



El financiamiento informal en el Sector Agrícola

RECIBIDO: 20-07-2004 · ACEPTADO: 12-11-2004

Resumen

Las personas de escasos recursos económicos muchas veces no tienen acceso a fuentes formales de financiamiento, que les permitan satisfacer necesidades básicas o de corto plazo. Esto se ve evidenciado en las barreras de entrada que posee el sistema de intermediación financiero formal, al solicitar y exigir garantías o colaterales para así poder otorgar créditos a los prestatarios. Es allí donde surge el financiamiento informal, un sistema de intermediación financiera, el cual permite cubrir esa cuota de mercado que no ha sido satisfecha por el sistema formal de financiamiento. Esta realidad se puede observar por ejemplo en el sector agrícola, en donde los agricultores no tienen acceso a créditos bancarios por no poseer tierras o parcelas que sirvan de garantías para el prestamista formal (banco), obligando así a recurrir al financiamiento informal, un sistema que es muy utilizado por productores agrícolas, porque las barreras de entradas son mínimas en comparación a las barreras del sistema formal. El presente artículo tiene como propósito reflexionar acerca del financiamiento informal, los instrumentos financieros que ofrece el mismo, y además, se hace una caracterización del prestamista informal, figura que es muy utilizada en el sistema de financiamiento informal.

Palabras claves: Financiamiento informal, prestamista, prestatario, costos de transacción.

Abstract

THE INFORMAL FINANCING IN THE AGRICULTURAL SECTOR

The people of limited economic resources often do not have access to formal sources of financing, that allow them to satisfy basic necessities or with short term. This is demonstrated in the barriers of entrance that has the system of formal financial intermediation, when soliciting and to demand collateral guarantees or thus to be able to grant credits to the borrowers. It is there where the informal financing arises, a system of financial intermediation, which allows to cover that quota with market that has not been satisfied by the formal system of financing. This reality can be observed for example in the agricultural sector, in where the agriculturists do not have access on banking credits not to have earth or parcels that serve as guarantees for the formal moneylender (bank), thus forcing to resort to the informal financing, a system that very is used by agricultural producers, because the barriers of entrances are minimum in comparison to the barriers of the formal system. The present article must like intention reflect about the informal financing, the financial instruments that the same one offers, and in addition, becomes a characterization of the informal moneylender, figure that very is used in the system of informal financing.

Key words: Informal financing, moneylender, borrower, costs of transaction.

*Licenciado en Administración, Tesista de la Maestría en Administración, mención Finanzas. Cohorte 2003. Profesor de la Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, adscrito al Departamento de Ciencias Administrativas, cátedra de Producción y Análisis de la Inversión. joseo@ula.ve

INTRODUCCION

El presente artículo es el resultado de una revisión exhaustiva del financiamiento no formal o informal, en donde se destaca la importancia que juega el mismo, como instrumento de financiación en el sector agrícola, así como, la figura del prestamista informal, el cual funge como agente principal en ese tipo de fuente de financiamiento.

Uno de los temas más discutidos en el ámbito agrícola es el del financiamiento y esto se debe a que existen posiciones encontradas, tanto en los agricultores, como a nivel de los organismos públicos responsables de dirigir el sector, y el sector financiero privado, en cuanto a lo que debe ser una política financiera agrícola adecuada; lo que se evidencia en la inexistencia de una política agrícola sostenible a través del tiempo.

Antes de adentrarnos al financiamiento informal es necesario hacer referencia al financiamiento formal, el cual es entendido como un sistema de estructura formal, regulado, supervisado y controlado por un marco legal. En Venezuela, existe un sistema formal de financiamiento agrícola constituido por la banca y entidades de ahorro y crédito, tanto público como privado, las instituciones microfinancieras, el Fondo Nacional de Desarrollo Agropecuario, Forestal, y Afines (FONDAFA) y los fondos regionales. EL régimen legal de estas instituciones está representado por:

- La Ley General de Bancos y otras entidades financieras
- La Ley de Microfinanzas
- Ley de Crédito Agrícola
- Decreto con rango y fuerza de ley que regula al Sistema Nacional de Sociedad de Garantías Recíprocas.
- Decreto con rango de Ley de Transformación del Fondo de Inversiones de Venezuela en EL BANCO

DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE VENEZUELA (BANDES)

- Decreto con rango y fuerza de Ley del Fondo Nacional de Desarrollo Agropecuario Forestal, y Afines (FONDAFA)
- Los Fondos regionales y
- Decreto legislativo contra el delito de usura

Según lo expuesto anteriormente, los productores agrícolas disponen de suficientes y adecuadas fuentes de financiamiento formal para apoyar sus respectivos procesos productivos, reflejados en un marco regulatorio abundante. Sin embargo, el sistema financiero formal no está organizado ni adecuado para ofrecer un apoyo satisfactorio al desarrollo productivo sostenible de las comunidades locales, en razón de ello las entidades formales concentran el crédito en grandes empresarios agrícolas, quienes disponen de ingresos suficientes para utilizar sus servicios, tienen mayor capacidad de aumentar la productividad y de realizar inversiones de capital; lo que se traduce en una barrera de entrada para aquellos productores agrícolas quienes no poseen recursos (tierra, capital) suficientes para tener acceso al sistema de financiamiento formal.

Las entidades financieras formales, además de operar con elevadas tasas de interés (un promedio del 16% en el sector agrícola en los últimos cinco años, según fuente del Banco Central de Venezuela, año 2005), no comprometen sus recursos en la agricultura campesina, pues ésta se caracteriza entre otras, por su fragmentación, el pequeño tamaño de las unidades de producción, escasas o nulas garantías para ofrecer, indefinición en muchos casos, de la propiedad de la tierra; carencia de sistemas de información, el riesgo implícito de las actividades agropecuarias y los elevados costos de transacción, todos estos factores hacen que la rentabilidad de las líneas de crédito para pequeños productores rurales sea muy inferior a la que se obtiene mediante carteras concentradas en los considerados empresarios agrícolas.

A la par de las instituciones de crédito formal existen, en el medio agrícola una amplia gama de instituciones financieras no formales o informales, las cuales se caracterizan por no estar reguladas ni formalizadas bajo la Ley General de Bancos y otras instituciones financieras, ya identificadas.

I. Definición del financiamiento informal

Antes de definir el financiamiento informal es conveniente hacer referencia al financiamiento formal, ya que existe una diferencia básica entre ambos, Según Floro y Yotopoulos (1991) explica que;

El crédito formal esta limitado por las regulaciones financieras vigentes y las condiciones del mismo mercado (formal), que definen sus características operativas, así como los lineamientos generales en los que se deben enmarcar sus actividades. Por el contrario, en el caso del crédito informal, los límites los impone las mismas dificultades e imperfecciones de los mercados asociados (crédito formal, bienes) y el contexto donde opera.

El financiamiento informal es entonces, una fuente de financiamiento flexible, la cual no está regulada ni supervisada por organismos garantes del sistema financiero en general. El funcionamiento del financiamiento informal, sus características, los agentes que participan, las posibilidades de desarrollo y sus limitaciones, aún no están del todo claras, pero, lo que si se puede afirmar es que el uso de esta alternativa de financiación permite solventar los problemas sistemáticos de la existencia de bajos ingresos y productividades en los amplios sectores rurales de la región, específicamente el agrícola, para quienes los costos de la formalidad son altos.

La importancia del financiamiento informal se ratifica a través de lo expresado por Carolina Trivelli del Instituto de Estudios Peruanos (IEP), en su participación en el Foro: “BUSCANDO ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO A LA POBREZA RURAL”, organizado por el Consorcio para el Desarrollo Sostenible de la Ecoregión Andina

(CONDESAN) en el auditorium del Centro Internacional de la papa (CIP), año 2002, en el cual señaló:

Las fuentes informales de financiamiento rural son un área muy importante para las microfinanzas, que no han sido debidamente estudiadas. A veces el agricultor prefiere pagar porcentajes más altos que en el sistema formal a cambio de otras ventajas: cercanía, tecnología apropiada y posibilidades de refinanciamiento, ventajas que no ofrece el otro sistema, acotó.

Las causas que pueden explicar el uso de fuentes informales de financiamientos son heterogéneas, debido a la dispersión de las condiciones de vida en que se pueden encontrar tanto los prestamistas como los prestatarios. Sin embargo, según estudios realizados por el CEPES en Perú, demuestran las posibles causas del uso de esa alternativa: (i) en términos de cobertura, el crédito informal es la fuente mas importante de créditos para los pobladores de escasos recursos, (ii) las transacciones se basan en el uso intensivo de información captada en relaciones interpersonales y/o de referencia social por parte de miembros de la comunidad, (iii) los préstamos son de corto plazo y están destinados mayoritariamente a actividades productivas, comerciales, y/o al consumo; (iv) prácticamente no existen barreras de entrada para el otorgamiento de créditos; (v) las actividades de los prestatarios están relacionadas con las actividades del prestamista en el sector real; (vi) los costos de transacción no monetarios: tiempo para los tramites, la no exigencia en la mayoría de los casos de garantías reales, el historial crediticio, y los estados financieros son por lo general muy bajos.

El financiamiento informal es el resultado de una alta demanda por servicios financieros de los sectores de bajos ingresos (pequeños productores agrícolas), aún no satisfecho formalmente, que permita el desarrollo pleno de su actividad; y de la existencia de imperfecciones en los mercados: entre las cuales se menciona, a) la asimetría de la información: los problemas de asimetría en la información se hacen particularmente sensibles debido al carácter intertemporal de las transacciones

crediticias, esos problemas se reflejan en dos vertientes, primero la información oculta, la cual surge ante la incapacidad de los prestamistas de distinguir con exactitud el grado de riesgo crediticio de los demandantes; y en segundo lugar, la acción oculta, que se origina una vez desembolsados los préstamos, debido a que los prestamistas no conocen las acciones que pueda emprender el prestatario, y en que medida estas pueden afectar su capacidad para cumplir el pago de la deuda; b) y la ausencia de mercados de seguros: además de cumplir con el objetivo de financiar actividades de producción y consumo, el financiamiento informal de manera adicional suele mitigar choques adversos que son frecuentes entre los agentes que intervienen en la operación financiera, permitiendo así mantener los niveles de consumo y la actividad económica.

Entre las instituciones de crédito no formales, las más conocidas se identifican como:

1. Las iniciativas colectivas o comunitarias, nacidas de la participación ciudadana y del hecho organizativo, en donde un grupo de personas con las mismas limitaciones y necesidades, generan los medios no formales para obtener financiamiento como apoyo a sus actividades productivas. En este tipo de organizaciones el elemento fundamental para lograr un adecuado desarrollo de los sistemas alternos de financiamiento es “LA CONFIANZA MUTUA ENTRE LOS MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN”, la cual se constituye en el aval y la garantía para el otorgamiento del crédito, en otras palabras, la garantía es de “ORDEN MORAL INTANGIBLE Y NO FÍSICO”. Procuraduría Agraria Nacional. S/f: 6. (Año 2004).

Las experiencias más comunes, en el caso venezolano son:

- Las cajas rurales.
- Los fondos rotatorios.
- Las cajas de ahorro de empleados.
- Los comités de ahorro de cooperativas.

Estas organizaciones se han sustentado en un mínimo marco legal, para su exhibición y reglas de funcionamiento, en cada asociación se generan una serie de normas, con base en el Derecho Civil y pueden adoptar formas como sociedades civiles y asociaciones civiles sin fines de lucro. En el caso de las cooperativas, éstas se regulan por la Ley General de Asociaciones Cooperativas. Es necesario aclarar entonces que sí bien éstas organizaciones tienen una base legal o normativa en particular que las distingue del financiamiento informal, podría decirse que (éstas) están enmarcadas dentro las microfinanzas por la cuantía de los créditos a otorgar, y en otros casos están en un proceso de transición, por lo que se podrían incluir dentro del sistema de financiamiento informal.

2. Existen otros servicios financieros no formales en manos de los usuarios que son comunes en distintos países con diferentes nombres, entre los que se pueden identificar:

- Los clubes de ahorros entre vecinos
- Asociaciones de ahorro rotativo (sanes)
- Sistemas de seguro sencillos.

En particular, las asociaciones de ahorro rotativo, son un fenómeno muy común. Existe en casi todos los países, según Jonson y Rogaly (1997), se da este producto financiero en países como Jamaica, Gran Bretaña, Vietnam, Camerún, y en la gran mayoría de los países latinoamericanos. El principio de este instrumento financiero es muy sencillo: un número de personas acuerda ahorrar una cantidad fija de dinero a intervalos regulares; en cada reunión, por ejemplo, mensual, cada miembro aporta la cantidad acordada. La manera como se asigna el monto global o “premio” puede variar. Primero, se puede asignar sobre la base de una rotación estricta de los miembros (en el caso venezolano es muy utilizado el san); segundo con base en una rifa o lotería entre ellos (por ejemplo la adjudicación programada de vehículos, modalidad muy utilizada hoy día para la compra de vehículos); tercero, con

base en una subasta que gana aquel miembro que está dispuesto a aceptar el pago mayor (ésta es otra modalidad de adjudicación de vehículos, utilizada por los concesionarios). Este tipo de asociaciones demuestra un principio básico de la intermediación financiera: los pequeños ahorros de varias personas, hacen un monto global que se asigna a ellos en un momento dado, y ese proceso se repite sucesivamente.

3. Una modalidad de financiamiento muy común en el medio rural (específicamente en el campo agrícola), es el de los llamados prestamistas; ésta se caracteriza por ser muy onerosa pero muy oportuna, poco burocrática, sin garantías convencionales y principalmente, sin papeleo. Los prestamistas cumplen la función de financiar total o parcialmente, en forma recuperable, programas y proyectos relacionados con las actividades agropecuarias.

La presencia de los servicios financieros no formales a través de los prestamistas, se ha visto fortalecida en el sector agrícola en virtud del vacío de servicios financieros formales. Los prestamistas operan sin ningún tipo de reglamentación ni control oficial, cumplen una función financiera local, con frecuencia se trata del compadre, el dirigente, el vecino, la naturaleza de sus operaciones es pequeña, no emplean métodos ni financieros ni contables, no poseen instalaciones físicas y presentan una gran flexibilidad, poseen una cartera vencida muy baja o casi nula porque el prestamista o usurero, (también conocidos como chulqueros o agiotistas, en otros países latinoamericanos), conoce su clientela y ejerce una constante presión sobre el deudor para que cumpla con el pago.

El tema de financiamiento informal mediante prestamistas o usureros sale a la luz cada vez que se analiza la realidad financiera del sector agrícola, se conoce de otros países como Perú, por ejemplo, donde el Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES) en un estudio realizado en el año 2001, determinó que del total de préstamos obtenidos por los productores, un 25% se originó de una amplia

gama de prestamistas no formales entre los que se destacan casas comerciales y agroindustrias, un 25% representado por tiendas y bodegas y sólo un 12,4% estuvo representado por la participación de las instituciones financieras formales.

li. Características de los Prestamistas Informales

El prestamista es la figura generalmente asociada con los préstamos informales, aun cuando su cobertura por lo general es muy reducida. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda (garantía) de algún bien.

Como se mencionó anteriormente, el prestamista opera sin ninguna supervisión ni control fiscal, son individuos que se encuentran residenciados casi siempre en lugares cercanos al prestatario (productor agrícola). El prestamista es un agente activo del mundo de las microfinanzas, específicamente las microfinanzas informales; por lo general son individuos que han dedicado toda su vida a esta actividad.

Existen diversos tipos de prestamistas informales que operan como intermediadores de fondos para productores agrícolas de bajos recursos económicos. Según Alvarado y otros (2001), estos tipos pueden definirse de acuerdo a diferentes criterios:

En función de las características de los prestatarios atendidos: si los prestatarios se especializan en un tipo de actividad económica o por segmentos geográficos.

En función del nivel de especialización en actividades de intermediación: si la actividad financiera es la actividad principal del prestamista o si más bien el prestamista la considera como anexa a su ocupación principal.

El primer criterio indica la existencia de segmentación, por actividad económica y/o por

ubicación geográfica, y además del alcance y las limitaciones de las actividades y tecnologías desarrolladas tanto de los prestamistas como de los prestatarios. El segundo criterio permite diferenciar a los prestamistas “especializados”, que tienen una mayor capacidad para atender un mayor número de prestatarios (grupos de bajos ingresos), de los prestamistas “no especializados”, los cuales mantienen una actividad más que genera ingresos adicionales a las actividades regulares que realiza.

III. Alcances del uso del financiamiento informal mediante la figura del prestamista

Uno de los aportes más destacados de la figura del prestamista informal ha sido el desarrollo de tecnologías crediticias innovadoras que permiten evaluar la capacidad y voluntad de pago de clientes carentes de garantías reales, y sin historial crediticio ni estados financieros, así como también, los bajos costos de transacción, los cuales se derivan de la ausencia de una serie de requisitos, documentación y trámites comunes en los créditos formales, que los hace atractivos para muchos agentes económicos de bajos recursos que no pueden afrontar los altos costos de transacción para obtener un crédito formal.

Los prestamistas informales utilizan de manera intensiva información que proviene de relaciones personales entre los vecinos, familiares cercanos, o compadrazgo y/o de otros negocios que sostienen con el prestatario, lo que le permite establecer con bastante precisión (o al menos con mayor precisión que los prestamistas formales), la capacidad y voluntad de pago de sus clientes. Esto ha permitido reemplazar ventajosamente el uso de garantías reales en los créditos y construir sistemas de garantías no tangibles, como lo es la confianza y el esfuerzo que los prestamistas estimulan en el prestatario. Es por ello, que la utilización de los canales informales de créditos, podrían abrir nuevos horizontes para la introducción de los sistemas financieros formales en el sector agrícola, donde se encuentran los productores de bajos recursos económicos.

Por otro lado, es importante mencionar que el crédito informal puede trabajar de manera paralela al crédito formal. Según Alvarado y otros (2001), menciona que muchos de los prestamistas informales obtienen parte de sus fondos de fuentes formales, se puede deducir, que existe una complementariedad o sustitución entre el sistema formal e informal, algunos estudios explican que en ciertos tramos y para ciertos tipos de préstamos hay una relación de sustitución, mientras que para otros la relación tiende a ser más bien de complementariedad.

Es necesario hacer referencia a que toda demanda de préstamo es una demanda derivada; es decir, no se demandan créditos por sí mismo, sino para financiar las necesidades de producción, consumo e inversión, como ya se ha dicho anteriormente. De ahí que en muchos casos las características de los contratos de créditos dependen en gran medida de las particularidades de la actividad financiada. Por ejemplo, según Contreras y Saavedra (2001), en una investigación realizada en los municipios Rangel y Cardenal Quintero, del estado Mérida – Venezuela, referida a la “Evolución del financiamiento agrícola en el estado Mérida” se pudo deducir que un gran número de productores agrícolas, obtienen préstamos de fuentes informales, no sólo para fines productivos sino también con objetivos de consumo alimenticio, de educación, salud y/o de ropa; y al mismo tiempo solicitan créditos de fuentes formales para destinarlos a sus unidades de producción (fincas o parcelas). Esto explica, primero la relación de complementariedad entre ambos tipos de financiamiento, y a su vez, lo referente a que el crédito informal se usa para financiar de manera simultánea varias actividades como los gastos en alimentación, en educación y en salud, y también los gastos productivos como lo es el capital de trabajo.

IV. Los productos financieros que ofrecen los prestamistas informales

Existe una diversidad de productos financieros específicos que ofrecen los prestamistas informales, producto de la flexibilidad de estos al momento de

satisfacer las necesidades de sus clientes, aunque se pudiese afirmar que los productos financieros son relativamente homogéneos (los productos financieros tienen condiciones similares), causado esto tal vez por el tipo de actividad económica y las características geográficas del sector agrícola. Según Alvarado y otros (2001), “la homogeneidad podría explicarse por el mayor conocimiento de las necesidades de financiamiento de este sector por parte de los prestamistas informales, y por su flexibilidad para diseñar productos financieros adecuados para demandas determinadas”.

Por tanto, los productos financieros tienen una estructura similar a los productos que ofrece el sistema formal, es decir, otorgamientos de créditos pagaderos a plazos establecidos en común acuerdo entre ambas partes y con su respectiva tasa de interés. Es necesario acotar que no existe un hecho probatorio que explique el comportamiento de la tasa de interés aplicada por los prestamistas informales, un aspecto que ha sido discutido por muchos especialistas en materia económica. Al respecto se plantea que estos créditos no son necesariamente ni más caros ni más económicos respecto a los créditos formales, pero sí que implican menores costos de transacción para los prestatarios que los créditos formales.

Existe un diagnóstico claro, el problema de escasez de dinero que presentan los prestatarios, por lo que el crédito disponible de fuentes informales parte del supuesto del cobro de tasas de interés altas en relación al sistema formal. Sin embargo, antes de continuar con la discusión de este punto en específico, es importante comprender en que consiste la tasa de interés.

En términos sencillos, la tasa de interés es el precio del dinero que, como tal, esta constituido por diversos componentes. Según Jonson y Rogaly (1997), estos componentes son:

El interés paga el costo de los fondos que están siendo prestados (costos de capital). Si los fondos provienen de ahorradores, éstos esperan un beneficio que cubra, por lo menos el nivel de inflación a fin de mantener el valor del dinero en el tiempo.

A través, del interés se pueden cubrir pérdidas que resultan del incumplimiento en el pago de los prestamos (riesgo crediticio).

Para el prestatario, una tasa de interés significa en realidad, el pago de algo por el beneficio de usar el dinero del préstamo obtenido, y para el prestamista significa que el dinero que se les reembolse tendrá un monto mayor al que inicialmente prestaron.

El comportamiento de la tasa de interés ofrecida por el prestamista, tendrá un nivel alto o bajo (en relación con la tasa de interés ofrecida por el banco), según el grado de incertidumbre presente en el convenimiento, ése grado de incertidumbre viene dado por el nivel de información que el prestamista posea del prestatario, es decir, actividad económica que realiza, prendas o garantías que pueda ofrecerle a éste, recomendaciones de vecinos, entre otros.

La tasa de interés que se cobra al productor podría asociarse entonces con la tasa de interés “nominal” (tasa de interés que utiliza la banca), muy distinta de la tasa de interés “real”, que aproximadamente se calcula como la diferencia entre tasa de interés nominal y la tasa de inflación del país (ésta aproximación funciona mejor cuando la tasa de inflación es baja, de lo contrario habrá que utilizar un algoritmo matemático). La tasa de inflación indica el grado en el cual los precios de bienes y servicios van creciendo en el tiempo. Sí la tasa de interés nominal es más alta que la tasa de inflación, entonces la tasa de interés real es positiva. Para el prestamista esto significa que el dinero que se les reembolse tendrá un poder de compra mayor que el que tenía su capital original; por el contrario, si la tasa de interés nominal es inferior a la tasa de inflación, entonces se esta en presencia de un tasa real negativa.

Un ejemplo sencillo de los instrumentos otorgados por los prestamistas informales es el siguiente: El productor agrícola, solicita Bs. 5.000.000, para cosechar hortalizas, a un prestamista informal, quien presta dinero a la tasa de interés del 10%. Las modalidades de pago van a depender

del destino que le de el productor agrícola al dinero. Por lo general, si el dinero solicitado tiene como finalidad el financiamiento del capital de trabajo (semillas, fertilizantes, herbicidas, pesticidas, etc.), el prestamista podría exigir la devolución del dinero una vez vendida la cosecha de hortalizas, bien sea parte en efectivo o el pago del préstamo con el producto cosechado (las hortalizas). En otro caso, si el dinero prestado va a ser dirigido a gastos de consumo familiar, el prestamista podría exigir el reembolso del préstamo mediante mensualidades, o mediante la modalidad mencionada anteriormente, por lo que se puede evidenciar, que la forma de pago va a depender del acuerdo a que lleguen tanto el prestamista como el prestatario. Lo cierto de este ejemplo es que el productor agrícola obtendrá el préstamo casi de manera inmediata y oportuna.

V. Características del prestatario

Es necesario hacer mención al otro lado de la moneda, en ésta revisión bibliográfica del financiamiento informal el prestatario es la figura que posee una necesidad de dinero para usarlo en actividades de consumo, producción y/o inversión. Según Alvarado y otros (2001): “Los prestatarios son personas de escasos recursos productivos o de bajos ingresos, que requieren de recursos adicionales para financiar parcial o totalmente su producción (capital de trabajo) o cierto consumo (emergencias, bienes durables), y que usualmente no tienen acceso oportuno al crédito formal”. Es necesario aclarar que el prestatario puede ser cualquier persona o ente que posea una necesidad de recursos, y que se encuentre insertado en cualquier actividad económica; pero para nuestro fin, cuando se hace referencia al prestatario es exclusivamente al productor agrícola, generalmente de escasos recursos financieros, que no le permiten llevar a cabo su actividad agrícola.

Los prestatarios por lo general no acuden al sistema formal de financiamiento debido a las barreras de entrada que impone el mismo, las cuales fueron mencionadas párrafos atrás, por lo que muchas veces estos prestatarios están dispuestos a aceptar altas tasas de interés por créditos a corto plazo, y así poder

aprovechar oportunidades de negocios altamente rentables ligadas a la actividad agrícola. En este sentido se puede deducir que existe un conjunto de características de los prestatarios de bajos ingresos que favorecen el uso de sistemas informales como fuentes de financiamiento.

Vi. Conversión del sistema informal al formal

La experiencia de algunos países, en los cuales el sistema informal ha evolucionado al sistema formal, ha experimentado un impacto mayor en sus usuarios. Según Jonson y Rogaly (1997), las sociedades mutualistas o de amigos, que comenzaron en el Reino Unido por ejemplo, lo hicieron como pequeños grupos de ahorro en el siglo diecinueve, luego se convirtieron en sociedades constructoras en la primera mitad del siglo veinte, y han sido la principal fuente de financiamiento para la vivienda durante los últimos 50 años. Allí mismo, en el Reino Unido, específicamente en Oxford, los prestamistas informales han permitido incrementar las oportunidades de los prestatarios para obtener pequeños préstamos para negocios.

Abugre (1992), señaló:

La transición y el cambio pueden ser un proceso rápido, discontinuo y turbulento, mas que sin tropiezos y lineal. Existe la posibilidad de una multiplicidad de mecanismos: algunos se formalizan, mientras que otros desaparecen, y aun otros apenas se inician. Para los interesados en proporcionar servicios financieros, esto significa que la estrategia requiere ser cuidadosamente pensada, flexible y capaz de responder a circunstancias cambiantes.

Es por ello, que el paso del sistema informal al formal pudiese comenzar desde la interacción que ocurre entre ambos, debido a la complementariedad bajo la cual muchas veces trabajan ambos sistemas. Además, el sistema formal puede adaptar algunas de las destrezas utilizadas por el sistema informal, como por ejemplo las tecnologías crediticias basadas en el uso intensivo de la información, mencionada previamente, y así poder abrirse a la captación de un mercado potencial que esta allí a la espera de un mayor

número de ofertas disponibles en materia de productos financieros.

CONCLUSIONES

Después de haber explorado de manera bibliográfica el tópico del financiamiento informal, se puede concluir en lo siguiente:

Claramente existe la demanda de servicios financieros en los sectores de bajos recursos, es allí donde el sistema del financiamiento informal juega un papel fundamental, para satisfacer las necesidades diversas presentes en los productores agrícolas.

Dentro del sistema informal, existen productos financieros disponibles, que incluyen instrumentos de ahorro, crédito para el consumo diario, créditos para eventos no previstos como lo son los gastos de salud, y créditos destinados a la actividad productiva.

La figura del prestamista informal, se explica como aquella persona que posee exceso de efectivo, la cual busca obtener ingresos prestando dinero.

Las personas de bajos recursos, acuden a ese tipo de financiamiento, debido a los bajos costos de transacción, los cuales también son bajos para los

prestamistas. Aunque, estos costos de transacción pueden ser vistos como una ventaja para el prestatario, puede quedar contrarrestada por la falta de poder de estos, al momento de fijar los términos del préstamo.

El financiamiento informal ha demostrado ser un sistema flexible, evidenciado en la capacidad de adaptación en las diferentes condiciones económicas y circunstancias cambiantes.

La tecnología crediticia que utiliza el prestamista, es una herramienta innovadora que estimula al prestatario a mantener una trayectoria crediticia impecable.

El financiamiento informal es entonces una realidad nacional e internacional, que la vive día a día aquella persona de escasos recursos, y que accede al mismo porque en la mayoría de los casos no tiene otra alternativa, debido tal vez, a todas las barreras de entrada que impone el sistema de financiamiento formal.

El sistema informal complementa al sistema formal de financiamiento, pero es un sistema poco estudiado y analizado, y es por ello, que a partir de esos hechos, actualmente se está realizando una investigación de campo, sobre la experiencia del financiamiento informal en el Municipio Rangel del estado Mérida – Venezuela.

Bibliografía

- Abouhamad C.; Panza I. (1993). Incidencia de las políticas crediticias del sector agrícola en la forma organizacional y adopción tecnológica de los pequeños productores. Trabajo de grado sin publicar. Universidad Católica Andrés Bello. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales.
- Alvarado y otros (2001). El Financiamiento Informal en el Perú. Perú. IEP Ediciones.
- Carpintero, S. (1998). Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina. Editorial Deusto.
- Casanova, R. (1990). Derecho Agrario. Instituto Iberoamericano de Derecho Agrario y Reforma Agraria – ULA. 5ª edición. Librería La Lógica. Caracas.
- Contreras I. (1998) Evolución del financiamiento agrícola en Venezuela, período 1983 – 1990 y en el estado Mérida, período 1990 – 1998. Mérida (Venezuela) Universidad de los Andes. Mimeografiado.
- Contreras I. y Saavedra S.: (2001). Evolución del financiamiento agrícola en el estado Mérida, en el contexto nacional. Mérida (Venezuela). Universidad de Los Andes.
- Jhonson, S.; Rogaly, B. (1997). Microfinanciamiento y Reducción de la Pobreza. Alternativas de ahorro y crédito para los sectores populares. México.1ª.
- Gutiérrez J.. (1997). Estrategias de financiamiento en la lucha contra la pobreza. Ponencia presentada en la II Conferencia Nacional sobre Desarrollo Social, mesa: Gerente de Financiamiento Rural – CEPES. Disponible: <http://www.webzinemaker.com/admi/m6.page.php>
- Trivelli, C. (2002). Buscando Alternativas De Financiamiento a La Pobreza Rural. Ponencia presentada en la IV Jornadas para el Desarrollo Sostenible de la Ecoregión Andina. Disponible: http://www.cipotato.org/news/pressreleases/espanol/buscando_alternativas.htm