



Contrato:
JICA-FIDEG 01-2012 SFMPA

Consultoría:
PERFIL SOBRE SERVICIOS FINANCIEROS PARA MICRO,
PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS

Producto:
INFORME FINAL

Organización:
Fundación Internacional para el Desafío Económico Global
(FIDEG)

Investigadores:
Juan José Barrios Galván
Gilda Charlotte Sánchez Padilla

23 de Marzo 2012
Managua, Nicaragua

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	5
INTRODUCCIÓN	6
I. PERFIL BÁSICO DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS EN NICARAGUA.....	7
I.1. PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL PAÍS	7
I.2. ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR AGROPECUARIO	8
II. POLÍTICAS DEL GOBIERNO HACIA EL SECTOR.....	13
II.1. LINEAMIENTOS DE POLÍTICA	15
II.2. MECANISMOS ESTATALES DE APOYO SECTORIAL	15
II.3. PROYECTOS Y PROGRAMAS DE APOYO SECTORIAL NO GUBERNAMENTALES.....	18
II.4. EXPERIENCIAS EXITOSAS	20
III. MERCADO DE SERVICIOS FINANCIEROS AL SECTOR DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS.....	22
III.1. OFERTA DE SERVICIOS FINANCIEROS EN EL SECTOR AGROPECUARIO	22
III.2 DEMANDA DE SERVICIOS FINANCIEROS EN EL SECTOR AGROPECUARIO	27
III.2 CUELLOS DE BOTELLA PARA EL DESARROLLO.....	29
IV. ESTRATEGIA HACIA EL SECTOR.....	33
V. FUENTES BIBLIOGRÁFICAS Y REFERENCIAS	37
ANEXO I : EVOLUCION DE LA CARTERA POR TIPO DE CREDITO	40

Acrónimos

ACORDAR	Alianza para la Creación de Oportunidades de Desarrollo Rural a través de Relaciones Agroempresariales
AFODENIC	Asociación para el Fomento al Desarrollo en Nicaragua
ASOMIF	Asociación de Organizaciones Microfinancieras
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
BP	Banco Produzcamos
BPA	Bono Productivo Alimentario
CAMPYME	Centro de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
CARUNA	Caja Rural Nacional
CDR	Centro de Estudios para el Desarrollo Rural
CEI	Centro de Exportaciones e Inversiones
CENAGRO	Censo Agropecuario
CIAT	Centro Internacional de Agricultura Tropical
CIMIT	Centro Internacional para el Mejoramiento del Maíz y el Trigo
CIPRES	Centro para la Promoción, la Investigación y el Desarrollo Rural Social
COSUDE	Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación
CRISOL	Programa Cristiano y Solidario
CRS	Catholic Relief Services
ECF	Extended Credit Facility
EMNV	Encuesta de Medición del Nivel de Vida
ENABAS	Empresa Nicaragüense de Alimentos Básicos
ERCERP	Estrategia Reforzada de Crecimiento Económico y Reducción de la pobreza
ETP	Educación Técnica y Profesional
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
FDL	Fondo de Desarrollo Local
FIDEG	Fundación Internacional para el Desafío Económico Global
FMI	Fondo Monetario Internacional
FNI	Financiera Nacional de Inversiones
FONDEAGRO	Fondo de Desarrollo Agropecuario
FONTAGRO	Fondo Internacional de Tecnología Agropecuarias
FORAGRO	Foro de las Américas para la Investigación y Desarrollo Tecnológico Agropecuario
FUNDESER	Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural
GRUN	Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional
HIVOS	Instituto Humanista de Cooperación al Desarrollo
IDR	Instituto de Desarrollo Rural
IF	Institución Financiera
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación a la Agricultura
IMF	Institución Microfinanciera
INAFOR	Instituto Nacional Forestal
INATEC	Instituto Nacional Tecnológico
INDE	Instituto Nicaragüense de Desarrollo
INIDE	Instituto Nacional de Información de Desarrollo
INPYME	Instituto Nicaragüense de la Pequeña y Mediana Empresa
INTA	Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria
ISI	Industrialización por Sustitución de Importaciones
JICA	Agencia de Cooperación Internacional de Japón
MAGFOR	Ministerio Agropecuario y Forestal
MARENA	Ministerio del Medio Ambiente y los Recursos Naturales
MHCP	Ministerio de Hacienda y Crédito Público

MIFIC	Ministerio de Fomento Industria y Comercio
MIPYMEs	Micro Pequeñas y Medianas Empresas
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
ONG	Organizaciones No Gubernamentales
PIB	Producto Interno Bruto
PIMEs	Pequeñas y Medianas Empresas
PND	Plan Nacional de Desarrollo
PNDH	Plan Nacional de Desarrollo Humano
PND-O	Plan Nacional de Desarrollo Operativo
PRGF	Poverty Reduction and Growth Facility
PROAMO	Programa de Apoyo al Mercado Orgánico en Centro América y el Caribe
PROMIFIN	Programa de Fomento de Servicios Financieros para Poblaciones de Bajos Ingresos
PROMIPYME	Programa Nacional de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Nicaragüense
PRORURAL	Política y Estrategia para el Desarrollo Rural Productivo
PRSP	Estrategia Reforzada de Reducción de Pobreza
REDCAMIF	Red Centroamericana de Microfinanzas
ROA	Rentabilidad de los activos
SEFAS	Servicios Financieros para la Agricultura Sostenible
SIBOIF	Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras
UP	Unidad de Producción
USAID	Agencia de Desarrollo Internacional de los Estados Unidos

Resumen ejecutivo

Aunque históricamente la agricultura ha generado excedentes de mano de obra, ahorros y divisas que han facilitado el crecimiento de otros sectores, las políticas que han tratado de gravar a la agricultura, implícita o explícitamente, a los efectos de extraer excedentes aún mayores, han sido contraproducentes para el crecimiento y el empleo. El crecimiento agrícola contribuye proporcionalmente más que el industrial al desarrollo económico, debido a que los efectos multiplicadores del primero sobre la economía interna son mayores. Diversos estudios han demostrado que la agricultura es el sector más eficaz para reducir la pobreza rural y la urbana, si bien los pobres se benefician menos del crecimiento agrícola en los países con distribución del ingreso muy desigual.

En la sección II, se exponen los lineamientos de política y oferta de apoyo sectorial tanto de origen oficial como de actores no gubernamentales: Destacándose que el flujo de recursos hacia el sector agropecuario y la provisión de crédito ha carecido de una estrategia integral de largo plazo. Además que la falta de coordinación entre actores ha sido una limitante clave en el desarrollo de las finanzas rurales, ya que las iniciativas se ejecutan de forma atomizada, y la población objetivo de dichas iniciativas se compone de unidades productivas aún más atomizadas. Esta situación ha causado que los casos de éxito sean muy escasos y que la eficiencia de las intervenciones sea difícil de medir.

En la sección III se describen la oferta y demanda de servicios financieros: El crecimiento acelerado que el sector de microfinanzas logró desde 2001 hasta 2007 contribuyó a altos niveles de endeudamiento focalizado en las actividades comerciales de la zona urbana. La fragilidad institucional y una serie de factores exógenos, en especial la crisis financiera internacional, detonaron un deterioro de los activos financieros en todo el sistema, que tuvo un efecto especialmente negativo en la provisión de créditos a los sectores más vulnerables. Como resultado de la crisis, la contracción de la oferta ha creado un vacío significativo en las capacidades productivas del agro.

En la sección IV se exponen puntos que una estrategia hacia el sector requiere implementar: Los fallos de mercado determinados en la sección III, permitieron identificar los cuellos de botella y medidas que faciliten un mejor funcionamiento del mercado. La eficiencia en la regulación y requerimientos del sistema, la tenencia de la tierra, el correcto uso de mecanismos estatales de fomento, la provisión de fondos con plazos adecuados a la actividad agropecuaria y el mejoramiento de las habilidades tanto productivas como administrativas en las MIPYMEs son ejes centrales para lograr disminuir el riesgo de colocar activos financieros en este sector.

En el marco de un mercado de bienes primarios favorable y una oferta de mano de obra creciente que requiere integrarse a la actividad económica, incrementos marginales de la productividad de las MIPYMEs, ofrecen una oportunidad para mejorar los niveles de ingreso y bienestar en la población rural. Una combinación de unidades más productivas y vinculadas al mercado, con mayor acceso a créditos de largo plazo permitiría un incremento en la calidad de vida de la población más vulnerable.

Introducción

En los países en desarrollo, la mayor parte de la población rural participa en actividades conexas al sector agropecuario, y presenta los mayores niveles de incidencia de pobreza. Los objetivos de desarrollo rural de JICA apuntan a estimular el desarrollo de las zonas rurales como medio para aliviar la pobreza, por lo que se requiere de esfuerzos en diversas áreas que trascienden el marco del sector agrícola, desde el fortalecimiento local de las funciones administrativas y la mejora de los servicios de educación y salud, el desarrollo de infraestructura rural hasta garantizar agua potable segura.

Específicamente para el **sector educación asociado a desarrollo rural**, la cooperación de JICA contempla el desarrollo industrial de los recursos humanos por la mejora del sistema de Educación Técnica y Profesional (ETP) y la ampliación de las oportunidades para mejorar los medios de vida, destinado a aumentar los ingresos y reducir la pobreza. En este sentido, JICA pretende fortalecer la **vinculación de iniciativas de cooperación que inciden directamente en la mejora de la Educación Técnica y Profesional de los pequeños y medianos productores agropecuarios**, con los programas e instituciones de financiamiento en Nicaragua, garantizando así la implementación estratégica de los proyectos y la sostenibilidad de los efectos para el desarrollo en el mediano y largo plazo.

Los programas, políticas e instituciones que apoyan el mejoramiento del desempeño empresarial son instrumentos básicos para lograr un crecimiento económico sostenido, lo cual a su vez permite y condiciona aumentos de la competitividad y adicionalmente contribuye en los esfuerzos de reducción de la pobreza. Por estas razones es de suma importancia además contar con la información reciente del mercado de crédito empresarial, tener una descripción acertada de la situación socio-económica del país, a fin de que las políticas e intervenciones que mejoren la capacidad de los productores y empresarios sean respaldadas por recursos financieros adecuados a su realidad.

El enfoque primordial que se expone en esta investigación obedece a una lógica económica: El desempeño y éxito de los sectores agropecuarios y financieros esta determinado, en primera y última instancia por las leyes y actores del mercado. Sin embargo, es pertinente considerar que los mercados perfectos en la práctica son la excepción, y que el importante rol de la comunidad donante y las autoridades estatales nace de la necesidad de facilitar el desarrollo de industrias infantiles.

“Ni siquiera una reforma extremadamente exitosa y de largo alcance del sector financiero elimina la necesidad de esfuerzos específicos para crear y apoyar instituciones financieras orientadas a grupos objetivo. No parecen existir ‘mecanismos de mercado’ que induzcan a las instituciones financieras a proporcionar servicios a los grupos de bajos ingresos, apenas terminada la reforma del sector financiero. ... En el mediano y largo plazo [los bancos] tienen otras opciones estratégicas... y la experiencia indica que prefieren estas otras opciones y son reacios a brindar servicios a los segmentos más pobres de la población, a menos que se les otorgue asistencia técnica e incentivos específicos”¹

¹Krahnén y Smith (1995): "Development Finance as Institution Building: A new approach to Poverty-Oriented Banking". Westview Press. Boulder, Colorado, EEUU

I. Perfil básico de los pequeños y medianos productores agropecuarios en Nicaragua

I.1. Perfil socioeconómico del país

Previo a analizar la coyuntura del sector financiamiento al sector de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), es importante mencionar que la economía nicaragüense pasó por un período de relativa expansión desde el 2000, que duró hasta el 2008, cuando la mayoría de bienes primarios agropecuarios alcanzaban precios récord. En ese momento los mercados de capitales comenzaban a percibir el riesgo real de la crisis financiera, y en Nicaragua y resto de economías en desarrollo se la preocupación giraba en torno al alza del petróleo y de los precios de los alimentos: una posible pérdida del poder adquisitivo como resultado de altos niveles de inflación se traducían en un peligro latente de contracción en los sectores más vulnerables de la población.

Según la séptima y última revisión que el FMI realizó sobre la Extended Credit Facility (ECF) a finales de octubre de 2011², Nicaragua presentó un desempeño macroeconómico positivo entre 2007 y 2011, lo cual imprimió confianza en las autoridades monetarias y fiscales, además esto permitió el desembolso pendiente de la Poverty Reduction and Growth Facility (PRGF)³. La revisión reportó una disminución del déficit del gobierno central, que se proyectaba originalmente en un 1.1% del PIB, a un 0.5% de este como resultado de un crecimiento en las recaudaciones fiscales mayor al esperado durante el primer semestre del año 2011.

Cuadro 1. Principales Indicadores Socioeconómicos

Indicadores	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
PIB (U\$ millones)	3,938.1	4,102.4	4,026.0	4,101.5	4,464.7	4,872.0	5,230.3	5,662.0	6,372.3	6,213.8	6,551.5
Crecimiento real de la economía (%)	4.1	3.0	0.8	2.5	5.3	4.3	4.2	3.6	2.8	-1.5	4.5
PIB per cápita (U\$)	772.5	792.9	767.6	772.0	829.8	893.9	947.1	1,011.9	1,124.1	1,082.1	1,126.5
Índice de Gini		0.43				0.40				0.37	0.35
Población total (miles de personas)	5,098.0	5,173.9	5,244.7	5,312.7	5,380.5	5,450.3	5,522.6	5,595.5	5,668.9	5,742.3	5,815.5
Tasa de crecimiento de la población (%)	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.2
Población rural (%) 1/		41.7				44.1			43.4	43.0	
Población femenina (%) 2/	50.2	50.2	50.2	50.2	50.3	50.3	50.3	50.3	50.3	50.3	50.5
Población en condición de pobreza (%) 3/		45.8				46.2				44.7	44.5
Años promedio de escolaridad		5.2				5.6				5.9	5.7
Tasa de analfabetismo		18.7				18.4				16.1	16.9

Nota: Índice de Gini, población en condición de pobreza, años promedio de escolaridad y tasa de analfabetismo en base a EMNV de 2001, 2005 y 2009 y FIDEG para 2010.

1/ 2001, 2009 EMNV de cada año. 2005 VIII Censo de población y IV de vivienda. 2008 Anuario Estadístico 2008 INIDE.

2/ Población femenina entre 2001-2004 y 2006-2009 calculada en base a la tasa de crecimiento anual de la población para ese año. Población femenina de 2001, 2005 y 2010 de la proyección demográfica del INIDE, revisión 2007.

3/ 2001 y 2005 EMNV de cada año. 2009 y 2010 FIDEG de cada año.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nicaragua en Cifras 2010, BCN; Estimaciones y Proyecciones de Población Nacional, Departamental y Municipal 1950-2050, INIDE; Informe de la EMNV 2001, 2005, 2009, INIDE; Anuario estadístico 2008, INIDE; Encuestas de Medición de pobreza 2010, FIDEG.

Como se puede ver en el Cuadro 1, la economía nicaragüense presenta una evolución positiva en los principales indicadores de desarrollo como el crecimiento del PIB per cápita, que pasó de US\$772 en el 2000 a US\$1,226 en 2010. El índice Gini, que mide la desigualdad del consumo, pasó de 0.43 a 0.35 en el mismo período. Por otro lado, los años promedios de escolaridad se han mantenido casi constantes, mientras la tasa de analfabetismo ha mejorado sólo marginalmente.

²The Economist Intelligence Unit Country Report, Nicaragua October 2011.

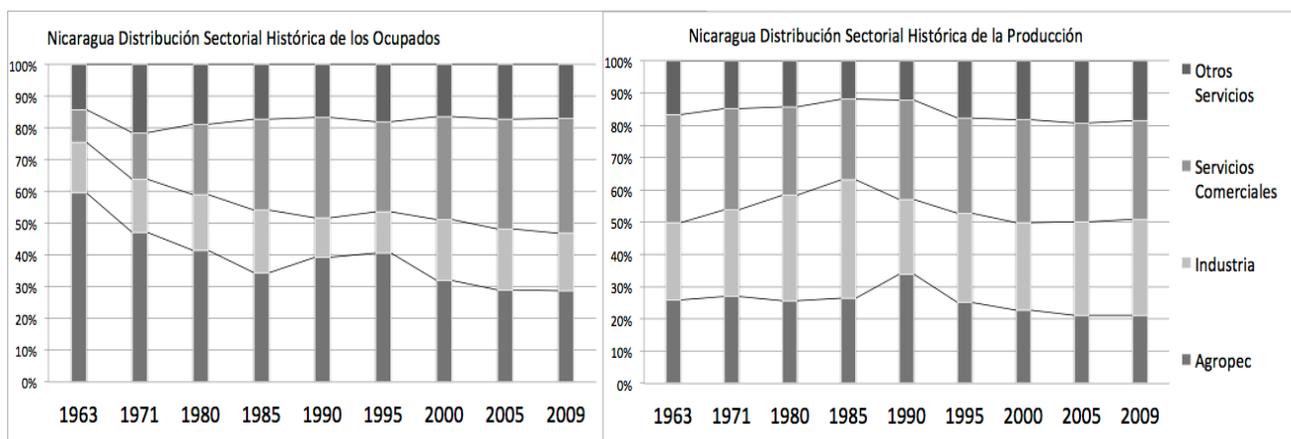
³The Poverty Reduction and Growth Facility (PRGF) es un desembolso hecho por el FMI en forma de préstamo a países en vías de desarrollo.

I.2. Aspectos generales del sector Agropecuario

Históricamente el sector agropecuario, por su naturaleza, es generador de excedentes de mano de obra, ahorro y divisas en la economía. Consecuentemente por una gran parte del siglo pasado, en las políticas públicas se enmarcaba la función de este sector como una de facilitar, y en alguna medida, financiar el desarrollo de otros sectores. Ejemplo de esto fueron las políticas de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) implementadas en América Latina en las décadas de 1950 y 1960. El riesgo asociado a intervenciones de este tipo se desprende de dos factores, primero de que el ingreso y empleo de países poco desarrollados depende en gran medida de la producción de bienes primarios agropecuarios. En segundo lugar, la efectividad de una política industrial depende de que el diseño de la misma tome en cuenta ventajas competitivas del país. Según Timmer⁴ (1997), el efecto multiplicador que tiene sobre la economía doméstica el crecimiento del sector agropecuario es más significativo que el de un crecimiento del sector industrial.

Como se ilustra en la Figura 1, el sector agropecuario representa 1/5 del Producto Interno Bruto (PIB). Esta proporción aumentaría considerablemente si incluyera los intermediarios, ya que hay un gran número de actores económicos entre la producción en finca y el comercio minorista urbano. Esta importancia es la razón principal que justifica las políticas y estrategias públicas sectoriales, en especial porque las instituciones son usualmente más débiles en el área rural. Sin embargo, en contraposición a la necesidad de trazar estrategias y planes de desarrollo, se debe mencionar el riesgo de excesiva intervención. Las políticas de industrialización generalmente incentivan el desarrollo de un sector sobre otro, buscando agregar valor a la producción y diversificar las fuentes de ingresos. No obstante, si éstas se ejecutan sin tomar como parámetros principales los mercados, la dotación natural de recursos y las ventajas competitivas (como la mano de obra barata, o la importancia del agro en una coyuntura de altos precios de bienes primarios), entonces una vez que la mano de obra se moviliza del sector agropecuario hacia otros rubros económicos impulsada por políticas industriales, se arriesga la ocurrencia de cambios permanentes en la economía, que habitualmente no son deseables.

Figura 1. Evolución de Largo Plazo



El sector agropecuario es un destino importante de políticas de fomento y desarrollo, además de su aporte en la producción nacional por la generación de al menos el 35% de los empleos del país y de sostener gran parte de la economía rural, área donde se encuentra más fuertemente concentrada la pobreza. Si bien

⁴Timmer, P. (1997): "How well do the poor connect to the growth process?", CAER II Discussi Paper No.17, Harvard Institute for International Development.

el sector agropecuario ocupa un tercio del total de empleados nacionales y el 72% de los empleados rurales en 2009, los empleos que se generan no requieren de un alto nivel de educación, de hecho la mayor parte de los trabajadores agrícolas, especialmente rurales tienen un bajo nivel académico, lo que tiene grandes implicaciones negativas en la productividad de la actividad y sus posibilidades de desarrollo. En el Cuadro 2, se observa como es de esperarse, que el 86.2% de los ocupados en actividades agropecuarias residen en el área rural, y un 89% son hombres.

Cuadro 2. Ocupados en las actividades agropecuarias según área de residencia y sexo, 2005,2009 (porcentajes)

	2005	2009
Ocupados en actividades agropecuarias	35.1	35.4
Distribución por sexo		
Mujeres	10.0	11.0
Hombres	90.0	89.0
Distribución por área de residencia		
Urbano	13.9	13.8
Rural	86.1	86.2
Distribución de ocupados		
Urbano	8.6	8.5
Rural	69.8	72.0

Fuente: Elaboración propia en base datos de la Encuesta de Medición del Nivel de Vida (EMNV) 2005 y 2009. INIDE

El nivel de educación de la mano de obra tiene mucha incidencia en el nivel de productividad del sector. Como lo muestra el Cuadro 3, según los datos oficiales, el nivel educativo de los ocupados en el sector agropecuario es mucho más bajo en el área rural: mientras el promedio nacional sin ninguna educación pasó de 34.5% en el 2005 a 29.3% en el 2009, sólo el 16.2% tiene un nivel de educación mayor a primaria, y en el caso del sector rural solo un 14% de los ocupados. Los esfuerzos educacionales aún no se han logrado enfocar satisfactoriamente en el sector rural agropecuario, contribuyendo a un estancamiento de la calidad de vida y productividad.

Cuadro 3. Nivel educativo de los ocupados en el sector agropecuario por área de residencia 2005,2009 (porcentajes)

	2005		
	Total	Urbano	Rural
Ninguno	34.5	25.9	35.9
Primaria	52.9	45.1	54.1
Secundaria	10.8	21.0	9.2
Técnico	0.7	2.9	0.3
Universidad	1.1	5.1	0.5
Total	100	100	100

	2009		
	Total	Urbano	Rural
Ninguno	29.3	25.4	29.9
Primaria 1/	54.2	45.2	55.6
Secundaria	14.7	24.5	13.1
Técnico	0.4	1.1	0.3
Universidad	1.1	3.7	0.7
Total	100	100	100

1/ En 2009 incluye educación pre escolar y educación de adultos.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Medición del Nivel de Vida (EMNV) 2005 y 2009. INIDE

La actividad agropecuaria también tiene otra particularidad, es mayoritariamente desarrollada por productores pequeños, con bajos niveles de educación y organización. El siguiente cuadro muestra la distribución, por tamaño de la unidad productiva (UP). Del total de UP nacionales, que sumaban 199,549 en 2001 y 199,351 en 2004, el 80.4% y 88.6% respectivamente eran productores con menos de 50 manzanas de tierra.

Cuadro 4: Clasificación de los productores agropecuarios según tamaño de la unidad productiva

	2001 %		2004 %	
Pequeños productores	160356	80.4	176575	88.6
Medianos productores	37599	18.8	14266	7.2
Grandes productores	1594	0.8	8510	4.3
Total	199549	100.0	199351	100.0

Nota: La clasificación de los productores está elaborada en base a la metodología utilizada por el CIPRES, que clasifica como pequeño productor agrícola al que tiene menos de 50 manzanas de tierra, como mediano productor al que posee más de 50 pero menos de 500 manzanas para la agricultura; y como gran productor al que posee más de 500 manzanas de tierra.

Fuente: Elaboración propia en base a CENAGRO 2001, INIDE y datos del CIPRES 2006.

Por otro lado, el nivel de organización de las UP se puede medir utilizando la condición jurídica de las mismas, observándose en el Cuadro 5 que la gran mayoría de los productores, independientemente del tamaño de su UP, realizan sus actividades como productores individuales, seguidos de lejos por quienes se asocian en cooperativas, que son esencialmente productores con UP pequeñas. Mientras que son los medianos productores la mayor parte de quienes deciden realizar sus actividades productivas en la forma jurídica de una empresa.

Cuadro 5: Condición jurídica de los productores agropecuarios

	Total	Individuales	Cooperativa	Empresa	Otras formas
Pequeños productores	160356	159018	103	88	1147
Medianos productores	37599	36589	371	141	498
Grandes productores	1594	1302	136	99	57
Total	199549	196909	610	328	1702

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CENAGRO 2001, INIDE

Independientemente del tamaño del productor agropecuario su demanda de crédito es baja, esto se expresa en que solo entre el 21.6% y el 25.8% de ellos solicitó un crédito en 2001. No obstante, se observa que los grandes productores tienen una tendencia mayor a solicitar financiamiento que los pequeños y medianos. La poca diferencia entre la demanda de financiamiento de los productores según tamaño de su UP puede relacionarse con que la mayoría de ellos son productores individuales, de los cuales más del 50% no cuenta con títulos públicos de propiedad que es la garantía principal ante un crédito. No obstante, se distingue que aunque la mayor parte de los productores recibe financiamiento en efectivo la magnitud de este tipo de crédito aumenta a medida que el productor es más grande, al contrario sucede con el financiamiento en otras formas que incluye la provisión de insumos y otros medios alternativos e indica, como se aprecia en el Cuadro 7 que la mayor parte de los productores pequeños acceden a financiamiento a través de medios no convencionales.

Cuadro 6: Acceso al financiamiento por tipo de productor 2001 (Porcentajes)

	Todos los productores	Pequeños productores	Medianos productores	Grandes productores
Todos los productores	100.0	80.4	18.8	0.8
Productores que solicitaron	23.7	24.1	21.6	25.8
Productores individuales	98.1			
Hombres	85.7			
Mujeres	14.3			
Productores que recibieron	63.2	65.7	51.6	59.1
Productores individuales	97.8			
Hombres	86.4			
Mujeres	13.6			
	Estructura del tipo de crédito recibido			
Efectivo	58.7	56.5	70.7	77.7
Otra forma	32.4	34.8	19.5	8.3
Ambas	8.9	8.7	9.8	14.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CENAGRO 2001, INIDE

El siguiente cuadro muestra, por otro lado, que en el 2001 sólo un 14.5% de los productores se financiaban con la Banca Privada, un 12.1% por Cajas rurales (bancos comunales), un 16.4% por programas del gobierno, y un 36.4% por el sector de ONG, visualizándose que por sus características acceden al crédito mayoritariamente a través de mecanismos no tradicionales.

Cuadro 7. Fuentes de Fondo del Sector.

	Proporción de Productores
Banca Privada	14.5
ONG	36.4
Cajas o Bancos comunales/rurales	12.1
Proyectos/Programas del gobierno	16.4
Cooperativas de Ahorro y Crédito	15.7
Empresa/Casa comercial	6.4
Otra	3.2
Total de receptores de crédito ¹ /	100

¹/La suma de los porcentajes es mayor al 100% porque los productores pueden obtener crédito de diferentes fuentes al mismo tiempo.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CENAGRO 2001, INIDE.

II. Políticas del Gobierno hacia el sector

II.1. Lineamientos de Política

A pesar de las distintas estrategias gubernamentales para desarrollar el sector agropecuario en Nicaragua, no hay evidencia conclusiva de la efectividad de las políticas públicas y de programas específicos de intervención sectorial. No se ha logrado establecer causalidad entre las intervenciones del Plan Nacional de Desarrollo Operativo (PND-O)⁵ y los resultados en el sector. Un reciente estudio publicado por el Banco Mundial⁶ evaluó el desempeño de 12 productos agropecuarios en Nicaragua entre 1991 y 2004. Los productos incluyeron seis exportables: café, azúcar, maní, frijol, carne y ajonjolí; cinco productos de importación que compiten con la producción nacional: maíz, arroz, sorgo, soya y carne de pollo; y leche. En su conjunto, estos productos representaban cerca del 80% del PIB agrícola del país y 20% del PIB total en 2001. Los resultados del estudio indican que, a pesar de intervenciones públicas, o quizás debido a ellas, la producción agropecuaria recibió un incentivo negativo entre 1991 y 2004, mientras que los productos no agropecuarios recibieron incentivos positivos. El mismo estudio revela que los productos agrícolas de importación que competían con la producción nacional recibieron un incentivo positivo, mientras que los productos de exportación recibieron un incentivo negativo. Estos hallazgos revelan que las políticas públicas no sólo tuvieron un sesgo Anti-agropecuario, sino también uno anti-exportaciones en el período en cuestión.

En 2001, Nicaragua diseñó su primera Estrategia Reforzada de Crecimiento Económico y Reducción de la pobreza (ERCERP). En el año 2003, esta fue sustituida por el Plan Nacional de Desarrollo (PND), el cual presentaba un marco general para el desarrollo del país. En 2007 éste fue sustituido por el Plan Nacional de Desarrollo Humano, elaborado por el GRUN, cuyo objetivo principal es: reducir la pobreza, fomentar una actividad económica creciente y dinámica, atraer inversión extranjera directa con estabilidad macroeconómica, y mejorar el desarrollo humano de la población.

El apoyo y cooperación externa recibidos por Nicaragua han sido claves para que el gobierno haya logrado llevar a cabo sus políticas de desarrollo. Según Renzi (2003), si bien el total de la ayuda para el desarrollo recibida por Nicaragua entre los años 1990 y 2002 fue de casi 7.5 billones de dólares, el impacto de estos fondos se ha visto disminuido por la falta de una estrategia de largo plazo coherente y que trascienda los períodos presidenciales. Las prioridades en materia de intervención sectorial no han sido establecidas con claridad, y las instituciones que las ejecutan carecen de capacidad institucional para hacerlo de forma eficaz. De igual manera, un punto clave en este análisis es que la falta de coordinación en los esfuerzos dentro la comunidad donante ha contribuido a la duplicación de esfuerzos.

La falta de coordinación ha sido reconocida por varios actores. En Junio del 2003, la comunidad donante y el gobierno de Nicaragua mantuvieron conversaciones con el objetivo de establecer un nuevo modelo de ayuda que requiera que este último asuma un rol central. Esto fue considerado como una condición necesaria para alcanzar un uso de la cooperación sostenible, eficiente y eficaz. Los planteamientos teóricos y consensos políticos que dieron paso a este cambio de política de desarrollo fueron expuestos en la declaración de París en una reunión de la OECD en 2005. Los puntos principales resultantes de esta declaración fueron: primero, la armonización de las finanzas para el desarrollo deben adaptarse a cada país, por lo que un enfoque ad hoc debe ser diseñado por los diferentes actores del desarrollo. Segundo, la comunidad donante debe centrar sus esfuerzos en concordancia con las prioridades identificadas de manera local. Como resultado de esto, el país beneficiado tiene participación de las estrategias y sus

⁵Prorural, Nicaragua, Desarrollo Rural Productivo, Documento de Políticas y Estrategias. Ministerio Agropecuario y Forestal. 2005. Revisado a través del sitio de internet de FAO. Martes 11 de enero de 2011.

⁶Todo el párrafo está basado en la siguiente fuente: Berthelon, M., Kruger, D., & Saavedra, D. "Distortions to Agricultural Incentives in Nicaragua". Agricultural Distortions Working Paper 18, December 2007, World Bank's Development Research Group (www.worldbank.org/agdistortions)

resultados derivados. La declaración de París también establece el involucramiento activo de los gobiernos de los países beneficiados por los proyectos de la cooperación internacional bajo los principios de la apropiación, armonización, alineamiento, gestión en base a resultados y la responsabilidad mutua.

Como resultado de este nuevo esquema de ayuda, MAGFOR elaboró en 2005 una estrategia llamada PRORURAL, enmarcada dentro del PND-O inicialmente y actualmente en el PNDH, consistiendo ésta en una serie de políticas y estrategias, cuyo objetivo es incrementar la competitividad del sector agrícola integrando procesos productivos y creando clústeres para fortalecer los lazos entre los productores y los mercados y de esa manera promover el desarrollo de la producción. De acuerdo con el documento operativo de PRORURAL, el programa también pretendía contribuir en canalizar el consumo, la inversión y la producción de servicios, optimizando el diseño de intervención integrando actividades productivas, reduciendo costos operativos, e identificando zonas metas específicas para intervenciones en agricultura; esto mediante la armonización de las acciones de todas las entidades públicas tales como el ministerio mismo, el IDR, el INAFOR, el INTA y el MARENA

No obstante, PRORURAL Incluyente (2009) no menciona el rol del Banco Produzcamos como un elemento central de su estrategia. Aunque sí menciona la necesidad de crédito del sector, operacionalmente hay muy poco relacionado tanto al papel de la banca estatal de fomento como a la coordinación entre actores, aunque dentro de sus lineamientos estratégicos relacionados a financiamiento se vislumbra la necesidad de servicios financieros rurales incluyentes con bajas tasas de interés y el fomento de fondos revolventes que puedan ser utilizados por los productores. También se pretende desarrollar metodologías y tecnologías financieras acordes a los tipos de garantías, montos y plazos que la actividad agropecuaria y sus flujos de efectivo requieren; sin embargo, no se explicita los medios operativos de estas líneas estratégicas.

Además, este programa plantea como ejes de intervención el acceso a insumos, equipos y servicios financieros, a través de la capitalización de las familias productoras mediante el bono productivo alimentario, la incorporación de semillas certificadas e insumos. Para la agregación de valor se pondrá a disposición, recursos para que las organizaciones de productores transformen su producción primaria y se inserten en las cadenas de valor hasta llegar al mercado. Pese lo anterior, el programa se coordina con el Sector Público Agropecuario Forestal y Rural (SPAR): conformado por MAGFOR, INTA, INAFOR e IDR, no incluyendo al Banco Produzcamos que es un intermediario financiero que en efecto funciona como una política gubernamental, constituyéndose en una desventaja en cuanto al impacto y la eficiencia que actividades coordinadas podrían generar en la mejora del acceso al crédito agropecuario y en el desarrollo rural.

Desde Abril 2008 una versión revisada del PNDH (el cual es una ERCERP) proponía alcanzar las mismas metas que la primera versión, mientras se favorece un enfoque de hacer políticas públicas pro-pobres, poniendo a los pequeños y medianos productores en el centro de esta estrategia (PYMES), y reducir su dependencia a fondos externos opuestos a la dependencia presupuestaria, políticas de propiedad, armonización de donaciones y clústeres que fomenten la competitividad. El nuevo ERCERP proyecta una agenda que trata de hacer de la cooperación internacional algo consistente con los programas sociales de gobierno que apuntan de forma empática al sector más pobre.

Algunos de los aspectos de la ERCERP 2008-2011 incluyen un rol de liderazgo por parte del gobierno, enfatizando y promoviendo la asociatividad, resolviendo el acceso al agua y la energía, democratizando el crédito, facilitando la asistencia técnica, los centros de acopio, y distribuyendo y comercializando los productos a través de sus distintas cadenas de producción. La nueva ERCERP (PNDH) también considera el impacto del alza de los precios de los alimentos y enfatiza la educación técnica. No obstante, una manera de alcanzar una productividad más elevada sin hacer uso de los escasos recursos presupuestarios, sería arreglar los problemas de propiedad heredados de la reforma agraria (un problema conexo es la complejidad del sistema de propiedad privada en la Costa Atlántica y los territorios Miskitos). En un estudio sobre la regulación de la tierra por Deininger y Chamorro (2004) se encuentra que la

productividad de aquellos que tienen título aumenta significativamente junto con su intención de invertir en la tierra.

II.2. Mecanismos Estatales de Apoyo Sectorial

Esta sección describe las políticas sectoriales actuales y antecedentes de los mecanismos de apoyo y facilitación del gobierno: un vistazo general del sistema nacional que incluye las estructuras, funciones y redes de políticas institucionales en el marco del sector de pequeñas y medianas empresas urbanas y rurales.

Mecanismos de apoyo a las MIPYME

Según el informe de la Estrategia Reforzada de Reducción de Pobreza (PRSP) en Noviembre de 2011, se han formulado y aplicado una serie de políticas industriales para facilitar y mejorar las capacidades de las MIPYMES⁷, que según el informe representan más del 90% de la base corporativa del país, y contribuyen con más del 40% del PIB y el 70% del empleo. Estas medidas se han aplicado con el fin de que las MIPYMES existentes aumenten tanto los niveles de producción como de ventas, y se dé un clima de negocios propicio para la creación de nuevas empresas que a su vez generen empleo e ingresos.

Esta asistencia sectorial del gobierno ha sido producida y canalizada por CAMIPYME, que según el informe del Gobierno, elaborado en consulta con el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), ha brindado servicios descentralizados a más de 40,000 PYMEs en los últimos tres años. CAMIPYME se origina a partir de la Ley 645, Ley MIPYME en el 2008. Según el representante del CAMIPYME de Managua estas instancias se encargan de facilitar el proceso de atención en cuanto a capacitaciones, formalización de la empresa y a buscarles un vínculo con las instituciones que dan crédito. CAMIPYME atiende 5 ramas productivas: madera mueble, cuero calzado, textil vestuario, agroindustria y artesanía pero están focalizados en el área urbana, ya que el vínculo rural es parte de las funciones del INTA y el IDR que están de cara a dar el servicio técnico y financiero para las MIPYME rurales.

Estos servicios consisten en entrenamiento, asistencia técnica, ferias comerciales, eventos locales y regionales, acceso a servicios financieros y mejoramiento de la calidad de la producción. La Estrategia Reforzada para la Reducción de la Pobreza (PRGF), enfatiza que el Gobierno considera una prioridad el desarrollo de las MIPYME, ya que es estratégico incentivar el sector mediante el apoyo a la producción alimentaria, creación de empleos, combate a la pobreza y reforzamiento del marco legal e institucional.

Entre Noviembre 2009 y Enero 2010 CAMIPYME ejecutó créditos con un techo de 2 mil dólares para equipamiento y algún mejoramiento de infraestructura gestionados través de CARUNA. CAMIPYME identificó las MIPYME que reunían los requisitos para acceder al financiamiento. Entre estos se encontraba un fiador y una prenda no inmueble que les permitiese mantener una relación deuda:garantía de 1:1.5. Bajo esos filtros, el alcance de la iniciativa permitió el acceso a 400 MIPYME en la capital y 1,400 en todo el país. Por otro lado a través del INATEC a los dueños de MIPYMEs se les ofrece sin costo capacitaciones de gerencia de costo, gerencia de producción, administración de negocios; sin embargo por un lado hay una persistente percepción negativa del empresariado respecto a las capacitaciones, y la inversión de tiempo en este tipo de iniciativas aún no se les traduce como rentable.

Otra fuente de recursos para CAMIPYME eran los fondos de Holanda dirigidos al sector desde antes de 2007, y aunque la cooperación bilateral anunció su retiro en el 2012, actualmente aún se está ejecutando el proyecto de transferencia de conocimiento y tecnología a las MIPYME. Adicionalmente, tanto INPYME como CAMIPYME están involucrados en el Programa de Juventud, Empleo y Migración de las Naciones Unidas (con fondos del gobierno de España). El objetivo de este proyecto es promover la

⁷Una Micro empresa se considera entre el autoempleo y 5 empleados, Pequeña empresa de 5 empleados a 20, Mediana de 21 a 100 trabajadores y Gran empresa de 100 a más empleados.

capacitación y educación de jóvenes que desertaron su formación académica y que están en una edad en la cual adquirir habilidades técnicas y recursos les facilitarían la inserción al mercado laboral.

PROMIPYME, por su parte, cuenta con una línea de financiamiento del Banco Mundial para brindar apoyo en equipamiento y mejoramiento de infraestructura de las MIPYME. El modelo de dicho proyecto implica una subvención, es decir un 70% le da el gobierno y un 30% pone el empresario. Es ejecutado por el MIFIC y el INPYME (a través de CAMIPYME) se selecciona o se invita a las empresas que conozcan la normativa para que apliquen al proyecto.

Mecanismo de apoyo a través del Banco Produzcamos

Para cumplir con su misión como instrumento de política en la figura de una institución financiera de desarrollo, el Banco Produzcamos obtiene sus fondos de tres fuentes diferentes: a través de la asignación de capital semilla otorgado por el MHCP y FNI, fondos de la cooperación (especialmente del BID) y de los retornos por las operaciones financieras que realiza. Con estos fondos el banco actúa en diferentes niveles: como banco de primer piso otorgando créditos de manera directa a los productores y microempresarios que lo solicitan, y como banco de segundo piso al financiar a otras instituciones microfinancieras a tasas de interés favorables, con el fin de que transmitan al cliente un costo por el capital más bajo. Todas estas operaciones financieras son reguladas por la SIBOIF, a excepción de las de corto plazo (4 meses o menos) comunes en el financiamiento a las actividades agrícolas.

Como banco de primer piso Produzcamos proporciona crédito a una tasa de interés del 12%, pero como esta institución brinda servicios en diferentes eslabones de la cadena de financiamiento, la directriz del BP es de evitar competir con las IMF, e intenta desmotivar incentivos perversos y selección adversa por parte de los solicitantes de crédito mediante la intermediación de fondos baratos al sector de IMF que les permita una reducción de costos. En teoría, esto lograría beneficiar al prestatario final; aumentando la demanda de fondos por parte de las IMF en el marco post-crisis. Sin embargo, se ha observado que satisfacer la demanda de financiamiento de las IMF pertenecientes a ASOMIF y demás instituciones no reguladas se torna difícil como resultado de dos factores:

1. Por un lado debido a una normativa estricta que limita las colocaciones en base a su capital, según la cual únicamente el 20% del monto del patrimonio efectivo pueda ser prestado.
2. Por otro lado las exigencias del Banco Produzcamos en torno a las garantías no está alineada con las condiciones del sector MIPYME, debido que igual al resto de instituciones reguladas se rige por la normativa de garantías que exige la SIBOIF.

Desde la perspectiva del financiamiento directo, que es otro eje del Banco Produzcamos, una tarea pendiente e importante es la de promover iniciativas que monitoreen el impacto de ofrecer crédito directamente a una tasa de interés menor a la del mercado. La industria de IMF tiene mayores costos de transacción e intermediación y por ende ofrecen mayores tasas de interés a los productores. Esto riesgo se tiene que analizar paralelo a la focalización de la oferta del Banco Produzcamos, que está orientada a créditos mínimos de aproximadamente 100 mil córdobas (~US\$4,000), muy por encima del monto promedio de las IMF. Según especialistas en mercados financieros del BID, los fondos que el BID pretende canalizar hacia las MIPYMEs a través del BP carecen de fluidez, lo cual se puede corroborar en un Balance General que presenta una cartera de depósitos en los bancos comerciales mayor a sus colocaciones.

Además de los servicios financieros, el Banco Produzcamos (BP) provee a los prestatarios de asistencia técnica especializada por rubro de producción y da seguimiento al uso del crédito sin ningún costo adicional al del financiamiento. Para desarrollar el acompañamiento técnico el BP tiene un departamento de asistencia técnica, el cual tiene técnicos distribuidos en el campo (áreas geográficas) donde se ubican los productores usuarios de crédito. Este servicio conexo el banco lo proporciona de forma independiente

(no se coordina con el INATEC) pero en ocasiones (como el caso de CRISOL) se coordinada con el MAGFOR y el INTA.

Mecanismos de apoyo a los Pequeños y Medianos productores agropecuarios

En el área rural, el INTA trabaja con tres estratos de pequeños y medianos productores agropecuarios: los primeros son productores a quienes dicho instituto da servicios de asistencia técnica y capacitación. Los otros son productores que son atendidos o están integrados en planes estratégicos del gobierno como CRISOL en donde está asegurado un financiamiento a través de Banco Produzcamos, institución que se analizará posteriormente. El tercer grupo son las mujeres beneficiarias del Bono Productivo Alimentario que lo proporciona el gobierno a través del MAGFOR.

Según representantes del INTA, la institución en los últimos 5 años atendió a 50 mil productores del primer segmento (clientes particulares), brindó acompañamiento a entre 15 y 20 mil productores bajo el programa BPA y con el programa CRISOL a más de 100 mil productores. Los beneficiarios de la asistencia técnica del INTA son pequeños y medianos productores que tienen tierra propia, en el caso de CRISOL que son considerados sujetos de crédito por el Banco Produzcamos (BP).

El MAGFOR cuenta con una red de técnicos en los territorios que filtra y propone al Banco Produzcamos productores que potencialmente forman parte de CRISOL. A su vez, el Banco Produzcamos filtra los propuestos para que el INTA organice la capacitación y asistencia técnica. Una parte del financiamiento se paga con la cosecha, la cual es almacenada en los puestos de ENABAS, permitiéndole en efecto jugar un rol de estabilizador de precios. En el marco de CRISOL, el crédito que está proporcionando el BP está condicionado a la capacitación que da el INTA. De forma similar, el Bono Productivo se otorga mediante un acuerdo que condiciona la entrega a que los beneficiarios están integrados en la asistencia técnica del INTA.

Otras consideraciones sobre políticas de apoyo sectorial.

Además de estas políticas centralizadas de facilitación de crédito el gobierno logró cumplir con la aprobación de la ley de microfinanzas en Julio de 2011. Sin embargo el acceso a los mercados financieros (crédito formal) sigue siendo un limitante en el desarrollo del sector agropecuario y de MIPYME, debido a los altos costos de capital que consideran la relación entre el marco jurídico crediticio, el registro de la propiedad de bienes inmuebles y los requerimientos de garantías hipotecarias como mitigantes de riesgos en la banca comercial.

Finalmente, dentro de los mecanismos estatales de apoyo sectorial, existen los programas sociales Hambre Cero y Usura Cero, pero pese a haber generado interés inicial del sector de IMF (al capitalizar a unidades productivas se podría aumentar su capacidad de acceso al crédito) en los datos de la EMNV 2009 se ha detectado que los programas tienen un alcance marginal y focalizado en zonas no rurales. En el caso de hambre cero, por ejemplo el bono productivo ha llegado al 2.4% de la población (de los cuales el 47.29% son No-Pobres), mientras Usura Cero al 4.93% (de los cuales el 84.21% son No-Pobres). Es importante mencionar que aunque las iniciativas estatales son necesarias, se tienen que mitigar todo riesgo de una intervención inconsistente con un desarrollo sostenible en el sector financiero. La cultura crediticia en Nicaragua es incipiente, y se ve afectada significativamente cuando la imagen y mensaje de intervenciones gubernamentales afecta el comportamiento de pago en la demanda, especialmente en sectores donde las garantías se miden de forma subjetiva y la palabra de las unidades productivas es un filtro primordial para acceder al crédito.

II.3. Proyectos y Programas de Apoyo Sectorial no Gubernamentales

En esta parte se analizarán los proyectos fomentados por la cooperación internacional y que a diferencia de los mencionados en la sección II.2., no tienen operacionalmente una entidad ejecutora vinculada a instituciones del estado.

1) El Programa SEFAS

SEFAS es un programa ejecutado por el Centro de Estudios para el Desarrollo Rural (CDR), el cual se basa en la experiencia del Programa de Apoyo al Mercado Orgánico en Centro América y el Caribe (PROAMO). El objetivo es apoyar al productor mediante servicios de asistencia técnica financiera, creando espacios de acercamiento entre los oferentes de crédito y los demandantes. Este programa es ejecutado con financiamiento de HIVOS de la cooperación Holandesa.

El programa básicamente tiene dos ejes, uno que intenta visibilizar a los productores mediante la creación de un sistema de directorios e información que permita a los productores acercarse a la oferta de financiamiento. Y otro que intenta crear herramientas de conocimiento mediante asistencia técnica para que dichos productores cumplan las condiciones de acceso al mercado de crédito.

El Centro de Exportaciones e Inversiones (CEI) forma parte de los aliados estratégicos del programa, y actualmente está apoyando a las PYMES que presentan potencial de exportación, en el marco del cual se ha finalizando un primer concurso de fondos de apoyo a proyectos de agroindustria, innovación y comercialización. Los fondos son no-reembolsables, y siguen un modelo mixto en el cual los productores deben aportar una parte de los recursos, y el CEI otra que, en el caso de pequeñas empresas puede llegar hasta un 80% del proyecto planeado, y en el caso de las medianas hasta el 70%.

Para la consecución de fondos, la coordinación entre CEI y SEFAS ha organizado ruedas de financiamiento con actores de la banca local como Banpro, Bancentro y Banco ProCredit. Con el sector de IMF como FUNDESER, FDL y MICREDITO. Según el asesor financiero internacional del CEI, en estas ruedas se incorporan cooperativas y organizaciones privadas a las que previamente se les instruye en los requerimientos y procedimientos de solicitud de crédito mediante una coordinación con las potenciales fuentes de financiamiento. Este rol de bisagra sirve para facilitar un punto de encuentro entre oferta y demanda, al obtener insumos de ambas partes: Los prestatarios exponen sus planes con ayuda de la capacitación, y los prestamistas explican los requisitos para analizar una solicitud de crédito que de otra forma nunca se llenaría.

2) El programa ACORDAR

Como parte de la estrategia de USAID, el programa ACORDAR se focaliza en más de 7 mil pequeños productores organizados en más de 100 cooperativas mediante la provisión de asistencia técnica y facilitación de pequeña infraestructura productiva (como sistemas de riego, tanques etc.), con el fin de aumentar la productividad e ingreso de los productores. El criterio del programa es llegar al segmento de productores que son dueños de 5 manzanas de tierra o menos, de bajos ingresos y residentes en 10 departamentos del país (principalmente Estelí, Matagalpa, Nueva Segovia y Jinotega). Los rubros meta son aquellos que forman parte de las cadenas de valor de café, frijol, hortalizas, cacao, raíces y tubérculos.

Un aliado estratégico del programa es Catholic Relief Services (CRS), que trabaja en dos líneas: Una que consiste en apoyo técnico al productor para el manejo del cultivo; y otra que consiste en un fortalecimiento de las 107 cooperativas a las que ellos pertenecen (el proyecto atiende a 107 cooperativas) esto a través de la gestión de desarrollo empresarial y el acercamiento con entidades financieras.

Adicionalmente, el programa cuenta con otro componente, que consiste en un Fondo de Innovación que a través de un proceso competitivo, cofinancian inversiones a los grupos seleccionados. Un 50% de las inversiones tienen que ser gestionadas por la cooperativa mediante un préstamo en el sector financiero.

3) El programa PROMIFIN

El Programa de Fomento de Servicios Financieros para Poblaciones de Bajos Ingresos PROMIFIN, es auspiciado por la Cooperación Suiza, y es ejecutado a nivel centroamericano por TRIODOS FACET BV. Sus objetivos son (1) apoyar la expansión de servicios financieros grupales para poblaciones de bajos ingresos, (2) la difusión de la de buenas prácticas de gobernabilidad para microfinanzas y de educación financiera para los clientes; (3) la transferencia de know-how a instituciones de 2do. piso y (4) la mejora de políticas públicas relacionadas con micro financiamiento.

El programa opera fortaleciendo Instituciones financieras (bancos, ONGs, Cooperativas de ahorro y crédito e IMF) y su capacidad de expandir los servicios financieros en sectores marginales (población de más bajos ingresos) con metodologías grupales: banca comunal, grupos solidarios. La provisión de conocimientos, tecnologías y apoyo es el eje de incidencia central, de forma que se amplíela cobertura de servicios financieros. En ocho años, se han apoyado más de 90 instituciones que atienden a cerca de 900 mil clientes. La metodología de educación financiera, según COSUDE, incluye varios recursos: uno es la capacitación directa, mediante cartillas en las que se les enseña a la gente cómo manejar su presupuesto. También fondea programas radiales de difusión y la creación de un juego similar a Monopolio con fines educativos.

4) Otros

Por su parte, TECHNOSERVE, explicó la ejecución de un programa en el cual, mediante una competencia de planes de negocio en cual Banpro participa como juez y desarrollan productos financieros dirigidos a los participantes, estos pueden acceder a un financiamiento para su proyecto. No obstante, el perfil de los participantes es de estudiantes universitarios a los cuales se les capacita en la elaboración de planes de negocios y se les enlaza con los jueces.

El Fondo de Desarrollo Local (FDL), posee una serie de productos de la cartera de desarrollo mediante un proyecto llamado “Cambio”, fondeado por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), cuyo objeto es facilitar créditos de inversión y de capital de trabajo a los productores de café, de cacao y granos básicos que realicen cambios para la protección a la biodiversidad en su finca. Esta asistencia técnica, según FDL, está ligada a que ellos puedan planificar su finca haciendo producción agropecuaria con protección ambiental. El proyecto está dirigido a un grupo grande, de aproximadamente 800 productores.

Respecto a asistencia técnica la modalidad que BCIE maneja, las IMF realizan la asistencia técnica a los pequeños productores y ellos hacen una solicitud sobre su línea de crédito o programas de financiamiento, para ver la elegibilidad de que reembolsemos los recursos utilizados en la asistencia si cubren los requerimientos que nosotros solicitamos.

II.4. Experiencias exitosas

Según ASOMIF, existen precedentes de dos programas de asistencia técnica complementaria al crédito que fueron exitosos. Uno fue el programa PASA-DANIDA de la cooperación Danesa, que trabajó con cooperativas brindándoles asistencia técnica y complementando con crédito, este programa terminó con buen éxito al punto que algunas de estas cooperativas lograron ser vistos como bancables por el sistema financiero después de participar.

PASA-DANIDA también permitió que la banca privada atendiera a 48 cooperativas con financiamientos de 234 millones de córdobas entre 7,165 pequeños productores. Según representantes de Banpro, los esfuerzos del programa apuntaron exitosamente a insertar un segmento de cooperativas a la cartera de clientes del banco. Los recursos administrados por el banco fueron recuperados satisfactoriamente, y pese a que estas cooperativas presentaban colaterales limitados (por tenencia de la tierra) la evaluación de los resultados les permitieron graduarlos como sujetos de crédito y forman parte de la cartera agropecuaria del banco. El otro programa señalado por ASOMIF es FONDEAGRO financiado por la cooperación de Suecia, que desarrolló el proyecto con FDL y también se obtuvo buenos resultados.

La experiencia de USAID en la creación de bolsas de crédito revolvente para las cooperativas, les permitió exitosamente la compra de equipo o inversión en infraestructura. Esta iniciativa fue financiada por el anteriormente mencionado programa ACORDAR. Pese a que USAID no provee ni facilita financiamiento mediante sus programas, el coordinador del programa, señala que si logró establecer alianzas con Bancentro LAFISE y proveer de un fondo de garantía a pequeños productores en Banpro. Complementariamente, se ha observado en los beneficiarios una mejora en su acceso a financiamiento, pero a través de proveedores, compradores y distribuidores como RAMAC, CISA y Root Capital.

ACORDAR esta aún siendo ejecutado, entrando al último año de ejecución (5 en total) el monitoreo continuo del mismo les ha permitido medir exitosamente el efecto en las ventas de los beneficiados, indicador que según CRS, de forma agregada se ha duplicado: las ventas antes del proyecto sumaban 50 millones de dólares entre los 7 mil productores, y a septiembre de 2011 estas sumaban 100 millones de dólares. Un ejemplo concreto resulta de La Central de Cooperativas de Frijoles, que hizo una triangulación para financiamiento entre un comprador y un proveedor que les facilitó insumos valorados en \$250 por manzana. Dichos insumos fueron pagados por el comprador, directamente al proveedor post-cosecha. Metodologías similares se impulsan triangulando actores como Walmart y Ortofruti con la banca privada. Los compradores emiten cheques a los productores pignorados a favor de la institución financiera. Sin embargo, el alcance de dichas iniciativas se ve limitado por los criterios de selección de proveedores de los mayoristas que buscan disminuir el riesgo.

Por su parte, Redcamif, señala que en Nicaragua hay una demanda de financiamiento importante en el sector rural. El modelo nicaragüense se basa más en gradualmente profundizar el conocimiento de los sistemas de producción rurales a nivel local, que en unas enormes disponibilidades financieras. Este conocimiento les permite a las IMF acumular experiencias que facilitan la provisión de crédito agropecuario de forma exitosa, yeso no es lo usual en las microfinanzas. Si bien los montos y condiciones están lejos de ser ideales, han logrado concretizarse esfuerzos para incluso generar una especie de subsidios cruzados: llevando al sector rural tasas de interés más bajas internamente subsidiadas con las tasas del sector comercial.

III. Mercado de servicios financieros al sector de pequeños y medianos productores agropecuarios

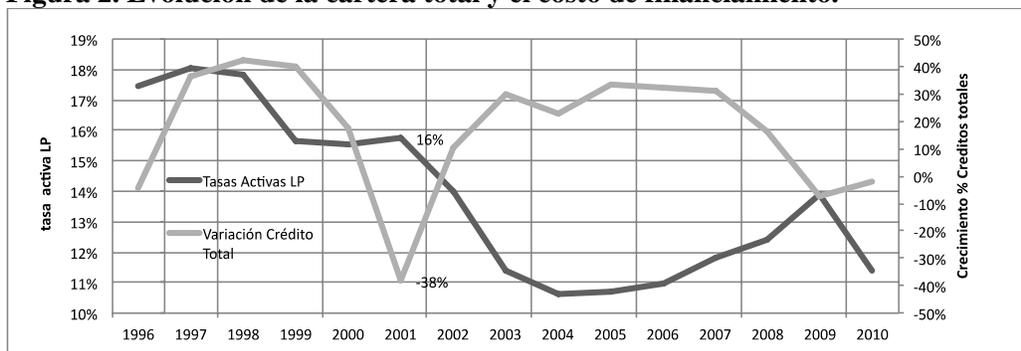
III.1. Oferta de Servicios Financieros en el sector Agropecuario

El tema central en todo sistema financiero, es uno de riesgo y de retorno: Los créditos pequeños a pequeños productores, tienen costos de administración y monitoreo más altos, una percepción de riesgo más alto y consecuentemente las tasas de interés son bastante más altas.

En Nicaragua las tasas de interés para el sector agropecuario son en general más altas que para otras industrias. En base a datos de Banco Central, las tasas de interés promedio para el sector agrícola y pecuario fueron en 2010 de 11.13% y 13.18% respectivamente. En contraste las tasas para comercio, manufactura e hipotecarios fueron de 10.60%, 10.51% y 9.62% (INCAE 2011). Estas tasas se calculan promediando las tasas oficialmente reportadas, y se basan en la cartera de créditos agregada del sector. Debido a esta agregación, la tasa de financiamiento resultante parece ser más baja de la ofrecida habitualmente a productores agropecuarios típicos, ya que éstos representan una pequeña porción de la cartera agropecuaria total, pero una gran proporción de los clientes. El grado de concentración de créditos en relativamente pocos pero grandes productores es una característica común en los sistemas financieros, y se acentúa en los países con bajo nivel de desarrollo.

A pesar de los costos que implica administrar cartera de MIPYMEs agropecuarias, el potencial de rentabilidad es reconocido por los actores del sector, tanto de IMF como sector bancario. Pero este potencial sólo se puede alcanzar con acompañamiento continuo, que capacite y asista al productor para tornarlo más productivo y rentable. Según representantes de Banpro, las MIPYMEs agropecuarias tienen en general un buen comportamiento de pago, pero se necesita administrar el crédito, supervisar si están ejecutando las inversiones y darles seguimiento, eso tiene un costo. La banca privada se enfoca en ser rentable, y los grandes productores generan más rentabilidad incluso con tasas más bajas.

Figura 2. Evolución de la cartera total y el costo de financiamiento.



Como se puede observar en la figura anterior, en el período comprendido entre 1996 y el 2010 hay dos momentos determinantes. El primero fue la crisis financiera nacional 2000-2001, cuando la cartera total colocada por el sistema financiero se desplomó en un 40%: esta crisis fue seguida por una recuperación relativamente rápida que de la mano de un crecimiento económico sostenido y de un reforzamiento en el marco regulatorio de las instituciones financieras permitió tasas de crecimiento en colocaciones superiores al 15% anual desde el 2001 hasta mediados del 2008. El segundo punto se da con la crisis financiera del 2008-2009, cuyas causas y consecuencias se analizan en la siguiente taxonomía.

Taxonomía de la Crisis en la Oferta Crediticia

Causas

Sistémicas: Crecimiento Acelerado y Sobreendeudamiento

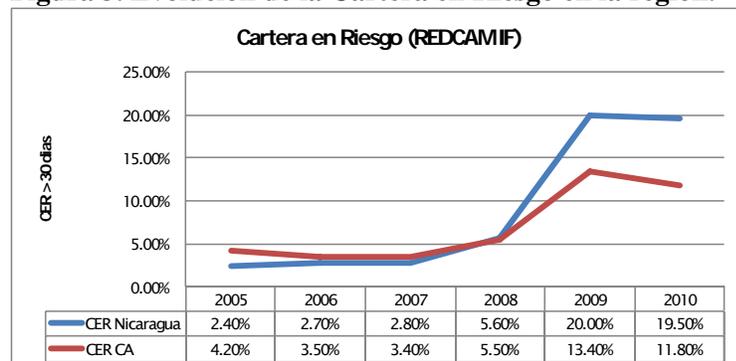
El sector financiero, como se observó en la figura anterior, presentó un crecimiento muy acelerado hasta antes del 2008. Aunque el crecimiento fue generalizado, estas tendencias fueron más marcadas en el sector de las IMF. Como se verá la sección sobre la demanda, el ímpetu de las colocaciones y el nivel de competencia entre las instituciones llevó a varios analistas a predecir una saturación del mercado de IMF. La rapidez del crecimiento incrementó el apetito al riesgo en el sector, y generó un incentivo perverso para obviar las políticas crediticias internas y fomentar el sobreendeudamiento. COSUDE, especula que si el crecimiento se hubiera dado de forma más ordenada, es posible que el sistema hubiese podido sortear mejor los efectos de la crisis internacional y del movimiento No Pago. Dicho movimiento, se puede ver entonces como una expresión final de un problema sistémico, acentuada por una coyuntura socio-política negativa.

Detonantes: Crisis Financiera Internacional y Movimiento No Pago

En mayo del 2008, la economía global presentaba un cuadro de incertidumbre financiera producto de la burbuja hipotecaria en Estados Unidos. Los mercados financieros se paralizaron en la eurozona, acentuados por una creciente preocupación sobre los niveles de desempleo y sostenibilidad fiscal en los países de su periferia, que dura hasta hoy. Ese mismo mes, en Nicaragua se sentía el efecto de una subida drástica en los precios de alimentos que coincidía con una tormenta tropical (Alma) que afectó la actividad agrícola y el desempeño del sector. La actividad comercial también se vio afectada por la fragilidad institucional: una huelga de transporte precedió los disturbios políticos del período electoral en Noviembre del 2008.

Los efectos de la crisis se empezaron a sentir en el sector desde el inicio del 2009, cuando los acreedores internacionales inician una drástica contracción en su oferta de fondos, catalizada por la combinación de factores internos que incrementaron la percepción de riesgo en el sector financiero, y particularmente en la industria de microfinanzas. Esta percepción no fue contrarrestada a tiempo por las autoridades, lo cual también contribuyó a que el movimiento No Pago ganará tracción incluso antes de la quiebra de BANEX. Los indicadores de Cartera en Riesgo empeoraron a nivel centroamericano, pero los síntomas en Nicaragua fueron más severos. La figura siguiente muestra que Nicaragua pasó de tener un mejor desempeño de cartera que el resto de la región centroamericana, a uno bastante peor. La brecha resultante indica que, si bien la crisis afectó a toda la región, el efecto de la coyuntura y factores endógenos fue adicional y significativo.

Figura 3. Evolución de la Cartera en Riesgo en la región.



Consecuencias

En los años siguientes, los niveles de inversión se vieron reducidos. El retiro de fondos externos tuvo consecuencias graves en la provisión de crédito. En efecto, al reducirse los fondos intermediados, las IMF iniciaron una gestión agresiva de recuperación de cartera, lo que no consistió en la recuperación de los

créditos en mora, sino con la recuperación de los créditos otorgados a clientes que pagaron en medio de esta coyuntura desfavorable. Esto se debe, como señalaba Oiko Credit, a que los clientes que no estaban sobre endeudados con varias IMF tenían mayores probabilidades de volverse solventes. De modo que la cartera total después de la recuperación de estos créditos era comparativamente de menor calidad y sin posibilidades de reanudar la senda de crecimiento con los clientes buenos (que ya habían pagado) debido a la escasez de fondos e incremento en el costo de los mismos.

Cuadro 8. Matriz de servicios financieros antes y después de la crisis (miles de dólares)

	Cantidad de instituciones	Sucursales	Cientes	Cartera total	Monto de crédito promedio	Sector priorizado
2007						
Instituciones microfinancieras (ASOMIF)	19	243	341,370	218,105.52	638.91	Ganadería (34% cartera total)
Sector financiero regulado 1/	9	323	945,346	2183,097.60	2,309.31	Comercio y Consumo 2/
Cooperativas de ahorro y crédito	12	24	-	-	-	-
Total	40	590	1286,716	2401,203.12	1,866.15	Consumo (30% cartera total)
2011						
Instituciones microfinancieras (ASOMIF)	21	212	252,058	174,570.06	692.58	Comercio (27% cartera total)
Sector financiero regulado	9	289	675,709	2310,164.77	3,418.88	Comercio 3/
Cooperativas de ahorro y crédito	6	13	36,746	3,681.99	100.20	-
Total	36	514	964,513	2488,416.82	2,579.97	-

1/ Incluye financieras reguladas y bancos comerciales.

2/ El sector priorizados por las IMF reguladas era Comercio con 44% de la cartera total y para los bancos el consumo con el 35% de la cartera total.

3/ Concentraba el 85% y 32% de la cartera total de IMF reguladas y Bancos, respectivamente.

Nota: Los datos de cartera de los bancos e IF reguladas son hasta Diciembre de 2011, todos los datos de IMF afiliadas a ASOMIF y Cooperativas de ahorro y crédito son hasta Junio de 2011.

Fuente: Comparativo de la actividad crediticia del sistema financiero regulado y las instituciones financieras afiliadas a ASOMIF, 2007 y 2011.

Estratificación de cartera por actividad y monto, SBOIF 2008-2011. Información proporcionada por CCACFN.

Como consecuencia de la crisis, entre 2007 y 2011 las IMF perdieron alrededor de unos \$45 millones en cartera, y casi 100 mil clientes. El cuadro anterior muestra las cifras en dólares, donde las IMF reguladas por la SIBOIF, perdieron \$169 millones en cartera colocada (en buena medida por la quiebra de BANEX), ASOMIF señala que esta disminución es más pronunciada en los municipios más pobres, debido a que las instituciones que vieron afectada su rentabilidad comenzaron a reducir costos y, como se mencionó en la introducción de esta sección, los costos más altos se incurren en el crédito agropecuario. Adicionalmente, las utilidades agregadas (ver Anexo 1) del ASOMIF y las IMF reguladas en el mismo período decrecieron un 145% y un 194% respectivamente. La consecuencia de dicha asimetría pone en evidencia la vulnerabilidad del sector MIPYME.

El FDL, considerado por organismos internacionales como una de las mejores IMF a nivel latinoamericano, presentó importantes pérdidas. El representante de dicha institución, explicaba que paradójicamente los productores medianos y grandes son los que más dejaron de pagar, mientras el efecto en los pequeños fue en general menos pronunciado. En el largo plazo, el deterioro de la incipiente cultura de pago será un factor que limitará la oferta de financiamiento al sector rural, tanto desde la banca privada como desde el lado de las microfinanzas. Además de los montos, el efecto de la percepción de alto riesgo provocará que los plazos otorgados por acreedores también se reduzcan, y mientras no se restituyan las fuentes tradicionales ni aparezcan nuevas, el sector tendrá un crecimiento limitado. La importancia de gestionar fondos de plazos más largos es enfatizada por FAMA, al explicar que el sector agropecuario difícilmente aumentará la productividad mientras la oferta crediticia no calce con la demanda.

Un punto de convergencia entre todos los sectores entrevistados, es la importancia de disminuir el nivel de descalce entre los plazos demandados y ofrecidos al sector agropecuario. **Un incremento marginal en la productividad de las fincas, en el marco de un mercado de bienes primarios favorable, tiene un potencial enorme de mejorar los niveles de ingreso y bienestar en la población rural. Una combinación de mejor capacidad técnica productiva, con mayor acceso a créditos de largo plazo permitiría que las MIPYMES mejoren rendimientos unitarios mediante inversiones.** Esto sólo se puede dar reacondicionando la infraestructura, equipamiento y capital humano. Actualmente la oferta se

limita a cubrir necesidades de ciclos de siembra y capital de trabajo, y el mejoramiento de las fincas es limitado.

Cuadro 8. Distribución actual de la Cartera Total por Plazos (2011)

(Miles de dólares)

	ASOMIF	IMF reguladas	Bancos
Hasta 6 meses	16,198	3,511	150,437
De 7 a 12 meses	45,455	13,168	241,742
Más de 12 meses	112,917	94,013	1,807,267
Total	174,570	110,692	2,199,446

Nota: La cartera total de las IMF reguladas no incluye la cartera de FINCA porque la estratificación de su cartera está hasta septiembre y no aparece registrada.

Los datos de ASOMIF son hasta junio de 2011 los de IMF reguladas y bancos comerciales hasta diciembre de 2011.

Fuente: Informe de cartera y clientes ASOMIF, 2011. Estratificación de cartera por plazo contractual SIBOIF, 2011.

Por otro lado, una hipótesis que vale la pena investigar es que pese a impactar negativamente la oferta crediticia y el acceso al crédito para el sector MIPYME, los efectos de largo plazo de la crisis (especialmente en las IMF) quizás sirvan como una depuración del sistema. Como un precedente claro y reciente, los efectos de un crecimiento desordenado difícilmente será ignorado en las estrategias de las instituciones y obligan en peor caso promueven, mejorar los mecanismos de selección, control de cartera y sistemas de información, al final la crisis actúa como una selección del más eficiente y sólido. La contracción del flujo externo de fondos causa mayor selectividad, lo cual según una ejecutiva de cartera del BCIE puede disminuir el nivel de canibalismo entre las IMF, y los incentivos a colocar la cartera en clientes riesgosos. El siguiente cuadro muestra la baja proporción de la cartera total que es destinada a la actividad agropecuaria, la oferta no sólo es inadecuada sino que es sumamente limitada.

Cuadro 9. Distribución porcentual de Cartera por Actividad Económica y Tipo de IF, 2011

	ASOMIF	Financieras reguladas	Bancos	Oferta total
Agricultura 1/	18.38	3.18	13.51	13.39
Ganadería	25.90	0.69	1.72	3.37
Industria	1.69	1.49	13.56	12.19
Comercio	27.20	84.85	32.42	34.39
Vivienda	10.63	4.72	14.80	14.06
Servicios	4.17	0.00	0.00	0.29
Consumo 2/	10.52	5.06	23.05	21.37
Otros 3/	1.52	0.00	0.94	0.94
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

1/ Incluye silvicultura y pesca en el caso de las Instituciones microfinancieras agrupadas en ASOMIF.

2/ Se refiere a los préstamos personales e incluye tarjetas de crédito personales, corporativas y de microfinancieras, más extra financiamiento en el caso de los bancos.

3/ En el caso de los bancos incluye otros créditos y préstamos al sector público.

Nota:

Los datos de BANEX llegan hasta Junio de 2010 debido a su quiebra. FINCA aparece a partir de 2011 porque hasta entonces fue regulada.

Los datos de las instituciones financieras reguladas y los bancos son hasta Diciembre de 2011, los de las instituciones microfinancieras asociadas a ASOMIF son hasta Junio de 2011.

Fuente: Estratificación de cartera por actividad y monto, SIBOIF 2008-2011. Estudio de la industria microfinanciera en Centroamérica, caso de Nicaragua, FIDEG (2008) y otros datos proporcionados por SIBOIF.

La vulnerabilidad de los sectores marginados que componen en gran medida la MIPYMEs agropecuarias, también puede verse reducida mediante la educación financiera y la oferta de productos innovadores como los microseguros. REDCAMIF ha empezado con programas de este tipo y espera diseñar varios tipos de productos, uno de ellos es el seguro de cosecha o agrícola. Otros productos que se han ofrecido con anterioridad son los seguros de accidentes, salud, y vida, aunque no se han desarrollado por completo.

Este tipo de programas podría tener efectos positivos no sólo reduciendo la vulnerabilidad, sino ampliando el acceso al crédito que comúnmente se ve limitado por el alto riesgo de morosidad.

Otras formas de financiamiento de los pequeños y medianos productores agropecuarios

Como se mencionó en la sección de programas de apoyo sectorial, el desarrollo de mecanismos alternativos de financiamiento puede ser un complemento importante para cubrir las necesidades del sector. El grupo de actores que ha venido incrementando su protagonismo en dicha provisión incluyen a las distribuidoras de insumos (CISA-AGRO, RAMAC, etc), las exportadoras de café (MERCOS, ATLANTIC, etc), los mayoristas (WALL-MART, LA COLONIA), y organismos como Root Capital.

Según consultor del IICA, señalaba que hay diversos actores más pequeños que marginalmente han llenado vacíos dejados por la contracción: Los pequeños productores de granos básicos suelen asociarse con personas que tienen trabajo fijo que los proveen de insumos, el productor asume la mano de obra y la tierra. Los pequeños productores de hortalizas se financian con empresas de agro-servicios para conseguir insumos financiados a tasas de 18% o 20% mensual, pero en zonas marginales pueden cobrarles entre el 5% al 10% mensual.

III.2 Demanda de Servicios Financieros en el sector Agropecuario

Previo a la crisis, diversos estudios⁸ señalaban dos fenómenos importantes, el primero era que el sector de microfinanzas presentaba algunos síntomas de saturación, y el segundo que una importante parte de los clientes en la cartera pertinente presenta sobre-endeudamiento. La evidencia actual parece soportar más lo segundo que lo primero. Llevar a cabo estimaciones de la demanda de crédito en este mercado es una tarea compleja. Por un lado las fuentes de datos estadísticos son muy limitadas. Por otro lado, con los datos disponibles es difícil capturar la demanda de las MIPYMES, pues este sector pertenece en gran medida al sector informal y autoempleo, donde los datos confiables son aún más escasos.

En FIDEG (2008) se utilizan datos de la Encuesta de Hogares sobre Medición del Nivel de Vida EMNV 2005 para calcular el número total de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas siguiendo el método utilizado por Domenech (2007)⁹. Con esa base se logró estimar un universo de 727,082 Micro y Pequeñas empresas en Nicaragua de las cuales el 98% tienen menos de 6 empleados y se consideran Micro, y el 89% son autoempleo. Los resultados del estudio de FIDEG, estimaban aproximadamente 182 mil micro y pequeñas (MYPE) cuya demanda de crédito ascendía a US\$221 Millones. Considerando que según datos de ASOMIF el número total de clientes asciende a 265 mil, es aparente que la cantidad de créditos individuales es superior a los demandados por las MYPEs sin contar el número de clientes pertenecientes al sector que ya están siendo cubiertos por las instituciones del sistema financiero supervisado¹⁰.

Por otro lado, en Salgado y Pasos (2009)¹¹ utilizando la misma metodología pero con los datos de la Encuesta Continua de Hogares (2005), dando como resultado una demanda potencial de 462.345 MYPEs cuya demanda de crédito ascendía a US\$556 Millones. Usando como supuesto que un 40% de la demanda total es demanda potencial¹². Las diferencias en estas estimaciones (llevadas a cabo en años consecutivos) se deben principalmente a dos factores. Primero, la base de datos utilizada por FIDEG arroja un universo de 727 mil MYPEs, y la utilizada por Salgado y Pasos arroja un universo de 1.605 mil MYPEs. Segundo,

⁸Pasos (2009), Salgado y Pasos (2009 Cuadra (2008), Triodos Facet (2011)

⁹Domenech (2007): "Diseño e Implementación de un fondo nacional para el microcrédito de segundo piso y de un programa de un programa de fortalecimiento de las intermediarias financieras" PNUD.

¹⁰El sistema Financiero Supervisado es el conjunto de Instituciones Financieras formales que se encuentran reguladas por instancias superiores tales como la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de Nicaragua (SIBOIF)

¹¹Salgado y Pasos (2009) "La Industria Microfinanciera en Nicaragua: el Rol de las Instituciones de Microfinanzas"

el primero estima la demanda potencial en un 25% de la muestra, mientras el segundo estima la demanda potencial en un 40%.

En la actualidad es muy difícil concebir una saturación en el mercado después de la contracción que ha sufrido la oferta crediticia como producto de los factores previamente expuestos en las causas y consecuencias de la crisis. Expertos en el tema consideran si bien es posible que existiera cierta saturación durante el punto más alto de la cartera (circa 2007), dicha condición estaba altamente focalizada en zonas urbanas y en sectores ligados al consumo.

La zona rural y el sector agropecuario, en cualquier caso, sigue teniendo una gran demanda insatisfecha de financiamiento. En el 2011 la cartera colocada por ASOMIF en agricultura fue de US\$32 Millones, y en ganadería de US\$45 Millones. Eso representa una variación de 10.6% y -39% respecto al 2007, respectivamente. En el caso de las IMF reguladas el golpe fue aún más drástico, ya que los US\$20.6 Millones colocados en agricultura en el 2008 se han reducido a la mitad, y los US\$47 Millones colocados en ganadería virtualmente han desaparecido (-98.37%). El sector bancario logró incrementar colocaciones agrícolas en el mismo período en un 46.57%, pero la cartera pecuaria se redujo en 49.49%. Aunque dichas colocaciones están altamente concentradas en productores grandes, y en menor medida medianos.

Estos datos respaldan la opinión de REDCAMIF en torno a la saturación del mercado: “Ninguno de los mercados de Nicaragua están saturados, hay signos en algunas zonas, en lugares muy concentrados donde hay una alta competencia. Pero en general el país tienen una demanda (de financiamiento) insatisfecha muy grande, el problema es que muchas instituciones están compitiendo en los mismos sectores, en los mismos mercados y con los mismos productos”

Incluso en los focos de saturación, donde el sobreendeudamiento persiste y las carteras no se han limpiado, las condiciones del mercado han cambiado tanto después de la crisis que es necesario considerar que la demanda urbana-comercial también empieza a presentar brechas en su provisión. Para las IMF, los factores que van a determinar una expansión al crédito rural agropecuario son por un lado, la reactivación gradual de los fondos externos y la necesidad de abrir mercados nuevos en vista del persistente sobreendeudamiento urbano. Por otro lado, la rentabilidad de los activos (ROA) colocados en la zona urbana tiene una presión hacia abajo por los niveles de competencia, mientras en la zona rural la industria empieza aceptar la evidencia de una sostenida alza en los precios de bienes primarios y la gran oportunidad que eso representa para su hacer sus activos más rentables.

La demanda insatisfecha, entonces, en todo caso está más focalizada en el sector de las MIPYMES rurales que antes de la crisis. AFODENIC (una IMF que se enfoca bastante en la provisión de créditos al sector agropecuario), complementa esa perspectiva señalando que “en la medida que el sector agropecuario ha comenzado a mejorar, los productores han sabido expresar la necesidad de financiamiento ante el crecimiento que ellos quieren tener. Así vemos que incrementan los montos de financiamiento y la actividad”. Sin embargo, también nota que aún en la actualidad persisten costumbres de aversión al riesgo en ese mercado “Hay muchos productores que todavía no optan por invertir, los que no optan por financiamiento son productores bastante pequeños, con una o dos manzanas de tierra en utilización. Estos y otros un poco más grandes que no han demandado crédito pero que han invertido en su actividad con recursos propios son potenciales demandantes de financiamiento”.

Ese aspecto es respaldado por un coordinador de proyecto de CRS, quien afirmó que “Existe mucha timidez de parte de los productores (para solicitar un crédito) porque consideran un alto riesgo todavía. Sin embargo, hay algunos de ellos, sobretodo vinculados a la cadena de hortalizas, frutas y vegetales, que por el valor del producto se atreven a hacer un préstamo. Pero en su mayoría no se atreven debido a que producen cultivos de alto riesgo y tienen miedo de quedarse sin su tierra”

Esta postura mencionada por estos actores del sector, coincide con evidencia internacional. La aversión al riesgo no es exclusiva de las instituciones financieras: En una encuesta del 2003 realizada en 19 países industrializados y en vías de desarrollo¹³, se encontró que sólo el 23 % de encuestados afirmaron que la falta de capital de trabajo era un obstáculo para su habilidad de crecer. La proporción baja a 20% cuando se les pregunta por capital de largo plazo. En esta misma encuesta, en países de transición dos tercios de las PYMES declararon no tener ningún préstamo bancario, sin embargo sólo un tercio afirmó necesitar uno. Asimismo, estudios en Argentina por ejemplo han encontrado que sólo el 8% de los gastos de inversión se financian con bancos, y el 92% con capital propio¹⁴. Por otro lado, los datos obtenidos con base en la Encuesta Empresarial del Banco Mundial (Enterprise Survey, en inglés) presentan resultados complementarios, especialmente en torno la percepción del acceso al crédito como una limitante poco significativa al desarrollo empresarial. Cabe destacar, que la segunda encuesta incluye únicamente a empresas formales. Además la evidencia de ambas encuestases de percepciones y por ende muchas variables pueden estar influyendo las respuestas, como por ejemplo el nivel de educación.

En la práctica, el apetito o aversión al riesgo es determinante en los mercados financieros, tanto por la vía de la oferta (como lo muestra la crisis), como por la vía de la demanda. Si un productor considera demasiado riesgoso prestar, por ejemplo en cultivos de subsistencia altamente vulnerable a factores climáticos como el frijol, la probabilidad de solicitar crédito es disminuida por el miedo a perder el colateral, es decir su tierra. En el caso productores de bienes no tradicionales la probabilidad de solicitar crédito aumenta pues las rentabilidades son mayores.

Finalmente, la incertidumbre sobre el riesgo y retorno en las MIPYMES, a su vez, es más baja en productores más capacitados que tienen mayor control sobre sus prácticas productivas y mejor conocimiento del mercado de sus bienes y del mercado financiero. Technoserve señalaba algo muy importante: “Si el productor tiene más educación técnica va a querer invertir más en su finca, entonces va a demandar más financiamiento. En cambio el productor con menos conocimiento, más tradicional, más ignorante de las técnicas, simplemente subsiste al margen de todo, entonces no demanda financiamiento y se mantiene en condición de pobreza”. **Esa observación guarda una relación muy estrecha con la siguiente sección, y con las conclusiones que de esta investigación se desprenden.**

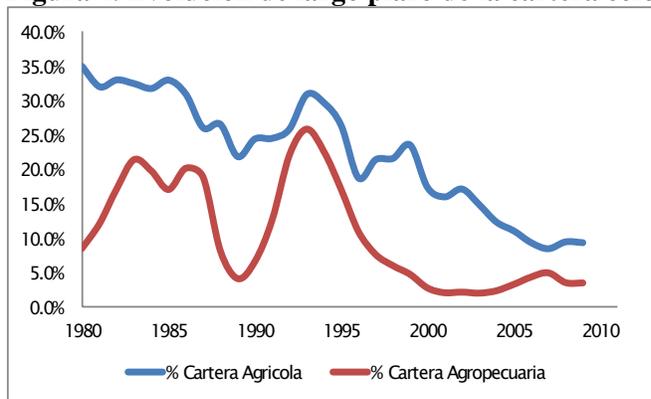
III.3.Cuellos de Botella para el Desarrollo

Como la figura siguiente indica, la tendencia de largo plazo que muestra la colocación de crédito al sector como porcentaje de la cartera total ha sido marcadamente negativa. En esta sección se enumeran una serie de factores que limitan el desarrollo y ampliación del acceso a fuentes de financiamiento del sector agropecuario.

¹³Grant Thornton (2003)

¹⁴Bebczu (2009): “SME access to Credit in Guatemala and Nicaragua: Challenging conventional wisdom with new Data”

Figura 4. Evolución de largo plazo de la cartera colocada en el Sector Agropecuario



Del análisis de las secciones anteriores se desprenden una serie de limitantes claves al desarrollo del sector agropecuario y particularmente a la provisión de adecuados niveles de capital. La industria de microfinanzas en Nicaragua había llegado a ser la que tenía mayor proporción de su cartera en el sector a nivel centroamericano, pero en los mejores casos sólo el 10% de estos préstamos eran de plazos suficientes para realizar inversiones, y la mayor parte se destina aún a la habilitación de cosecha y provisión de insumos agrícolas. También hay que destacar, que aunque algunas IMF han desarrollado componentes de acompañamiento y capacitación técnica, sólo una pequeña parte de la cartera total de clientes se benefician de dichas iniciativas.

Sobreendeudamiento y Capacidades

Como se expuso en la sección anterior, un factor que dificulta la colocación de créditos en este tipo de clientes es el alto nivel de sobreendeudamiento. La creación de centrales de riesgo, ha permitido que las referencias crediticias y la información sobre comportamiento de pago se hagan más comunes. Esto es algo positivo para la mantención de carteras sanas, pero la carencia de niveles de educación financiera y el crecimiento desordenado que se explicó anteriormente han hecho que la industria estanque sus esfuerzos de expansión hacia el sector. Dicho de otra forma, **el nivel de endeudamiento actual se determina por la combinación de desórdenes crediticios del pasado y mala educación financiera de los prestatarios.**

En el sobreendeudamiento influyen muchos factores además del apetito de riesgo y objetivos de colocación de los oferentes. Con mejores capacidades técnicas y prácticas productivas, se podría mejorar a nivel de rentabilidad que mejore la percepción de riesgo que la oferta tiene. Sin embargo, el riesgo que los productores están dispuestos a asumir depende también de sus capacidades administrativas y conocimiento de la cadena de valor de su producto.

El presidente de CONIMIPYME, señalaba que “El productor no va directamente al consumidor sino que hay una cadena de intermediación larga y en esa cadena se queda la mayor parte del precio del producto”. INDE, señalaba en forma complementaria que “Una parte importante a tratar después de la producción es la pos cosecha y la comercialización, para que los productores puedan colocar productos a precios que garanticen un excedente que les permita cubrir sus costos y ser rentables”.

La MIPYME agropecuaria tiene una preparación académica que les impide tener una visión más amplia del negocio: **Los productores han recibido mucha asistencia técnica, pero tienen poca visión empresarial, lo que se constituye en uno de los más grandes retos.** El siguiente cuadro muestra las marcadas diferencias que había en el nivel educativo por tamaño de la unidad productiva en 2001 (datos más recientes: CENAGRO 2001). Las unidades productivas pequeñas y medianas sin ninguna educación llegan al 43%, mientras en los grandes productores solo el 19%. Por otro lado, ¼ de los grandes productores tienen educación universitaria, contra un 4.4% de medianos y un 2.6% de los pequeños.

Cuadro 10: Distribución de los productores según su nivel académico (2001)

	Todos los productores	Pequeños productores	Medianos productores	Grandes productores
Nivel académico según tipo de productor				
Ninguno	43.0	43.2	43.0	19.3
Alfabetizado o EDA1/ Primaria	5.5	5.0	6.2	3.1
Secundaria	40.0	41.6	37.5	30.9
Técnico	7.0	6.5	7.6	17.9
Universidad	1.1	1.0	1.2	3.4
Total	3.4	2.6	4.4	25.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Tipo de productor por nivel educativo				
Ninguno	100.0	61.7	38.0	0.3
Alfabetizado o EDA1/ Primaria	100.0	56.3	43.3	0.4
Secundaria	100.0	63.8	35.7	0.5
Técnico	100.0	57.3	41.0	1.7
Universidad	100.0	55.7	42.2	2.0
Total	100.0	46.1	49.0	4.9
Total	100.0	61.3	38.0	0.7

Nota: La estructura de distribución de los productores por nivel académico están en base al total de productores individuales cuyo nivel académico es ignorado, por este motivo la distribución de los productores por tamaño de los mismos es diferente a la de productores y por condición jurídica.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CENAGRO 2001, INIDE

El representante del BP señalaba que: “Este problema de sobreendeudamiento y falta de educación, de una u otra forma contribuyó a la consolidación del movimiento No Pago, que afectó grandemente al sector microfinanciero del país y que sumado a la crisis financiera mundial (2008) provocó la quiebra de algunas instituciones financieras”. El pequeño productor requiere de poder tener un manejo con su cosecha que le impida caer en los momentos del precio más bajo, que le permita manejar la demanda y la oferta adecuadamente.

Sobre este tema, REDCAMIF señalaba que “Las personas que tienen menos nivel académico, menos formación técnica o que sus hijos no las tienen, tienden a buscar alternativas más tradicionales de financiamiento y no a las IMF. Ese es un esquema que es altamente dañino para el productor y por un problema de acceso a la educación, de falta de conocimientos técnicos y de mercado, le inhibe participar, gestionar y negociar en una institución financiera. Esos esquemas tradicionales son caros, en ocasiones las tasas efectivas pagadas en términos de producción son 3 ó 4 veces más altas de lo que le pudo haber costado en una IMF”.

Para que la banca comercial pueda atender una solicitud de crédito están obligados a realizar un análisis financiero, para lo cual el solicitante requiere presentar un flujo de caja, estado de resultados y una matriz de costos. Todo esto está fuera del alcance y capacidades de la MIPYME agropecuaria. FDL enmarca esta problemática de la siguiente forma: “No es lo mismo que atendamos a un productor que está educado, que sabe leer y escribir y que se ha preparado técnicamente y que puede avanzar en su nivel de producción y de productividad, que alguien analfabeto o con muy poca educación; realmente una persona que solo sabe leer y escribir difícilmente puede elevar su nivel de productividad, su saber hacer está en el conocimiento o la práctica que recibe de sus padres o familiares con quienes trabajó desde niño. Está sumamente relacionado el bajo nivel de producción, el mayor riesgo y por consiguiente menor acceso al crédito con un problema de educación.”

Coincidentemente, FAMA señalaba que “No es lo mismo hacer la evaluación de un potencial cliente que se percibe claramente que tiene un mejor manejo de su actividad, que tiene un mayor conocimiento, un mayor desempeño, representa por supuesto un menor riesgo que una persona que se percibe que no está

muy claro de cómo administra su negocio, es muy probable que resulte más caro el crédito para esa persona porque representa más riesgo o que no tenga acceso al crédito por ser demasiado riesgoso”.

Marco Regulatorio y Garantías

Los entrevistados de todos los sectores, concurren enfáticamente que la tenencia de la propiedad sigue siendo uno de los principales cuellos de botella para el desarrollo del sector, pues es imposible cumplir con los requerimientos de entes reguladores sin excluir a la gran mayoría de MIPYMES agropecuarias particularmente cuando el filtro de las garantías inmuebles es inflexible. El gerente de crédito agropecuario de Banpro, expresaba que “Mientras existan esas limitantes (de normativa de la SIBOIF) va a ser muy difícil que los pequeños productores vayan a ser atendidos, salvo que sea a través de programas especiales o algún tipo de figura como fondos de garantías”. El siguiente cuadro muestra los datos de tenencia de la propiedad, asociados al tamaño del productor. La tenencia de escrituras, y por ende la capacidad de acceder al crédito formal, es muy desigual: solo el 46.4% de los pequeños productores pequeños las poseen, mientras el 58.6% de los medianos y 72% de los grandes tienen escrituras públicas de sus tierras.

Cuadro 11: Condición de tenencia de la propiedad según tamaño de los productores (2001)

	Todos los productores	Pequeños productores	Medianos productores	Grandes productores
Con escritura pública	97567	74385	22035	1147
Título de Reforma Agraria1/	18631	14632	3876	123
Sn escritura pública	31238	26592	4568	78
En proceso de legalización	25369	21901	3383	85
Otras formas2/	26744	22846	3737	161
Total	199549	160356	37599	1594
Estructura				
Con escritura pública	48.9	46.4	58.6	72.0
Título de Reforma Agraria1/	9.3	9.1	10.3	7.7
Sn escritura pública	15.7	16.6	12.1	4.9
En proceso de legalización	12.7	13.7	9.0	5.3
Otras formas2/	13.4	14.2	9.9	10.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

1/ Incluye títulos de reforma agraria de un solo dueño y mancomunados.

2/ Se refiere a tierras arrendadas, de tenencia mixta y otra forma de tenencia.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CENAGRO 2001, INIDE

Carencia de Fondo de Largo Plazo

Como se ha mencionado reiteradamente en secciones anteriores, además de la insuficiente provisión de fondos al sector IMF, la estructura y plazos del fondeo juegan un papel preponderante en la adecuación de la oferta con la demanda del sector. Todos los actores del sector reconocen que se necesita mayor adecuación a los ciclos biológicos inherentes a la actividad, es decir que el financiamiento, sus plazos y modalidades de pagos se adecúen al flujo de efectivo generado por la producción agropecuaria que es muy diferente a la del resto de actividades económicas. Al respecto, la mayoría de los oferentes de crédito afirman proveer financiamiento adecuado a los tiempos de producción, este tipo de financiamiento es capital de trabajo, que no permite hacer inversiones mayores que conducirían al aumento de la productividad y la producción, ya que su recuperación es de más largo plazo y presentan un flujo de efectivo menos dinámico, representando un mercado poco atractivo para los financiadores.

Las IMF que colocan en el sector rural han llegado a desarrollar conocimientos sobre las prácticas del sector y su marcada estacionalidad. Los préstamos para capital de trabajo en el sector agrícola toman en cuenta los tres momentos tradicionales de la actividad de cosecha (primera, postrera y apante), e incluso algunas otorgan plazos adicionales para comercialización de la producción. Sin embargo, los créditos para inversión en finca nunca han sido suficientes y se han disminuido tras la crisis sectorial. La demanda insatisfecha presenta potencial de mercado, y en la opinión del representante de REDCAMIF “las

instituciones están en capacidad de hacer esa reconversión (hacia el sector rural) y asumir la tecnología, el país ofrece ese potencial; pero no tenemos fuentes de fondos y desafortunadamente no hay fuentes de ahorro interno tampoco”.

IV. Estrategia hacia el sector

Las secciones precedentes han caracterizado el sector agropecuario rural, descrito el mercado de servicios financieros y señalado los cuellos de botella más importantes de forma independiente. La evidencia muestra que el problema integral del sector gira en torno a la carencia de una estrategia multisectorial que coordine la identificación de prioridades, la asignación de responsabilidades a las instituciones pertinentes y la intervención efectiva para disminuir las fallas de mercado.

Dichas intervenciones tienen que implementarse con mucha cautela, ya que pueden tener consecuencias no deseadas. Por ejemplo, la regulación de las IMF busca fortalecer la cartera mitigando riesgos pero requerimientos de reservas pueden ser excesivos. Un gran volumen de programas de crédito dirigido que buscan ampliar el acceso, por otro lado, puede hacer crecer colocación de forma desordenada. El establecimiento de subsidios a la tasa de interés o límites a las tasas, pese a intentar mejorar las condiciones de crédito suele causar mayores contracciones en la oferta si la industria percibe una desconexión en la ecuación básica de riesgo y retorno. Los subsidios deben tener un carácter transitorio, y deben seleccionar a las entidades financieras rurales que demuestren buena capacidad administrativa y estructuras de dirección, para ayudarlas a alcanzar la escala y la capacidad requeridas para su sostenibilidad y focalización hacia los pobres.

Según FAO (2004)¹⁵, “Las políticas de crédito agrícola del pasado, caracterizadas por bancos estatales de desarrollo, control y subvenciones a las tasas de interés de los préstamos, y asignaciones masivas de crédito dirigido a cada cultivo han fracasado en todo el mundo. El coste fiscal fue alto, los beneficios por lo general se distribuyeron regresivamente entre las familias y se desestimuló la creación de instituciones financieras rurales más viables”.

El acceso a servicios financieros de diferentes tipos puede servir como catalizador de los esfuerzos de los hogares rurales para lograr mejorar su nivel de vida mediante mayores ingresos. Sin embargo, la financiación formal ha disminuido con relación a su demanda a raíz de la crisis, y la situación se mantiene igual en gran medida por la merma en los flujos provenientes de las instituciones oficiales de préstamos. **Los beneficios de la inversión agrícola pueden ser muy altos, pero imperfecciones de mercado de varios tipos han limitado los flujos financieros hacia inversiones en el sector. La creación de bancos estatales de fomento tiene potencial, pero la evidencia internacional indica que pocas veces es una solución sostenible.**

Las intervenciones sectoriales tienen que estar basadas en las características del mercado financiero, y del mercado de productos agropecuarios. Por ende, al establecer lineamientos de política el parámetro tiene que ser la eliminación de las causas de las fallas del mercado que encarecen la actividad. De esta forma, cualquier estrategia de largo plazo requiere que el estado juegue un papel de facilitador eficaz de las fuerzas del mercado. **Ejes importantes de una estrategia Nicaragüense son el fortalecimiento técnico e institucional; la provisión de capital semilla para ampliar el patrimonio de intermediarios financieros rurales, particularmente para facilitar los préstamos a plazo.**

Los cuellos de botella previamente expuestos no pueden pretender ser solucionados de forma permanente por intervenciones o políticas estatales: los subsidios y las donaciones deben ser siempre transparentes, transitorias y destinadas a reforzar el rol de los operadores privados en los mercados financieros rurales.

El cuello de botella del plazo de los fondos en la oferta, por ejemplo justifica el suministro de fondos públicos a largo plazo. El rol del BP es de particular importancia en esta limitante, pues en el período

¹⁵FAO (2004): “Políticas de Desarrollo Agrícola: Conceptos y Principios”

posterior a la crisis resulta necesario para fomentar un mercado de capital agropecuario efectivo: del análisis se desprende que es necesario inyectar con capital adicional a las instituciones financieras rurales sin desincentivar la movilización privada y voluntaria de las fuentes de los fondos.

La necesidad de estrategias regulatorias

Las políticas de regulación, si bien han mejorado la estabilidad y desarrollo de la banca siguen contribuyendo al limitado acceso de los sectores más vulnerables. Los requisitos de reservas, por ejemplo, impuestos a las IMF generalmente prohibitivos. Un adecuado contexto legal y de regulación es necesario, especialmente en cuanto a tasas de interés, capacidad de supervisión bancaria, seguridad de los derechos de propiedad y marco legislativo para contratos y garantías. Las reglas claras promueven los préstamos agrícolas por parte de intermediarios no bancarios, por ejemplo, los abastecedores de insumos y agentes de comercialización.

Una posible solución es el fortalecimiento de las técnicas alternativas de préstamos que se basan en garantías intangibles, para extender la cobertura de las instituciones financieras rurales a las familias pobres: esas técnicas son utilizadas por instituciones que tratan mayormente la MIPYME rural. El riesgo que los oferentes de crédito perciben en la actividad agropecuaria es el principal limitante a su expansión. El intermediario tiene una aversión natural a abrir ese campo, el desarrollo incipiente de la industria de microseguros podría ayudar a cubrir ese riesgo, con conjunto con mayores iniciativas de fondo de garantías que mitiguen el riesgo natural que tiene la actividad de la MIPYME agropecuaria.

ASOMIF, señalaba que “Cuando las microfinanzas nacieron en Nicaragua más del 60% ó 70% de los créditos eran grupos solidarios, hoy en día no representan en conjunto con la banca comunal ni el 14% de la cartera, se ha priorizado el crédito individual. Sin embargo, durante la crisis financiera se observó que las IMF que salieron menos afectadas son las que manejaban grupos solidarios y banca comunal”.

En vista de la importancia de métodos alternativos, el fomento de la asociatividad es un eje estratégico de acción complementara. Por ejemplo, en las cooperativas existen técnicos básicos y superiores que no existen en los productores individuales, productores organizados tienen mayor capacidad de gestionar la provisión de servicios financieros y de capacitación. De hecho, varios organismos requieren que los productores estén debidamente conformados en cooperativas para ser evaluados, tanto por la capacidad de pago como por la capacidad administrativa y seguridad de sus clientes.

Iniciativas actuales de los actores del sector

Los esfuerzos por aumentar estas capacidades deben ser articulados a nivel nacional, facilitados por las autoridades, y ejecutados de forma coordinada. La educación técnica es más efectiva cuando tiene una buena base, y para eso las iniciativas entre actores deben estar vinculadas. Otro eje estratégico de intervención es la capacidad de monitoreo, en términos de efectividad, sobre los proyectos que las instituciones gubernamentales como INTA e INATEC ejecutan en el sector. Estas instituciones requieren aumentar su vinculación con la provisión de asistencia técnica y educación financiera que se enfoque en mayor acceso a financiamiento.

Algunas organizaciones como COSUDE ejecutan programas de formación laboral con INATEC. El INTA, por otro lado, tiene una amplia gama de convenios de cooperación técnica con centros internacionales con el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), con el Centro Internacional para el Mejoramiento del Maíz y el Trigo (CIMIT), la FAO, el Fondo Internacional de Tecnología Agropecuarias (FONTAGRO), FORAGRO, y con la cooperación bilateral de Suiza, Finlandia y el JICA.

En el rubro de las IMF, ASOMIF y REDCAMIF están empezando a desarrollar un software de medición del desempeño social de los clientes, para dar seguimiento individual al nivel de vida de los clientes mediante una serie de indicadores de salud, vivienda y educación. Esta iniciativa es adicional a los

esfuerzos de educación financiera que han realizado en conjunción con PROMIFIN (COSUDE), la cual aún está requiriendo recursos para ejecutar un programa de mayor alcance.

El CEI “trabaja a través de un componente específico de desarrollo empresarial dirigido a las pequeñas y medianas empresas productoras, incidimos a través sinergias con otras organizaciones que están interesadas en fortalecer las capacidades de estas PYMES o de estos gobiernos de organizaciones cooperativas en donde nosotros entramos en diferentes tópicos; por ejemplo: en el desarrollo de planificaciones, planes de negocio, planes estratégicos, planes de exportación, en investigación de mercado, también en materia de fortalecer las capacidades de análisis financiero, tanto del personal contratado para eso como del consejo de administración”. Este tipo de programas tienen la ventaja de ser ejecutados por organizaciones con capacidades técnicas de implementación y monitoreo superiores a las del estado.

El CDR, como se mencionó en la sección de apoyo sectorial, tiene aún un año para ejecutar el proyecto que apunta a crear conocimientos en la MIPYME. Y pretende estrechar las relaciones con las IMF para impulsar el diseño de productos adecuados a este sector.

PROMIFIN “pretende seguir trabajando en la educación financiera, en la mejora de la gobernabilidad de IMF, difusión de metodologías financieras pro pobres, regionalización e intercambio de conocimientos”.

CRS por su lado, dirige entre el 65% y 70% de sus proyectos a agro-negocios y seguridad alimentaria. En el marco de su alianza estratégica con USAID, y pretende seguir trabajando en esa línea.

Technoserve comienza trabajando en la parte productividad, mejorar el acceso a mercados, movilización de financiamiento, gobernabilidad de las cooperativas. Brinda servicios productivos técnicos y servicios de desarrollo empresarial.

El IICA, brinda capacitación y asistencia técnica en temas específicos como la miel, también cacao, frijol, maíz. Mantienen estrechas relaciones con el MAGFOR, y están involucrados en PRORURAL Incluyente y el desarrollo de las capacidades de los funcionarios del sector público. En el sector privado están aliados con APEN en un proyecto enfocado en mejorar las capacidades en productores de miel y cacao como pequeñas microempresas para insertarlas al mercado de la Unión Europea. El IICA también está vinculado con el sistema académico universitario y brinda apoyo en temas de modernización de la educación agropecuaria del país.

Las oportunidades de JICA en temas de capacitación y educación técnica

Los programas de cooperación tienen varios campos de acción para posibilitar la expansión de los servicios financieros a los pequeños productores rurales. La primera es la antes mencionada, contribuyendo a la creación de fondos de largo plazo y desarrollo de productos financieros adecuados a la demanda. Pero por otro lado, la incidencia de la educación financiera y asistencia técnica es muy efectiva. Los aportes que capitalizan el recurso humano de las MIPYME contribuyen a mejorar la tecnología y prácticas productivas, el entendimiento que el productor tiene sobre la cadena de valor de su producto, y por ende una mejor medición del riesgo de su actividad y por tanto de sus necesidades reales de financiamiento.

Una de las conclusiones más importantes de esta investigación es que el crédito más efectivo es uno acompañado de asistencia técnica. El productor requiere saber cómo producir y producir mejor, así como vender más eficientemente, y una educación productiva, dirigida y focalizada hacia grupos vulnerables tendría un impacto grande en las prácticas de producción y comercialización. La percepción de riesgo se reduce con los servicios de asistencia técnica. En base a este hallazgo y los proyectos que algunas instituciones microfinancieras y otros organismos de cooperación han realizado con buen éxito, se observa una amplia oportunidad y responsabilidad de cooperación de los programas de educación técnica y vocacional desarrollados por Japón en Nicaragua, vislumbrándose asociaciones beneficiosas con las redes de microfinanzas nacionales y regionales que buscan disminuir el riesgo de la cartera y beneficiar al cliente mediante la educación financiera y técnica.

JICA también encontraría buenos aliados para esta tarea a las instituciones que trabajan en pro del desarrollo de capacidades empresariales como CEI, INDE y programas como SEFAS, por ejemplo. Esto debido a que no sólo la asistencia técnica incrementa la capacidad de pago (mejorando la productividad por manzana), sino el conocimiento sobre los mercados financiero (para invertir acorde a su riesgo) y agropecuario (para formar redes comerciales que les permiten colocar mejor su producción) que requieren de un nivel de capacidad gerencial o empresarial que actualmente los pequeños y medianos productores agropecuarios en su mayoría no tienen. Por otro lado, coordinar programas de educación desde el sistema formal con las instituciones del estado y armonizar estas acciones con las políticas existentes de fomento al sector agropecuario y con las iniciativas privadas actuales, sería un papel que JICA podría asumir

V. Fuentes Bibliográficas y Referencias

PERSONAS ENTREVISTADAS

- Alaniz, A. (11 de Enero 2012). Director ASOMIF. (G. Sánchez)
- Alcocer, G. (13 de Enero 2012). Presidente CONIMIPYME. (G. Sánchez)
- Balladares, S. (20 de Febrero 2012). Intendente de Bancos. (J. J. Barrios., G. Sánchez)
- Blandón, S. (30 de Enero 2012). Oficial de Proyecto, Oiko Credit. (G. Sánchez)
- Brenes, J. (20 de Enero 2012). Director ACORDAR, CRS. (G. Sánchez)
- Chacón, L. (12 de Enero 2012). Gerente de Riesgo y Socios, AFODENIC. (G. Sánchez)
- Chamorro, A. (20 de Enero 2012). Especialista en Mercados Financieros, BID. (G. Sánchez)
- Delgado, M. (23 de Febrero 2012). Gerente de Servicios Cooperativos, CCACFN. (G. Sánchez)
- Fargas, A. (14 de Febrero 2012). Representante CAMIPYME Managua. (G. Sánchez)
- Flores, J. (7 de Febrero 2012). Gerente General, FDL. (G. Sánchez)
- Gutiérrez, E. (19 de Enero 2012). Ejecutivo de Cartera, BCIE. (G. Sánchez)
- Gutiérrez, I. (17 de Enero 2012). Director REDCAMIF. (G. Sánchez)
- Incer, R. (20 de Enero 2012). Gerente de Crédito Agropecuario, BANPRO. (G. Sánchez)
- Irías, S. (19 de Enero 2012). Ejecutiva de Cartera, BCIE. (G. Sánchez)
- Montealegre, J. (20 de Enero 2012). Director TECHNOSERVE. (G. Sánchez)
- Obando, M. (18 de Enero 2012). Sub Director INTA. (G. Sánchez)
- Obregón, R. (9 de Enero 2012). Gerente de Crédito Banco Produzcamos. (G. Sánchez)
- Otazo, D. (25 de Enero 2012). Gerente General, PROCREDIT. (G. Sánchez)
- Pérez, M. (25 de Enero 2012). Especialista en Educación y Capacitación, IICA. (G. Sánchez)
- Pineda, E. (25 de Enero 2012). Consultor Nacional, IICA. (G. Sánchez)
- Ramírez, C. (13 de Enero 2012). Asesor Financiero Internacional, CEI. (G. Sánchez)
- Rappaccioli, G. (20 de Febrero 2012). Gerente de Crédito, BANCENTRO LA FISE. (G. Sánchez)
- Rivera, G. (23 de Enero 2012). Director Ejecutivo, INDE. (G. Sánchez)
- Roger. (27 de Enero 2012). FENACOOP. (G. Sánchez)

Ruiz, F. (19 de Enero 2012). Oficial de Programa, COSUDE. (G. Sánchez)

Ruiz, G. (13 de Febrero 2012). Gerente General, ProMujer. (G. Sánchez)

Tellería, V. (15 de Febrero 2012). Gerente General, FAMA. (G. Sánchez)

Terán, J. (12 de Enero 2012). Supervisor de Proyecto ACORDAR, USAID. (G. Sánchez)

Uriza, A. (17 de Enero 2012). Consultor Asociado, CDR. (G. Sánchez)

Valverde, O. (27 de Enero 2012). Director de Servicios Cooperativos, FENACOOB. (G. Sánchez)

Vega, J. (24 de Enero 2012). Director PROMIFIN. (G. Sánchez)

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Ansorena, C. (2007). *Competencia y regulación en la banca: Caso de Nicaragua*. México, D. F.: CEPAL.
- Báez Lacayo, L. (2007). *Vínculos entre servicios financieros y no financieros en la áreas rurales. Experiencias de Centroamérica*. San José, C.R.: Proyecto RUTA.
- Bebczuk, R. N. (2009). *SME Access to Credit in Guatemala and Nicaragua: Challenging Conventional Wisdom with New Evidence*. La Plata: CEDLAS.
- Cuadra S, M. (2008). *Características y tendencias del mercado de oferentes de microfinanzas en Nicaragua*.
- De Franco, M. A. (2010). *Determinantes de la cartera mala en el mercado de microfinanzas de Nicaragua*. Managua, Nicaragua.
- FAO. (2004). *Política de desarrollo agrícola Conceptos y principios*. Roma, Italia.
- FIDEG. (2008). *Estudio de la industria microfinanciera en Centroamérica Caso Nicaragua*. Managua, Nicaragua.
- IMF. (2011). *Nicaragua: Poverty Reduction Strategy Paper—Progress Report on National Human Development Plan as of 2010*. Washington, D.C.
- INIDE. (2007). *Estimaciones y Proyecciones de Población Nacional, Departamental y Municipal (REVISIÓN 2007)*. Managua, Nicaragua.
- INIDE. (2005). *VIII Censo de Población y IV de Vivienda*. Managua, Nicaragua: INIDE.
- Kamp, R. V. (2006). *Pymes, Competitividad y SDE en Nicaragua*. Managua, Nicaragua: NITLAPAN-UCA.
- Pasos, R. (2009). *Microfinanzas en Nicaragua*. Santiago de Chile: CEPAL.

REDCAMIF y MIX. (2011). *Informe de Benchmarking de las Microfinanzas de Nicaragua 2011*. Managua, Nicaragua.

REDCAMIF y MIX. (2010). *Informe de Benchmarking de las Microfinanzas en Nicaragua 2010*. Managua, Nicaragua.

Salgado, M., & Pasos, R. (2009). *La industria microfinanciera en Nicaragua: el rol de las instituciones de microfinanzas*. Santiago, Chile: CEPAL.

Solís, A., & Angelelli, P. (2002). *Políticas de Apoyo a la Pequeña Empresa en 13 países de América Latina*. Washington, D.C.

Triodos Facet. (2011). *Country Scan of the microfinancial sector sector in Nicaragua* Microned/HIVOS.

Anexo 1. Evolución de la Cartera por tipo de IF

(Miles de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	US 2007-2011	%
ASOMIF							
Agricultura 1/	28,988.84	36,208.26	46,577.85	33,850.26	32,080.09	3,091.25	10.66
Ganadería	74,575.94	92,417.67	68,561.51	52,503.00	45,210.52	-29,365.42	-39.38
Industria	2,821.52	3,085.66	2,540.81	2,923.94	2,946.30	124.78	4.42
Comercio	59,395.71	58,342.10	49,744.03	48,827.64	47,490.20	-11,905.52	-20.04
Vivienda	24,070.73	29,572.63	23,035.70	21,621.78	18,554.60	-5,516.13	-22.92
Servicios	8,843.46	8,031.99	6,103.96	7,052.65	7,280.48	-1,562.98	-17.67
Consumo 2/	18,089.64	16,726.78	12,709.86	14,359.63	18,360.93	271.29	1.50
Otros 3/	1,319.68	1,695.82	2,385.72	1,334.59	2,646.93	1,327.26	100.57
Total	218,105.52	246,080.92	211,659.43	182,473.48	174,570.06	-43,535.46	-19.96
IMF reguladas							
	2007	2008	2009	2010	2011		
Agricultura 1/	15,907.80	20,560.82	9,776.74	5,642.94	3,539.82	-12,367.98	-77.75
Ganadería	47,022.90	7,073.50	12,702.66	6,927.65	764.16	-46,258.74	-98.37
Industria	7,020.80	6,544.71	6,905.98	5,339.76	1,655.21	-5,365.59	-76.42
Comercio	123,799.40	207,990.18	207,520.61	170,538.40	94,085.23	-29,714.17	-24.00
Vivienda	14,358.20	17,744.57	18,886.27	15,542.90	5,229.15	-9,129.05	-63.58
Servicios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Consumo 2/	38,879.60	38,674.84	20,393.07	15,090.97	5,603.80	-33,275.80	-85.59
Otros 3/	33,323.20	32,895.19	0.00	0.00	0.00	-33,323.20	-100.00
Total	280,311.90	331,483.81	276,185.32	219,082.51	110,877.37	-169,434.53	-60.45
dólares							
Bancos							
	2007	2008	2009	2010	2011		
Agricultura 1/	169,892.23	202,780.30	187,850.56	241,311.05	297,214.95	127,322.72	46.57
Ganadería	60,255.15	74,819.64	60,678.18	45,102.84	37,789.59	-22,465.56	-49.49
Industria	176,176.70	160,816.11	190,683.61	229,737.31	298,205.31	122,028.61	85.43
Comercio	472,411.59	555,498.10	517,631.70	629,055.59	713,010.34	240,598.75	28.36
Vivienda	273,952.77	311,255.81	308,491.72	313,060.54	325,556.15	51,603.39	4.59
Servicios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Consumo 2/	648,855.50	649,338.98	514,117.78	480,627.33	506,948.18	-141,907.32	-21.93
Otros 3/	35,240.38	477.28	24,040.75	22,896.14	20,721.34	-14,519.04	4,241.50
Total	1,836,784.33	1,954,986.22	1,803,494.29	1,961,790.80	2,199,445.87	362,661.54	12.50
Oferta total							
	2007	2008	2009	2010	2011		
Agricultura 1/	214,788.87	259,549.39	244,205.14	280,804.25	332,834.87	118,045.99	54.96
Ganadería	181,853.99	174,310.81	141,942.35	104,533.49	83,764.26	-98,089.73	-53.94
Industria	186,019.02	170,446.49	200,130.40	238,001.00	302,806.83	116,787.81	62.78
Comercio	655,606.70	821,830.37	774,896.34	848,421.63	854,585.77	198,979.06	30.35
Vivienda	312,381.70	358,573.02	350,413.68	350,225.21	349,339.90	36,958.20	11.83
Servicios	8,843.46	8,031.99	6,103.96	7,052.65	7,280.48	-1,562.98	-17.67
Consumo 2/	705,824.74	704,740.61	547,220.71	510,077.93	530,912.91	-174,911.83	-24.78
Otros 3/	69,883.26	35,068.30	26,426.47	24,230.72	23,368.28	-46,514.98	-66.56
Total	2,335,201.75	2,532,550.96	2,291,339.04	2,363,346.89	2,484,893.29	149,691.55	6.41

1/ Incluye silvicultura y pesca en el caso de las Instituciones microfinancieras agrupadas en ASOMIF.

2/ Se refiere a los préstamos personales e incluye tarjetas de crédito personales, corporativas y de microfinancieras, más extra financiamiento en el caso de los bancos.

3/ En el caso de los bancos incluye otros créditos y préstamos al sector público.

Nota:

Los datos de BANEX llegan hasta Junio de 2010 debido a su quiebra. FINCA aparece a partir de 2011 porque hasta entonces fue regulada.

Los datos de las instituciones financieras reguladas y los bancos son hasta Diciembre de 2011, los de las instituciones microfinancieras asociadas a ASOMIF son hasta Junio de 2011.

Los datos de CTI en 2007 corresponden a los datos de Banco Uno que fue comprado posteriormente por CTI.

Fuente: Estratificación de cartera por actividad y monto, SIBOIF 2008-2011. Estudio de la industria microfinanciera en Centroamérica, caso de Nicaragua, FIDEG (2008) y otros datos proporcionados por SIBOIF.

Miles de dólares

	ASOMIF		Financieras reguladas		Bancos	
		Var %		Var %		Var %
Activos	220,619.0	-19	159,982.6	-54	4,423,614.0	44
Cartera	163,441.9	-26	110,877.4	-60	2,199,445.9	16
Pasivos	172,329.7	-17	132,916.1	-57	4,003,793.7	45
Deuda	134,045.7	-26	21,198.3	-93	337,547.5	-87
Patrimonio	48,289.3	-27	27,066.5	-32	419,820.3	41
Gastos operativos	4,712.3	170	2,145.2	1	28,784.7	26
Utilidades	-5,976.7	-142	-4,004.2	-186	79,467.6	34

Nota: ASOMIF está hasta Junio de 2011. Bancos e IMF reguladas hasta diciembre de 2011.

Fuente: Estados Financieros ASOMIF 2011, FIDEG 2008 y Estados financieros Bancos e IMF reguladas, SIBOIF 2011.

Información proporcionada por CCACFN.