífico Sur, a unos 18 km. al oeste de Rivas y a 128 km. de Managua. Tiene una población aproximada de 5000 habitantes, distribuidos en 15 caseríos sobre un territorio de 5000 mzs. Tiene una topografía ondulada de entre 0 y 200 msnm, con temperaturas de 28 a 30 °C. Es una zona de trópico húmedo con precipitaciones anuales de entre 1000 y 1200 mm. Gran mayoría de la población tiene acceso a los mercados todo el año con transporte motorizado, mientras otros tienen que caminar hasta 15 km. para acceder al transporte.¹⁷

En toda la zona predominan los productores individuales, con parcelas relativamente pequeñas. Por lo tanto, los productores han diversificado sus fuentes de ingreso, teniendo que combinar la actividad agropecuaria con actividades de trabajo asalariado en Costa Rica y con actividades de comercio. El 65% de las familias tienen títulos de propiedad individuales y 22% tienen títulos en cooperativas. Las demás familias no tienen títulos de propiedad ninguno. Los que no tienen tierra alquilan para sembrar.

La agricultura y la ganadería son las actividades principales de la zona. Se siembran granos básicos como maíz, frijol, sorgo y arroz y una gran variedad de árboles frutales para la venta en los mercados de Rivas y Managua. La mayoría de los productores poseen ganado bovino de entre 1 y 10 cabezas para los que tienen poca tierra y de entre 20 y 50 cabezas para los que tienen mas de 20 mzs.

¹⁶ ibid, p.

¹⁷ Nitlapán, Rivas, documento borrador

Muchos pobladores de la zona buscan empleo en la producción de caña, la pesca y salen a trabajar a Costa Rica como obreros agrícolas. Esto se debe a que las actividades que se pueden realizar son muy estacionales y la gente necesita generar ingresos monetarios en los tiempos muertos.

b. Actividades no agropecuarias

Existe en Nancimí un sector importante de comerciantes que se dedican a vender la producción local en los mercados nacionales, durante todo el año. Los rubros que generalmente comercializan son frutas, granos, cerdos y mariscos. También hay un sector de pequeña industria que se dedica a la sastrería, costura, construcción de muebles, de ladrillos, de tejas, para abastecer la demanda local de dichos productos. Muchas veces son las mujeres las que se dedican a estas actividades, lo que les permite generar ingresos adicionales para la familia.

c. Información básica del banco local

El banco local de Nancimí fue fundado en 1994, con 80 socios. Durante el año 1995 benefició a 279 familias, o sea el 6.6% de todos los beneficiarios de la red de bancos, con una cartera de 154,687 dólares o el 8.3% de la cartera total de la red. Otorgaba entonces montos con un promedio de 554 dólares y tenía una mora de 7.3%, contra 4.5% en el total de la red.

Casi el 41% de los socios del banco eran mujeres en 1995 y las actividades agropecuarias han recibido la mayor parte de la cartera, el 55%, contra un 32% para actividades de comercio y servicio y el resto para personas asalariadas.

El banco local de Nancimí tiene usuarios en el mismo pueblo y en las comarcas colindantes de Villa Eddy Monterrey, Río Grande, Sánchez 1, Sánchez 2, Pansuaca, El Ojochal, El Caimito, El Chorro y Tola.

Los Altos

a. Características generales

La comarca de los Altos está ubicada en el departamento de Masaya, a 5 km. al norte de la ciudad de Masaya, con una red vial de todo tiempo y fácil acceso a la carretera Masaya-Managua. La población total de esta zona es de unas 1000 familias¹⁸, con una densidad de entre 200 a 300 habitantes/km². La topografía es relativamente plana, con un máximo de 300 msnm. Es un clima de trópico seco con lluvias de 1200 mm/año. El invierno se extiende de junio a octubre. Las temperaturas varían entre 26 y 32 °C.

“El tipo de producciones corresponde con las características de clima de trópico seco y cercanía a los mercados de las grandes ciudades de Managua y Masaya (perecederos, leña, artesanía)”¹⁹. Por la alta densidad poblacional de la zona, las fincas son pequeñas, intensivas y diversificadas, aunque en los últimos años se ha notado una disminución de las áreas sembradas, debido a la falta de liquidez y a la inseguridad económica del país.

La ganadería es de tipo leche-crianza, se realiza en fincas muy pequeñas y con hatos de un promedio de tres vacas, que abastecen de leche las comarcas grandes y las ciudades de Nindirí y Masaya.

¹⁸ Nitlapán, Estrategia de Financiamiento para el Desarrollo Local, Zona Norte de Masaya. Documento de trabajo.

¹⁹ Nitlapán (octubre 1995).

Falta mencionar que en la zona de Los Altos hay una gran presencia de campesinos beneficiarios de Reforma Agraria, actualmente en proceso de parcelación de las cooperativas. Se diferencian de los campesinos tradicionales y de los minifundistas por tener sistemas de producción menos diversificados, poca asociación de cultivos, con menos uso de agroquímicos y mayor empleo de la tracción animal.

b. Actividades no agropecuarias

En la zona de Los Altos vive una cantidad importante de unidades económicas, que si bien cultivan la tierra, tienen como actividad principal la artesanía. Se incluye dentro de este sector las actividades de costura, de calzado, de muebles y de hamacas. Parte de esta producción se vende a las familias vecinas. También es importante el abastecimiento de los mercados de artesanía de Masaya y de Managua.

Hay presencia de grandes comerciantes transportistas que comercializan los productos agropecuarios de la zona y unos pequeños comerciantes, no menos importantes, que acopian los productos y los venden en el mercado de Masaya o en los departamentos.

Como típicamente se da en zonas cercanas a mercados importantes, las mujeres juegan un rol importante en la generación de liquidez para las unidades económicas, por ser activas en el comercio, la pequeña industria o la artesanía.

c. Información básica del banco local

El banco local de Los Altos de Masaya inició operaciones en 1991 con 30 socios; en 1995 se unificó con los bancos de Los López y de Las Pilas Orientales. Este mismo año se beneficiaron a 198 unidades económicas, el 4.7% del total de beneficiarios de la red, con una cartera de 61,921 dólares, o sea el 3.3% de la cartera total. En promedio, los préstamos eran de 313 dólares y la mora del banco era de 10.2%.

El 76% de la cartera financió a actividades del sector agropecuario (más que todo cultivos, en las condiciones de la zona), el 11% al sector comercio y servicios, el 10% a los asalariados y el resto para la pequeña industria.

Los beneficiarios de este banco local viven en Nindirí o en las comarcas que rodean Los Altos, tal como Las Pilas Orientales, Las Pilas Occidentales, Los López y Guanacastillo.

Wiwilí

a. Características generales

El municipio de Wiwilí está ubicado en la zona de vieja frontera agrícola, en el departamento de Jinotega, a unos 260 km. de Managua. La superficie del territorio es de 3011 km² aproximadamente. En el municipio viven unas 52,759 personas, distribuidas entre la cabecera municipal y unas 27 comarcas. La densidad poblacional es de aproximadamente 17.5 habitantes/km².²⁰

La altitud de la zona oscila entre los 300 (nivel del río Coco) y los 1700 msnm. La temperatura media anual es de 25°C (entre 22 y 26). Las precipitaciones anuales son de 1600 mm. La zona no padece de sequías, está atravesada por el río Coco y sus afluentes y permite sembrar tres veces al año. Predominan los cerros cubiertos de reservas forestales (montañas) en las cimas y respaldos; en

²⁰ Nitlapán, Wiwilí, documento de trabajo.

las quebradas o valles se practica la agricultura de café y granos básicos. El relieve de la zona determina que las parcelas de café estén asociadas con árboles de gran cobertura y musáceas como componente de una estrategia para detener la erosión.

El municipio está atravesado por dos carreteras de todo tiempo, la de Jinotega-Wiwilí-Plan de Grama y la de Quilalí-Wiwilí, la primera construida en los años 70, bajo el impulso de la producción cafetalera y la segunda, construida anteriormente por la actividad comercial ganadera y del mismo café. “Otra vía de comunicación “natural” lo constituye el Río Coco que se extiende por el Poblado de Wiwilí, El Carmen, pasando por zonas de reciente colonización como Poteca y Bolinkey, Parpar, zonas a donde sólo es posible llegar por el río o por el “camino de mulas”.²¹

b. Zonificación de Wiwilí

Como se ha identificado en varios estudios de Nitlapán, el municipio de Wiwilí se divide en tres zonas agroclimáticas y socioeconómicas, cada una con su desarrollo histórico distinto:

- La vieja frontera agrícola o zona ganadera-granobasiquera, también llamada zona de Zacateras, está conformada por las comarcas Zacatera, El Corozal, el Naranjo y el Malecón. Ubicada en el sudeste del municipio, inició con la explotación minera, luego en los años cuarenta se extrajo caucho y en los años cincuenta se intensificó la explotación maderera, iniciando la siembra de pastos. En verano hay fuerte escasez de agua. Le llaman el granero de Wiwilí, con sistemas de producción poco diversificados, con café para el autoconsumo y ganadería de crianza y leche.
- La frontera agrícola intermedia o zona cafetalera, conformada por Plan de Grama y zonas altas del Kilambé, data de los años 50-60, desarrollada con la actividad chiclera y agropecuaria. Es una zona fresca y lluviosa ubicada a 40 kilómetros de Wiwilí. Las unidades económicas poseen ganado, producen granos para el autoconsumo y la mayor parte del café del municipio. Hay poca infraestructura y predominan los medianos productores.
- La nueva frontera agrícola, ubicada al noreste de Wiwilí, es de reciente formación y fue seriamente afectada por la guerra. Esta es la única zona en la que Nitlapán no tiene incidencia.

c. Actividades no agropecuarias

En Wiwilí predomina la producción cafetalera y existe una fuerte actividad comercial que ha resurgido después del 90, volviendo las viejas estructuras comerciales de granos, ganado y café. Los costos de comercialización son altos, particularmente en las zonas alejadas, debido a la falta de caminos de todo tiempo, esto repercute en los precios al productor que bajan en la medida que aumentan los costos de transporte. Los productores que no tienen bestias recurren al alquiler, afectando significativamente sus ingresos.

Hay comerciantes de Wiwilí que tienen su red de acopiadores y venden los productos a comerciantes grandes de Jinotega. En el caso de la producción del café se practica frecuentemente la compra de futuro. Los acopiadores de café, a su vez, venden el producto a empresas comercializadoras de café, ENCAFE (estatal), CISA-Exportadora S.A., Cruz Lorena S.A., OROCAFE S.A., de las cuales reciben dinero para el acopio.

La actividad ganadera tiene tres mercados; por Condega sale el ganado para el matadero, por Jinotega sale el queso y por Quilalí venden ganado y queso. La leche es vendida en el mismo municipio a consumidores directos y a intermediarios que la procesan y venden los productos en Jinotega, Quilalí y Estelí.

²¹ Nitlapán (1992).

d. Información básica del banco local

El banco local de Wiwilí inició operaciones con 60 socios en 1992. Durante el año 1995 ha tenido 157 beneficiarios, lo que representaba el 3.7% de la red de bancos locales de Nitlapán, y ha otorgado un total de 130,573 dólares de crédito, el 7% de la cartera total de la red. Con esto, el banco de Wiwilí es uno de los que otorga los mayores montos de crédito, el monto es de 832 dólares el monto promedio en 1995. En este año, ha tenido resultados espectaculares en la recuperación de los préstamos, con un nivel de mora cero (en el total de la red la mora era de 4.5%).

Es una zona donde, en comparación con el resto del país, las mujeres no tienen mucha presencia en la vida económica generadora de ingresos y por lo tanto, solamente 10% de los usuarios del banco local de Wiwilí son mujeres. En cuanto a las actividades que se financian, no menos del 54% de la cartera está destinada al comercio, contra un 44% para agricultura o ganado y un 2% a otras actividades.

El área de influencia está conformado por la cabecera municipal de Wiwilí, por las comarcas de Zacateras, Las Pozas, Las Piedras y por el puerto de montaña de Plan de Grama, con sus comarcas vecinas.

CAPITULO

3º

**Oferta
de Crédito**

La oferta de servicios crediticios a la población rural es muy variada, según la fuente a la que recurren las unidades económicas. En los cuatro territorios estudiados se identificaron unas 50 fuentes de crédito diferentes, las cuales han podido clasificarse en cinco categorías²². Por un lado, están las fuentes bancarias como son los bancos públicos y privados que dan créditos en efectivo. Por el otro lado, encontramos a fuentes no bancarias, pero formales, como las instituciones financieras no reguladas por la Superintendencia de Bancos y los organismos de desarrollo que tienen componentes de crédito. Existen también dentro de las fuentes de crédito, oferentes informales como son los usureros y los amigos o familiares que prestan dinero en efectivo; los clasificamos en una categoría llamada prestamistas individuales. Aquellas fuentes que prestan con el fin de promover la venta o la compra de un producto, las llamaremos comerciantes prestamistas²³. Finalmente, se sabe que las familias rurales tienen otras formas de financiarse que las mencionadas, como son la venta de futuro de la cosecha, la mediería y la compra de productos al fiado.

Para caracterizar a las distintas fuentes de financiamiento se utiliza, además de los criterios para elaborar la tipología, variables como la edad de las fuentes, la ubicación, las zonas de incidencia, etc., poniendo un énfasis particular en las características de los servicios ofertados (rubros financiados, montos, plazos, formas de pago y de desembolso).

Finalmente, nos interesamos a los vínculos que existen entre las características socioeconómicas y agroecológicas de un territorio con la estructura del mercado financiero en dicho territorio. Veremos que las características del territorio determinan la estructura de los respectivos mercados financieros, lo cual a su vez influye respectivamente sobre la cantidad de fuentes de financiamiento, el acceso a crédito de las familias rurales, el número de beneficiarios y los volúmenes de cartera.

3.1. Caracterización de los oferentes de crédito

Banca Pública (y Privada) (BP)

La banca pública y privada (banca comercial) agrupa a aquellas instituciones bancarias formales, reguladas por la Superintendencia de Bancos (SIB) y especializadas en servicios financieros. Dentro de este tipo de fuentes de financiamiento todavía prevalece la banca pública entre los usuarios de crédito, en las cuatro zonas de estudio, a pesar de la fuerte reducción de sus actividades desde 1990. De los bancos privados, solo se identificaron tres casos que recibieron préstamos de éstos, un productor de Wiwilí que recibió del BAMER (Banco Mercantil) en 1992, otro del mismo lugar que recibió del BAMER en 1995 y un caso de Nancimí que recibió un préstamo de Interbank en 1995. A nivel nacional, existían 13 bancos privados en 1995, pero su incidencia es esencialmente urbana.

Son instituciones establecidas desde más de 30 años, en el caso de los bancos públicos. Los bancos privados se crearon entre 91 y 95. Las ventanillas de los bancos públicos y privados se encuentran en las cabeceras departamentales de las respectivas zonas, como son Masaya, Rivas, Jinotepe y Jinotega, aunque en Wiwilí existe una ventanilla del BANADES. Su radio de acción se limita al territorio cubierto por el respectivo departamento. El BANADES es el único banco que tiene la mayoría de su cartera en clientes del sector agropecuario, todos los demás bancos públicos (BANIC, Banco Popular de Nicaragua) y privados financian ante todo a los sectores de la industria y de servicio/comercio ubicados en zonas urbanas. En 1995, las sucursales de las instituciones bancarias identificadas tenían entre 70 y 350 clientes beneficiarios de crédito.

²² Para la metodología, véase 1.4. Elaboración de la tipología de fuentes de financiamiento.

²³ En el anexo 2 se encuentra una lista detallada de las fuentes de financiamiento identificadas en cada territorio, con algunas de sus respectivas características y sus zonas de influencia.

Los préstamos otorgados por los BP son de libre disponibilidad²⁴ (o sea no atado a un producto), dentro de un marco establecido al momento de firmar el contrato de crédito. Los técnicos del departamento de crédito evalúan el proyecto presentado en cuanto a su viabilidad y rentabilidad, y establecen los momentos de desembolso y de pago, en relación con el rubro o la actividad financiera.

Instituciones Financieras No Reguladas (IFNR)

Aunque no sean reguladas por la SIB, estas instituciones²⁵ se caracterizan por estar especializadas en la oferta de crédito y tener una organización formal, ya sea como cooperativa, asociación, fundación o otra forma jurídica. Los bancos locales de Nitlapán pertenecen también a esta categoría de fuentes²⁶.

Hasta cierto punto, estas instituciones trabajan bajo condiciones más favorables que la banca comercial, por tener mayor libertad de acción en cuanto a políticas de crédito y mayor acceso a fondos externos de bajo costo. Sin embargo, buscan la sostenibilidad financiera, a través de una organización duradera y una administración profesional. Trabajan con un sector de alto riesgo, ya que su principal objetivo, es el de fomentar el desarrollo económico y social de sus beneficiarios, haciéndoles participar en mayor o menor medida en la elaboración de políticas crediticias y en la estructura organizativa y administrativa de la institución.

En las zonas de estudio y en el país en general, hay pocas instituciones financieras no reguladas, aunque su número tiende a aumentar. Como ejemplo, podríamos citar a FAMA y Chispa, en zonas urbanas, a FONDEFER y CARUNA en zonas rurales. Dentro de la muestra de encuestados solamente se registran dos instituciones financieras no reguladas, COODEPAGRO para la zona de San José, ubicada en Jinotepe, y ANDES para la zona de Los Altos, ubicada en Nindirí, además de los cuatro bancos locales de Nitlapán. Las dos fueron creadas en 1994. En el territorio de Nancimí se encontraron familias que habían sido beneficiadas por ASODERI (Asociación de Desarrollo de Rivas), creada en 1993 y establecida en Rivas; sin embargo, en 1995, no hubo ningún beneficiario de ASODERI en Nancimí.

Las instituciones financieras no reguladas se ubican en las cabeceras departamentales o municipales; son los bancos locales que tienen la mayor cercanía geográfica con sus usuarios. Las instituciones de este tipo, identificadas en las zonas de estudio, tuvieron entre 150 y 540 beneficiarios de crédito en 1995. ASODERI es una excepción con una clientela de 1700 personas en 1995.

El crédito otorgado por las instituciones financieras no reguladas podría llamarse “de lo más libre”, por financiar a todo tipo de actividades realizadas en las respectivas zonas, con el propósito de reactivar las actividades económicas realizadas por las familias rurales y fomentar el desarrollo local, salvo la limitación de que dichas actividades tienen que ser generadoras de excedentes monetarios en cantidades suficientes para poder pagar el préstamo (todas las instituciones financieras no reguladas que hemos entrevistado hacen un análisis de solicitud de crédito previo a la entrega).

²⁴ Véase: 1.4. Elaboración de la tipología de fuentes de financiamiento.

²⁵ Se manejan también los términos de intermediarios financieros no convencionales o intermediarios financieros sin fines de lucro, en el seno de la SIB, así como de “narrow banks” o instituciones de microfinanzas, en el ámbito internacional.

²⁶ A continuación, los bancos locales se analizarán como categoría en sí, con fines de comparar resultados entre estos y las demás fuentes de financiamiento.

Los **bancos locales** tienen características que los diferencian de las otras IFNR encontradas en la muestra. De hecho, los BL no solamente tienen una fuerte incidencia a nivel local, sino que pertenecen a una red nacional cuyo alcance en número de beneficiarios es mayor que cualquier otra IFNR. Lo que les diferencia también es el alto nivel de participación e involucramiento de los beneficiarios en el desarrollo de la organización; los directivos y el personal administrativo de los bancos locales no solamente ejecutan sus tareas, sino que también tienen algo que decir sobre el futuro de la organización y tienen la posibilidad de formarse y desarrollarse profesionalmente.

Organismos de Desarrollo (OD)

Dentro del tipo organismo de desarrollo existe una gran variedad de subcategorías, como son las cooperativas de ahorro y crédito (Cooperativa de Servicios Múltiples del MAS en San José, Cooperativa de Ahorro y Crédito Río Coco de PRODERE en Wiwilí), las instituciones estatales (INTA, MAS, Polo de Desarrollo), las ONG nacionales y extranjeras (Visión Mundial y ADP en Los Altos) y proyectos de desarrollo (proyecto de reforestación de la CEE en San José, crédito agropecuario para mujeres de la FACS, Rivas, Fondo Revolvente para el Desarrollo de la Mujer, de AMNLAE, en Rivas)²⁷. Se diferencian de las IFNR principalmente por no ser orientadas hacia la oferta de crédito, sino más bien actividades de fomento de la producción y organización campesina o la promoción de sostenibilidad ecológica o de género. No les interesa tanto recuperar el total del capital prestado, sino más bien solventar necesidades urgentes de sus beneficiarios. Por esas mismas razones no les interesa tampoco crear capacidad de gestión y administración del crédito a nivel local, lo que resulta en unos de los dos casos extremos de centralización y no participación o de descentralización y falta de control.

Los organismos de desarrollo son los más numerosos dentro del abanico de instituciones que ofrecen servicios financieros a las unidades económicas encuestadas, con un total de doce fuentes diferentes a nivel de toda la muestra. Todos los organismos de desarrollo que entrevistamos se formaron entre 1990 y 1995. Generalmente, las oficinas están ubicadas en las respectivas cabeceras departamentales y en algunos casos tienen representación en las comarcas. Los organismos de desarrollo que se entrevistaron tienen un número de beneficiarios que va de 12 a 350 beneficiarios, aunque la mayoría se ubica entre los menos de 100 beneficiarios de crédito por organización, en una zona.

Prestamistas Individuales (PI)

Dentro del tipo de los prestamistas individuales se ubican tanto los usureros como los familiares y amigos que prestan dinero. Se caracterizan por ser personas naturales que ofrecen crédito de manera informal y no regulada.

Los PI, ya sean usureros, familiares o amigos, se encuentran en las cuatro zonas de estudio. En total son unos doce prestamistas de tipo usurero que prestan a las unidades económicas encuestadas. En cuanto a los familiares y amigos se supone que todo el que quiera puede recurrir a este tipo de fuente en caso de emergencia. Por lo tanto, independientemente de si son amigos, familiares o usureros, los PI prestan para cualquier gasto de emergencia de la unidad económica, con las diferencias que el usurero pide más garantías o ejerce más presión para recuperar su dinero y cobra intereses más altos que los amigos o familiares.

Los usureros operan solos, generalmente en lugares donde pueden supervisar y cobrar fácilmente a sus clientes, como son los mercados y las paradas de buses. Tienen una clientela pequeña, nunca superior a los 30 clientes. Por ejemplo, en el mercado de Rivas, operan aproximadamente seis prestamistas individuales que tienen cada uno no más de ocho clientes al mes.

²⁷ La FACS y AMNLAE no aparecen en la encuesta, a pesar de que dieron crédito en la zona de Nancimí.

Comerciantes Prestamistas (CP)

Las fuentes de crédito que pertenecen a la categoría de los comerciantes prestamistas, combinan la oferta de crédito con la compra o la venta de un producto, o sea que ofrecen crédito para promover un producto. Son empresas o personas individuales, por lo tanto formales o informales y no están reguladas por la SIB.

Este tipo de financiadores se pueden dividir en dos grandes subgrupos. Por un lado encontramos a las distribuidoras y otro tipo de tiendas que venden productos al fiado en cantidades muy variables, con pago en efectivo, para promover sus ventas. Por el otro lado, están los comerciantes o exportadores de productos agrícolas, que prestan en efectivo y cobran en especie, con la cosecha; estos ofrecen crédito a sus proveedores para asegurarse una producción mínima. En la encuesta, encontramos ante todo, a comerciantes y exportadores de café de las zonas cafetaleras, Wiwilí y San José de Masatepe.

En las distribuidoras se venden al fiado tanto productos de consumo básico, como también insumos agropecuarios. Las tiendas campesinas, que prestan en efectivo o en especie, pueden clasificarse en esa categoría, ya que la mayoría de ellas se han convertido o están en vía de convertirse en subdistribuidoras de insumos y productos de consumo básico.

Todos los comerciantes prestamistas, excepto las tiendas campesinas, existían antes del 79, fueron expropiados en los 80, y han vuelto a resurgir desde 1990. Solo prestan de manera “atada”, ya sea en efectivo para insumos y preparación de tierra, en el caso de los comerciantes o exportadores, ya sea en especie (mercadería) cuando son pulperías o distribuidoras. En Wiwilí y San José de Masatepe, las empresas o los comerciantes de café sólo prestan para la siembra y la preparación del rubro café.

La venta de futuro, la mediería y la compra al fiado

Vale la pena a ese nivel mirar a las otras formas de financiamiento de las unidades económicas rurales (UER), que si bien no aparecen como préstamos en la encuesta, son formas de prestar; estas son la compra al fiado, la venta de futuro y la mediería.

Contrariamente a lo que se podía esperar, no son las UER “sin crédito” las que acuden más a esas formas de financiarse, sino más bien las que ya tienen crédito de alguna otra fuente.

La venta de futuro sólo está practicada por el 1.7% de la muestra total; el 2.8% de los que recibieron crédito en 1995 y el 0% de los que no recibieron crédito. Los cinco casos identificados son de Wiwilí y de San José, donde los comerciantes y las empresas exportadoras compran de futuro, para asegurarse una cierta cantidad de café. De hecho, estas proporciones respectivas de San José y Wiwilí están subestimadas, ya que la compra de futuro aparece como crédito de las fuentes del tipo “comerciantes prestamistas”.

En la mediería, los que no tienen crédito demandan más esta forma de financiarse que los que tienen crédito (respectivamente 12.4% y 6.2%). La práctica de la mediería es relativamente más difundida en Nancimí (14.1% de la población) y en Wiwilí (12.2%) que en San José (2.7%) y en Los Altos (5.6%). Dentro de los estratos de la tipología de unidades económicas, observamos que los que más practican mediería son los asalariados y los campesinos pobres, por un lado, y los finqueros, por el otro lado. De hecho, las relaciones de mediería se establecen entre los que ofrecen mano de obra, pero que no tienen tierra para trabajar, por un lado, y los que tienen tierra y necesitan mano de obra a bajo costo, por el otro lado. Esto explica porque se ve más la mediería en Wiwilí, donde la diferenciación social es mayor. En Nancimí, el sector finquero es poco significativo y la tierra más escasa; por lo tanto, se supone que la mediería se establece como forma de cooperación y ayuda mutua, en una zona poco cubierta por instituciones crediticias.

Un hecho significativo es el de las compras de productos al fiado, ya que más de 30% de las familias encuestadas practican esa forma de financiamiento. Por ser tan importante la compra al fiado, se le dedicará un capítulo al final (véase capítulo 6).

3.2. Características de los servicios ofrecidos

Todas las fuentes de financiamiento analizadas en el estudio proveen crédito a la población rural, bajo formas variadas. Se emplea el término más amplio de servicios ofrecidos y no de servicios financieros, ya que el crédito muchas veces viene acompañado con otros servicios no financieros.

Rubros financiados

Los **bancos públicos y privados**, ante todo los bancos estatales BANIC y BANADES, no se especializan en ninguna línea particular de rubros por financiar; dan crédito tanto para actividades de comercio, como de agricultura y de ganadería, y para proyectos de inversión rentables, cuando el deudor tiene las garantías suficientes para respaldar el préstamo.

Las **instituciones financieras no reguladas**, incluyendo a los bancos locales, financian a todo tipo de actividades de los sectores agropecuarios, comercio, servicio, y pequeña industria, siempre y cuando sean generadoras de ingresos monetarios.

Los **organismos de desarrollo** usan el crédito como incentivo a las otras actividades que quieren promover. Cuando el objetivo de la organización es la transferencia tecnológica, dan crédito “atad” en especie (insumos, semillas, bueyes, etc.) pero cuando el objetivo es de manera más general el de mejorar el nivel de vida de grupos desfavorecidos, dan en efectivo de manera “libre”, pero a grupos bien determinados; por ejemplo algunas organizaciones solo prestan a las mujeres para actividades de comercio, agricultura, otras solo prestan a grupos pequeños organizados (iglesia, familias, etc.).

Los **prestamistas individuales**, independientemente de si son amigos, familiares o usureros, prestan para cualquier gasto de emergencia de la unidad económica, con la única diferencia que el usurero pide más garantías o ejerce más presión para recuperar su dinero que los amigos o familiares.

Los **comerciantes prestamistas** sólo prestan de manera “atad”, ya sea en efectivo para insumos y preparación de tierra, en el caso de los comerciantes o exportadores, ya sea en especie (mercadería) cuando son pulperías o distribuidoras. En Wiwili y San José de Masatepe, las empresas o los comerciantes de café solo prestan para la siembra y la preparación del rubro café.

Montos prestados

Los promedios de montos prestados demuestran que son los comerciantes prestamistas quienes prestan los montos más altos (hasta 300,000 C\$), seguidos de los bancos públicos o privados. Después vienen en orden de importancia, los bancos locales, las organizaciones de desarrollo, los prestamistas individuales y las instituciones financieras no reguladas.

Lo que se puede notar en el cuadro 4, es que los montos prestados tienen una dispersión alta, por lo tanto, es importante tomar en cuenta los montos mínimos y los montos máximos. También se toma en cuenta, que estos resultados se obtienen sobre una pequeña cantidad de casos y que por lo tanto, los casos extremos y/o atípicos tienen un peso fuerte.

Cuadro 4 Montos promedios por tipo de fuente (C\$ de 1995)

	BP	BL	IFNR	OD	PI	CP
Promedio	16,278	3,749	1,360	3,028	2,414	38,937
Mediana ²⁸	11,000	1,600	1,500	1,000	950	2,500
Mínimo	1,000	300	164	250	100	800
Máximo	40,000	30,000	3,000	20,000	8,340	300,000
Err. Estand. ²⁹	3,346.29	397.71	248.88	1,269.50	866.42	20,069.24

Fuente: Encuesta 1996

BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

Dentro de las fuentes de financiamiento estudiadas, las instituciones financieras no reguladas son las más homogéneas en cuanto a montos prestados. Esto se debe probablemente a la naturaleza de la muestra; de hecho, la mayoría de casos de préstamos de instituciones financieras no reguladas son de San José y para la producción agrícola.

En las demás fuentes, se puede concluir que realmente no existen restricciones en cuanto a montos mínimos, excepto en el caso de los bancos públicos y privados. Los montos son relativamente bajos en comparación del promedio declarado por las personas entrevistadas en los distintos bancos públicos o privados (40,000-60,000); esto concuerda con el hecho de que los resultados de la encuesta demuestran que los bancos públicos o privados, en las zonas de estudio, financiaron también a sectores económicos de bajos recursos (ver gráfico 4).

Los comerciantes prestamistas que otorgan montos de hasta 300,000C\$ son las empresas exportadoras de café; sin embargo, son raros los casos de que se presten estas cantidades y solamente se otorga a comerciantes acopiadores locales de café.

De hecho, en la categoría de los comerciantes prestamistas, los montos varían mucho entre subcategorías, lo que se refleja en los montos promedios:

- Distribuidoras: 8,522 C\$
- Tiendas Campesinas: 1,600 C\$
- Exportadores de café: 75,750 C\$

El caso de los organismos de desarrollo también es importante destacar por que tiene un error estándar muy elevado en comparación con el promedio; dentro de esta categoría hay una gran diversidad de organizaciones con objetivos y grupos de beneficiarios bien distintos. Los montos que prestan dependen además de los recursos que logren conseguir de los financiadores.

Los montos de los bancos locales también tienen un rango alto, de 300C\$ a 30,000C\$, aunque existe una concentración alta de montos cerca del promedio (aproximadamente 3750C\$). Los resultados sobre montos prestados de los bancos locales por zona demuestran que en lugares donde los sectores sociales son más heterogéneos (Wiwilí y Nancimí), los montos prestados también tienen una dispersión más grande (Cuadro 5).

²⁸ 50% de los casos tienen valores por debajo de la mediana y 50% tienen valores por encima. Si la mediana es más pequeña que el promedio, esto significa que la muestra tiene un sesgo hacia valores más pequeños y viceversa.

²⁹ Es el indicador de dispersión de los datos alrededor del valor promedio.

Cuadro 5 Montos promedios de los bancos locales por zona (C\$ de 1995)

	San José	Nancimí	Los Altos	Wiwilí
Promedio	1,628	4,229	2,405	6,967
Mediana	1,500	3,000	1,500	2,750
Mínimo	300	500	600	500
Máximo	5,000	15,000	11,000	30,000
Err. Estand.	148.97	604.33	389.78	1,337.88

Fuente: Encuesta 1996

Plazos de los préstamos

Casi el 50% de los préstamos contratados por las unidades económicas en 1995 son menores de seis meses y casi el 40% son de entre 6 y 12 meses; solamente un 13% de los préstamos tienen más de 12 meses. De hecho, solamente los bancos públicos y privados, y en algunos casos los bancos locales, prestan a más de 12 meses, para la compra de ganado.

Al contrario de los montos, los plazos son generalmente homogéneos dentro de cada tipo de fuente (véase cuadro 6). Donde hay mayor variabilidad es en los préstamos de los bancos públicos y privados, por lo que dan crédito tanto de corto plazo para agricultura y pocas veces para comercio, como de largo plazo para compra de ganado. Incluso en los créditos de corto plazo, los plazos varían dependiendo del rubro financiado.

Cuadro 6 Los plazos por tipo de fuente (meses)

	BP	BL	IFNR	OD	PI	CP
Promedio	16.3	8.4	5.3	6.2	2.0	5.7
Mediana	12	8	5	6	1	6
Mínimo	5	1	3	2	0.2	1
Máximo	60	22	9	10	7	12
Err. Estand.	4.09	0.34	0.66	0.61	0.68	0.69

Fuente: Encuesta 1996

BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

Es notable que los comerciantes prestamistas, quienes prestan montos de hasta 300,000C\$ tengan un plazo promedio tan bajo. De hecho, los resultados indican que prácticamente no existe correlación entre montos y plazos, tanto a nivel de toda la muestra de préstamos (-0.05) como a nivel de cada tipo de fuente³⁰. Parte de este comportamiento se explica por lo que las fuentes de crédito toman en cuenta la capacidad de pago del cliente, más que la actividad por financiar al momento de aprobar un préstamo. Además, los bancos comerciales exigen que sus clientes autofinancien un porcentaje de la inversión.

³⁰ Para los bancos locales, por ejemplo, la correlación entre montos y plazos es de .2951. Para todas las otras fuentes juntas la correlación es de -.0815. Para analizarlo por cada tipo de fuente, el número de casos es demasiado reducido.

Formas de pago y de desembolso

Sobre la muestra de 1995, la mitad de los préstamos se ha pagado en cuotas y la otra mitad al plazo. Sin embargo existen diferencias significativas entre las distintas fuentes de financiamiento.

En el caso de los bancos públicos o privados, el 78% de los préstamos se pagan al plazo, como ultima fecha, pero se pueden también abonar antes. Las formas de pago en cuotas se aplican para las actividades de comercio y/o para los préstamos que pasan los 18 meses de plazo.

Las instituciones financieras no reguladas tienen formas de pago que dependen más de las actividades financiadas que del plazo. Generalmente, establecen pago en cuotas para el comercio y pago al plazo o en dos cuotas (primera/postera) para las actividades agrícolas. En la muestra, solamente salieron casos de pago al plazo, lo que coincide con que casi el 70% de los préstamos de instituciones financieras no reguladas de la muestra son de menos de 6 meses. De los organismos de desarrollo, dos tercios de los préstamos se pagan al plazo y un tercio en cuotas; para los Bancos locales la relación esta invertida.

Entre los prestamistas individuales hay una diferencia entre usureros y amigos/familiares a nivel de las formas de pago. Estos primeros cobran usualmente cuotas diarias iguales; los otros se supone que son flexibles en sus formas de pago.

Los comerciantes prestamistas del subgrupo de distribuidoras tienen también formas de pago variadas; las distribuidoras de productos de consumo básico, por ejemplo, cobran al plazo, en dependencia de sus propios compromisos con empresas importadoras que le dan al fiado. Las empresas y los comerciantes que exportan café, así que las distribuidoras grandes son más flexibles en las formas de pago y dejan al cliente la posibilidad de jugar con la fluctuación de los precios de los productos.

Los prestatarios de los bancos públicos o privados, de las instituciones financieras no reguladas, de los bancos locales y de los prestamistas individuales pagan en efectivo. Los organismos de desarrollo cobran en efectivo también en la mayoría de los casos, aunque pueda ocurrir que cobren en especie, como por ejemplo el INTA al cual se le ha de pagar con semilla. Finalmente, tenemos a los comerciantes prestamistas que cobran con la cosecha; son compradores de futuro, aunque el precio del producto no siempre se establece en el momento de firmar el contrato de crédito.

De igual manera, las formas de desembolso varían de fuente en fuente. Por lo general el crédito se desembolsa de una sola vez al inicio y en efectivo; sin embargo en el caso de los CP de la subcategoría de las distribuidoras, los desembolsos se hacen siempre en especie (formas variadas de la venta al fiado). Las exportadoras de café que tienen al mismo tiempo una importadora de insumos, prestan tanto en efectivo como con insumos (ej.: CISA). Las pulperías y las tiendas campesinas prestan también de las dos formas, dependiendo del uso que se le hace del crédito (producción/consumo básico/gastos de emergencia).

3.3. Estructura de los mercados financieros locales

Número de fuentes de financiamiento

En 1995, la población encuestada tuvo 47 fuentes de financiamiento diferentes, incluyendo a los cuatro bancos locales (véase cuadro 7.). De entre estas, se destacan las organizaciones de desarrollo y los comerciantes prestamistas con 12 oferentes en cada tipo, seguidos de los prestamistas y de los bancos públicos y finalmente los Bancos Locales y otras instituciones financieras no reguladas. Más adelante, veremos sin embargo, que el número de fuentes de financiamiento no dice mucho sobre los volúmenes de clientela y de cartera de cada tipo de fuente.

El acceso a crédito también es diferenciado según las características de las zonas rurales. Obviamente, la presencia de un rubro de exportación rentable como es el café implica también una mayor presencia de oferentes de crédito, caso de San José y Wiwilí, independientemente de la ubicación geográfica de las zonas (distancia a la capital, vías de acceso). Por esa razón, en Wiwilí y en San José, los oferentes del tipo comerciantes prestamistas (CP) tienen un peso importante, representados por las empresas exportadoras de café y los comerciantes de café quienes intermedian los recursos entre los productores y las empresas. En esos territorios también hay más presencia de los bancos públicos por la producción de café.

Cuadro 7 Número de fuentes de financiamiento de los encuestados en 1995

	BP	BL	IFNR	OD	PI	CP	Total
San José	2	1	1	4	4	4	16
Nancimí	2	1	0	2	0	1	6
Los Altos	1	1	1	4	1	2	10
Wiwilí	3	1	0	2	4	5	15
Total	8	4	2	12	9	12	47

Fuente: Encuesta 1996

BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

En zonas periurbanas y de reforma agraria, como son Los Altos de Masaya y San José de Masatepe, hay una mayor presencia de oferentes de crédito del tipo organismos de desarrollo (ONG, proyectos e instituciones estatales). La presencia de éstas se debe ciertamente a la estructura socioeconómica (más inserción de la mujer en las actividades generadoras de ingresos como comercio y pequeña industria), agroecológica (alta densidad poblacional, escasez del recurso tierra y más baja rentabilidad de la tierra) y geográfica (cercanía de la capital). Esto explicaría también la mayor presencia de instituciones financieras no reguladas. Por el otro lado, en lugares alejados y donde no existe producción de un rubro de exportación rentable, el número de fuentes de crédito es mucho más bajo, como es el caso de Nancimí. Además en Nancimí, un porcentaje alto de la población tiene ingresos provenientes de las remesas que mandan los familiares de Costa Rica y por lo tanto dependen probablemente menos del crédito para la producción.

Cuadro 8 Número de fuentes de financiamiento potenciales

	BP	BL	IFNR	OD	PI (a)	CP (b)	Total
San José	2	1	1	4	4	5	17
Nancimí	3	1	1	6	1	3	15
Los Altos	2	1	2	6	1	3	15
Wiwilí	3	1	0	2	4	5	15
Total	10	4	4	18	10	16	61

a) aproximación

b) existen mucho más pulperías en una zona, sin embargo una persona no puede obtener al fiado de cualquier pulpería.

Fuente: Encuesta 1996 y entrevistas con instituciones.

BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

Hemos identificado sin embargo, que en esta zona de Nancimí existen en realidad más fuentes de financiamiento (véase cuadro 8 comparado con 7) pero que la población de la muestra no ha sido beneficiada por estas en 1995. Esto se debe probablemente a dos factores: primero, que el banco local de Nancimí tiene una incidencia fuerte en el lugar y, segundo, que las otras fuentes tienen una oferta reducida en la zona, simplemente por falta de recursos (caso de los organismos de desarrollo) o porque prefieren concentrarse en los sectores urbanos (instituciones financieras no reguladas y bancos públicos o privados).

Acceso a crédito

La cantidad de fuentes de financiamiento y la estructura de los mercados financieros determina lógicamente el acceso a crédito de la población rural. A nivel global, de las 299 familias encuestadas, más de la mitad (181 casos) han sido sujetos de crédito en uno o varios de los cinco años, de 1991 a 1995, ya sea por parte del banco local de su zona o por alguna otra fuente de financiamiento (cuadro 9). Por lo tanto, un 39% de las familias no han usado crédito en ninguno de los cinco años estudiados, pero no sabemos si son demandantes potenciales cuya demanda queda insatisfecha o si son unidades económicas que no necesitan crédito, por tener otras fuentes o simplemente por no querer endeudarse. Además, hay que precisar que de los 61% de casos que son usuarios de crédito, son pocos los que han tenido crédito todos los años consecutivos (12 casos en los cinco años, 15 casos en los últimos cuatro años) y por lo tanto, la mayoría de los usuarios acceden a crédito de manera esporádica.

Cuadro 9 Tipo de acceso a crédito de 1991 a 1995

	Asociados BL	Usuarios otras fuentes	No usuarios	Total
San José	8	34	33	75
	10.7%	45.3%	44.0%	100%
Nancimí	17	21	40	78
	21.8%	26.9%	51.3%	100%
Los Altos	16	26	30	72
	22.2%	36.1%	41.7%	100%
Wiwilí	6	54	14	74
	8.1%	73.0%	18.9%	100%
Total	47	135	117	299
	15.7%	45.2%	39.1%	100%

Fuente: Encuesta 1996. BL: Banco local.

Si consideramos solamente los datos de 1995 y que incluimos, dentro de la categoría de no beneficiarios de crédito, a los usuarios de crédito que no tuvieron préstamo en 1995, resulta que 61% de la población encuestada no ha tenido crédito en 1995; este porcentaje es aún más alto en Nancimí (73%) y en Wiwilí (62%), mientras que en Los Altos y en San José la falta de crédito fue menos fuerte en 1995 (51% y 56% respectivamente). Las diferencias entre acceso en el período 91-95 y acceso en 1995 se deben seguramente a que el uso de crédito es cíclico para muchas familias (un año usan y otro no). En Wiwilí, en particular, hay muchos usuarios del BANADES y 1995 fue un año de poco financiamiento por parte de esa institución³¹; además los préstamos de los BP son de más largo plazo y entonces no es necesario ni recomendable (riesgo de sobreendeudamiento) conseguir un crédito cada año.

³¹ Dauner I., Gomez L., Ruiz A., (1998)

Número de beneficiarios

Nos interesa ahora como se distribuyen los diferentes usuarios de crédito entre los distintos tipos de fuentes de financiamiento. Resulta que en 1995, 39% de la población estudiada ha recibido uno o más préstamos, lo que representa 117 familias de las 299 encuestadas. Sin embargo, las fuentes han tenido 125 clientes/usuarios, ya que 8 casos obtuvieron crédito de dos o más fuentes en 1995.

De los usuarios de crédito en 1995, 41 casos fueron beneficiarios de los bancos locales, lo que representa el 33% (ver cuadro 10). Un 20% han sido beneficiados por distintas organizaciones de desarrollo, un 15% por los comerciantes prestamistas, 14% por los bancos públicos (y privados en menor medida), 10% por otras instituciones financieras no reguladas y finalmente, un 8% por prestamistas individuales, ya sean amigos, familiares o usureros.

Cuadro 10 Número de usuarios de crédito por tipo de fuente en 1995

	BP	BL	IFNR	OD	PI (a)	CP (b)	Total
San José	8	2	10	3	5	8	36
Nancimí	15	3	0	3	0	2	23
Los Altos	12	3	2	15	1	4	37
Wiwilí	6	10	0	4	4	5	29
Total	41	18	12	25	10	19	125

Fuente: Encuesta 1996. BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

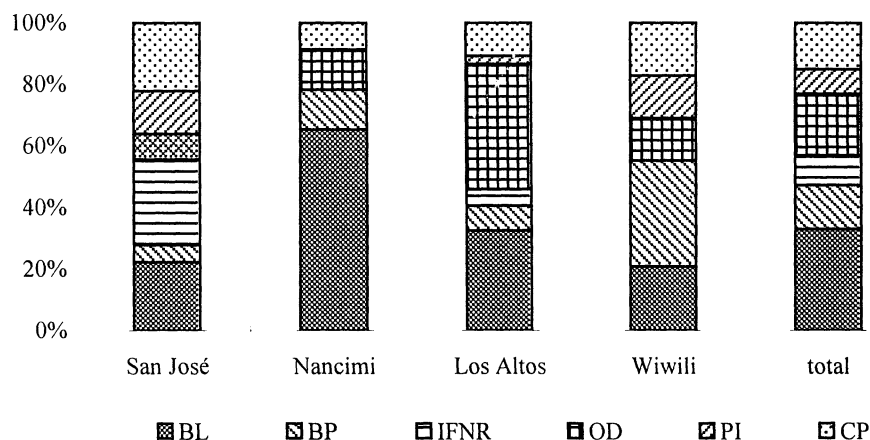
Por lo tanto, a nivel de los cuatro territorios consolidados, uno de cada tres usuarios de crédito es asociado³² del banco local. Si sumamos a estos las demás instituciones financieras no reguladas, podemos ver que este tipo de fuente cubre el 42% de la población usuaria de crédito en 1995 y el 18% de la población en los territorios de incidencia de dichas instituciones, mientras que los bancos públicos y privados sólo cubren un 6% de la población (18 casos de 299).

A nivel territorial, el panorama es distinto, según la presencia de unas u otras fuentes de financiamiento. Solamente en Nancimí, el banco local tiene el primer lugar en número de usuarios, con una mayoría absoluta de 65% de la población usuaria de crédito (véase gráfico 1). De hecho, ya habíamos visto anteriormente que en esta zona, no hay mucha presencia de instituciones financieras, aparte del banco local.

Por el otro lado, en Wiwilí, los clientes de bancos locales son relativamente menos numerosos (21% de usuarios), por lo que existe más oferta por parte de otras fuentes, particularmente del BANADES de Wiwilí y de las empresas exportadoras de café que financian el ciclo cafetalero. Los bancos públicos (BANADES y BANIC) tienen 35% de los usuarios y los comerciantes prestamistas el 15%.

³² Hasta 1997, los usuarios de los bancos locales de Nitlapán tenían que comprar una aportación para acceder a un crédito y por lo tanto se les llamaba "asociados". A partir de entonces, son clientes o usuarios.

Gráfico 1 Peso relativo de usuarios por tipo de fuente de financiamiento en 1995



Fuente: Encuesta 1996. BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

Como era de esperar, en Los Altos son las fuentes de tipo organizaciones de desarrollo que tienen la mayor cobertura en cuanto a número de usuarios (41%). Solo el banco local cubre el 32% de los usuarios de crédito y por lo tanto podemos decir que es la institución financiera que tiene la mayor clientela en la zona, ya que en el tipo organismos de desarrollo son cuatro fuentes que se comparten los usuarios. Las demás fuentes de financiamiento no tienen mucha incidencia en la zona de Los Altos, aparte tal vez de aquellos comerciantes prestamistas representados por tiendas campesinas y distribuidoras de insumos, como por ejemplo CISA Agro.

En San José dónde están presentes también varias organizaciones de desarrollo, no hay muchos beneficiarios de este tipo de fuente. De hecho, en San José, los organismos de desarrollo son más del tipo proyectos de desarrollo con una población meta reducida y una duración limitada y por lo tanto, no benefician a tanta gente como en Masaya. Ahí, la fuente de mayor clientela es una institución financiera no regulada llamada COODEPAGRO (28% de los usuarios), ubicada en Jinotepe, a pesar de que fue creada solamente en 1994, dos años después del banco local. De hecho, COODEPAGRO aumentó considerablemente el número de beneficiarios en 1995³³ y tiene la intención de seguir creciendo y de diversificar la oferta en servicios de comercialización, según sus dirigentes. El banco local comparte el segundo lugar con los comerciantes prestamistas en cuanto al número de beneficiarios. De hecho, los comerciantes tienen un peso relativamente importante en la zona, por la presencia del rubro café.

Volúmenes de cartera

Las 47 fuentes de financiamiento que en 1995 dieron crédito a la población encuestada, desembolsaron aproximadamente 1 millón 19 mil córdobas (véase cuadro 11), o unos 135 mil dólares³⁴. Al contrario del número de beneficiarios, en los volúmenes de cartera, son todavía los BP (principalmente los públicos) que colocan la parte más grande de los créditos con 408,044 córdobas (40%); les siguen el grupo de los comerciantes prestamistas con 237,000 córdobas y el 23.3% de la cartera. Los bancos locales tienen el tercer lugar en volúmenes de cartera en consolidado de los cuatro territorios de estudio (17%) y finalmente vienen las organizaciones de desarrollo (14%), los prestamistas (3.6%) y las otras instituciones financieras no reguladas (2.2%).

³³ En 1994, año de creación eran 226 socios, en 1995 fueron más del doble con 539 y para el 2000, se plantean una meta de 2000 socios. COODEPAGRO tiene beneficiarios en todo el departamento de Carazo (fuente: entrevista con el gerente).

³⁴ Tasa de cambio: 1 US\$ = 7.4 C\$ (Banco Central de Nicaragua)

Cuadro 11 Cartera colocada por tipo de fuente y territorio en 1995* (C\$)

	BP	BL	IFNR	OD	PI	CP	Total
San José	15,841	9,895	19,851	2,101	19,630	16,583	83,901
Nancimí	81,289	17,104	0	845	0	2,304	101,542
Los Altos	33,753	22,773	2,277	113,921	0	50,556	223,280
Wiwili	44,075	358,272	0	23,342	17,073	167,782	610,544
Total	174,958	408,044	22,128	140,209	36,703	237,225	1,019,267

Fuente: Encuesta 1996

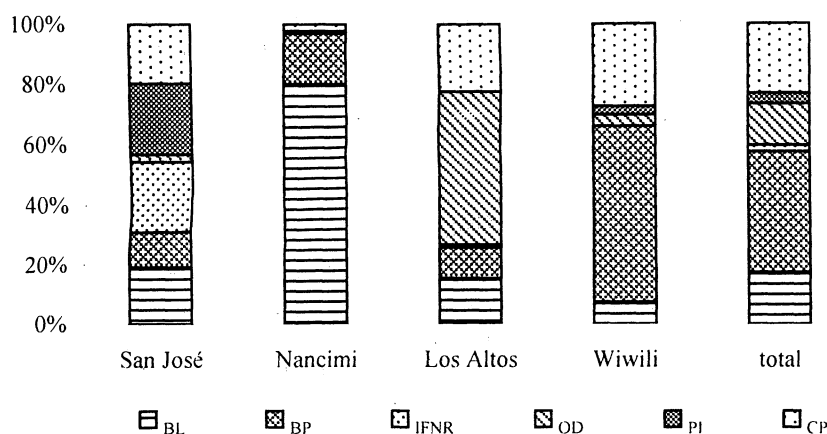
* Se calcula como la suma de los préstamos recibidos por la población encuestada, por tipo de fuente en 1995.

BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

La distribución de la cartera total entre territorios es muy desigual, influida por la estructura de los mercados financieros y las características de la economía local. La cartera más pequeña se encuentra en San José (aproximadamente 84 mil córdobas), a pesar de que es la zona con casi la mayor cantidad de usuarios de crédito en 1995, después de Los Altos (ver cuadro 10), y con el mayor número de fuentes de financiamiento (ver cuadro 7). Resulta que en la zona de San José, la mayoría de las fuentes están ubicadas en Jinotepe o en Masaya y, por lo tanto, tienen un radio de acción muy grande; esto implica que tienen que distribuir la cartera entre un mayor número de solicitantes. Además, en San José es donde el sector de campesinos pobres tienen mayor peso en la población total, lo que explica en parte porque la cartera de crédito es tan pequeña.

En Nancimí, la cartera total colocada es relativamente pequeña también, comparada con las de Los Altos y Wiwili. Se explica por la poca presencia de instituciones financieras, sobre todo de aquellas que prestan montos altos como son los comerciantes prestamistas y los bancos públicos. Es en Wiwili que el volumen de financiamiento es el más alto de todos los territorios estudiados, lo que se explica por la mayor presencia de sectores acomodados, productores de café.

Si entramos ahora a la distribución de la cartera por tipo de fuente en cada territorio (véase gráfico 2), podemos ver que los pesos relativos difieren de los resultados sobre peso relativo de

Gráfico 2 Peso relativo de la cartera colocada en 1995 por tipo de fuente de financiamiento

Fuente: Encuesta 1996. BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

usuarios (gráfico 1). En San José, por ejemplo, donde en cantidad de clientes los prestamistas individuales tiene poca representatividad (14% de usuarios de crédito), la cartera de éstos tiene un peso significativo (24% de la cartera). Por lo tanto, en San José, los prestamistas individuales prestan montos importantes, ya que muchos de ellos trabajan con los transportistas que prestan para comprar repuestos. Las organizaciones de desarrollo son aún menos significantes, considerando los volúmenes de cartera (8%) a pesar de que es una zona con alta presencia de este tipo de fuentes; en vez los comerciantes, como ya habíamos visto con el número de beneficiarios, tiene un 20% de la cartera colocada, por el financiamiento a la producción de café. Los bancos públicos solo llenan el 12% de la cartera y el banco local, el 20%.

En Nancimí, la cartera colocada se divide claramente entre los bancos públicos y el banco local (80% y 17% respectivamente). Las organizaciones de desarrollo y los comerciantes prestamistas (es una tienda campesina), solo contribuyen al 3% de la cartera para un 22% de la población. Definitivamente, es en Nancimí que el banco local de Nitlapán contribuye más al financiamiento del sector agropecuario de pequeños y medianos productores. En Los Altos, donde el banco local beneficia a un porcentaje alto de usuarios de crédito (32%), la cartera colocada solamente significa el 15% del total de la zona y son las numerosas organizaciones de desarrollo que contribuyen al 51% de la cartera total. Los comerciantes prestamistas también llenan una parte importante de la oferta de préstamos, con un 23% de la cartera. Los prestamistas no figuran en la cartera por lo que su peso es insignificante.

Finalmente, en Wiwilí, como era de esperar, son los bancos públicos los que tienen la cartera más grande de todas las fuentes, seguidos por los comerciantes prestamistas. El banco local, sólo representa un 7% de la cartera total en la muestra, a pesar de que tiene una cartera alta dentro de la red de bancos locales, debido a que las instituciones que prestan al sector cafetalero manejan grandes cantidades de dinero³⁵.

3.4. Conclusiones sobre la oferta de crédito

En las zonas rurales existe un gran número de fuentes de financiamiento diferentes, las cuales se pueden agrupar en cinco grandes categorías: los bancos comerciales - públicos y privados - (BP), las instituciones financieras no reguladas (IFNR), los organismos de desarrollo (OD), los prestamistas individuales (PI) y los comerciantes prestamistas (CP). Además, la población rural utiliza otras formas de financiarse en períodos de falta de liquidez, como son la mediería, la venta de futuro de la cosecha y la compra de productos al fiado. Mientras la compra al fiado es muy difundida en todos los territorios estudiados, la mediería es más practicada en zonas donde la diferenciación social es más grande (Wiwilí) y/o donde la tierra es más concentrada (Nancimí). Finalmente, la práctica de la venta de futuro es más común en zonas donde producen rubros de agroexportación, en este caso Wiwilí.

La tipología de fuentes de crédito fue elaborada en base a cuatro criterios como son: el grado de formalidad de la institución, el nivel de regulación por parte de las autoridades bancarias, el grado de especialización respectivamente diversificación de los servicios ofertados y por ende, la “pureza” del crédito (atado o no al intercambio de un bien). Cada tipo de fuente, además tiene condiciones de crédito diferentes; principalmente difieren en los rubros financiados, en los rangos de montos prestados, en los rangos de plazos, así como en las formas de pago y de desembolso (véase cuadro 12).

³⁵ Tasa de cambio: 1 US\$ = 7.5 C\$ (Banco Central de Nicaragua)

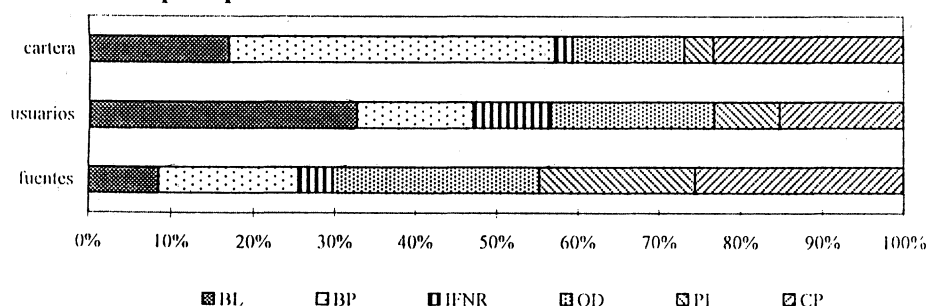
Cuadro 12 Resumen de las principales características de las fuentes de crédito (1995).

Fuente / Características	Banco local	B.Público / Privada	Instit. Finan. No Regulada	Organ. de Desarrollo	Prestamista Individual	Comerc. Prestamista
Rubros financiados	Comercio Agricultura Ganadería p. industria	Comercio Agricultura Ganadería	Comercio Agricultura Ganadería p. industria	Comercio Agricultura Ganadería p. industria	Gastos de emergencia	Insumos producción de café
Montos promedios (C\$)	3,750	16,280	1,360	3,028	2,414	38,940
Plazos promedios (meses)	8.4	16.3	5.3	6.2	2	5.7
Número de fuentes	4	8	2	12	9	12
Tasa de cobertura*	14%	6%	4%	8%	3%	6%

*(número de beneficiarios en la muestra) / (tamaño total de la muestra). Valores ponderados.
Fuente: Encuesta 1996 y entrevistas con instituciones.

El número respectivo de cada tipo de fuente en los territorios estudiados determina la estructura de los mercados financieros locales. De eso dependerá el acceso a crédito para la población local, el número de usuarios de crédito y los volúmenes de recursos prestados en los distintos territorios. A nivel consolidado de los cuatro territorios se puede ver que en las zonas rurales de Nicaragua, más del 80% de las unidades económicas que acceden a crédito, son clientes de fuentes “no convencionales” de crédito (no reguladas por la SIB) y menos del 20% de fuentes convencionales como son los bancos comerciales (véase gráfico 3). Dentro de la categoría de no convencionales, son los organismos de desarrollo y las instituciones financieras no reguladas que tienen la mayor clientela. Por lo tanto, en zonas donde estas últimas fuentes son menos representadas, por su difícil acceso vial y/o su lejanía de Managua (por ejemplo Wiwilí y Nancimí), se desprende que la gente tiene menos posibilidades de acceder a crédito. A pesar de que ya en 1995, la banca pública había disminuido sus volúmenes de crédito y que la banca privada no había servido a clientes del campo, este tipo de fuente proporcionaba el mayor volumen de crédito en las zonas rurales.

La estructura de los mercados financieros locales a la vez dependerá de varios factores como son: la población económicamente activa, las diferentes actividades económicas realizadas, la situación socioeconómica de la zona en un determinado momento y de la densidad poblacional. De hecho, todos estos son factores que influyen sobre la demanda de servicios financieros.

Gráfico 3 Comparación entre pesos relativos de fuentes, usuarios y cartera por tipo de fuente en 1995

Fuente: Encuesta 1996. BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

CAPITULO

4º

**Demanda
de Crédito**

En el capítulo anterior se caracterizaron los mercados financieros rurales, destacando la variedad de fuentes de financiamiento con políticas y fines muy diversos. En éste se analiza el lado de la demanda de servicios financieros por parte de las familias rurales. En un primer momento, se pretende conocer a los distintos tipos de unidades económicas que acceden a crédito y cuáles son las que acceden a que tipo de fuente. En segundo lugar, veremos que según la fuente, las unidades económicas hacen usos diferenciados de los créditos, ya sea porque ésta limita el uso a un rubro determinado o porque la unidad económica necesita el crédito para una afectación determinada.

Estaremos en capacidad de plantear algunas hipótesis sobre la contribución de cada fuente al desarrollo de la economía local, ya que unas fomentan la producción agrícola o el comercio, mientras otras contribuyen a la inversión y por ende a la capitalización de las familias. También se formularán algunas hipótesis sobre la segmentación de los mercados, tratando de entender la vinculación entre estructura del mercado financiero y tipología de los clientes que acceden a una u otra fuente.

4.1. Tipo de unidades económicas que acceden a crédito

Como hemos podido ver en la presentación de la tipología de la población (capítulo 2.1.), más de un tercio de la población son campesinos pobres y un poco menos de otro tercio son campesinos finqueros; el último tercio se compone casi igualitariamente de familias asalariadas, de microempresarios pobres y de finqueros. Finalmente, existe un pequeño sector de empresarios de comercio/servicio y de empresarios agropecuarios, estos últimos están todos ubicados en Wiwilí.

Si dividimos la muestra entre los usuarios y no usuarios de crédito en los cinco años estudiados, los pesos de los tipos de unidades económicas son diferenciados. (cuadro13) Los asalariados y los microempresarios pobres son pocos usuarios de crédito, ya sea porque no quieren endeudarse o porque no son sujetos de crédito, por no tener respaldo material. Dentro de los campesinos pobres, existe igual proporción de usuarios como de no usuarios. Probablemente en este sector, mayoritario en las zonas rurales, se siente más fuerte la falta de oferta de financiamiento. De hecho, el estudio no nos permite hacer afirmaciones acerca de la demanda potencial (insatisfecha) de crédito por parte de la población rural, ya que no se hicieron preguntas a los no usuarios de crédito del porqué no usaban crédito. Sin embargo, es muy probable, como se plantea generalmente en los estudios macroeconómicos realizados en Nicaragua, que exista actualmente una insuficiencia de recursos financieros dirigidos a la economía rural.

Cuadro 13 Usuarios y no usuarios de crédito según tipos de unidades económicas de 1991 a 1995*

Tipo de Unidad	Usuarios	%	No usuarios	%	Total	%
Asalariados	13	5.8%	16	21.9%	29	9.7%
Microempres. Pobres	12	5.3%	9	12.3%	21	7.0%
Campesinos pobres	91	40.2%	28	38.3%	119	39.8%
Campes. finqueros	72	31.9%	18	24.7%	90	30.2%
Finqueros	20	8.8%	1	1.4%	21	7.0%
Em. Com./servicio	9	4.0%	1	1.4%	10	3.3%
Emp. Agropecuarios	9	4.0%	0	0.0%	9	3.0%
Total	226	100.0%	73	100.0%	299	100.0%

* Muestra no ponderada (ver acápite 1.3.)

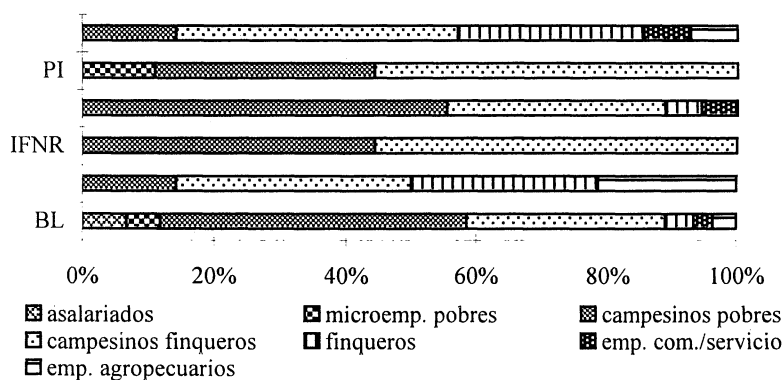
Fuente: Encuesta 1996

Dentro del sector de campesinos finqueros, hay proporcionalmente más usuarios que no usuarios. Probablemente es reconocido dentro de las nuevas instituciones financieras que es un sector con un fuerte potencial de desarrollo. Finalmente, los sectores más acomodados de finqueros y empresarios generalmente son usuarios de crédito porque generan mayores ingresos que los demás, por las actividades realizadas y/o porque tienen más garantías.

Dentro de los usuarios de crédito, el acceso a una u otra fuente es muy diferenciado (véase gráfico 4). Los sectores pobres del campo (microempresarios y campesinos pobres) acceden más fácilmente a fuentes no convencionales de financiamiento, como son las organizaciones de desarrollo y las instituciones financieras no reguladas (incluyendo a los bancos locales de Nitlapán) - considerando también que en número de usuarios son las más representativas (ver gráfico 1) porque estas instituciones priorizan a los sectores desatendidos por la banca pública y privada. Para estos sectores, los prestamistas individuales son importantes (representan casi el 50% de la clientela de prestamistas individuales) y probablemente en muchos casos, son su única fuente de financiamiento, para casos de emergencia pero también para sus actividades económicas, como veremos más adelante (acápito 4.2.). Algunos campesinos pobres obtienen préstamos de los bancos públicos o de los comerciantes prestamistas, pero son pocos casos en términos absolutos y todos ellos son de San José, ya que en esa zona los campesinos pobres representan más del 50% de la población.

De los campesinos finqueros, un 80% ha obtenido crédito en 1995 y están representados como usuarios de todas las fuentes de financiamiento con un porcentaje alto (30 a 55% de la clientela). En comparación con otros sectores, los campesinos finqueros tienen relativamente fácil acceso a crédito, dentro de las restricciones de oferta de fondos en el campo, ya que por un lado, tienen niveles de capital que les permite respaldar los préstamos y que por el otro lado, desarrollan actividades con algún grado de inserción en el mercado.

Gráfico 4 Usuarios de crédito según fuente y tipo de unidad económica en 1995



Fuente: Encuesta 1996. BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y EP: comerciante prestamista.

Para los sectores más acomodados del campo, como son los finqueros y empresarios, pareciera que el acceso a crédito es más selectivo. Ellos tienen un peso importante dentro de la clientela de los bancos públicos y los comerciantes prestamistas. De hecho, este tipo de fuente tiene fines de

lucro exclusivamente y busca como colocar sus fondos en clientes con capital y capacidad de pago. Es notable que la categoría de los bancos públicos y privados (más que todo representada por el BANADES) tenga sus clientes concentrados en el sector agropecuario, o sea que sigue con el eje rural exclusivamente. Los comerciantes prestamistas, sobre todo las empresas de café, prefieren seguramente trabajar con pocos clientes que puedan vender grandes cantidades de café, para bajar sus costos de transacción. Sin embargo tiene que complementar su clientela con unidades económicas más pequeñas porque representan el mayor peso de la población rural.

Los asalariados y los microempresarios son los “excluidos” del mercado financiero, ya que sólo aparecen como clientes de los bancos locales y de los prestamistas. Para estos sectores, más aún que para los campesinos pobres, la presencia de los bancos locales es una oportunidad para obtener fondos y invertirlos en la unidad económica. Los prestamistas representan más bien un recurso de ultima instancia. Pareciera que los bancos locales, en general son las fuentes a las cuales pueden acceder todos los tipos de unidades económicas, salvo restricciones de fondos. De hecho, los bancos locales buscan como impactar en el desarrollo local, beneficiando a aquellas unidades económicas que tienen mayor potencial económico, independientemente de su clase socioeconómica, al mismo tiempo que buscan diversificar la cartera en distintas actividades para disminuir los riesgos de morosidad.

4.2. Distintos usos de los créditos según fuente

Ahora que conocemos cuáles son los sectores económicos que acceden a las distintas fuentes de financiamiento en zonas rurales, nos interesamos a los usos³⁶ de los créditos en 1995, según la fuente a la cual accedieron las distintas unidades económicas encuestadas³⁷. Así veremos, por un lado, cuáles fuentes son más propicias para impulsar la inversión en el campo y cuáles, por el otro lado, son más adecuadas para la producción agrícola y el comercio. También nos ayudará a entender el nivel de segmentación de los mercados financieros, en cuanto a actividades financiadas y a reafirmar la información obtenida por las fuentes de financiamiento. De hecho, hemos visto que no todas las fuentes financian todos los sectores socioeconómicos y por lo tanto, no todas las fuentes financian a todas las actividades económicas. Además, la tipología de las fuentes de financiamiento demuestra que hay fuentes que sólo dan crédito de forma atada a un producto, entonces los que acceden a este tipo de fuentes (comerciantes prestamistas, algunas organizaciones de desarrollo) forzosamente sólo pueden usar el crédito en un rubro bien determinado.

Según los usos declarados por la población encuestada (cuadro 14), resulta que aproximadamente la mitad de las unidades económicas, utiliza el crédito exclusivamente para la producción agrícola (insumos, mano de obra, servicios agrícolas). Los beneficiarios de las organizaciones de desarrollo y de las instituciones financieras no reguladas son los que usan la mayor parte de los préstamos en producción agrícola. Estas instituciones, a excepción de los bancos locales, todavía tienen un financiamiento muy dirigido hacia actividades agrícolas y muchas veces no tienen una

³⁶ Se trata de los usos declarados por los encuestados.

³⁷ Para conocer sobre los usos de los préstamos, se preguntó a los encuestados para que les sirvió cada crédito, con respuestas clasificadas en 12 grupos (1. Insumos; 2. Capital de trabajo; 3. Mano de obra; 4. Mejoras a la casa; 5. Pago de servicios; 6. Consumo familiar; 7. Gastos médicos; 8. Prestó a otros; 9. Pagó deudas; 10. Inversión en capital fijo; 11. Compró ganado; 12. Aportaciones). Para facilitar el análisis y tener mayor representatividad de cada caso, juntamos esas doce opciones en cuatro categorías de uso del crédito: el uso para la producción agrícola (insumos, mano de obra, pago de servicios), el uso para el comercio (capital de trabajo), el uso combinado para producción agrícola y comercio y el uso para la inversión (mejoras a la casa, capital fijo, compra de ganado). Los usos en consumo (consumo familiar, gastos médicos, pago de deudas) no se registraron en una categoría aparte, ya que casi todas las unidades económicas usaron una parte de sus créditos en consumo y que casi nadie solo usó el crédito en consumo (3% de los usuarios en 1995). La compra de aportaciones y el prestar a otros, igual como el consumo siempre venía combinado con otro tipo de uso y no se consideró como inversión en capital fijo. De hecho, únicamente los usuarios de los bancos locales declararon haber usado parte del préstamo para comprar la aportación social (12% de los créditos de BL).

estrategia global de financiamiento por ser limitado en recursos o en objetivos (género, transferencia tecnológica, agricultura sostenible, etc.). Sin embargo, existen algunas organizaciones de desarrollo, con más recursos y una política menos dirigida que permiten el financiamiento de inversiones y de actividades comerciales.

**Cuadro 14 Uso del crédito por tipo de fuente de crédito en 1995
(número de préstamos)***

Fuente	Producción agrícola	Comercio	Agricultura + comercio	Inversión fija + otros	Total
BL	61	22	13	38	134
% Usos	45.5%	16.4%	9.7%	28.4%	100.0%
BP	6	0	1	7	14
% Usos	42.9%	-	7.1%	50.0%	100.0%
IFNR	9	0	0	0	9
% Usos	100.0%	-	-	-	100.0%
OD	12	2	1	2	17
% Usos	70.6%	11.7%	5.9%	11.8%	100.0%
PI	3	4	1	1	9
% Usos	33.3%	44.5%	11.1%	11.1%	100.0%
CP	7	3	1	1	12
% Usos	58.4%	25.0%	8.3%	8.3%	100.0%

* Muestra no ponderada

Fuente: Encuesta 1996

BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

El comportamiento de los usos de créditos de bancos locales demuestra que, a pesar de que los usuarios tengan la opción de usar los fondos en otros rubros que los agrícolas - por la misma estrategia de diversificación implementada por la red de bancos de Nítlapán y por la relativa libertad en cuanto al uso - todavía el crédito sirve principalmente para impulsar el ciclo productivo agrícola de las unidades económicas (compra de insumos, mano de obra, pago de servicios de preparación y cuidado de parcelas). De hecho, aproximadamente el 46% de los préstamos entregados por los BL en 1995 sirvieron para la producción agrícola exclusivamente y un 10% para agricultura y comercio combinado.

Los comerciantes prestamistas financian a rubros bien específicos, como el café en Wiwilí, o dan préstamos en especie, mayoritariamente, insumos. Por lo tanto, la mayoría de sus préstamos se usan para actividades agrícolas (58%), pero también en comercio (25%), ya que las empresas exportadoras de café prestan montos importantes a comerciantes para acopiar café. También es muy probable que los préstamos en insumos de parte de las distribuidoras sean usados por los clientes para recomercializarlos en parte o en total³⁸.

Los préstamos que menos se usan en actividades agrícolas son los de prestamistas individuales (33%). Obviamente estos préstamos se utilizan proporcionalmente más en actividades comerciales, (compra de mercadería). Por su forma de operar, los usureros se ubican muchas veces en los mercados urbanos y prestan a las personas que tienen tramos, lo que explicaría este mayor uso en comercio. Se esperaría también que hubiera una proporción importante de créditos de PI destinados a gastos de consumo (gastos médicos sobre todo) pero ninguno de los nueve préstamos de PI en la muestra fue utilizado únicamente en consumo. Esto podría tener tres explicaciones que pueden ser combinadas: 1. Los fondos que las familias consiguen de prestamistas para gastos de emer-

³⁸ Por ejemplo, CISA Agro en Jinotepe declaró haber dado algunos préstamos de insumos, a corto plazo, a revendedores.

³⁹ Dauner I., Gómez L., Ruiz A., (1998)

gencia no son considerados como préstamos y, por lo tanto, no aparecen en la encuesta; 2. Las familias solo contratan préstamos para usarlos en actividades productivas o comerciales y que de éstos, guardan una parte para gastos de emergencia (aproximadamente 27% de los préstamos de 1995 fueron usados en gastos de consumo familiar, junto con uno de los tres usos comercio, agricultura o inversión); 3. Siempre mantienen reservas en efectivo o en especie para gastos de emergencia. De hecho, de 236 créditos otorgados en 1995, solo un 5% fue utilizado para gastos médicos en combinación con otros usos.

En cuanto a los usos combinados en agricultura y comercio, sería de esperar que las fuentes de financiamiento que dan crédito “puro” y que son especializadas en dar crédito, como los bancos públicos, los bancos locales y los prestamistas individuales, permitan un uso más diversificado de los préstamos, los primeros (bancos privados o públicos) por buscar cómo financiar a las actividades más rentables de cualquier tipo, los segundos (banco local), por buscar el mejor desarrollo e incluir a todos los sectores socioeconómicos y los últimos (prestamista individual), por basar el otorgamiento de crédito en relaciones personales, más que en el uso de este. El factor que podría afectar los usos de los créditos y que diferencia a estos tres tipos de fuentes en este aspecto, es la supervisión en la asignación del dinero prestado, que va del menos estricto por parte de los prestamistas a lo más estricto por parte de los bancos públicos.

Los datos demuestran que son los clientes de los bancos locales y de los prestamistas individuales los que más hacen usos combinados agricultura/comercio, con 10% y 11% respectivamente (véase cuadro 14). Este comportamiento probablemente se debe también, a que las familias del campo hayan tenido que diversificar sus actividades económicas para adaptarse a la difícil situación económica del sector agropecuario y del país en general.

En la evaluación de impacto del crédito realizada por Nitlapán³⁹, se ha demostrado que a plazo más largo y monto más alto, se genera más inversión en la unidad económica. En el capítulo anterior, hemos visto que son los bancos públicos y los comerciantes prestamistas, principalmente las empresas exportadoras de café, que otorgan los montos más altos, con niveles superiores a los 10,000C\$. En los plazos, sin embargo, son los bancos públicos (5 a 60 meses), seguidos de los bancos locales (1 a 22 meses) que dan los plazos más largos.

De hecho, los resultados de la encuesta demuestran que son los bancos comerciales y los bancos locales los que más contribuyen a la inversión, ya que el 50% y el 28% respectivamente de los préstamos de estas instituciones están utilizados en inversión (cuadro 15). Probablemente, aumentando los plazos y los montos, los bancos locales lograrían aumentar todavía los niveles de inversión de las unidades económicas; muchas inversiones, como por ejemplo las inversiones en hato y en plantación de cultivos, tienen un período largo (más de dos años) hasta producir un ingreso. Es de mencionar también que las familias que acceden a crédito para inversión, raras veces lo usan exclusivamente para eso, sino que más bien lo combinan con uso en producción y/o comercio, para asegurar el ingreso a corto plazo y así poder pagar las cuotas del préstamo.

Los créditos de comerciantes prestamistas, a pesar de tener montos altos, se usan relativamente poco en inversión, por un lado, porque son de muy corto plazo y por el otro, porque son créditos atados a productos. En el caso de los prestamistas individuales el poco uso en inversión se debe seguramente a los plazos cortos, los montos pequeños y también los intereses altos. Los créditos de organizaciones de desarrollo tampoco se usan mucho en inversión también por varias razones como son los plazos cortos, montos pequeños, políticas dirigidas, etc.

Cuadro 15 Prestamos usados en inversión de capital fijo y compra de ganado

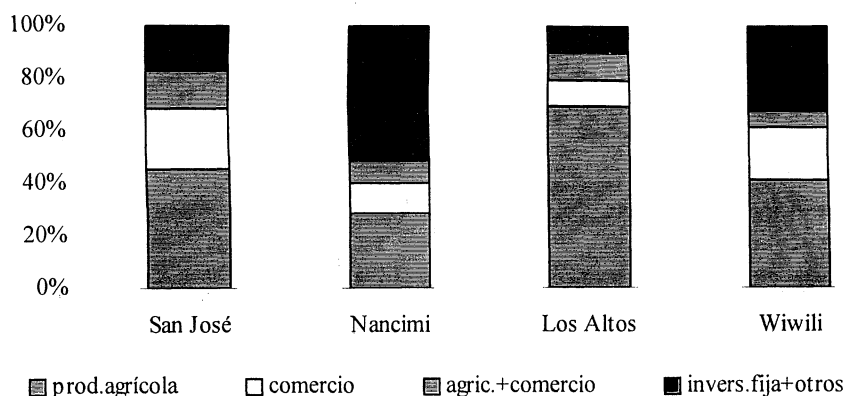
Tipo de inversión	BL	BP	IFNR	OD	PI	CP
Capital fijo	8.6%	22.0%	0.0%	11.1%	20.0%	0.0%
Ganado	12.3%	38.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Mejoras casa	6.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%

Fuente: Encuesta 1996. BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

Considerando los volúmenes de operaciones de cada tipo de fuente (número de beneficiarios y cartera colocada), son los bancos comerciales y los bancos locales de Nitlapán los que más contribuyen a la capitalización en las zonas rurales estudiadas, ya que juntas representan casi el 50% de los usuarios de crédito y un poco menos de 60% de la cartera total colocada en 1995. (véase gráfico 5)

Dentro de las inversiones realizadas con créditos de los bancos públicos y los bancos locales, la mayor parte está destinada a la compra de ganado y la otra, a la compra de capital fijo, como tierra, plantaciones, maquinaria, edificios, bueyes, carreta, etc. (cuadro 15) Es necesario precisar sin embargo, que dentro de la compra de ganado, se considera tanto la que está destinada al comercio (novillos), como la que está destinada al aumento del hato (vientres); solamente la última representa realmente una inversión en terminos económicos. Las inversiones en mejoras de casa son pocas (10 prestamos solamente); sin embargo 9 de éstas fueron realizadas con préstamos de los bancos locales, lo que demuestra una vez más, que la utilización de sus créditos es más flexible y diversificada que en las otras fuentes.

Ciertamente, los usos de los préstamos dependen directamente de las condiciones y las políticas de las fuentes de financiamiento, pero también de las estructuras en las economías locales. Esto se refleja en los resultados de los usos comparados de los créditos de bancos locales por territorio⁴⁰ (véase gráfico 5).

Gráfico 5 Usos de los créditos de los bancos locales por territorio en 1995

Fuente: Encuesta 1996.

⁴⁰ Se escogieron a los Bancos Locales, en vez de todas las fuentes, para tener una mayor representatividad de los casos, iguales características de la fuente y evitar un sesgo de los resultados.

Los territorios donde los créditos se utilizan relativamente más en producción agrícola son San José y Los Altos. En estas zonas, hay un mayor porcentaje de campesinos pobres, los cuales usan casi la totalidad de los préstamos en agricultura⁴¹. La inversión en estas zonas es poca; la mayoría de los usos en inversiones fueron para comprar ganado y de hecho, ni Los Altos ni San José son zonas ganaderas. En San José, la proporción de usos en comercio y comercio combinado con agricultura es relativamente alta en comparación con el promedio; en esta zona, la proporción de personas que se dedican a actividades de pequeña industria (artesanía, procesamiento) y comercio es más alta que en otras partes, por la cercanía de grandes mercados como Masaya y Managua. También juega un rol importante la comercialización del café producido en la zona.

En Wiwilí y en Nancimí es que se realizan gran parte de las inversiones con los créditos. En Nancimí, el comercio de ganado es una actividad importante del sector rural y por lo tanto, los créditos del banco local, que es casi la única fuente de liquidez de las unidades económicas, se usan mucho en compra de ganado. En Wiwilí también, el ganado juega un rol importante en la generación de ingresos; además, muchas unidades económicas tienen posibilidades de invertir, por producir un rubro rentable como es el café. Ahí, el uso de créditos en comercio es importante también, por un lado, por el rubro café y por el otro, por la presencia de muchas pulperías y distribuidoras que funcionan de intermediarios entre los productores de la zona y los mercados de Jinotega, Matagalpa y Managua.

4.3. Conclusiones sobre la demanda de crédito

Los sectores más pobres de la población son menos usuarios de crédito que los demás sectores. Los datos no permiten afirmar que los pobres tienen menos acceso a crédito y que por lo tanto, tienen una demanda insatisfecha mayor que los sectores acomodados; solamente nos dicen que en términos relativos, los campesinos pobres, los asalariados y los microempresarios pobres son menos usuarios de crédito que los otros tipos de unidades económicas; en términos absolutos son más, ya que representan la mayoría de la población.

La clientela de los distintos tipos de fuentes de crédito es diferenciada. Unas fuentes son muy selectivas, en el sentido que sólo tienen clientes de cierta categoría, y otras menos. Así, las instituciones financieras no reguladas, a excepción de los bancos locales, y los organismos de desarrollo, se concentran en los sectores de campesinos pobres y campesinos finqueros. En vez otras fuentes, caso de los bancos comerciales, de los comerciantes prestamistas y de los bancos locales, tienen en su clientela todo tipo de unidades económicas. Es de destacar que los bancos locales son los menos “discriminatorio” de todas las fuentes ya que dan crédito a todos los tipos de unidades económicas encontrados en la muestra.

Los usos que hacen los pobladores rurales con los créditos se dividen en cuatro categorías: en producción agrícola, en comercio, en agricultura combinados con comercio y en inversión fija combinada con otro uso. Estos usos varían según los tipos de fuentes, aunque en todo caso, la población rural, por lógica, suele usar mayoritariamente los créditos para la producción agrícola. Los bancos comerciales prestan casi exclusivamente para agricultura y para inversión, mientras las instituciones financieras no reguladas prestan solamente para agricultura. Las demás fuentes, sobre todo los bancos locales, permiten un uso más diversificado de sus créditos.

Los bancos comerciales y los bancos locales son las fuentes que más contribuyen a la capitalización de las unidades económicas rurales, ya que tienen los porcentajes más altos de usos de

⁴¹ Ver Dauner I., Gómez L., Ruiz A., (1998): capítulo 4.

créditos en inversión de capital fijo (incluye ganado y casa), con 50% y 28% respectivamente. De hecho, los usos de los créditos en inversión dependen seguramente de los plazos y montos otorgados, condiciones que son las más favorables en los dos tipos de instituciones mencionados.

Finalmente, hemos observado que los usos de los créditos por fuente dependen de las actividades económicas realizadas por la clientela, lo que demostramos para el caso de los bancos locales. En zonas ganaderas, los créditos se usan más para la compra de ganado; en zonas de mucho comercio habrá más crédito para este rubro, etc.

CAPITULO

5º

**Costos
de los Servicios
Financieros**

Cuando se realiza una transacción crediticia entre dos sujetos, ambos incurren en diferentes gastos, ya sea monetarios o no monetarios, fuera de lo que es la tasa de interés. El acreedor, además de los gastos que resultan de prestar el dinero (costos de abogado, costos de negociación, costos administrativos, costos de supervisión, etc.), incurre en gastos para conseguir los recursos que va a prestar (negociación, transferencia de fondos, administración, etc.). Por lo tanto, el precio que el acreedor cobra al deudor equivale al costo de oportunidad del dinero prestado, más todos los otros costos mencionados. Este precio se refleja para el deudor en la tasa de interés del crédito y, en muchos casos, en comisiones para gastos administrativos y/o legales. Sin embargo, el deudor a su vez incurre en costos adicionales ligados a la tramitación del crédito (tiempo perdido en negociaciones y tramites, transporte, etc.).

En este capítulo se trata de evaluar las razones por las cuales existen tasas de interés diferenciadas entre los distintos tipos de fuentes de financiamiento de la población rural. En un mercado de competencia perfecta, las tasas de interés cobradas a los usuarios de crédito deberían ser iguales o casi iguales, correspondiendo al nivel de equilibrio entre la oferta y la demanda. Los márgenes de ganancia para los acreedores estarían entonces ligados a la eficiencia de su administración. Pero la situación es tal que algunas fuentes cobran menos del 2% mensual, mientras que otras cobran 20% o más.

5.1. Componentes de la tasa de interés

La tasa de interés nominal que la institución crediticia cobra a su clientela debe cubrir el costo de oportunidad del capital prestado, los costos de administración del crédito y la prima de riesgo. En el caso de los comerciantes prestamistas, que el crédito está interrelacionado con un contrato de compraventa, el precio del bien entra en la tasa de interés, como margen de comercialización implícito.

Origen y costo de los fondos intermediados

Las instituciones financieras entrevistadas acuden a varias fuentes para conseguir fondos. Existen también conexiones entre algunos de los cinco tipos de fuentes identificados. Es difícil entonces decir con exactitud cuál es el costo de oportunidad de cada una de las instituciones estudiadas.

Se dice que los bancos públicos y privados tienen un *spread* (diferencia entre tasa activa y tasa pasiva) relativamente grande en comparación con el promedio internacional, pero que al mismo tiempo, tienen altos costos de administración relativos, por tener carteras de crédito pequeñas. Los BP consiguen sus fondos en forma de préstamos de largo plazo y tasas concesionales de instituciones financieras internacionales tal como el BID y el BCIE, a través del FNI. También gran parte de su cartera proviene de depósitos del público. En algunos casos, los bancos comerciales sirven de ventanilla para intermediar fondos de la cooperación internacional, en particular en zonas donde no existen IFNR. El Banco Central de Nicaragua presta a los bancos comerciales, ya sea públicos o privados, con un plazo máximo de tres meses y sirve más bien de “prestamista de última instancia”.

Las IFNR tienen el doble propósito de redistribuir los recursos locales en forma de ahorro y aportaciones (que todavía tiene niveles bajos) e intermediar recursos de instituciones financieras y agencias de cooperación externa que no tienen ventanillas a nivel local o que no tienen capacidad administrativa para otorgar crédito. Por ejemplo COODEPAGRO, una IFNR de Jinotepe, intermedia recursos de otra IFNR (CARUNA), de comerciantes prestamistas (una distribuidora y un exportador de café) y de una organización de desarrollo europea. También tiene préstamos de

bancos públicos y privados. Esta combinación entre recursos a tasas de mercado y recursos a tasas concesionales, permite que la mayoría de esas instituciones ofrezcan tasas de interés más atractivas que los bancos privados o públicos.

Los organismos de desarrollo consiguen sus recursos casi exclusivamente de agencias de cooperación bilateral, estatales o privadas, directamente o a través del gobierno nicaragüense. También en algunos casos excepcionales, los organismos de desarrollo captan recursos locales a través del ahorro forzado⁴². La obtención de recursos a tasas de interés reales de entre 0% y 18% anual permite que este tipo de fuentes de financiamiento sean las más baratas para los beneficiarios.

Los prestamistas individuales trabajan con recursos propios, ya que la misma actividad de prestar les genera las ganancias necesarias para crecer. El capital para iniciar el negocio lo tienen de alguna actividad que hacían anteriormente o de ahorros acumulados. En algunos casos son los cambistas en los mercados los que prestan dinero a los comerciantes. El costo de oportunidad de los prestamistas corresponde a la utilidad que se generaría con otra actividad igualmente rentable, en este caso podría ser el depósito de su capital en una cuenta de ahorro.

Los comerciantes prestamistas tienen también varias fuentes para sus recursos. Los exportadores de café consiguen préstamos de bancos públicos o privados nacionales y/o extranjeros. En Wiwilí, los comerciantes de café que trabajan a nivel local obtienen préstamos de las empresas exportadoras de café, tanto para prefinanciar a productores como para acopiar el producto en el período de cosecha. Las distribuidoras que venden al fiado, compran la mercadería al fiado también, directamente de las empresas importadoras o de comerciantes mayoristas en Managua. Estas empresas o estos mayoristas no les cobran diferencias de precio entre compra al contado y compra al fiado, siempre y cuando las distribuidoras paguen dentro del plazo, generalmente de dos semanas. Por ende, las tiendas campesinas reciben préstamos concesionales de agencias de cooperación, intermediados por cooperativas departamentales.

Prima de riesgo

La prima de riesgo es la probabilidad que tiene el acreedor de no reembolsar su dinero; tiene una componente intencional y una componente no intencional. Lo intencional varía de deudor en deudor y lo no intencional se debe, por un lado, a la inseguridad climática, la que varía de una zona a otra, y por el otro lado, a inestabilidades políticas y/o económicas.

Las garantías que las instituciones financieras piden a sus deudores sirven para reducir la prima de riesgo. Además, la mayoría de las fuentes cobran los gastos legales a sus clientes cuando tienen que acudir a medidas de embargo. Algunas instituciones cobran una tasa moratoria a los clientes que pagan sus deudas con atraso, por un lado, para cubrir las pérdidas que conlleva el atraso en los compromisos de pago y, por el otro lado, para reducir el riesgo de no pago.

En teoría, la prima de riesgo justificaría porqué los prestamistas individuales que trabajan sin garantías cobran tasas de interés tan altas; sin embargo, no es esa la única explicación, por lo que algunos PI cobran tasas altas a pesar de que exijan garantías legales. Además, los usureros tienen tasas de mora casi nulas, según ellos.

⁴² Los organismos de desarrollo y las instituciones financieras no reguladas están dejando de captar ahorro por razones legales. Únicamente las cooperativas de ahorro y crédito están autorizadas en hacerlo.

En realidad, son las OD y las IFNR las que tienen las primas de riesgo las más altas, ya que financian a sectores de altos riesgos, y que en la mayoría de los casos las garantías que piden son simbólicas. Sin embargo, recuperan las pérdidas debidas al atraso moratorio con multas por mora, en la mayoría de los casos.

La mora refleja la probabilidad de pérdida de los fondos prestados, o sea justamente la prima de riesgo. La mora es más alta para las OD (de hasta 80% en el momento de las entrevistas) y la más baja para los prestamistas individuales (casi 0%). Entre los comerciantes prestamistas existen grandes diferencias, dependiendo de si tienen o no garantías.

Hemos visto por lo tanto, que algunas fuentes recuperan la mora cobrando una tasa de interés más alta, mientras que otras cobran multas por mora (tasa moratoria). De hecho, una combinación de los dos métodos es recomendable, para no castigar demasiado a los buenos pagadores ni tampoco a los que caen en mora porque tienen serios problemas de liquidez al momento de abonar el crédito.

Costos de administración

Los costos administrativos se dividen entre costos administrativos de corto plazo, ligados a la gestión del crédito (papelería, salarios, gastos de abogado, etc.), y los costos administrativos de largo plazo, los cuales tienen que ver con el proceso de búsqueda de información sobre el deudor.

Se supone que los bancos públicos y privados tienen costos administrativos altos en comparación con las demás fuentes de crédito; los de corto plazo (personal, papelería, gastos legales), en parte se les cobra al deudor. En realidad, estos costos varían según el tamaño, la experiencia y la ubicación del banco. También en el largo plazo, los gastos administrativos son altos, no tanto por el proceso de búsqueda de información, sino más bien por la constante supervisión del deudor. De hecho, los bancos comerciales se basan en criterios preestablecidos para seleccionar a sus beneficiarios, piden documentos de respaldo, que más bien representan un costo alto para el cliente.

Los bancos locales también tienen gastos administrativos altos, tanto los de corto plazo, como los de largo plazo. Además, no se les cobra nada adicional a los clientes para gastos administrativos (se incluye en la tasa de interés). El sistema de selección de socios, análisis de solicitudes, recolección de información sobre el sujeto de crédito es muy tardado y por lo tanto tiene un costo alto en tiempo. También la infraestructura de los bancos locales es cara, ya que tienen que pagar parte de las inversiones. Las demás instituciones financieras no reguladas, al igual que los bancos locales, tienen costos altos de corto y de largo plazo, los cuales no siempre se les cobra a los usuarios.

Los organismos de desarrollo, en muchos casos, tienen gastos subsidiados por los financiadores y tienen pocos o ningún asalariado sino más bien personal voluntario y, por lo tanto, sus costos de administración son bajos. En cuanto a los costos de largo plazo para buscar información sobre los beneficiarios también son bajos, ya que en la mayoría de los casos, el crédito sólo es una actividad más de un proyecto que ya tiene sus beneficiarios.

Los prestamistas individuales son probablemente los que tienen menos costos administrativos de corto plazo; trabajan solos, no gastan en papelería y operan sin ninguna infraestructura material. Sin embargo, los costos de largo plazo son altos porque gastan mucho tiempo en conocer a los clientes y las actividades que realizan y, una vez que se ha realizado el desembolso están en constante actividad de seguimiento y de cobro.

El tipo comerciante prestamista es el más heterogéneo en cuanto a costos administrativos, ya que son muy diferentes para las distribuidoras que para los comerciantes/exportadores de café. Los costos administrativos se balancean entre los de corto y los de largo plazo, según el nivel de formalidad que tienen. Si son empresas exportadoras de café, tienen altos costos de corto plazo ligados a papelería, salarios, gastos legales, pero bajos costos de largo plazo, ya que tienen criterios de selección predefinidos. En muchos casos, los exportadores de café bajan aún los gastos de largo plazo, intermediando los recursos a través de comerciantes locales quienes conocen mejor a los productores.

Márgenes de comercialización

La información por parte de los comerciantes de café y de las distribuidoras sobre márgenes de comercialización, es difícil de obtener. De hecho, éstos dicen no cobrar ninguna diferencia de precio. Sin embargo, al comparar los datos de la encuesta sobre precios unitarios promedios del café entre los que tienen crédito de un comerciante prestamista y los que no, se obtiene una diferencia de 15% en Wiwilí y de 10% en San José de Masatepe.

Hay que tomar estos datos con mucho cuidado, ya que los precios varían mucho de productor en productor y de mes en mes. En Wiwilí, los precios varían entre 250C\$ y 500C\$, para los que tienen préstamos de algún comerciante prestamista, y entre 200C\$ y 680C\$, para los que no tienen préstamos de los comerciantes prestamistas. En San José, los precios varían entre 211C\$ y 260C\$ para los que tienen crédito de un comerciante prestamista y entre 110C\$ y 500C\$ para los que no tienen crédito de los comerciantes prestamistas.

Es importante mencionar que tanto en Wiwilí como en San José, la mayoría de los productores de café tienen crédito de alguna fuente; en total son 18 de 64 que no han tenido crédito de ninguna fuente en 1995. Las fuentes más usadas por los cafetaleros son los bancos públicos o privados, las instituciones financieras no reguladas (incluyendo a los bancos locales) y los comerciantes prestamistas.

5.2. Costos del crédito para los usuarios

Tasas de interés

Para poder comparar las tasas de interés promedio de la clientela respectiva de los cinco tipos de fuentes de financiamiento, las tasas se expresan en valor mensual nominal (incluye el mantenimiento de valor del 1% mensual en 1995, según datos del Banco Central) y se calcula el promedio aritmético de todos los préstamos otorgados en 1995 por cada tipo de fuente.

Las tasas de interés efectivas reflejan el costo monetario efectivo del crédito, o sea que incluye comisiones, gastos legales, ahorros forzados y aportaciones que tiene que pagar el cliente cuando contrata un préstamo (véase el anexo 4 para el método de cálculo de la tasa de interés efectiva).

Notamos tanto en la encuesta como en las entrevistas con las fuentes de financiamiento, que en muchos casos se cobran tasas de interés diferenciadas según las actividades financiadas. Generalmente, cuando una fuente financia tanto a rubros agropecuarios como a actividades de comercio/pequeña industria, se manejan dos tasas de interés por sector con un punto de por ciento de diferencia en la tasa de interés mensual, como es el caso de todos los bancos privados o públicos, de las instituciones financieras no reguladas, de los bancos locales y de algunos organismos de desarrollo. Se supone que el deudor puede pagar una tasa de interés más alta cuando desarrolla una actividad comercial, por ser una actividad muy rentable y de mucha rotación de liquidez.

La tasa de interés efectiva es más alta que la tasa de interés nominal porque incluye a los gastos monetarios que las fuentes cobran sobre el préstamo, además de los intereses y del mantenimiento de valor. Solamente en el caso de los prestamistas individuales, no hay gastos adicionales.

Los bancos públicos o privados cobran 1% a 2% de comisión sobre el monto prestado, independientemente del monto y del plazo, para gastos de gestión del crédito. Adicionalmente piden un monto de entre 0.05% y 2.7% del préstamo para gastos legales, dependiendo del tipo de garantía que se pida.

Las instituciones financieras no reguladas que encontramos en la muestra también piden gastos monetarios adicionales a sus beneficiarios. Por ejemplo, una institución financiera no regulada de San José de Masatepe pide una aportación de 20 dólares como requisito para ser socio de la cooperativa y aportaciones adicionales de 3% por cada desembolso, los cuales son recuperables al salir de la cooperativa. Sin embargo, los contabilizamos como si no fueran recuperables, por lo que realmente no lo son dentro del plazo del préstamo. En 1995 los bancos locales cobraban a cada usuario el 7% del monto otorgado y se lo devolvían al salirse de la organización. La otra institución financiera no regulada, ubicada en el territorio de Los Altos, solamente cobra una comisión del 1% sobre el monto prestado.

Los organismos de desarrollo cobran comisiones de hasta 2% del préstamo, en algunos casos, o aportaciones y/o ahorro forzado, en otros casos. Raras veces no le exigen ningún gasto al beneficiario.

En el caso de los comerciantes prestamistas, los costos varían de subcategoría en subcategoría. Algunas empresas exportadoras de café cobran al cliente los gastos de abogado (0.25% a 0.5% del monto prestado) cuando se establece una garantía hipotecaria; otras no cobran nada más que los intereses. Las distribuidoras no cobran ninguna comisión, dentro del plazo establecido; sin embargo en caso de mora, se le suben los intereses a los clientes. En cuanto a las tiendas campesinas,

Cuadro 16 Tasa de interés nominal y efectiva por tipo de fuente (% por mes)*

	BP	BL	IFNR	OD	PI	CP
Tasa nominal						
Promedio	2.54	3.19	2.41	1.96	6.70	2.78
Mínimo	2.08	2.11	2.17	1.50	0.00	1.33
Máximo	3.50	6.00	3.50	2.30	20.00	9.67
Err. Estand.	0.07	0.07	0.10	0.09	2.33	0.58
Tasa efectiva						
Promedio	2.61	3.42	2.59	2.08	6.70	2.81
Mínimo	2.13	2.27	2.25	1.50	0.00	1.33
Máximo	3.54	6.45	3.54	2.57	20.00	9.67
Err. Estand.	0.08	0.08	0.11	0.13	2.33	0.58

* Para la explicación de las variables véase "Variables descriptivas" en el acápite 1.4

Fuente: Encuesta 1996 y entrevistas con instituciones.

BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

existen diferencias significativas en las comisiones; algunas pueden cobrar hasta 2%, mientras que otras no cobran nada, aunque en todos los casos se les obliga a los socios comprar una aportación inicial.

Se observa en el cuadro 16 que los bancos locales cobran las tasas de interés más altas en términos nominales y efectivos, después de los prestamistas individuales. De hecho, ya se ha visto en la parte 5.1. que los bancos locales tienen al mismo tiempo gastos administrativos altos, de corto como de largo plazo, y una prima de riesgo alta, mientras otras fuentes pueden equilibrar mejor entre gastos administrativos y primas de riesgo. Sin embargo, a nivel de territorios, los bancos locales no siempre son los más caros, como se puede observar comparando los datos en el cuadro 17. Los bancos locales tienen tasas de interés efectivas más bajas que el promedio de las otras fuentes en San José y en Los Altos.

**Cuadro 17 Tasa de interés efectiva por territorio
(% por mes)***

	San José	Nancimí	Los Altos	Wiwilí
Todas las fuentes excepto los bancos locales				
Promedio	3.63	2.58	3.41	2.94
Mínimo	0.00	2.57	1.33	0.00
Máximo	20.00	2.59	17.00	10.00
Err. Estand.	0.94	0.01	1.15	0.43
Sólo los bancos locales				
Promedio	3.33	3.21	3.30	3.84
Mínimo	2.54	3.00	3.23	2.27
Máximo	4.30	3.23	3.76	6.45
Err. Estand.	0.17	0.03	0.05	0.37

* Véase comentario en el cuadro 16

Fuente: Encuesta 1996 y bancos locales.

En Wiwilí, la tasa de interés del banco local es relativamente alta en comparación con los bancos locales de los otros territorios, debido a altos costos administrativos que genera la supervisión de beneficiarios en un territorio tan extenso y mal comunicado.

Para las demás fuentes de crédito existen grandes diferencias entre territorios en las tasas de interés efectivas promedias, ligadas a las respectivas estructuras de los mercados financieros locales.

En San José y Los Altos, las tasas de los prestamistas independientes y los comerciantes prestamistas, particularmente las distribuidoras, son altas y tienen mucho peso en el dato promedio, como se puede ver en los errores estándares. En Wiwilí, al contrario, los prestamistas independientes no tienen tanta influencia, por lo que muchos de estos son familiares o vecinos de los usuarios y no cobran tasas tan altas como en otros lugares. Además, en esa zona, los bancos públicos o privados dan relativamente más préstamos que en las otras zonas con tasas bajas. De hecho, los préstamos en Wiwilí son de largo plazo y resulta que existe una correlación negativa entre tasa de interés efectiva y plazo, o sea a plazo más largo, tasa de interés más baja.

Tipo de tasa de interés (flat o sobre saldo)

Los bancos públicos y privados todos calculan los intereses sobre saldo. Las instituciones financieras no reguladas en la muestra cobran todas flat. En los organismos de desarrollo se encuentra de los dos tipos de intereses, flat y sobre saldo. Los bancos locales todos calculan los intereses sobre saldo. Los prestamistas independientes cobran todos flat y los comerciantes prestamistas cobran sobre saldo por la mayoría.

Costos de transacción no monetarios

Los resultados promedios sobre costos de transacción no monetarios⁴³ se sacaron sobre toda la muestra de 1991 a 1995 para tener mayor representatividad en los resultados. Se supone que estos costos no hayan cambiado tanto entre 91 y 95.

Cuadro 18 Tiempo de espera entre solicitud y desembolso y tiempo gastado en gestionar el crédito por tipo de fuente (número de días)*

	BP	BL	IFNR	OD	PI	CP
Tiempo de espera						
Promedio	43.11	29.09	13.83	22.36	0.50	45.00
Mínimo	8.00	1.00	5.00	8.0	0.00	1.00
Máximo	180.00	120.00	60.00	60.00	1.00	365.00
Err. Estand.	10.72	2.39	4.40	4.50	0.22	26.08
Tiempo de gestión						
Promedio	4.94	1.93	1.64	1.78	0.89	3.43
Mínimo	0.12	0.00	0.50	0.00	0.00	0.50
Máximo	18.00	8.00	8.00	8.00	2.00	18.00
Err. Estand.	1.53	0.13	0.66	0.56	0.29	1.23

* Véase comentario en cuadro 17.

Fuente: Encuesta 1996.

BP: banco público y privado; BL: banco local; IFNR: institución financiera no regulada; OD: organismo de desarrollo; PI: prestamista individual y CP: comerciante prestamista.

Se desprende del cuadro 18 que los prestamistas independientes son los oferentes de crédito con los cuales se necesita menos tiempo para tramitar un préstamo (menos de un día). Les siguen las instituciones financieras no reguladas y los organismos de desarrollo, con un poco más de un día y medio. En los bancos locales, los usuarios se tardan casi dos días para los trámites, lo que todavía es significativamente menos que los comerciantes prestamistas y los bancos públicos o privados con más de tres días y medio y cinco días, respectivamente. Un hecho notable, es que los costos de transacción no están correlacionados con los plazos ni los montos de los créditos. Sin embargo es interesante comparar los tiempos relativos de gestión, en comparación con los plazos.

⁴³ Los costos de transacción se definen como los costos para transferir recursos entre mercados o entre participantes en un mismo mercado. En el área financiero, los costos de transacción se refieren a los recursos necesarios para transferir (prestar) una unidad (córdoba, dólar, etc.) de dinero de un prestamista a un prestatario y recuperarlo más adelante, en una fecha predeterminada, más un interés predeterminado. Tanto el acreedor como el deudor incurren en costos de transacción. Para el deudor, serían todos aquellos costos que le cobra el acreedor, además de la tasa de interés, como son gastos administrativos, gastos legales y otros gastos más. Los costos de administración no monetarios, los definimos aquí como el tiempo que tiene que esperar el solicitante entre el momento de solicitar el préstamo y el momento de recibir el dinero, por un lado, y el tiempo de gestión del crédito. El tiempo de gestión incluye tiempo en transporte, tiempo para conseguir los papeles legales, tiempo de negociación en el banco y tiempo pasado en talleres de formación (caso de los BL, de las IFNR y de algunas OD).

Al dividir el número de días de gestión por el plazo en meses, se obtiene el tiempo de gestión por mes. En este caso, son los bancos locales los más “baratos”, con solo 0.3 días de tiempo de gestión por mes del plazo del préstamo, o sea unas dos horas y media (se calcula sobre un día de ocho horas laborales). Las instituciones financieras no reguladas están iguales casi como los bancos locales y después siguen los organismos de desarrollo y los bancos públicos o privados con 0.4 días, y finalmente, los prestamistas individuales con 0.6 días y los comerciantes prestamistas con casi 0.8 días.

Ligado a esto, habría que considerar los gastos monetarios de transporte incurridos para gestionar un préstamo, lo cual es muy difícil evaluar, ya que varía de zona en zona y de institución en institución. En Wiwilí por ejemplo, la población está muy dispersa y las vías de comunicación en mal estado; por lo tanto, los costos de transporte son altos en términos de tiempo y dinero, aunque la mayoría de las fuentes de financiamiento estén ubicadas en el casco urbano de Wiwilí. Las empresas exportadoras de café tienen tres lugares de gestión de los préstamos: en Jinotega o Matagalpa para los que solicitan préstamos para prefinanciar el ciclo de café en junio o julio y en una agencia de Wiwilí, para los que solicitan préstamos durante el período de cosecha.

En cuanto al tiempo de espera entre solicitud y desembolso del préstamo, existe una correlación positiva con el tiempo de gestión, lo que está demostrado en el cuadro 18, a excepción de los bancos públicos o privados y los comerciantes prestamistas.

Como se ha dicho, no existe correlación entre los costos de transacción y los montos prestados, ni entre costos de transacción y plazos de los préstamos. Más bien hay que buscar la explicación sobre costos de transacción por el lado de la administración misma del crédito y la estructura organizativa de la institución crediticia. Así por ejemplo, se puede observar que los bancos locales tienen diferencias grandes entre los cuatro territorios observados en cuanto al tiempo de espera y diferencias, aunque pequeñas, en los tiempos de gestión de los préstamos (véase cuadro 19).

Cuadro 19 Bancos locales: Tiempo de espera entre solicitud y desembolso y tiempo gastado en gestionar el crédito por territorio (número de días)

	San José	Nancimí	Los Altos	Wiwilí
Tiempo de espera absoluto	14.77	18.63	34.77	42.16
Tiempo de espera relativo*	2.87	3.48	4.46	5.69
Tiempo de gestión absoluto	1.81	1.53	2.53	1.99
Tiempo de gestión relativo*	0.36	0.22	0.35	0.28

* número de días por mes de plazo del crédito
Fuente: Encuesta 1996

Otra explicación para los costos de transacción no monetarios es ciertamente la garantía requerida para obtener un préstamo, según si es una hipoteca, una prenda, una fianza o simplemente la confianza.

Garantías

Las distintas fuentes de financiamiento tienen tipos de garantías muy variados, en función de los montos que prestan, de las actividades que financian y del nivel de formalidad o legalidad que tienen. También sucede que la misma fuente tiene más de una forma de garantía según si conoce bien al cliente o no.

Los bancos públicos y privados siempre exigen una garantía de un valor de entre 1.5 a 2 veces el monto solicitado. Cuando el monto supera los 10,000 dólares, se pide una hipoteca sobre un inmueble, finca o tierra. En los demás casos, se exige una garantía prendaria que puede ser sobre la cosecha, sobre alguna maquinaria y, en raros casos, un vehículo, o también sobre el ganado (se le pone el fierro del banco) y de ultimo, la licencia del negocio cuando se trata de un comerciante.

Los bancos locales y las otras instituciones financieras no reguladas identificadas en la encuesta exigen solamente una garantía prendaria legalizada delante un abogado, sobre el ganado, la cosecha o cualquier bien mueble. El valor de la prenda debe ser superior al monto prestado.

Los organismos de desarrollo piden garantías a sus beneficiarios, aunque simbólicas, en la mayoría de los casos, ya que no tienen valor legal. Algunas, sin embargo, exigen que los beneficiarios entreguen una carta de venta o la escritura de la finca; otras marcan al ganado con su fierro. De hecho, la tendencia va hacia una mayor exigencia de garantía, ya que las moras de los organismos de desarrollo son altas.

Algunas veces los prestamistas individuales exigen una prenda en garantía, como una joya o algún otro bien, o como por ejemplo la carta de venta del bus si el cliente es busero. Raras veces establecen un contrato de préstamo delante un abogado. Generalmente, la tasa de interés es más alta cuando el deudor no dispone de ningún tipo de garantía.

Los comerciantes prestamistas no exigen garantía si son pulperías, amigos o distribuidoras (con excepción de CISA Agro en Jinotepe), ya que sus criterios de selección se basan en la confianza y el conocimiento. Las empresas exportadoras de café exigen una garantía prendaria sobre la cosecha de café, con firma de un abogado. Exigen hipoteca cuando se trata de montos altos.

5.3. Conclusiones sobre costos de los servicios financieros

Primero observamos que la tasa de interés cobrada por las distintas fuentes de crédito depende principalmente de cuatro factores: el costo de sus fondos, el riesgo sobre las actividades crediticias, los costos de administración del dinero y eventualmente los márgenes de comercialización. Sin embargo, si miramos al cuadro 20 y comparamos la tasa de interés de las distintas fuentes, tomando en cuenta los cuatro factores mencionados arriba, podemos concluir que existen otros factores más que influyen sobre las tasas de interés, como por ejemplo la demanda y la competencia. Esto explica por ejemplo porqué los bancos locales cobran tasas diferenciadas según los territorios y porqué los prestamistas individuales cobran tasas de interés tan altas.

Para el cliente, muchas veces el costo efectivo del crédito es más alto que la tasa de interés nominal que cobra la fuente, ya que se adicionan costos monetarios para gastos legales, comisiones, ahorros forzados, etc. De hecho, los prestamistas individuales son los únicos casos donde tasa nominal y tasa efectiva es igual porque incluyen dichos gastos adicionales en la tasa de interés.

Los clientes de una misma fuente pueden pagar tasas diferentes según las actividades a las cuales se dedican. De hecho, las fuentes de crédito parten del supuesto que los clientes con actividades más rentables (como comercio, pequeña industria) pueden pagar intereses más altos. Es ahí cuando oferta y demanda se combinan para formar la tasa de interés.

Finalmente, las garantías solicitadas por las fuentes para respaldar a los créditos representan también un costo para los clientes. Pero más que un costo, la garantía muchas veces representa una barrera para acceder a una u otra fuente, en particular cuando se trata de una hipoteca sobre la tierra que muchas unidades económicas no poseen por falta de titulo de propiedad.

Cuadro 20 Resumen de los costos de servicios financieros

Tipo de fuente	Banco local	B. público/ privado	Instit. fin. no regulada	Organ. de desarrollo	Prestamista individual	Comerciante prestamista
Origen de fondos	Préstamos de cooperación a tasas concesionales y poco ahorro privado (aportaciones)	Préstamos internacionales y ahorro privado	Préstamos de BP, préstamos de cooperación a tasas concesionales, poco ahorro privado	Donaciones y préstamos de cooperación concesionales, muy poco ahorro privado	Recursos propios	Préstamos de BP y de empresas préstamos de cooperación concesionales
Costos de fondos	Mediano	Alto	Mediano	Bajo	nd	Alto / mediano
Prima de riesgo	Mediana	Baja	Mediana	Alta	Mediana	Baja
Costo administrativo	Mediano	Alto	Mediano	Bajo	Bajo	Alto
Margen comercial	No	No	No	No	No	Si
Tasa de interés nominal	3.2%	2.5%	2.4%	2.0%	6.7%	2.8%
Tipo tasa de interés	Sobre saldo	Sobre saldo	Flat	Sobre saldo o flat	Flat	Sobre saldo
Tiempo espera	29 días	43 días	14 días	22 días	½ día	45 días
Tiempo gestión	2 días	5 días	2 días	2 días	1 día	3 días
Garantía	Prenda	Prenda o hipoteca	Prenda	Nada o prenda	Nada o prenda	Nada, prenda o hipoteca

Fuente: Encuesta 1996 y entrevista con instituciones.

Además de estos costos monetarios ligados a la contratación de un préstamo, los deudores incurren en costos no monetarios ligados al tiempo que pierden en gestión del crédito, por un lado, y al tiempo ocurrido entre la solicitud de crédito y la obtención de este, por otro. Estos costos dependen de la estructura organizativa y de la calidad de la gestión de cada fuente de crédito. Hemos visto así que en estos términos, los bancos comerciales y los comerciantes prestamistas son los menos atractivos y los prestamistas los más atractivos. Esto explicaría en parte porqué la gente presta a los usureros a pesar de las altas tasas de interés.

CAPITULO

6º

**Compra
de productos
al fiado**

Cuando las familias necesitan comprar algún producto de consumo básico en un momento cuando no tienen liquidez a mano, recurren a préstamos de muy corto plazo, en pulperías, distribuidoras o de vendedores ambulantes. En muchos casos, las mismas pulperías consiguen su capital de trabajo al fiado, de distribuidoras, mayoristas o empresas importadoras. En este tipo de préstamos, la tasa de interés “implícita” se refleja en la diferencia de precios entre compra al contado y compra al fiado (o al crédito).

Al igual que las fuentes de financiamiento estudiadas en los capítulos anteriores, los vendedores de fiado cobran tasas de interés implícitas diferenciadas, en función del costo de oportunidad del dinero y de otros costos en los cuales incurrir al vender al fiado (riesgo de no recuperar el dinero, seguimiento de los deudores, etc.). Por lo tanto, en el presente capítulo se trata de analizar las tasas de interés implícitas absolutas y relativas de los distintos tipos de vendedores, pero también las condiciones bajo las cuales prestan (montos y plazos).

También queremos ver quienes son los sectores socioeconómicos que recurren a la compra al fiado, ya que las familias no tienen todas los mismos problemas de liquidez, dependiendo de sus flujos de caja y por último, de las actividades económicas que realizan. Como veremos, comprar al fiado es caro. Por lo tanto, se supone que una familia limita esa forma de compra a productos de consumo básico, necesarios a la sobrevivencia, como son los alimentos, aunque veremos que compran también otros tipos de productos, como insumos, mercadería, herramientas, etc.

6.1. Tipos de vendedores que fían

En la muestra total, 96 encuestados contestaron haber comprado productos al fiado en 1995, lo que representa el 32.1% de la población. Esta proporción es un poco más alta para los que tienen crédito de alguno de los cinco tipos de fuentes analizados (34.3%), que para los que no han tenido ningún crédito en 1995 (28.9%). La compra al fiado parece ser relativamente más difundida en Nancimí (38.5%) y en Wiwilí (35.1%) que en San José (30.7%) y en Los Altos (23.6%).

Al preguntar a los encuestados sobre los lugares donde habían comprado productos al fiado, se identificaron cinco tipos diferentes de vendedores al fiado. Estos son, en orden de importancia:

- Pulperías,
- Distribuidoras,
- Comerciantes ambulantes,
- Tiendas campesinas,
- Amigos.

En los 96 casos que compraron productos al fiado, aparecen 85 casos que dieron información sobre precios y lugares de compra. De éstos, el 66.3% compraron sus productos en las pulperías, 18.6% los compraron en distribuidoras, el 16.6% los compraron de comerciantes ambulantes y los 3.3% restantes, de amigos o tiendas campesinas. En San José y Nancimí, la gente compra aún en mayores proporciones de las pulperías, con 80% y 81% respectivamente, contra 53% en Los Altos y 48% en Wiwilí. La compra en distribuidoras tiene más peso en términos relativos en Wiwilí y la compra de comerciantes ambulantes tiene más peso en Los Altos.

6.2. Características de la compra/venta al fiado

Para el análisis de las compras/ventas al fiado, sólo se toman en cuenta las fuentes más importantes, o sea las pulperías, distribuidoras y los vendedores ambulantes, ya que en los amigos y en las tiendas campesinas son demasiado pocos casos.

Montos

Las distribuidoras, por servir de intermediario entre las empresas importadoras o los mayoristas, por un lado, y los detallistas, por el otro lado, venden productos por montos más grandes, en promedio y total, que las pulperías (cuadro 21).

Los comerciantes ambulantes funcionan como “pulperías ambulantes”, venden de todo a personas que no tienen mucha facilidad para moverse. En todos casos, los errores estándares son altos y las medianas bajas, en relación con los promedios respectivos, lo que significa que en realidad, hay una mayor concentración de montos por debajo del promedio que por encima.

Cuadro 21 Los montos totales y promedios de las compras al fiado (C\$ de 1995)*

	Pulpería	Distribuidora	Ambulante
Total	5,680.90	129,485.75	39,297.00
Promedio	99.70	8,092.90	3,929.70
Mediana	26.50	538.00	207.50
Mínimo	2.0	20.00	50.00
Máximo	880.00	100,000.00	20,800.00
Err. Estand.	21.63	6,192.59	2,197.63

* Véase comentario en el cuadro 16.

Fuente: Encuesta 1996

Plazos

Como para los créditos, tampoco existe correlación entre montos y plazos de las ventas al fiado, ya que para las pulperías y los vendedores ambulantes los valores de plazos se concentran en una semana de duración (50% de los casos) o dos semanas (30% de los casos). Los plazos mayores de dos semanas son casos excepcionales o casos cuando la gente paga con atraso. Las distribuidoras venden el 40% de sus productos con plazos de una semana y el 30% en plazos de dos semanas. Los plazos otorgados en las ventas al fiado dependen más bien del número de semanas que les dan sus respectivos proveedores para pagar sus productos.

Cuadro 22 Los plazos promedios de las compras al fiado (semanas)*

	Pulpería	Distribuidora	Ambulante
Promedio	1.79	6.30	3.10
Mediana	1.00	2.00	1.50
Mínimo	1.00	1.00	1.00
Máximo	4.00	36.00	16.00
Err. Estand.	0.14	2.35	1.46

* Véase comentario en el cuadro 16.

Fuente: Encuesta 1996

6.3. Demanda de productos al fiado

Tipo de unidades económicas que compran al fiado

La compra al fiado está muy difundida dentro de todos los sectores económicos de las zonas rurales (véase cuadro 23). Sin embargo, los campesinos finqueros y los finqueros acuden relativamente menos a este tipo de financiamiento (21% y 19% en sus estratos respectivos). De hecho, se supone que son los sectores más pobres y descapitalizados que tienen mayores problemas de liquidez y que por lo tanto, acuden más a la compra al fiado; en esta categoría están los asalariados (38%), los microempresarios (43%) y los campesinos pobres (37%). Además, todos estos sectores tienden más a dedicarse al comercio de manera esporádica, para generar ingresos en tiempos muertos, lo que explica también porque compran más al fiado.

Sin embargo, los datos demuestran que en los sectores más acomodados del campo, las UER también acuden a este método de compra. El 60% de los empresarios de comercio/servicio declaró haber comprado productos al fiado en 1995, lo que no debe de sorprender, ya que en Wiwili, por ejemplo, dónde este tipo de unidades es frecuente, las transacciones pocas veces se hacen al contado y la compra/venta al fiado es muy difundida.

Cuadro 23 Cantidad de unidades económicas rurales que compran al fiado según la tipología

Tipo de UER	Número de casos	Población total	Porcentaje del total
Asalariados	11	29	38%
Microemp. Pobre	9	21	43%
Campesinos pobres	44	119	37%
Campesinos finqueros	19	90	21%
Finqueros	4	21	19%
Emp. Com./servicio	6	10	60%
Emp. Agropecuarios	3	9	33%
Total	96	299	32%

Fuente: Encuesta 1996

Al comparar las proporciones de familias que compran o no al fiado según las actividades que realizan, no se obtienen resultados diferentes. Las familias que tienen pulperías o tienen actividades de comercio no compran más al fiado que las demás. Las unidades económicas que tienen algún miembro de la familia asalariado no compran menos al fiado que los demás, a pesar de que supuestamente tienen ingresos regulares.

Por lo tanto, la probabilidad de que una familia compre productos al fiado no depende de las actividades que realiza ni tampoco de su nivel de ingreso. Podría ser que la práctica del fiado dependa del manejo de liquidez por parte de las unidades económicas, lo que explicaría que los campesinos finqueros y los finqueros compren menos al fiado que los otros sectores, por tener mayores niveles de liquidez que los sectores pobres de las áreas rurales. Por el otro lado, los comerciantes grandes, acuden al fiado como forma de compra porque basan sus transacciones en relaciones de confianza y manejan liquidez en permanencia.

Productos que se compran al fiado

Sobre este aspecto de la compra al fiado, se les preguntó a las UER que productos compraron bajo esa modalidad en 1995. Se identificaron seis categorías de productos distintos que son: insumos, alimentos, mercadería, herramientas, repuestos y ganado.

En el cuadro 24, en el que aparecen las categorías de productos que compran las UER por cada tipo de vendedor, se observa que más del 70% de los productos son alimentos, lo que de hecho no es sorprendente, ya que son productos que la gente consume diario. De estos alimentos, casi el 90% se compra en las pulperías, y el resto en las distribuidoras y de los comerciantes ambulantes.

Los insumos se compran poco al fiado, debido probablemente a que los plazos son demasiado cortos, para que el insumo rinda ingreso; se compran con créditos de más largo plazo y raras veces en las distribuidoras, ya que estas están presionadas por los cortos plazos de los proveedores. Los comerciantes ambulantes probablemente solo logran vender en lugares remotos, donde las pulperías son escasez. La gente compra mercadería de ellos, para venderla después, cuando tenga necesidad de liquidez. Las distribuidoras venden ante todo mercadería a comerciantes detallistas, como son las pulperías y los comerciantes ambulantes, ya que venden cantidades grandes y tienen una gran variedad de productos.

Cuadro 24 El tipo de productos comprados al fiado por tipo de fiador

Número % filas % columnas % total	Pulpería	Distribuidora	Comerciante ambulante	Tienda campesina	Amigos	Total fila
Insumo		4 66.7 20.0 4.4	2 33.3 20.0 2.2			6 6.7
Alimentos	57 87.7 100.0 63.3	4 6.2 20.0 4.4	4 6.2 40.0 4.4			65 72.2
Mercadería		8 61.5 40.0 8.9	4 30.8 40.0 4.4		1 7.7 50.0 1.1	13 14.4
Herramientas		1 50.0 5.0 1.1		1 50.0 100.0 1.1		2 2.2
Repuestos		3 100.0 15.0 3.3				3 3.3
Ganado					100.0 50.0 1.1	1 1.1
Total colum.	57 63.3	20 22.2	10 11.1	1 1.1	2 2.2	90 100.0

Fuente: Encuesta 1996

6.4. Costo del fiado

Costo para los vendedores

El que vende al fiado, compra también al fiado, o en otros términos le presta al cliente un producto que todavía no es de él. Por lo tanto, si el cliente le paga a tiempo, el fiado no le cuesta nada más que la tasa de interés implícita (no paga mora); solamente pasado el plazo, el proveedor le cobra una diferencia de precio explícita, que el vendedor carga a su vez al cliente. Se supone por lo tanto, que los vendedores cobran menos diferencia de precio cuando el cliente paga a la semana. Sin embargo el análisis de los datos refleja que a plazos más cortos, diferencias de precios entre contado y fiado más altas. Esto se explica por lo que los vendedores cobran menos diferencia de precio cuando las cantidades vendidas son grandes y a su vez, cuando el supuesto deudor compra cantidades grandes, el plazo de pago concedido por el vendedor es más largo.

Costo para los compradores

Al igual como para las tasas de interés nominales y efectivas de los créditos, las diferencias de precios entre fiado y contado se unificaron a mensual para poder comparar entre los casos. Para obtener el costo por caso, se calculó la diferencia porcentual entre precio al fiado y precio al contado, dividido por el plazo en semanas y multiplicado por cuatro.

Cuadro 25 Diferencias de precios entre el fiado y el contado
(% por mes)*

	Ambulantes	Distribuidoras	Pulperías
Promedio	23.28	4.40	29.39
Mediana	19.51	0.00	0.00
Mínimo	0.00	0.00	0.00
Máximo	66.67	22.50	200.00
Err. Estand.	8.82	1.48	5.90

* Véase comentario en el cuadro 16.

Fuente: Encuesta 1996

Al mirar el cuadro de las diferencias de precios entre el fiado y el contado, se podría decir que estas son muy altas. Sin embargo, la distribución de la tasa de interés real (error estándar), indica que las diferencias de precios varían mucho de caso en caso. Por ejemplo, para las pulperías va de 0% a 200%. De hecho, muchos vendedores no cobran ninguna diferencia de precio. Los comerciantes ambulantes no cobran diferencia en 44% de los casos, las distribuidoras en 53% de los casos y las pulperías en 54% de los casos. Según los vendedores entrevistados, se cobra una diferencia de precio cuando el cliente paga con atraso.

Lo que explica la diferencia de tasas entre las tres categorías de vendedores al fiado son los montos y los plazos. Si aumentan los montos de compra y los plazos, bajan las "tasas de interés". Por último, se observa en el cuadro 26 que el fiado es el más caro cuando se trata de comprar alimentos, por lo que son muchas compras en cantidades pequeñas.

Cuadro 26 Diferencias de precios entre el fiado y el contado
por tipo de producto comprado (% por mes)*

	Insumos	Alimentos	Mercadería
Promedio	6.15	27.33	13.66
Mediana	6.44	0.00	0.00
Mínimo	0.00	0.00	0.00
Máximo	12.00	200.00	66.67
Err. Estand.	2.51	5.26	7.17

* Véase comentario en el cuadro 16.

Fuente: Encuesta 1996

6.5 Conclusiones sobre compra al fiado

La compra de productos al fiado es una práctica muy difundida en la población rural ya que un tercio de las unidades económicas la practican. En orden de importancia los vendedores al fiado son las pulperías, las tiendas distribuidoras, los comerciantes ambulantes, las tiendas campesinas y los amigos. Contrariamente a lo que se piensa generalmente, el factor de acceso a crédito no influye sobre el uso de la compra al fiado, o sea que los no usuarios de crédito no compran significativamente más productos al fiado que los usuarios de crédito.

Generalmente son las distribuidoras las que prestan los montos más altos, ya que funcionan como intermediarios entre mayoristas y minoristas. Otorgan también los plazos más largos aún que no siempre sea el caso. La frecuencia con la cual las personas compran productos al fiado depende de como manejan su liquidez y no tanto de la clase socioeconómica a la cual pertenecen. Sin embargo, se nota un mayor tendencia de recurrir al fiado entre las familias pobres y las familias comerciantes. Los productos que más se compran al fiado son los alimentos, probablemente por ser de primera necesidad. Les siguen los insumos, la mercadería para comerciar, las herramientas, los repuestos de vehículos y, en raros casos, el ganado.

Finalmente, resulta que los costos de comprar al fiado son muy variables de caso en caso. En promedio y en términos relativos, son las pulperías que cobran las mayores diferencias de precios entre el contado y el fiado, probablemente porque prestan montos pequeños con plazos cortos. Por lo tanto, observamos que resulta desfavorable comprar alimentos al fiado, lo que explicaría en parte porque la mayoría de las familias rurales usan los créditos para comprar productos de consumo.

Conclusiones Generales y Perspectivas



Conclusiones

- Ante la desaparición de los bancos públicos, particularmente del BANADES, en las zonas rurales del país, han aparecido una serie de nuevos agentes oferentes de crédito. Algunas de éstas ya habían existido antes de los grandes cambios económicos ocurridos en el 79. Las empresas exportadoras de café, por ejemplo, habían sido expropiadas y sustituidas por empresas estatales en los 80; éstas fueron reactivadas por sus antiguos dueños a partir de 1990 y actualmente, para asegurarse el producto, adelantan dinero a los productores de café. Otros oferentes “reactivados” son, por un lado, las casas comerciales que venden al crédito con plazos de hasta seis meses o, por otro lado, los usureros, ubicados mayoritariamente en los mercados, que prestan dinero a tasas de interés muy altas, plazos cortos y cuotas de recuperación diarias.
- Otras fuentes de crédito, son totalmente nuevas y aparecieron dentro del marco de la cooperación internacional para la reconstrucción del país. Aquí citaremos a los organismos de desarrollo (ONGs, proyectos, Ministerio de Acción Social), los cuales fueron creados para realizar otras actividades que las del tipo financiero, pero que empezaron a utilizar el crédito como complemento o incentivo a sus actividades principales (género, agricultura sostenible, transferencia tecnológica, organización local, etc.). Algunos de estos organismos se han especializado - desde su inicio o en el camino - en la oferta de crédito, dejando de lado a sus otras actividades o separándolas de la oferta de crédito (ejemplo de los bancos locales de Nitlapán), ante la drástica retirada del BANADES a inicios de los años 90. Estos organismos de desarrollo especializados en servicios crediticios los hemos llamado instituciones financieras no reguladas, porque hasta la fecha no están siendo supervisadas por la Superintendencia de Bancos de Nicaragua; con ésto se diferencian de los bancos comerciales, privados y públicos, pero también con el hecho que operan sin fines de lucro, sino más bien con fines de desarrollo.
- La presencia o ausencia de cada tipo de fuente en los mercados financieros rurales varía de zona en zona y depende de las características agroecológicas y socioeconómicas, así como de la ubicación de cada zona. En un lugar como Wiwilí, donde predomina la producción de un rubro generador de divisas, como el café, el BANADES ha seguido dando crédito, aunque en cantidades reducidas, y son las empresas exportadoras de café las cuales han entrado fuertemente a financiar a la producción. Los bancos privados no se han atrevido a financiar a productores en una zona tan alejada y todavía afectada por bandas armadas y delincuentes. Son las empresas de café que se encargan de canalizar los fondos de la banca privada hacia la producción.
- En San José de Masatepe, las empresas exportadoras de café también han vuelto a surgir en los últimos años, pero en menor medida que en Wiwilí, ya que la producción de café es menor. Están mucho más presentes las instituciones “no convencionales”, como los organismos de desarrollo y las instituciones financieras no reguladas, porque es una zona con una densidad poblacional elevada, falta de tierra, problemas de propiedad, en fin con una serie de factores limitantes influyendo en los altos niveles de pobreza de esta zona. Además, está muy accesible y cerca de la capital. La zona de Los Altos de Masaya tiene características (o problemas) similares a las de San José, aunque no se produzca café sino otro rubro de exportación como el maní, por el cual no hemos identificado empresas que compren al crédito. Por lo tanto, en esta zona predominan fuertemente los organismos de desarrollo como oferentes de crédito, además del banco local de Nitlapán.

- Nancimí es un zona particular, donde casi no existen oferentes de crédito, a parte del banco local. Probablemente se deba a los tres siguientes factores: 1. no es una zona de producción agroindustrial (el guineo se exporta sin procesar); 2. está muy alejada de la capital y 3. Los pobladores tienen más vínculos económicos con Costa Rica de donde les llegan remesas de los familiares empleados en este país.
- La estructura de los mercados financieros rurales tiene influencia sobre el costo promedio del dinero para los pobladores del respectivo lugar, sobre el acceso a crédito y las condiciones de los préstamos. En Wiwilí, por ejemplo, están las empresas exportadoras de café que dan crédito, pero solamente para la producción de café. En Los Altos, hemos visto que existen muchos organismos de desarrollo pero la mayoría de ellos practican un crédito dirigido (sólo para mujeres, sólo para producir maní, etc.), lo que impide el acceso al segmento de población que no llena los respectivos requisitos.
- Por lo tanto, podemos afirmar que los mercados financieros rurales de Nicaragua son muy segmentados, o sea que no toda la población rural tiene acceso a cualquier fuente de crédito. El acceso es muy selectivo y afectará a su vez el uso de los prestamos en uno u otro rubro. Dentro de este panorama, observamos que son los bancos locales que tienen la gama más amplia de sectores socioeconómicos dentro de su clientela, además de ser los mayores oferentes de créditos en las respectivas zonas donde operan. Por estas razones y por su política de crédito flexible (crédito abierto), es la institución financiera que más fomenta la inversión de las unidades económicas rurales que atiende. Los bancos comerciales también tienen políticas flexibles en este sentido pero no financian a la parte menos acomodada de la población rural.
- Las tasas de interés difieren entre los distintos oferentes de crédito. En promedio, los organismos de desarrollo cobran las tasas más bajas y los prestamistas las más altas. Pero además de las tasas de interés, los deudores tienen que pagar costos de transacción para obtener un crédito; en estos términos, los bancos comerciales y los comerciantes prestamistas son los más caros y los prestamistas individuales los más baratos y con esto se explica porque los usureros tienen demanda, a pesar de cobrar tasas de interés exorbitantes. Por las diferencias regionales en las estructuras de los mercados financieros rurales, existen también diferencias en los costos del dinero entre zonas.

Perspectivas de los mercados financieros rurales

- Las tendencias en los mercados financieros rurales no han atravesado grandes cambios en los últimos dos años. El BANADES, por cierto, está en proceso de liquidación y algunas de sus oficinas y ventanillas, las “mejor ubicadas”, han sido vendidas a los bancos privados, los cuales todavía no muestran señales de querer prestar a los pequeños y medianos productores del país. Más bien buscan como captar recursos locales, promocionando fuertemente las cuentas de ahorro.
- Aunque el gobierno esté fomentando la implementación de oficinas bancarias en las zonas rurales, subsidie a los bancos privados en este sentido, no es muy probable que en los próximos años, éstos empiecen a prestar a las unidades económicas más pobres. De hecho, prestar a estas unidades económicas significaría repensar todas las políticas de crédito y los reglamentos del sistema financiero, ya que éstas no tienen los requisitos de garantías necesarios. Probablemente se note un mejoramiento del acceso al crédito para los finqueros y empresarios y, para los “más pobres”, un mejor acceso para ir a depositar sus ahorros.

En este contexto, los organismos de desarrollo todavía tendrán un amplio margen de manio-
bra para responder a las necesidades de crédito de los pequeños y medianos productores.
Las instituciones financieras no reguladas, las que buscan sostenibilidad financiera y
durabilidad, tendrán que empezar a captar recursos locales para, por uno, tener mayores
garantías frente a los financiadores y, por otro, hacer frente a una paulatina retirada de la
cooperación externa. También, captando ahorro, llenarán realmente su papel de intermedia-
rio financiero e impulsor del desarrollo local.

La Superintendencia de Bancos de Nicaragua (SIB) ha mostrado interés de regular y normar
a las instituciones financieras no reguladas (Entidades Financieras No Bancarias sin Fines
de Lucro, según la terminología de la SIB) que quieran captar ahorro. El problema rige
actualmente en que la Superintendencia no tiene ni los recursos ni el conocimiento suficien-
tes para montar un sistema de regulación y supervisión propio a las particularidades de este
sector. Sin embargo, podrían presentarse alternativas de soluciones para lograr que las ins-
tituciones financieras no reguladas puedan vincularse más con el sector financiero formal y
captar ahorro, formando su propio sistema de supervisión y regulación o negociando con la
SIB que ella lo haga. Los organismos donantes que quieran fomentar la creación de un
“mercado financiero para todas y todos” podrían apoyar en este sentido.

Finalmente, el conocimiento sobre los mercados financieros en Nicaragua es incipiente to-
davía, ya que la mayoría de las instituciones financieras, sean reguladas o no, son nuevas o
han vuelto a surgir después de más de 10 años de ausencia. Por lo tanto, cualquier estudio
apostando a conocer más de la problemática del financiamiento, particularmente en zonas
rurales, puede contribuir a entender mejor dónde están las mayores limitantes para que to-
das las unidades económicas accedan a un préstamo en caso que lo necesiten.

Bibliografía

- BID (noviembre 1995), *Guía Técnica para el Análisis de Instituciones Financieras Microempresariales*, Washington D.C.
- Dauner I., Gómez L., Ruíz A. (1998), *Impacto Económico del Crédito*, Nitlapán, Managua.
- Doligez F. (1995), *Evaluación de Impacto de la Red de Bancos Locales de Nitlapán - Diseño metodológico y primeros resultados*, Nitlapán - IRAM, Managua
- Maldidier C., Marchetti P. SJ. (1996), *El Campesino-Finquero y el Potencial Económico del Campesinado Nicaragüense*, Nitlapán, Managua
- Meyer R.L., Cuevas C.E. (1990), *Reducing The Transaction Costs of Financial Intermediation: Theory and Innovations*, Ohio State University, Estados Unidos
- Muñoz J.A. (junio 1994), *Rural Credit Markets and Informal Contracts in the Cochabamba Valleys*, Bolivia (Tesis de grado de la Universidad de Stanford)
- Nitlapán (octubre 1995), *Diagnóstico del Mercado Financiero y Estrategia de Servicios Financieros Rurales en Zonas de Acción del P.F.L.*, Managua. Mimeo.
- Nitlapán (1992), *Wiwilí: El Desarrollo de una Frontera Agrícola*, Nicaragua. Mimeo.
- Nitlapán, *Estrategia de Financiamiento para el Desarrollo Local*, Managua. Documento de Trabajo.
- Nitlapán, *Wiwilí*. Documento de Trabajo.

Anexo 1 : Datos sobre características de los territorios

DISTRIBUCION DE LOS TIPOS DE UNIDADES ECONOMICAS

Tipos	Wiwilí		Nancimi		Los Altos		San José	
	Peso absoluto	Peso relativo (%)	Peso absoluto	Peso relativo (%)	Peso absoluto	Peso relativo (%)	Peso absoluto	Peso relativo (%)
Asalariados	1	1.4	14	17.9	5	6.9	9	12.0
Microempresarios	2	2.7	5	6.4	7	9.7	7	9.4
Camp. pobres	18	24.3	29	37.2	32	44.5	40	53.3
Camp. finqueros	24	32.4	28	35.9	22	30.6	16	21.3
Finqueros	14	18.9	1	1.3	5	6.9	0	0.0
Emp. agropec.	9	12.2	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Emp. com./serv.	6	8.1	1	1.3	1	1.4	3	4.0
Total	74	100.0	78	100.0	72	100.0	75	100.0

ESTRUCTURA DE TENENCIA DE LA TIERRA (porcentajes)

Estratos	Wiwilí		Nancimi		Los Altos		San José	
	Peso de productores	Peso en superficie	Peso de productores	Peso en superficie	Peso de productores	Peso en superficie	Peso de productores	Peso en superficie
Sin tierra	9.4	0.0	1.3	0.0	9.7	0.0	9.3	0.0
- 10 mzs	13.5	1.0	37.2	8.3	73.6	39.6	89.3	94.0
10 - 49 mzs	32.4	8.6	55.1	53.1	13.9	33.3	1.4	6.0
50 - 99 mzs	17.6	13.7	2.6	9.4	2.8	27.1	0.0	0.0
100 - mzs	27.1	76.7	3.8	29.2	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

USO DE LOS SUELOS

Usos	Wiwilí		Nancimi		Los Altos		San José	
	Promedio mzs	Peso superficie en %	Promedio mzs	Peso superficie en %	Promedio mzs	Peso superficie en %	Promedio mzs	Peso superficie en %
Anuales	7.0	5.6	4.1	18.3	8.3	77.0	2.3	59.7
Pastos	97.5	74.5	18.2	47.4	4.5	9.4	1.3	4.2
Plantaciones	6.6	4.5	4.2	14.4	1.6	3.0	1.7	27.3
Tubérculos	0.0	0.0	0.5	0.1	1.7	4.4	0.4	0.7
Montaña	18.1	8.1	7.9	7.0	0.0	0.0	0.9	0.7
Tacotal	15.9	4.8	9.2	9.8	3.3	3.9	1.5	3.7
Otros	10.5	2.5	3.0	3.0	1.1	2.3	0.7	3.7
Total	103.5	100.0	22.0	100.0	10.4	100.0	3.6	100.0

Anexo 2: Lista de las fuentes de crédito y sus respectivas zonas de incidencia en 1995.

Núm.	Territorio	Enc. SI-no	Nombre	Tipo	Ubicación	Cartera (C\$)	Benef.	Edad	Zona de incidencia
1	San José	Si	BANADES	1	Jinotepe	15,000,000	Nd	1960	Carazo rural
2	San José	si	BANIC	1	Jinotepe	11,000,000	Nd	1960	Carazo: Jinotepe, Nandaine, Teresa, Dirianha, Masatepe, La Boquita
3	San José	Si	Banco Local	2	San José	49,222	185	1992	Masatepe Rural: Campos Azules, el Cncero Mirazul del Llano, San
4	San José	Si	Coodepagro	2	Jinotepe	2,000,000	539	1994	Carazo
5	San José	Si	CEE	3	Nd	Nd	Nd	1992	Nd
6	San José	Si	CSM	3	San José	50,000	70	1995	San José
7	San José	No	INTA	3	San José	Nd	55	1990	Masatepe rural
8	San José	Si	Prestamista	4	Jinotepe	1000/dia	35	Nd	Jinotepe
9	San José	Si	Pulperia	5	San José	8000-16,000/semana	15	1992	San José
10	San José	Si	Cisa Agro	5	Jinotepe	Nd	77	1991	Carazo
11	San José	Si	Cisa Exportadora	5	Jinotepe	6,000,000	400	1991	Carazo, Granada, Masaya
12	San José	Si	Comerciante	5	Jinotepe	Nd	315	1960	Carazo, Granada, Managua, Masaya
13	San José	Si	Sánchez	5	Masatepe	Nd	15	1990	Masatepe urbano y rural
14	Nancimi	Si	BANADES	1	Rivas	36,000,000	Nd	1960	Rivas y Onetepe
15	Nancimi	Si	BANIC	1	Rivas	11,000,000	Nd	1960	Rivas urbano y rural
16	Nancimi	No	BPN	1	Rivas	1,000,000	72	1992	Rivas urbano
17	Nancimi	Si	Banco local	2	Nancimi	1,160,150	279	1994	Nancimi, Villa Eddy Monterrey, Río Grande, Sánchez I y II, Pausuaca, El Ojochal, El Caimito, El Chorro, Tola, Cuascoto, el Limón
18	Nancimi	Si	ASODERI	2	Rivas	5,000,000	1700	1993	Rivas urbano y rural
19	Nancimi	No	CODEPARI	3	Rivas	500,000	116	1994	Rivas
20	Nancimi	No	Mujeres Rivas	3	Rivas	1,000,000	350	1992	Rivas rural
21	Nancimi	No	COOPSARBAT	3	Rivas	1,019,190	200	1993	La Providencia, Chacalapa, Los Cerros, San Rafael, Las Piedras, Palos Negros, La Conchita Agua, El Rosario, Potosí, San Jorge, Buenos Aires, Veracruz, La Chicolata, La Virgen, Rivas
22	Nancimi	No	INTA	3	Rivas	Nd	255	1993	Rivas, Onetepe
23	Nancimi	No	Crédito agropec.	3	Rivas	Nd	54	1994	Pilas Coyol, Cárdenas, Ostional, El Gigante
24	Nancimi	No	Forodem	3	Rivas	75,750	20	1994	Rivas urbano
25	Nancimi	Si	Tienda campes.	5	Tola	90,000	170	1992	Tola
26	Nancimi	No	COMSUR	5	Rivas	50,000	67	1994	Potosí, Belén, Rivas, Los Cerros, Veracruz, Buenos Aires, San Jorge
27	Nancimi	No	Prestamista	5	Rivas	Nd	50	1990	Rivas
28	Nancimi	No	Cisa Agro	5	Rivas	Nd	50	1990	Rivas

Anexo 2:

Lista de las fuentes de crédito y sus respectivas zonas de incidencia en 1995.

Núm.	Territorio	Enc. SI-no	Nombre	Tipo	Ubicación	Cartera (C\$)	Benef.	Edad	Zona de Incidencia
29	Los Altos	Si	BANADES	1	Masaya	12,000,000	140	1938	Masaya
30	Los Altos	No	BANIC	1	Masaya	11,000,000	300	1960	Masaya
31	Los Altos	Si	Banco local	2	Los Altos	467,407	198	1991	Masaya Norte: Los Altos, Guanacastillo, Los López, Pillas Occidentales, Pillas Orientales
32	Los Altos	Si	ANDES	2	Nindiri	500,000	258	1994	Nindiri, Masaya, Campo Sano, Guanacastillo, San Francisco, Las Lomas
33	Los Altos	Si	ADP	3	Managua	24,000	80	199	Los López, Las Montañas I y II
34	Los Altos	Si	Visión Mundial	3	Masaya	90,000	128	1992	San Francisco, el Hatillo, La Bolsa, Llano Grande, el Palenque
35	Los Altos	Si	COTRAMAS	3	Masaya	58,100	16	1994	Masaya urbano
36	Los Altos	No	MASINFA	3	Masaya	22,500	12	1990	Las Pillas Occidentales
37	Los Altos	No	Mujeres Masaya	3	Masaya	300,000	105	1994	Los Altos, Las Pillas, Guanacastillo, Nindiri
38	Los Altos	No	INTA	3	Masaya	42,000	20	1993	Los Altos, Pillas Orientales, Pillas Occidentales, Tisma, Veracruz
39	Los Altos	Si	Presiamista	4	Masaya	Nd	Nd	1990	Masaya
40	Los Altos	Si	Tienda campes.	5	Veracruz	120,000	80	1988	Veracruz, Buena Vista, La Piedra, Los Madrigales, Ticuantepe, Cofradia, Campusano, San Francisco
41	Los Altos	Si	CisaAgro	5	Masaya	Nd	80	1955	Masaya
42	Los Altos	No	Distribuidora	5	Masaya	Nd	Nd	Nd	Masaya
43	Wiwili	Si	BANADES	1	Wiwili	1,067,000	350	1963	Wiwili
44	Wiwili	Si	Banco local	2	Wiwili	979,298	163	1992	Wiwili, Zacateras, las Pozas, Las Piedras, Plan de Grana
45	Wiwili	Si	CAC	3	Wiwili	800,000	72	1995	Wiwili
46	Wiwili	Si	Cruz Lorena	5	Jinotega	675,000	301	1994	Wiwili
47	Wiwili	Si	CisaExportadora	5	Jinotega	750,000	150	1992	Wiwili-Jinotega
48	Wiwili	Si	Orocalé	5	Matagalpa	1,820,00	277	1992	Wiwili
49	Wiwili	?	Comerciante	5	Wiwili	160,000	Nd	1990	Wiwili
50	Wiwili	?	Comerciante	5	Plan de Gram	430,000	280	1980	Plan de Grana

ANEXO 3

Método para calcular la tasa de interés efectiva del crédito

Necesitamos las siguientes variables para el cálculo:

- Monto prestado en C\$	C(0)
- Tasa de interés mensual en %	i
- Plazo en meses	N
- Comisión para gastos en %	c
- Gasto fijo en C\$	G
- Ahorro forzado en C\$	AF
- Aportación en C\$	AP
- Utilidades distribuidas	UD
- Monto total a pagar al final	C(N)

$$C(N)=C(0) (1+N \cdot i) \quad (1)$$

$$\text{- Monto prestado efectivo} \quad CR(0)$$

$$CR(0)=C(0) - [c \cdot C(0)+G+AF+AP] \quad (2)$$

Nota: Tomamos en cuenta la recuperación de la aportación y del ahorro forzado al final del plazo del préstamo, en el caso de los bancos locales. Sin embargo, no es el caso para las otras fuentes de crédito, por lo que no se tiene datos sobre recuperación de las aportaciones y utilidades distribuidas y/o el ahorro forzado.

Por lo tanto, la tasa de interés+ efectiva mensual, t, sería:

$$t = \{[C(N)-AP-UD]/CR(0) - 1\}/N \quad (3)$$

Sustituyendo C(N) por la formula (1) y CR(0) por la formula (2), en la formula (3), obtenemos:

La formula final:

$$t = \left[\frac{C(0) (1+N \cdot i)-AP-UD}{C(0) - [c \cdot C(0)+G+AF+AP]} - 1 \right] \cdot (1/N)$$

Fuente: BID (Noviembre 1995), *Guía Técnica para el Análisis de Instituciones Financieras Microempresariales*

Este producto fue impreso
en los Talleres Gráficos Offset
de la Universidad Centroamericana (UCA)

