

Mecanismos novedosos de financiamiento a la agricultura en países subdesarrollados

Dra. Elda Molina

Centro de Investigaciones de Economía Internacional

Universidad de La Habana

molina@rect.uh.cu

Lic. Ernesto Victorero

Facultad de Economía

Universidad de La Habana

ernesto.victorero@fec.uh.cu

Febrero 2016

Mecanismos novedosos de financiamiento a la agricultura en países subdesarrollados

RESUMEN

El artículo ofrece una síntesis de los principales mecanismos alternativos de financiamiento a la agricultura usados en la actualidad en varios países subdesarrollados, ante las limitaciones que presenta el sector para su financiamiento a través de fuentes tradicionales.

Palabras Clave: agricultura, financiamiento innovador, financiamiento a través de cadenas de valor.

Novel financing mechanisms for Agriculture in Undeveloped Countries

ABSTRACT

The article offers a summary of the main non-traditional financing mechanisms for agriculture currently used in several undeveloped countries, considering the shortcomings the sector faces for its financing through traditional sources.

Key words: agriculture, innovative financing, value chain financing.

INTRODUCCIÓN

Debido a que el financiamiento para la agricultura en países subdesarrollados proveniente de fuentes formales o tradicionales ha resultado insuficiente, como se mostró en un artículo anterior publicado en este sitio, se han comenzado a usar algunos mecanismos e instrumentos novedosos que constituyen una alternativa viable para el sector.

Las iniciativas son llevadas a cabo por una amplia gama de agentes y adquieren diversas modalidades. Además, no solo se trata de mecanismos de financiamiento propiamente, sino también se incluyen instrumentos que mejoran las potencialidades de los agricultores de recibir créditos, entre los que se encuentran los de garantías, aseguramiento y cobertura de riesgos.

1. MECANISMOS E INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO

➤ *Financiamiento Localizado*

1. Microfinanciamiento

Para resolver algunas de las limitaciones del financiamiento a la agricultura, surge el financiamiento localizado, cuya principal relevancia es su proximidad a las comunidades rurales. En lugar de los grandes bancos de desarrollo agrícolas, con un enfoque del financiamiento rural de arriba hacia abajo, en las dos últimas décadas el énfasis ha estado en la creación de bancos en los pueblos y zonas rurales, cooperativas/uniones de crédito, grupos de autoayuda e instituciones de tipo Organizaciones No Gubernamentales (ONG), con diversas formas y estructuras, que se especializan en diferentes variantes de microfinanciamiento.

Muchas de estas instituciones de microfinanciamiento (IMF) pertenecen y son administradas por los propios usuarios de los servicios que ellas prestan, pero casi siempre están reguladas a nivel nacional por un organismo oficial.

Aunque este tipo de financiamiento presenta sus limitaciones, en la actualidad constituye una de las vías más factibles para los pequeños propietarios campesinos en las áreas remotas.

Financiamiento de instituciones tipo ONG

Las instituciones de tipo ONG operan con un amplio rango de modelos de ahorro y préstamo, aunque la entidad reguladora a menudo restringe sus operaciones (por ejemplo, no pueden recibir depósitos de ahorro, se establecen toques a las tasas de interés que pueden cobrar). La mayoría empiezan siendo instituciones de crédito, y más adelante añaden los ahorros a sus actividades.

Asimismo, por lo general comienzan ofreciendo préstamos a grupos de campesinos que pueden ofrecer mayores garantías, pero con el tiempo pasan a brindar créditos individuales. Esto las obliga a asumir las funciones de evaluación de préstamos cual si fueran bancos (deben evaluar la capacidad de devolución de los préstamos, buscar colaterales o garantías personales, etc.). De esta manera, dichas instituciones se han ido transformando en microbancos con un repertorio completo de instrumentos y productos financieros, licencias totales o parciales de bancos, nuevos estatus legales, mayor capacidad de manejo y mitigación de riesgos, y control centralizado.

Muchas de estas instituciones tienen una orientación rural, pero a menudo dudan al brindarle financiamiento a la agricultura. En otros casos, aun cuando sus servicios se dirigen a la agricultura, se concentran en actividades de comercio y no en la producción primaria.

Por lo general, en los países subdesarrollados estas instituciones disponen de fondos muy reducidos y están controladas por los bancos de mayor importancia, por lo que enfrentan limitaciones en cuanto a autonomía, control interno, manejo de riesgos y cobro de deudas.

Cooperativas o uniones de ahorro y crédito

En ocasiones surgen instituciones de grupos no formales (empleados, campesinos, o pequeños empresarios locales), que varían en cuanto a tamaño y alcance, incluyendo desde pequeños grupos de autoayuda hasta grandes instituciones cooperativas que operan en una red nacional. Las asociaciones de ahorro y crédito, las asociaciones de servicios financieros, las sociedades cooperativas de ahorro y crédito, los bancos de pueblos y otras instituciones similares, están fuertemente ligadas a las localidades. En ocasiones la visión de largo plazo es que se conviertan en bancos cooperativas, ligados al sistema bancario general.

En contraste con las instituciones tipo ONG movidas por el crédito, el microfinanciamiento administrado por los propietarios se obtiene en la fase de arranque a partir de los aportes y los ahorros de los miembros. En una segunda fase, las asociaciones con exceso de liquidez comienzan a prestarle a otras sociedades con oportunidades de negocios y de inversión. Cuando alcanzan un mayor desarrollo, reciben préstamos de los bancos y de instituciones internacionales a nombre de sus miembros, todo ello supervisado por la entidad oficial designada, conformándose una red de bancos locales y rurales. Esta red financia toda clase de actividades rurales, no solo a la agricultura (Athmer, 2008).

La característica fundamental de las formas de financiamiento antes mencionadas es que funcionan de manera descentralizada, cuyos propietarios son a la vez los administradores y los beneficiarios de su actividad, y participan activamente en la toma de decisiones.

Crear y mantener funcionando correctamente estas instituciones no es sencillo, aun contando con la ayuda de instituciones internacionales y de las organizaciones oficiales de regulación. Existen numerosos ejemplos de organizaciones manejadas por los propietarios que han colapsado por errores de administración, pérdida de préstamos, fraudes, liderazgo abusivo y desvío de recursos, entre otras causas.

2. Banca Móvil

Existen varias modalidades que permiten llevar el servicio financiero al campo, conocidas como banca móvil, las cuales se erigen básicamente sobre una red de telecomunicaciones que facilita la transferencia de fondos desde largas distancias.

En algunos casos se trata de un servicio que se ofrece literalmente a través de autos (sucursales de bancos sobre ruedas) con ordenadores portátiles para registrar las transacciones, que llegan hasta las regiones más intrincadas.

En los últimos cinco años se ha producido una ola de nuevas tecnologías que han incrementado considerablemente el acceso a financiamiento de los clientes rurales, no sólo porque se lleva el servicio al campo sino además porque se reduce el costo de brindar el financiamiento. Uno de los adelantos más revolucionarios ha sido la banca a través de telefonía móvil.

Esta modalidad comenzó como un simple servicio mediante el cual una persona podía transferir el saldo de su cuenta telefónica a otra persona, por ejemplo, un vendedor. De esta manera el dinero digital se podía materializar y actuar como un sustituto del efectivo. En la actualidad ha evolucionado hasta convertirse en un sistema donde miles de vendedores aceptan dinero electrónico (digital) en sus transacciones o incluso lo cambian por efectivo.

Aunque la mayoría de estos proyectos fueron iniciados por compañías telefónicas, los bancos y las IMF se han ido incorporando paulatinamente, ya sea como socios o por su cuenta.

A través de los vínculos de los operadores móviles con los bancos e IMF, los clientes también pueden acceder a sus cuentas de ahorro o de crédito: realizar depósitos, retirar dinero y pagar préstamos mediante sus celulares, ahorrándose el inconveniente y el costo de trasladarse hacia la institución financiera más cercana.

Esta modalidad requiere de una inversión inicial pero considerablemente menor que la de establecer una institución fija con servicio completo.

➤ **Financiamiento directo a los productores**

Las variantes de financiamiento directo a los productores surgen a partir de la necesidad de estos, en particular de los pequeños campesinos, de acceder a recursos e insumos para garantizar sus producciones. Constituyen alternativas beneficiosas tanto para los prestatarios (productores) como para los prestamistas (proveedores, procesadores, intermediarios, vendedores, etc.). En la actualidad muchas de las producciones agrícolas en el mundo se desarrollan a través de esta clase de arreglos.

1. Crédito de intermediarios

Este instrumento consiste en que los comerciantes (intermediarios) adelantan fondos a los productores para que éstos se los devuelvan, usualmente en especie, en el momento de la cosecha. Esto les asegura a los primeros obtener los productos y a los segundos el financiamiento que necesitan (ya sea para garantizar sus medios de vida o para la producción en la granja), así como una venta garantizada de sus productos. Aunque es menos común, este tipo de financiamiento también puede ser otorgado por los comerciantes, cuando entregan productos a los compradores y estos los pagan a plazos.

2. Financiamiento de proveedores de insumos

En este caso es un proveedor el que adelanta los insumos agrícolas a los campesinos (u otros negocios agrícolas), para que se los paguen en el momento de la cosecha u otro momento acordado. El costo del crédito (interés) está generalmente contenido en el precio. De esta manera los campesinos garantizan los insumos que necesitan para producir y los proveedores aseguran e incrementan sus ventas.

3. Crédito de comercializadoras

Tiene lugar cuando una empresa comercializadora (puede ser también una procesadora u otra empresa) es la que proporciona el crédito en efectivo o en especies a los campesinos, los comerciantes locales u otros implicados en el

negocio agrícola. El pago de este financiamiento se hace mayormente en especie. Esto les permite a los prestamistas obtener productos y fijar los precios de compra; a cambio, los campesinos y otros agentes pueden acceder a crédito e insumos, y asegurar un mercado para sus productos.

Es de destacar, en particular, el protagonismo de las Empresas Transnacionales comercializadoras como proveedoras de financiamiento a los productores y otros actores de las cadenas globales que controlan.

4. Financiamiento de una empresa líder

Una empresa líder del sector también puede proporcionar financiamiento directo a los productores (particularmente a los campesinos), o firmar acuerdos de venta garantizada que faciliten el acceso a financiamiento proveniente de terceras instituciones. Este tipo de financiamiento, a menudo en la forma de contratos para producir y vender (“contract farming”) con una cláusula de compra incluida, le proporciona a los campesinos financiamiento, asistencia técnica y acceso al mercado; mientras que la empresa líder asegura la obtención de productos de calidad y en el momento adecuado.

5. Esquemas de expansión (Outgrower Schemes)

Los esquemas de expansión son un caso especial de financiamiento a los productores, en los que se incluyen otros aspectos además del simple otorgamiento de recursos financieros. Estos a menudo evolucionan alrededor de una granja líder, conocida como núcleo, que expande su producción pidiéndoles a los pequeños campesinos vecinos que produzcan lo mismo que ella. En otros casos el núcleo no es una granja sino una compañía agro procesadora, un exportador, o incluso una cadena de supermercados.

Típicamente la firma núcleo proporciona a los campesinos del esquema todo lo que necesitan, desde insumos, tecnología y créditos operativos, hasta un mercado donde colocar sus productos. Sin embargo, el financiamiento para inversiones generalmente sigue dependiendo de los bancos y las instituciones de microfinanciamiento.

Los campesinos no son simplemente empleados en estos esquemas. A pesar de que brindan su fuerza de trabajo y sus tierras, y la granja núcleo les paga en función de sus resultados y los ayuda a mitigar los riesgos de la cosecha, estos continúan siendo su responsabilidad.

La granja núcleo tiene incentivos para involucrarse en este tipo de esquemas, pues le permiten satisfacer la demanda o expandir sus producciones (es común cuando la granja núcleo tiene poca extensión de tierra); asegurar la calidad y el suministro estable de productos; crecer rápidamente sin necesidad de inversiones significativas (con poco capital); diversificar riesgos; ayudar a desarrollar la zona en que están ubicadas y alcanzar mejoras sociales.

Por su parte, los agricultores pequeños obtienen acceso a nuevos mercados; mejores precios; insumos de la calidad adecuada, a tiempo y a crédito; asistencia técnica y práctica, entre otras ventajas. Todo esto les permite incrementar sus producciones, la productividad, la calidad, los precios y, por lo tanto, sus ingresos.

No obstante, estos esquemas no están exentos de riesgos. Entre ellos, los de desempeño (relacionados con factores meteorológicos y con la calidad de los insumos); los de venta paralela (si el marco legal y regulatorio no está bien establecido); riesgos de mercado (precios y tipo de cambio); riesgos de crédito (si los campesinos no pagan); por último, el riesgo de que los campesinos se vean atrapados en relaciones cuasi-monopolísticas y explotadoras por el poder que adquiere el núcleo sobre ellos.

➤ **Intermediación financiera**

Consiste en que un intermediario ayuda a negociar los contratos de venta entre campesinos y compradores (que pueden ser exportadores, comercializadores, supermercados o procesadores), en los cuales se fijan las condiciones de entrega y los precios. Con este contrato, el intermediario recurre a un banco o IMF para obtener financiamiento para los campesinos. La institución financiera transfiere el dinero a los vendedores de insumos, que se los facilitan a los

campesinos (financiamiento en especie). En el momento de la cosecha se verifica que los productos tengan la calidad acordada y se envían a los compradores, que le pagan al intermediario. El intermediario se encarga entonces de pagar al banco, cobra una comisión por sus servicios y entrega el resto a los campesinos.

En esencia, el esquema se basa en la obtención de financiamiento mediante contratos, pero con la particularidad de que una parte independiente se encarga de servir de intermediario y conducir el proceso. El hecho de que los campesinos obtengan el financiamiento en la forma de insumos directamente (en especie), y que el pago se derive del contrato de venta de la cosecha, minimiza los riesgos para el banco. El intermediario también se encarga de minimizar los costos de transacción, brindar asistencia técnica, complementar el financiamiento y facilitar la comercialización.

Entre las ventajas que ofrece el intermediario están:

- Canalización de créditos y financiamiento.
- Agilizar las gestiones de venta y de pago.
- Negociar los contratos entre los campesinos y los compradores.

Para que el esquema funcione, se requiere una infraestructura tecnológica y legal adecuada, que permita al intermediario brindar este servicio combinándolo todo en un enfoque único (World Bank, 2005).

➤ **Financiamiento respaldado por obligaciones**

1. Factoraje (Factoring) agrícola

El factoring agrícola es una transacción financiera según la cual una empresa o ente económico del sector le vende sus cuentas por cobrar o sus contratos de venta de bienes (productos) con un determinado descuento a una empresa especializada, conocida como “factor”. Esta empresa le paga el valor nominal menos un factor de descuento y se encarga de cobrar la cuenta o el contrato en el momento que corresponda. El factoring acelera la reposición del capital de

trabajo, disminuye el tiempo de cobro de facturas y brinda protección ante el riesgo de crédito.

2. *Compra de derechos (Forfaiting)*

La compra de derechos constituye un instrumento similar al factoring, pero menos común. Consiste en que una agencia especializada (“forfaior”) le compra con descuento a una empresa exportadora sus cuentas e instrumentos libremente negociables (tales como cartas de crédito irrevocables confirmadas o letras de cambio “a la orden”). Esta variante de financiamiento mejora el flujo de caja del exportador y elimina los riesgos asociados a cuentas por cobrar.

3. *Financiamiento a través de cuentas por cobrar*

El financiamiento a partir de cuentas por cobrar consiste en que un banco (u otra institución financiera) adelanta capital de trabajo a empresas del sector (proveedores, productores, procesadores, gestores de marketing y exportadores), tomando como colateral cuentas por cobrar o pedidos confirmados a los productores. Este tipo de financiamiento tiene en cuenta el peso del pedido del comprador y el historial de devolución de créditos.

Estas variantes resultan útiles cuando los períodos de cobro son muy largos. A menudo los campesinos enfrentan dificultades financieras porque se demoran mucho en cobrar las ventas que realizan. Esto puede deberse a que los procesadores o exportadores a los que les venden a su vez tengan que esperar porque sus clientes les paguen. En esas circunstancias, los campesinos incluso pueden verse forzados a vender sus productos localmente a precios poco favorables para obtener efectivo rápidamente.

El financiamiento a través de estos instrumentos es más factible cuando los productos están asegurados y se considera que el comprador es confiable. Aunque son ideales para productos no perecederos, también pueden utilizarse en otra clase de productos (como los agrícolas) tomando las precauciones

adecuadas. Para ello es importante la existencia de un adecuado marco legal y regulatorio, que cubra a los proveedores de crédito en caso de impago.

➤ **Colateralización de activos físicos**

1. Arrendamiento (Leasing) Agrícola

El leasing es una variante de financiamiento para inversiones, que toma dos formas básicas. En una, la propiedad del objeto alquilado pasa al usuario cuando se realiza el último pago (leasing financiero), por lo que es en esencia un contrato de compra. En este caso el arrendatario tiene garantizado el mantenimiento y el seguro mientras está pagando el activo. Este tipo de contrato es el más utilizado en los países en desarrollo.

La otra variante es que la compañía arrendadora retiene la propiedad indefinidamente (leasing operacional), por lo que es un contrato de arrendamiento a largo plazo. Para la mayoría de los contratos de arrendamiento no se requiere ningún colateral aparte del objeto rentado.

En ambos casos, los pagos deben realizarse periódicamente y si se incumplen el equipo regresa al proveedor.

En la agricultura, es más común el leasing financiero. Generalmente se utiliza para adquirir equipos con una larga vida útil, como maquinarias, bombas de agua, equipos para lecherías, herramientas y equipos similares. Se trata de contratos promovidos por los bancos en colaboración con los suministradores, que ofrecen estos activos con un descuento. De esta forma, los campesinos que no tienen muchos recursos no hacen un gran desembolso de una sola vez; los proveedores incrementan las ventas, y el banco obtiene una ganancia por la diferencia entre la sumatoria de las cuotas que paga el campesino y el precio con descuento que le ofrece el proveedor.

En ocasiones, este instrumento se ha empleado con fines realmente innovadores como la adquisición de animales (por ejemplo, vacas en Kenya) (Schrieken, 2007).

En algunos países esta práctica no puede ser aprovechada porque están poco desarrollados los mercados de capitales, la infraestructura legal y las técnicas para su aplicación. En muchos su utilización está aún en fase experimental, pero representa una gran oportunidad para mejorar el acceso a financiamiento de los pequeños propietarios. Para los productores de equipos también resulta atractivo, pues les permite expandirse a nuevos mercados y reduce la necesidad de brindar créditos riesgosos a los campesinos.

2. *Recibos de Almacén* (Warehouse Receipts)

Estos esquemas permiten a los campesinos depositar sus productos en un almacén certificado y asegurado, hasta que puedan venderlos. A cambio, el almacén les entrega un recibo que pueden entregar como colateral para pedir un préstamo al banco (el préstamo generalmente es por un monto entre el 70 y el 80% del valor del recibo). Cuando los productos se venden, el campesino lo notifica al banco, el cual recibe el pago del comprador a cambio del recibo. Con el recibo, los compradores pueden dirigirse al almacén para retirar los productos y, a su vez, el banco transfiere a los campesinos el balance de la transacción luego de descontar el monto del préstamo y los intereses (AFD, 2012).

Estos arreglos aseguran la calidad del inventario y permiten a los productores conservar los productos para poder venderlos a un precio favorable (en la temporada baja, contra-estación o en cualquier otra fecha). Pueden emplearse con productos agrícolas almacenables (preferiblemente no perecederos) como cereales y granos, café, algodón, lana, papas, etc. También se ha usado con algunas variedades de frutas, vegetales e incluso carnes.

La tasa de pérdida del financiamiento a través de recibos de almacén tiende a ser baja porque los productores devuelven el préstamo con los ingresos obtenidos en la venta. En ese sentido, se dice que es un producto financiero que se liquida automáticamente, y que puede resolver (al menos en parte) las necesidades de financiamiento y de colaterales de los campesinos. No obstante, su principal limitación es que sólo puede aplicarse después de que los campesinos realizan la

cosecha, por lo que el ciclo de producción inicial debe ser financiado por otras vías.

Este mecanismo no es nuevo, aunque de manera rudimentaria, prácticas similares han existido prácticamente desde las sociedades medievales. No obstante, su uso se ha expandido en los últimos años y ha comenzado a tomar auge en regiones donde antes no era utilizado.

3. Acuerdos de recompra

Este instrumento se basa en acuerdos entre dos partes, en los cuales un productor le vende a otro agente sus productos a un determinado precio, y asume el compromiso de comprarlos nuevamente en el futuro, a un precio (por lo general superior) previamente acordado. Las ventas que se realizan con obligaciones de recompra pretenden asegurar los préstamos mediante la posesión del activo o producto (que cumple la función de colateral). Estos acuerdos abaratan los costos del financiamiento, pues reducen los riesgos de impago. Por ello resultan atractivos para empresas comerciales que buscan acceder a créditos más baratos.

En estos acuerdos a menudo se utilizan productos básicos. Los productos son almacenados por administradores de colaterales acreditados (por ejemplo, almacenes certificados), que aseguran la cantidad y calidad de los productos y emiten un recibo que generalmente se transfiere a un intermediario encargado de comercializarlo. Estos esquemas funcionan mejor cuando existe un mercado de futuros, pero sólo requieren que exista un mercado corriente (spot) en que los productos puedan ser vendidos cuando se necesite (una bolsa de productos).

2. MECANISMOS E INSTRUMENTOS DE ASEGURAMIENTO Y REDUCCIÓN DE RIESGOS

➤ Aseguramiento

Los productores agrícolas enfrentan muchos riesgos que les provocan pérdidas, y sobre los que no tienen control, por lo que necesitan cubrirse. Tradicionalmente

las cosechas han podido asegurarse contra riesgos específicos (por ejemplo contra sequías, inundaciones o plagas) o contra todos los riesgos, pero esa variante rara vez se utiliza porque suele ser demasiado costosa. Así, los campesinos tratan de asegurarse contra los eventos que consideran más probables, aunque de todos modos, si existe una alta probabilidad de ocurrencia, el seguro puede ser muy elevado, resultando imposible o poco práctico de pagar.

Los instrumentos más comunes son formales, o sea, brindados por compañías de seguro, y consisten en la unión de los pagos regulares de muchos clientes, permitiendo resarcir a los afectados por alguna pérdida. Los planes de pago se fijan de acuerdo a datos estadísticos sobre la ocurrencia de pérdidas y posibilitan mitigar los efectos de las pérdidas derivadas de desastres naturales y otras calamidades para los campesinos y el resto de actores relacionados con el sector.

Sin embargo, los pequeños agricultores tienen escaso acceso a ellos por las mismas razones que les impiden acceder a financiamiento, a lo que se suman otros problemas como el riesgo moral y la selección adversa, así como la falta de conocimiento sobre el concepto y la forma en que funciona el seguro. De hecho, el aseguramiento agrícola es más conveniente cuando se brinda a grupos de campesinos organizados o productores de mayor escala.

Así, las opciones de aseguramiento de los pequeños campesinos aislados se han limitado en muchos casos a ahorros (en efectivo o en especie), diversificación de producciones, ayuda solidaria (puede de ser de parte de la familia), trabajos secundarios (para complementar sus ingresos), y la ayuda del gobierno. Pero la mayoría de estas estrategias no son eficientes económicamente y tienden a dispersar los esfuerzos de los campesinos, manteniendo su actividad en un nivel de subsistencia. Además, estos mecanismos de manejo de riesgo tienden a ser inefectivos cuando se producen eventos catastróficos de gran magnitud.

Por otra parte, los campesinos incurren en costos de oportunidad al no utilizar de manera óptima los recursos agrícolas sólo por el hecho de reducir riesgos. En

ese sentido, los que logran acceder a mejores y más novedosos instrumentos de manejo de riesgos pueden tomar decisiones de producción más eficientes, aunque sean más riesgosas, y sobreponerse a los impactos de eventos negativos (EFSE, 2009).

A continuación se presentan algunos instrumentos que constituyen una alternativa novedosa de aseguramiento para los pequeños productores.

1. Seguro Agrícola Indexado

El seguro indexado es una innovación reciente, derivada del seguro tradicional. Este instrumento consiste en que cuando se sobrepasa el umbral de un indicador de riesgo subyacente (previamente fijado-indexado) se debe efectuar un pago a los campesinos, sin necesidad de comprobar el daño real ocasionado a sus cultivos o propiedades. Esta medida reduce considerablemente los costos de transacción y operativos del aseguramiento, así como los problemas de riesgo moral y selección adversa, incrementando las posibilidades de los pequeños campesinos de utilizarlo.

En la mayoría de las políticas de aseguramiento indexadas se definen múltiples umbrales, de manera que los pagos a los campesinos aumentan a medida que se incrementa la severidad de los eventos de riesgo. El índice se puede basar en la cantidad de lluvia registrada (el exceso o falta de precipitaciones), los niveles de humedad, la llegada de plagas, los niveles de agua en un río o un embalse, la ocurrencia y la fuerza de huracanes, la caída de nieve o granizo, etc.

Los esquemas de aseguramiento indexados exitosos se caracterizan por altos niveles de transparencia y por pagar rápidamente una vez que el indicador de riesgo se activa. Esto resuelve algunos de los problemas asociados al aseguramiento tradicional (que requiere que un experto evalúe las pérdidas reales; mayor tiempo para hacer la evaluación; y que se puedan presentar problemas de fraude y de alteración de los resultados). La limitante está en que la medición de estos eventos requiere el uso de instalaciones meteorológicas de gran precisión y satélites.

Para que sean efectivos, el índice debe fijarse con mucho cuidado y debe tener una alta correlación con el nivel de daño real en que incurren los campesinos, por lo que se necesita estudiar los daños que puede provocar cada evento.

El mayor beneficio que ofrece este tipo de aseguramiento para la agricultura es que puede combinarse con los productos crediticios brindados por los bancos e IMFs para incrementar las oportunidades de acceso a financiamiento de los campesinos.

2. Alisamiento de precios

El alisamiento de precios es una técnica experimental que busca reducir el impacto de las fluctuaciones anuales de precios de los productos agrícolas. El esquema consiste en que al inicio de la temporada los productores fijan un precio objetivo para un producto determinado, basándose en un promedio móvil de los precios en los últimos cinco años. Si el precio real en el mercado mundial en el momento de la cosecha es superior al precio fijado, la diferencia se deposita en un fondo de alisamiento que se crea y maneja a través de una institución financiera. Si el precio real es menor que el fijado, la diferencia se extrae del fondo (AFD, 2010). Esta técnica es, en esencia, una variante de aseguramiento ante el riesgo de variación de precios.

Las experiencias con este tipo de fondos hasta el momento han sido positivas, debido a que los precios de los productos básicos han tenido una tendencia ascendente. No obstante, queda por comprobar si los fondos se comportarán favorablemente cuando la tendencia sea a la inversa.

➤ Mejoras financieras

Para atenuar los riesgos crediticios y de mercado asociados a la agricultura, han surgido mecanismos e instrumentos que pueden ser usados por los productores, los comerciantes y los proveedores de financiamiento.

1. Garantías de Créditos

Las garantías de créditos pueden ser otorgadas por fuentes públicas o privadas, a los bancos o las IMFs que brindan financiamiento a la agricultura, haciéndolo más atractivo, pues reducen los riesgos crediticios. Estas pueden emplearse de manera combinada con diferentes instrumentos de financiamiento.

Para que estas garantías funcionen bien, es necesario que:

- Los campesinos involucrados utilicen las tecnologías adecuadas, tengan acceso a mercados y proyectos prometedores para los que pedir financiamiento (proyectos que generen flujos de caja).
- Los bancos e IMFs tengan un buen desempeño y acceso a capitales.
- Las decisiones de préstamos sean tomadas por personal capacitado y con conocimientos agrícolas.
- Las instituciones financieras tengan procedimientos eficientes de mitigación de riesgos.

Cuando todos los requisitos anteriores se cumplen, las instituciones financieras están interesadas en otorgar financiamiento a la agricultura. El principal impedimento es que los campesinos no tienen los colaterales necesarios para satisfacer sus requerimientos.

No obstante, en la mayoría de los casos las condiciones anteriores no se cumplen (al menos no todas), por lo que muchos fondos para garantías de préstamos a la agricultura han sido subutilizados. En algunos casos los bancos han determinado que, incluso con las garantías, los préstamos a la agricultura son demasiado riesgosos.

Otro problema crítico tiene que ver con el monto de la garantía. Si se fija una garantía muy baja, los bancos pueden encontrarla poco práctica; pero si se fija una muy alta los bancos tendrán incentivos para dejar de cobrar la deuda. Las garantías introducen además problemas morales ya que al saber que sus préstamos están asegurados, los prestatarios pueden decidir negarse a pagar.

2. *Financiamiento compartido entre socios (joint-venture finance)*

Los esquemas de financiamiento compartido constituyen una alternativa para incrementar el flujo de recursos hacia la agricultura, mediante la disminución de los riesgos a que están expuestos los prestamistas e inversionistas.

Estas variantes se basan en compartir equitativamente el financiamiento entre socios o accionistas públicos o privados; permitiéndoles dividir la propiedad, las responsabilidades, los beneficios y los riesgos asociados a las actividades en que se involucran. De esta forma se incrementa el atractivo de los negocios agrícolas, pues los interesados en participar no están obligados a desembolsar una gran cantidad de recursos.

Además, en estos esquemas los socios a menudo aportan experiencia técnica complementaria, así como acceso a recursos naturales, de mercado e información.

3. Titularización

Consiste en agrupar los activos financieros que producen flujos de caja, combinando obligaciones de distinta naturaleza (con diferentes niveles de riesgo), convirtiéndolos en títulos que son vendidos a los inversionistas. Ello disminuye los riesgos de crédito y les permite a los proveedores de financiamiento disponer de nuevos recursos para seguir prestando.

Entre los productos financieros estructurados más comunes se encuentran los bonos de titularización de activos (conocidos en inglés como ABS) y las obligaciones de deuda colateralizadas (CDO por sus siglas en inglés).

Aun cuando estos instrumentos permiten reducir la probabilidad de impago, la eventual inclusión o enmascaramiento de activos riesgosos en su composición podría generar un nuevo riesgo. Por tanto, para que cumplan sus objetivos debe garantizarse la transparencia y una adecuada supervisión de la confección de los paquetes de deuda que luego serán vendidos.

4. Derivados financieros

Otro de los instrumentos no tradicionales muy utilizados en la actualidad para la cobertura de riesgos de mercado y crediticios son los derivados, contratos que se negocian en los mercados financieros. Los más conocidos son los contratos a plazo (forwards), los futuros, las opciones y los swaps, pero también existen otros como los caps, floors, collars, así como estrategias que combinan diferentes instrumentos y posiciones. Entre sus principales ventajas están la variedad y flexibilidad, lo que permite a los usuarios trazar disímiles estrategias, con diferentes grados de complejidad y riesgos.

En el caso de la agricultura los instrumentos más usados son los forwards y futuros, que son útiles para manejar riesgos estacionales y asegurar precios. No obstante, sus potencialidades no se reducen sólo a la cobertura de riesgos, sino que también permiten obtener recursos adicionales, manejar deudas, aumentar los rendimientos de una cartera, entre otras ventajas (Molina, 2000). Por otra parte, los derivados crediticios, al proteger contra posibles impagos, pueden favorecer el acceso de prestatarios riesgosos a financiamiento.

Si bien es cierto que estos instrumentos son más comunes en los países desarrollados, en los últimos años se ha producido un incremento significativo de su uso en algunos países en desarrollo, aunque en general aún se trata de una práctica reducida por varias razones. Entre ellas, porque el montaje de las estrategias puede resultar complejo, costoso y arriesgado, por el escaso desarrollo de los mercados financieros en estos países, la falta de información y desconocimiento acerca de los instrumentos entre potenciales usuarios, la falta de formación de los agentes, existencia de suspicacia sobre la especulación, entre otras (Molina, 2014).

Lo anterior explica también que dichas estrategias sean más viables para ser aplicadas por grandes empresas o cooperativas y no por pequeños campesinos aislados.

CONSIDERACIONES FINALES

Los mecanismos innovadores han introducido cambios en el panorama de la agricultura subdesarrollada. Sin embargo, presentan limitaciones, pues no están a disposición de todos los actores; no abarcan por igual a todas las regiones; y algunos son muy sofisticados o requieren de mercados desarrollados y tecnologías avanzadas. Por otra parte, para que contribuyan de manera significativa a la solución de los problemas de la agricultura y de la alimentación en el mundo, deben formar parte de una estrategia de desarrollo para lograr una contribución significativa. Resulta imprescindible además que los gobiernos no sólo favorezcan el uso de las prácticas innovadoras, sino que también se involucren en el apoyo al sector.

No debe olvidarse además, que en la actualidad las cadenas de valor han adquirido un papel protagónico en la producción, el comercio y el financiamiento de la actividad agrícola a nivel mundial. En ese contexto, aunque los mecanismos e instrumentos novedosos presentados anteriormente pueden emplearse al margen de las cadenas de valor, tienen más oportunidades de desarrollarse y ser más efectivos cuando se benefician de las fortalezas de dichos esquemas.

No obstante, la inserción en cadenas no es un proceso sencillo y sus beneficios no son siempre seguros o automáticos. Existen límites a la entrada de agentes poco competitivos y la inserción no garantiza el acceso a tecnologías y financiamiento a todos los participantes. El monto y las condiciones de acceso a éste dependen de la naturaleza de la cadena de valor y de los agentes involucrados. Además, los flujos financieros tienden a concentrarse en los eslabones que más convienen a quienes controlan la cadena.

REFERENCIAS

- AFD. (2010). *Cotton Price smoothing scheme (PowerPoint presentation)*. Agencia Francesa de Desarrollo, Paris, France. Obtenido de <http://www.afd.fr/webdav/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/A-savoir/14-VA-A-Savoir.pdf>

- AFD. (2012). *Creating Access to Agricultural Finance. Based on a horizontal study of Cambodia, Mali, Senegal, Thailand, Tanzania and Tunisia*. Agencia Francesa de Desarrollo, Paris, France.
- Athmer, G. (2008). *Rural Finance Study-An inventory of policies, practices and challenges regarding support to rural (micro) finance among the Netherlands MicroNed members*. MicroNed, Amsterdam, Holanda.
- EFSE. (2009). *Development impact of agricultural finance, EFSE Development Impact Study*. European Fund for Southeast Europe, Frankfurt, Alemania.
- Miller, C. (2012). *Agricultural value chain finance strategy and design*. Technical Note, IFAD (International Fund for Agricultural Development), Rome, Italy.
- Miller, C., & Jones, L. (2010). *Agricultural Value Chain Finance. Tools and lessons*. Practical Action Publishing, Rugby, U.K.
- Molina, E. (2000). *La cobertura de riesgos de mercado con derivados financieros*. Tesis de Doctorado, CIEI-UH, La Habana, Cuba.
- Molina, E. (2014). El mercado de derivados: desempeño en 2012-2013. *Revista Cubana de Economía Internacional, CIEI-UH, La Habana, Cuba*(1). Obtenido de <http://www.rcei.uh.cu/index.php/rcei>
- Schrieken, P. (2007). *Microleasing: two cases from Africa*. HIVOS, The Hague. Obtenido de <http://www.afd.fr/webdav/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/A-savoir/14-VA-A-Savoir.pdf>
- World Bank. (2005). *Rural finance Innovations - Topics and Case Studies (DrumNet)*. Washington D.C., EEUU.