

**Documento de Trabajo 97-03**

**Estudios de la Oferta y la Demanda de  
Crédito Rural en Costa Rica:  
Estudios de Casos en Tres Regiones**

**Franklin Barrantes (MNC)**

**Harry Clemens (CDR-ULA)**

**Ricardo Quirós (MNC)**

**Martín Ugalde (IDEAS)**

**San José, Costa Rica**

**1997**

## Indice

---

<b>1. Introducción .....</b>	<b>2</b>
<b>2. Metodología Aplicada para la Obtención de Datos .....</b>	<b>3</b>
2.1 Indagación de la Demanda.....	3
2.2 Indagación de la oferta.....	6
<b>3. Demanda de Crédito Rural.....</b>	<b>7</b>
<b>3.1 Caracterización de los casos estudiados .....</b>	<b>7</b>
3.1.1 Caracterización en la región Noratlántica .....	8
3.1.2 Caracterización en la Región Pacífico.....	11
3.1.3 Caracterización en la Región Central.....	13
<b>3.2 Resumen general y conclusiones sobre las características de los 46 casos analizados .....</b>	<b>17</b>
<b>3.3 Uso de diferentes fuentes de financiamiento .....</b>	<b>19</b>
3.3.1 Algunos datos relevantes del acceso a fuentes de financiamiento por regiones.....	19
3.3.2 Principales fuentes de financiamiento a las que acuden los productores entrevistados, visto a nivel de las tres regiones analizadas. ....	22
<b>3.4 Entrevistas aplicadas a 7 empresas de pequeños productores.....</b>	<b>26</b>
3.4.1 Conclusión.....	30
<b>3.5 Cuadros y tablas del capítulo de la demanda investigada.....</b>	<b>31</b>
<b>4. Oferta de Crédito Rural .....</b>	<b>40</b>
4.1 Los Entes entrevistados.....	40
4.2 Montos que financian.....	41
4.3 Plazos del crédito.....	42
4.4 Garantías.....	43
4.5 Tasas de interés.....	43
4.6 Nivel de operaciones y tamaño de carteras .....	44
4.7 Los niveles de morosidad .....	44
4.8 Origen de los recursos que utilizan los oferentes de crédito entrevistados.....	45
4.9 Niveles de participación y gestión local propiciados por los oferentes entrevistados .....	45
4.10 Cuadros y tablas del capítulo de la oferta investigada .....	47
<b>5. Conclusiones y Recomendaciones .....</b>	<b>53</b>
<b>5.1 La Demanda .....</b>	<b>53</b>
5.1.1 Recomendaciones.....	53
<b>5.2 La Oferta.....</b>	<b>54</b>
5.2.1 Recomendaciones.....	55

## 1. Introducción

---

El presente documento recoge el informe final de un estudio sobre oferta y demanda de crédito rural en Costa Rica, realizado por la Mesa Nacional Campesina, con el apoyo financiero de la Embajada Real de los Países Bajos, así como con el asesoramiento técnico del Centro de Estudios para el Desarrollo Rural de la Universidad Libre de Amsterdam (CDR-ULA) y del Instituto para el Desarrollo y la Acción Social (IDEAS).

El estudio se realizó entre los meses de enero y julio de 1997; abarcando todo el país, dividido en tres grandes regiones: Noratlántica, Central y Pacífico. En estas regiones se llevaron a cabo 46 estudios de caso a nivel de pequeños y medianos productores agropecuarios. Además se realizaron siete entrevistas con representantes de pequeñas empresas agropecuarias ubicadas en dichas regiones.

Todo ello con el propósito de obtener información acerca de la demanda de crédito, tanto por parte de los productores como de sus empresas agroindustriales.

Asimismo, se realizó un total de 19 entrevistas a representantes de entidades oferentes de crédito en el campo, tanto bancarias como no bancarias, también ubicadas en las regiones designadas para la ejecución de esta investigación.

El principal propósito de llevar a cabo el estudio, radica en la necesidad de fundamentar el proyecto que se ha propuesto la MNC para la creación de un Sistema de Financiamiento para el Sector Rural con vinculación a entidades bancarias, no bancarias y estructuras internacionales de crédito, ello en el marco de la propuesta que esta organización presenta ante el Convenio Bilateral de Desarrollo Sostenible, suscrito entre Costa Rica y Holanda.

En ese sentido, los objetivos que mueven el estudio son:

1. Apoyar el proceso de negociaciones y toma de decisiones de la Mesa Nacional Campesina, para el establecimiento de un sistema de ahorro y crédito rural, mediante la estructuración de información actualizada de la oferta y la demanda de recursos crediticios para el Sector de pequeños y medianos productores agropecuarios.
2. Determinar los mecanismos operativos para el establecimiento de cajas locales de ahorro y crédito rural, así como la aportación de capital social y ahorro por parte de los agricultores.
3. Contar con un modelo para el inicio de operaciones del Sistema propuesto por la MNC, que sirva de base para la negociación con entidades financieras en aras de constituir un Fondo de Capital Semilla.

El proyecto que propone la MNC va orientado hacia la creación del Sistema, pero también hacia la articulación de distintos recursos de crédito que ya operan en el país pero buscando la mayor compatibilidad con las necesidades de los campesinos.

De ahí emerge la importancia de observar cómo se financian los pequeños y medianos productores, a qué fuentes acuden, bajo qué condiciones, para qué actividades, etc.

Del mismo modo resulta de suma importancia para la MNC poder determinar quiénes ofrecen financiamiento rural en el país, bajo qué modalidades, cuáles son sus beneficiarios meta, que tipo de actividades priorizan en sus políticas de crédito, el nivel de coordinación que existe entre oferentes, etcétera.

El levantamiento de información se llevó a cabo a nivel nacional, tal y como se detalla en el capítulo dedicado a la metodología empleada; los estudios se ejecutaron en las regiones Noratlántica; Central; Pacífico y Sur del país, teniendo un panorama bastante amplio de la situación de la Demanda y la Oferta de crédito rural a nivel de pequeños y medianos productores.

Por otro lado, parte del trabajo de investigación se aplicó a nivel de las organizaciones de la MNC, de modo que se realizaron discusiones y entrevistas con dirigentes y miembros de Juntas Directivas relacionados con la temática del crédito rural.

La Comisión Permanente de Crédito de la MNC que ha venido funcionando desde inicios de 1996 también mantuvo un papel preponderante en el estudio; se realizaron reuniones frecuentes con el equipo técnico, así como talleres para la discusión a profundidad del tema.

Como actividad de cierre se ejecutó el 24 de julio un Taller Nacional, en el cual se dio a conocer los resultados finales de este estudio, además de analizar diferentes propuestas que han surgido acerca de cómo debe la organización campesina abordar las cuestiones del crédito rural.

Finalmente, el documento aquí presentado se divide en tres capítulos: La metodología empleada y los análisis de resultados tanto del estudio de la Demanda como del estudio de la Oferta. Cada uno de los capítulos de demanda y oferta contienen al final una serie de cuadros y tablas donde se sistematiza la información que arrojan las variables investigadas.

La sección de Anexos contiene, entre otros documentos, los instrumentos empleados en la investigación de campo, así como las entrevistas que se realizaron con representantes de empresas agropecuarias y entidades oferentes de servicios financieros que fueron incluidos en este estudio.

## **2. Metodología Aplicada para la Obtención de Datos** \_\_\_\_\_

La indagación de los rasgos de la Demanda y la Oferta de Crédito Rural, se efectuó con base en el siguiente procedimiento:

### **2.1 Indagación de la Demanda**

Para el análisis de rasgos de la Demanda actual, se definió la aplicación de estudios de caso, tanto a nivel de unidades productivas familiares de pequeños y medianos productores agropecuarios, como a nivel de empresas agroindustriales manejadas por este sector.

Para ello se asumió el país en tres grandes regiones: Noratlántica, Central y Pacífico (Ver mapa en anexos), lo cual se dio siguiendo los siguientes criterios:

- Productivos, tomando como indicadores el o los rubros de producción más recurrentes en cada región con presencia o participación de pequeños y medianos productores agropecuarios.
- Presencia de las organizaciones que integran la Mesa Nacional Campesina.
- Mayor presencia de pequeños y medianos productores organizados.
- Factores climático - geográficos, determinantes de condiciones agroecológicas, bajo las cuales se desarrollan las actividades productivas (ej. Zonas bajas; Zonas de altura).
- Asimismo, se debió considerar factores limitantes de tiempo y costos a la hora de definir las regiones, de modo que en el poco tiempo disponible para el levantamiento de la información de campo, no se podía abarcar todas las zonas del país, sino que debió simplificarse en esas tres grandes regiones, en las cuales se escogió, a su vez, algunas de las zonas más representativas para la aplicación concreta de los estudios de caso, tal como se definen a continuación, en el Cuadro 1.

Hay que aclarar, al respecto, que esto nos llevó a obviar en el muestreo algunas zonas tales como: Puriscal y Acosta, así como zonas productoras de flores y frutas de altura en la Región Central; las zonas de Talamanca en la región Noratlántica y los cantones del Sur del país, colindantes con Panamá.

De ese modo se nos presenta una limitante de importancia en términos de la cobertura del estudio, puesto que se queda por fuera un conjunto importante de pequeños productores con rasgos característicos muy peculiares, hacia los cuales no es conveniente extrapolar tendencias, en función del comportamiento visto en las regiones muestreadas.

**Cuadro 1**  
**Características de cada región y presencia de la MNC**

Regiones	Rubros de Producción	Organizaciones de la MNC
<b>1- Noratlántica</b> (Incluyendo la Zona Norte -Upala, Guatuso, Los Chiles- las Llanuras de San Carlos; y en las llanuras del Atlántico)	Granos Básicos (maíz y frijol), Raíces y tubérculos, ganado de cría, forestería.	Upanacional. Corycc. Junaforca. Upagra
<b>2- Región Del Pacífico</b> (Incluyendo la vertiente costera del Pacífico: desde la Península de Nicoya hasta la Península de Osa) Guanacaste, Parrita, Quepos, Puerto Jiménez.	Ganadería, granos básicos, frutales, arroz, turismo y pesca.	Upanacional Corycc Junaforca
<b>3- Región Central</b> (Incluyendo toda la zona alta central del país: desde la zona alta de Upala y San Carlos, el Valle Central, hasta la zona de Pérez Zeledón y Coto Brus)	Café, ganado de leche, horticultores	Upanacional Corycc, Upap Junaforca

Ahora bien, en un inicio se definió un total de 40 estudios de caso, distribuidos en las tres regiones, para ello se consideró:

- A la región Central como la más importante en términos de las variables consideradas de extensión y presencia de pequeños y medianos productores organizados, realizándose en esta un total de 16 estudios de caso en cuatro comunidades;
- En segundo lugar a la región Noratlántico donde se previó hacer 12 estudios de caso en tres comunidades,
- Procediendo del mismo modo para la región Pacífico.

No obstante, en la práctica se amplió la muestra para las regiones Central y Noratlántica, de la siguiente forma:

- En la región Central pasamos de 16 casos a 19, con el fin de ampliar el número de agricultores a entrevistar, dada la importancia del rubro café.
- Asimismo, en la región Noratlántico también se amplió la muestra de 12 a 15 casos, dada la cantidad y diversidad de pequeños productores en esta.
- Se optó por mantener el tamaño de la muestra definida para el Pacífico.

La selección de los agricultores con los que se aplicaron los estudios de caso se efectuó de la siguiente manera:

- Se ubicó un informante clave en cada zona, el cual sugirió las posibles personas a entrevistar tomando en cuenta la actividad productiva relevante de dicha zona, la ubicación de mujeres productoras; así como algún tipo de producción de potencial importancia que fuese de interés para los propósitos del estudio, no contemplados en el listado del cuadro anterior.
- De ese modo se procuró llevar a cabo un promedio de cuatro estudios de caso por zona, quedando en definitiva un total de 46 estudios de caso, como se indica en el Cuadro 2

**Cuadro 2**  
**Regiones, Zonas y Número de Productores Entrevistados**

<b>Regiones</b>	<b>Zonas</b>	<b>Casos Aplicados</b>
<b>1- Noratlántico</b>	1.1- La Fortuna de San Carlos (zona baja)	<u>15</u> 4
	1.2- Upala (zona baja)	6
	1.3- Pococí	5
<b>2- Región Pacífico</b>	2.1- Península de Nicoya	<u>12</u> 4
	2.2- Puerto Jiménez de Osa	4
	2.3- Parrita.	4
<b>3- Región Central</b>	3.1- San Vito de Coto Brus	<u>19</u> 4
	3.2- Grecia - Atenas	6
	3.3- Upala - San Carlos (zona alta)	4
	3.4- Zarcero	5

Un último aspecto, relacionado con la demanda, tiene que ver con las empresas agroindustriales manejadas por grupos de pequeños y medianos productores.

Para este caso se llevaron a cabo siete entrevistas con personas encargadas del manejo de dichas empresas buscando con ello, a grosso modo, algunas características de sus necesidades de financiamiento.

Se procuró abarcar aspectos relacionados con el tipo de producto o productos que procesan, el nivel de procesamiento, rasgos de su situación financiera, costos e ingresos, y sobre todo su situación como demandantes de financiamiento: ¿cómo se han financiado?, ¿cómo lo hacen actualmente? y sus perspectivas como potenciales demandantes de financiamiento.

## **2.2 Indagación de la oferta**

Para efectos de la oferta, se aplicó un procedimiento similar al descrito antes para las agroindustrias, de modo que se ubicaron algunas de las principales entidades que brindan servicios financieros en las regiones seleccionadas; lográndose efectuar un total de 19 entrevistas, a distintos tipos de oferentes de crédito rural.

Se ubicaron entidades bancarias formales y entidades no formales,<sup>1</sup> con base en lo cual se preparó una serie de cuadros en los que se clasifica, ordena y resume la información levantada, para su posterior análisis.

La selección de las entidades oferentes también se basó en datos reunidos de previo en documentos bibliográficos y con informantes claves, y lo más importante, se guió a partir de la información recabada en los estudios de caso, aplicados en cada zona a los productores agropecuarios.

Es preciso indicar, finalmente, que el equipo consideró conveniente hacer un tratamiento “exclusivo” al cantón de Pérez Zeledón, en el cual, si bien no se realizaron estudios de caso a profundidad con productores, si se realizaron entrevistas con responsables de entidades financieras y empresas agroindustriales oriundas de este cantón. Esto se hizo considerando la importancia y el papel que han jugado dichas entidades en el desarrollo que históricamente ha tenido la zona de Pérez Zeledón, en la cual se halló una variedad de experiencias de gestión del sector agropecuario, sobre todo cooperativas, de gran riqueza para el análisis del funcionamiento de distintos modelos de financiamiento rural ya consolidados.

### **3. Demanda de Crédito Rural**

---

#### **3.1 Caracterización de los casos estudiados**

Como se indicó en el acápite anterior, se efectuaron 46 estudios de caso, aplicados a pequeños y medianos productores agropecuarios, en diez zonas distribuidas en tres regiones, Noratlántico: La Fortuna de San Carlos, Upala y Pococí; Pacífico: Guanacaste, Parrita y Puerto Jiménez de Osa; Región Central: Coto Brus, Grecia - Atenas, San Carlos y Zarcero.

Los productores que fueron entrevistados se agrupan, dependiendo de la región de la que se trate, en: productores de raíces y tubérculos; granos básicos; ganado de cría y ganado lechero; productores de arroz; café; horticultores, y otros tales como productores de frutas y miel de abejas.

A continuación se hace una breve caracterización de las particularidades vistas en cada una de las tres regiones a partir de la información arrojada por los estudios de caso.

---

1 Para efectos de este estudio, entendemos por igual los términos “convencional”, “bancario” y “formal” a un mismo tipo de entidades: o sea las estrictamente bancarias. Asimismo, los términos “no convencional” a los entes “no bancarios”, a los cuales subdividimos en: “no bancarios especializados” y “no bancarios no especializados”; y como informales a oferentes que no entran en ninguna de estas clasificaciones: ejemplo los prestamistas, polacos, etc.

### **3.1.1 Caracterización en la región Noratlántica**

#### **3.1.1.1 Nivel de estabilidad y membresía de los entrevistados**

En esta región se efectuaron 15 estudios de caso, de los cuales ocho (53%) correspondieron a productores vinculados a alguna de las organizaciones de la MNC que tienen presencia en la zona (Upanacional, Corycc, Upagra y Junaforca).

Además nueve de los 15 casos (el 60%) se clasifican como inestables, mientras que seis como productores estables; y como complemento de lo anterior, de los ocho casos vinculados a organizaciones de la MNC, hay seis que son inestables y dos estables (ver Tablas 1 y 1.1)

Como productores inestables son considerados todos aquellos que se dedican a actividades agrícolas que han sido desestimuladas por el Estado, por ejemplo los granos básicos, a partir del impulso de las políticas de “agricultura de cambio” que se da con más énfasis a mediados de los 80.

Además, estos productores se ubican en zonas alejadas, por lo cual tienen limitaciones de acceso a mercados y de infraestructura en general; tales zonas son, en su mayor parte, de reciente colonización por lo que aún los productores no se han estabilizado en una actividad determinada.

Asimismo, la región Noratlántica se caracteriza, principalmente en las dos últimas décadas, por atraer o absorber migraciones constantes de ciudadanos nicaragüenses, y de costarricenses provenientes de zonas “expulsoras” de mano de obra, por lo que muchos de sus habitantes atraviesan una situación de inestabilidad en términos socioeconómicos y de propiedad territorial.

Obviamente, los productores estables, son aquellos que están insertos en una dinámica productiva con mejores condiciones, sus actividades tienen una mejor posición a nivel de mercados, se ubican en zonas con mejor infraestructura al interior de la misma región y han logrado afianzar la tenencia de sus fincas o parcelas, entre otros factores.

#### **3.1.1.2 Actividades productivas y tenencia de la tierra**

Los agricultores entrevistados en esta región se dedican, especialmente, a la producción de raíces y tubérculos, granos básicos y ganado, combinados con otras actividades como palmito, chile dulce y plátano.

La estrategia de producción de una buena parte de los pequeños y medianos productores agrícolas, en el Noratlántico, se caracteriza por la diversidad en sus sistemas productivos.

No obstante se encuentra, en algunas zonas, productores especializados, sobre todo en rubros no tradicionales de exportación, tales como la piña, yuca, tiquisque y palmito, rubros que cobran importancia a partir de la segunda mitad de la década de los 80 y sobre todo en los 90, a raíz de las nuevas políticas de agricultura de cambio. (Masís: 1994:122)

Ahora bien, analizando la Tabla 2, encontramos que en esta región predominan las fincas entre cinco y 20 hectáreas (53% de los casos estudiados en esta región), aunque una parte importante son fincas mayores a las 20 hectáreas (40% de los casos ahí estudiados).

En cuanto a la tenencia de estas fincas, del total de casos estudiados en la región, la mayoría son propias (67%), tres alquilan tierra para sus actividades (por lo cual presenta la mayor proporción a nivel de las tres regiones estudiadas) y dos en la zona de Pococí con estatus de posesión, esto último se explica en la medida en que se ubican alrededor de áreas de conservación, como el Refugio de Vida Silvestre de Colorado.

En toda la región se constata también la presencia de una gran cantidad de asentamientos campesinos creados, algunos por la presión por la tierra ejercida por organizaciones campesinas en décadas atrás, y otros creados por los programas de titulación del Instituto de Desarrollo Agrario (IDA).

De hecho el grueso de las entrevistas se debió aplicar en asentamientos campesinos creados por dicha institución, pues se buscaba fundamentalmente a pequeños y medianos productores vinculados a la producción de granos básicos y de raíces y tubérculos.

Finalmente se encontró tres casos de productores que se ven obligados a alquilar tierra en la Zona Norte, de ellos uno es un granobasiquero de Upala, emigrante nicaragüense<sup>2</sup> que no ha logrado adquirir una propiedad, y dos producen raíces y tubérculos en La Fortuna de San Carlos, quienes alquilan tierra para complementar las pequeñas áreas de las que disponen en sus asentamientos.

### 3.1.1.3 Ingresos

En cuanto a los ingresos (Tabla 3), se observa que el 80% de los 15 casos (o sea 12) oscilan en rangos que van desde menos de un millón hasta los dos millones de colones por ciclo productivo (anual), aquí hallamos a productores de raíces y tubérculos y los que manejan una combinación de granos básicos con otras actividades. El salario del peón agrícola es de aproximadamente ¢1500 diarios (¢432.000.00 anuales) lo cual deja ver que estos productores obtienen ingresos que, generalmente, están por encima del ingreso normal del jornalero agrícola.

Mientras tanto, el 20% restante se ubica en rangos de más de dos millones de colones, entre los que encontramos productores de ganado y raíces y tubérculos, resaltando un productor que logra ingresos netos de más de cinco millones el cual combina las actividades de raíces y tubérculos y ganado, en La Fortuna de San Carlos.

---

<sup>2</sup> El fenómeno de los emigrantes nicaragüenses es común en la región Noratlántico, estos pequeños agricultores por lo general no poseen tierra propia, sino que se dedican al jornalero ocasional y alquilan tierra para cultivar sobre todo frijol y maíz; siendo por ende, típicamente productores inestables, sin acceso a fuentes de financiamiento bancario y/o no bancario, asistencia técnica u otros servicios; además mercadean sus productos con intermediarios y comúnmente acuden a productores más grandes y/o prestamistas para abastecerse de insumos, debiendo repagar esos préstamos a un costo mucho mayor que el presente en el mercado.

#### 3.1.1.4 Conclusión

La información de campo demuestra que la mayoría de estos pequeños y medianos productores aplican una racionalidad productiva que tiende a la diversificación; no se especializan en un rubro específico, sino que hay la tendencia a una distribución de riesgos en sus unidades productivas con dos o más actividades, algunas de las cuales son característicamente rubros exportables, que cobran importancia dado el desestímulo afrontado por la actividad granobasquera, la que ha sido tradicional en esta región.

Por ejemplo, se encuentran combinaciones de granos básicos (maíz y frijol)<sup>3</sup> con palmito de pejibaye o con raíces y tubérculos, ganado, plátano, etc. Pero también se constata que hay zonas, al interior de la región, en la que los agricultores tienen una cierta tendencia a la especialización en los rubros no tradicionales de exportación, lo cual, a nuestro criterio, ha sido asimilado mayormente por campesinos emigrantes del Valle Central; hipótesis que habría que corroborar pero que escapa a los propósitos del presente estudio.

Asimismo, se halla la mayor proporción de productores inestables, respecto a las muestras incluidas para las otras regiones, puesto que por un lado en ella se tiene la mayor presencia de productores de granos básicos y algunos que alquilan tierra y por otro la región misma presenta ciertas características que imprimen ese carácter de inestabilidad, tales como la reciente colonización, las limitaciones de infraestructura y mercados, la migratoriedad, y ciertas condiciones agroecológicas como la fragilidad de suelos, y excesiva humedad.

De acuerdo con la información recabada, la mayoría de los entrevistados no tienen problemas de tenencia, pues estos pequeños productores son propietarios de sus parcelas, beneficiarios de los programas de titulación del Instituto de Desarrollo Agrario (IDA).

Se trata mayormente de productores propietarios, con parcelas superiores a cinco hectáreas, predominando tamaños de alrededor de 20 hectáreas; sin embargo en el Atlántico se hallan fincas mucho más grandes, con un estatus de posesión en torno a áreas de conservación y vida silvestre y con amplias extensiones de humedales.

En la Zona Norte se encontraron campesinos que deben alquilar total o parcialmente tierra para producir; entre ellos resalta el caso de pequeños campesinos nicaragüenses, que no poseen tierra ni son beneficiarios de programas de titulación del IDA, u otros servicios como el crédito, etc.

En esta región se encontró la mayor concentración de productores vinculados con organizaciones de la Mesa Nacional Campesina, lo cual se da en tanto que es, precisamente en ella, en la que tienen presencia cuatro de las cinco agrupaciones que conforman la MNC: Upanacional, Corycc, Upagra y Junaforca.

Asimismo, esta situación se explica porque esta región ha vivido una trayectoria de lucha por la tierra que generó el surgimiento de varias organizaciones campesinas, algunas de las cuales hoy día forman parte de la MNC. Cabe agregar que también la presión por la tierra,

---

<sup>3</sup> En los estudios de caso se aprecia que ambos cultivos tienen un gran peso en la actividad productiva de estas familias (con dos cosechas de maíz al año y una de frijol, en áreas que promedian las tres a cinco hectáreas por actividad en cada ciclo) y por ende en la generación de ingresos.

que ha caracterizado a esta región, ha implicado una fuerte presencia del Estado, a través de los programas de titulación entre otros.

### **3.1.2 Caracterización en la Región Pacífico**

#### **3.1.2.1 Nivel de estabilidad y membrecía de los entrevistados**

En el Pacífico se efectuaron 12 estudios de caso, de ellos el 83% (o sea diez casos) resultaron productores estables y sólo dos, es decir el 17% son inestables; además ninguno resultó vinculado con alguna de las organizaciones de la MNC (ver Tablas 1 y 1.1)

La condición de inestabilidad en esta región se encontró en un estudio de caso aplicado en la zona baja de Nicoya, correspondiendo a un productor de granos básicos, que alquila pequeñas áreas para complementar el área disponible en su parcela, y un pequeño ganadero que desarrolla esta actividad a medias con otro socio.

En esta zona las condiciones agroecológicas - sobre todo por la calidad de suelos y la sequía - así como la falta de tierras en manos de pequeños y medianos productores, la carencia de infraestructura y mercados imprimen el carácter de inestabilidad a estos pequeños agricultores.

En tanto que la estabilidad está regularmente marcada por la tenencia de las fincas en propiedad, áreas relativamente grandes, y la presencia de actividades típicas de la zona, que cuentan con mercados, a pesar de las limitaciones de infraestructura; entre ellas figuran la ganadería extensiva, la producción de café y miel de abejas en Guanacaste y el cultivo de arroz y otras combinaciones entre Parrita y Puerto Jiménez de Osa.

#### **3.1.2.2 Actividades productivas y tenencia de la tierra**

Entre los casos estudiados en esta región, resalta la producción de granos básicos<sup>4</sup>, ganadería y arroz, junto con otras combinaciones (ejemplo: café, ganado y miel de abejas en Guanacaste, o bien arroz y palmito en Puerto Jiménez de Osa).

Una característica muy importante que encontramos en esta región es que los productores tienen la tendencia a una mayor especialización, pero que no significa la ausencia de combinación de actividades.

Por ejemplo, en las zonas más bajas de la península de Nicoya, Guanacaste, se observa una mayor dedicación a la ganadería, pero combinada con el cultivo de pequeñas áreas de maíz y frijol, sobre todo de autoconsumo; caso contrario, en las zonas altas de Hojanca, encontramos la combinación del cultivo de café y la extracción de miel de abejas, y otras combinaciones como actividades relevantes.

---

<sup>4</sup> En la categoría de Granos Básicos, para efectos prácticos de este estudio, hemos separado el rubro de arroz, de modo que le podamos dar a este un tratamiento especial para los casos que se dedican a ese cultivo en la zona de Puerto Jiménez de Osa.

En la zona de Parrita hallamos especialmente el cultivo de granos básicos (dos cosechas anuales tanto de frijol tapado como de maíz) y la tenencia de ganado de cría; en los casos estudiados no apareció el cultivo de arroz.

Por su parte en la Península de Osa se observa una fuerte presencia del cultivo de arroz, raíces y tubérculos, palmito y ganado de doble propósito, de forma combinada en todos los casos estudiados en esa zona.

En cuanto al tamaño y tenencia de las fincas, (ver Tabla 2) se observó en los 12 casos, aplicados en esta región, que el 73% (ocho casos) poseen fincas de más de 20 has., dedicados fundamentalmente a la ganadería y la producción de arroz, y tres casos (27%) con fincas inferiores a 20 hectáreas que producen granos y otras combinaciones.

Todos los productores entrevistados en esta región poseen en propiedad sus unidades productivas, no obstante en Corralillo de Nicoya encontramos un pequeño productor que, al igual que otros habitantes de esas localidades, alquila pequeñas áreas para la siembra de maíz y frijol, en las inmediaciones del parque Barra Honda, con las restricciones correspondientes a este tipo de situaciones.

#### 3.1.2.3 Ingresos

Al analizarse la variable de “ingresos netos” de las unidades productivas (ver Tabla 3), hallamos que el 50% de los casos estudiados en la región obtienen ingresos netos en un rango que oscila entre dos y cinco millones de colones.

Estos productores se dedican a la combinación ganadería - granos básicos en Guanacaste y Parrita, y en Puerto Jiménez al cultivo de arroz y otras combinaciones.

El otro 50%, que corresponde básicamente a productores vinculados con los granos básicos, se ubica en un rango de menos de un millón de colones por ciclo anual (básicamente en Parrita y Guanacaste).

#### 3.1.2.4 Conclusión

En esta región, no se logró entrevistar a pequeños y medianos productores vinculados con alguna de las organizaciones de la MNC, lo cual se debe a que en la misma sólo una de sus organizaciones tiene presencia en las zonas estudiadas.

La mayoría resultaron ser productores con una dinámica económico - productiva estable y con niveles de ingresos netos entre los dos y los cinco millones de colones por ciclo anual, lo cual va ligado a la tendencia a especializarse en actividades con mayor peso relativo hacia el mercado y de mayor estabilidad que la ofrecida por los cultivos de maíz o frijol, de ahí que la mayoría resultaran como “productores estables”.

Los productores entrevistados en el Pacífico, tienden a un mayor grado de especialización que lo visto para la región Noratlántica, pero menos acentuado que en la región Central como veremos luego.

Estos agricultores manejan una actividad primaria, que por lo general es la ganadería, arroz u otros cultivos y los granos básicos como actividad secundaria.

A diferencia de la región Noratlántica, en el Pacífico hallamos una tradición productiva más larga, con mayor tiempo de colonización, habiendo sido más bien zonas que han debido expulsar mano de obra, lo cual ha caracterizado especialmente a la provincia de Guanacaste.

También se observa que la tenencia de la tierra se da por compra directa y por herencia, aunque no obviamos la presencia de algunos asentamientos campesinos.

En esta región se encuentran zonas secas, con mayor actividad ganadera extensiva, en tanto que en algunas zonas más húmedas hay la combinación de varios cultivos, entre ellos el arroz, palmito de pejibaye, raíces y tubérculos.

Es importante hacer notar que, especialmente en la zona de Puerto Jiménez de Osa, se ha dado un fenómeno de incidencia de algunos programas (cooperación externa, como el programa Osa - Golfito; DRI, etc.) que han inducido a los agricultores, vía crédito, asistencia técnica y otros mecanismos, a dedicarse a cultivos relativamente nuevos en la zona, tales como el palmito y raíces y tubérculos; además de reactivar el cultivo del arroz; todos los cuales tienen una marcada importancia en la actividad productiva de estas comunidades.

En los rangos de mayores ingresos encontrados en la muestra, tienen incidencia los cultivos de arroz, que produce dos cosechas anuales, así como la ganadería y otras combinaciones como las que se encontraron en Guanacaste, donde figuran el café y la extracción de miel de abejas.

### ***3.1.3 Caracterización en la Región Central***

#### **3.1.3.1 Nivel de estabilidad y membrecía de los entrevistados**

En la región Central se analizaron 19 casos; de ellos el 21% (cuatro agricultores) están vinculados con organizaciones de la MNC, ubicados en las zonas de Atenas y Zarcero, en tanto que el 79% no se vinculan con éstas (ver Tablas 1 y 1.1).

En la clasificación de Estables e Inestables, el 84% (16 casos) corresponde a la primera categoría, de los cuales cuatro pertenecen a la MNC; en tanto que a la categoría inestables pertenecen los tres restantes (16%) - ninguno de éstos se vincula a la MNC-.

Entre los inestables hay dos productores de café en Grecia de Alajuela, uno de los cuales tiene un contrato de alquiler de una parcela para la producción de café, pagando dicha renta con un porcentaje de lo producido por año, mientras que el otro posee una pequeña parcela cultivada de café, debiendo complementar sus ingresos con el jornaleo, aproximadamente la mitad del año.

Finalmente, el tercer caso clasificado como inestable es un Horticultor de Zarcero, que también alquila un terreno para el cultivo de hortalizas.

Mientras tanto, el carácter de productores estables en esta región se da en la medida en que son agricultores consolidados en una actividad, con una larga trayectoria, sea leche, café u hortalizas.

Algunas de las zonas centrales “altas” del país cuentan, por término medio, con las mejores condiciones de infraestructura, al ubicarse en ellas los principales centros de población y en torno a los cuales se realizan estas actividades muestreadas.

Estos productores, como resulta obvio, cuentan con mejores condiciones de acceso a mercados, por su ubicación; y cuentan con la presencia de organizaciones empresariales que de una u otra forma respaldan su producción (por ej. los lecheros que le venden su producto a la Cooperativa Dos Pinos, o los caficultores socios de las cooperativas que comercializan y benefician ese producto).

### 3.1.3.2 Actividades productivas y tenencia de la tierra

Como ya se indicó, en esta región se entrevistó a pequeños y medianos productores dedicados a tres rubros principales: Café, Leche y Hortalizas.

Los productores de café (diez casos) se ubicaron en las zonas de: San Vito de Coto Brus, en Grecia y Atenas; los productores de leche (cuatro casos) en la zona central de San Carlos y los horticultores (cinco casos) en Zarcero.

Si bien estos productores tienden a una racionalidad, que se caracteriza por una tendencia a la especialización en las mencionadas actividades, es notoria la combinación, en sus unidades productivas, de pequeñas áreas de otros rubros agropecuarios, que se destinan al mercado y/o al consumo familiar.

También cabe resaltar que, en varios casos, se llevan a cabo junto con las actividades principales (sea café, leche u hortalizas), otras no agropecuarias, con lo cual esas familias complementan sus ingresos.

Entre ellas hallamos el empleo de miembros de la familia en puestos públicos u otros, así como actividades en los ámbitos de servicios y/o comercio; tal situación es mucho más notoria entre los productores de café entrevistados.

Al respecto es importante señalar que años atrás la pequeña y mediana actividad cafetalera llegó a ser mucho más rentable que en la actualidad, lo cual les permitió a los agricultores la acumulación de algunos medios, y por ende combinar la producción de café con esas otras actividades de tipo no agropecuario.

Esto a su vez les ha permitido continuar en la actividad y enfrentar las crisis que la misma ha atravesado; quienes no siguieron tal estrategia hoy día enfrentan problemas para mantener e incluso recuperar el nivel productivo de esa actividad.

Referente a las variables Tamaño y Tenencia de las fincas, se halló que el 68% de los entrevistados (13 casos) en esta región, poseen unidades inferiores a cinco hectáreas. De ellos ocho son pequeños caficultores y los cinco restantes son productores de hortalizas.

Esto es muy característico de las unidades familiares en la región Central, puesto que en ella se suele encontrar, con frecuencia, que los tamaños de las propiedades de los pequeños y medianos agricultores, que desarrollan actividades como el café y las hortalizas, promedian alrededor de las cinco hectáreas.

Mientras que en un rango entre cinco y menos de 20 hectáreas resultaron cuatro casos (el 21%), siendo dos pequeños productores de leche y dos productores de café, y tan sólo dos con 20 ó más has., que corresponden a medianos productores de leche.

En cuanto a la tenencia, el 89% (17 casos) poseen en propiedad sus unidades y el 11% restante alquilan tierra para el desarrollo de sus unidades productivas, siendo un caso productor de café y el otro un productor de hortalizas.

### 3.1.3.3 Ingresos

Al analizarse la variable “ingresos netos” (Tabla 3) se encontró entre estos 19 casos de la región Central, que el 42% (o sea ocho productores) se ubicaron en un rango de menos de un millón de colones,<sup>5</sup> de ellos hay cinco productores de café (tres de Grecia uno de San Vito y uno de Atenas), dos horticultores y otro que combina la producción de leche con la producción de hortalizas en San Carlos.

En un rango de dos a más de cinco millones de colones se encontró ocho casos (42%); de ellos, cuatro producen café (tres ubicados en San Vito y uno en Atenas); mientras que tres son productores de leche ubicados en San Carlos, y uno produce hortalizas en Zarcero.

Con base en lo anterior, cabe resaltar que de cuatro productores de café entrevistados en San Vito, tres obtienen sus ingresos combinando este rubro con actividades externas no agrícolas, las que les generan buena parte de los ingresos reportados; y del total de los diez productores de café, únicamente tres se dedican exclusivamente a ese cultivo, dos en Atenas y uno en San Vito.

### 3.1.3.4 Conclusión

La región Central nos presenta la mayor cantidad de productores clasificados como “estables” (16 de 19 casos), lo cual se da en la medida en que dependen de actividades con relativa estabilidad en la producción, ingresos más permanentes y muy poco peso relativo de la categoría “alquiler de tierra”, y mayor nivel de especialización.

En la muestra sólo se encontró cuatro agricultores vinculados con la MNC, en particular con UPANACIONAL, dos en Zarcero y dos en Atenas.

---

<sup>5</sup> Hacemos notar que en este rango de ingresos de menos de un millón neto anual, son precisamente los tres productores de Grecia entrevistados los que reportan el nivel más bajo: entre ₡300.000.00 y poco más de ₡600.000.00; el más alto es de Atenas con ₡920.979, seguido del productor ubicado en San Vito con ₡795.460.

Es asimismo, la región que presenta menos combinaciones de actividades productivas a nivel de las unidades familiares, puesto que se hallaron productores que se dedican casi por completo a la producción de café, leche, u hortalizas, pero que aún así mantienen leves combinaciones con otras actividades tanto agropecuarias como no agropecuarias.

Los niveles de ingresos<sup>6</sup> resultantes presentan un comportamiento distinto a las otras dos regiones. Al respecto, la conclusión a la que llega el estudio es que en la región Central se presentaron dos rangos de ingresos muy definidos:

1. Los que se ubican en un rango inferior al millón de colones, que a pesar de ser productores estables, en términos productivos, se han visto afectados por una parte por la crisis que ha atravesado la producción cafetalera, y por otra parte porque los horticultores se enfrentan a un comportamiento del mercado y precios muy fluctuante, además de ser, de por sí, una actividad bastante riesgosa (propensa a afecciones climáticas, de plagas, etc.)
2. El resto de productores, que se ubican en rangos entre uno y dos millones de colones y de dos a más de cinco millones de colones son, en término medio:
  - a. Los productores de leche más estables en términos productivos y de mercado y, por ende, con la posibilidad de obtener los ingresos con mayor seguridad.
  - b. Los productores de café que logran combinar esa actividad con otras de tipo agropecuario o bien de tipo no agropecuario.
  - c. Los horticultores que han tenido un buen año con sus cultivos.

Ahora bien, en cuanto al tamaño de las unidades productivas en la región Central, la información de campo permite constatar una diferencia con respecto a las otras dos regiones; puesto que en la Central por lo general son unidades más pequeñas, debido en gran parte a la calidad de los suelos, cuyo origen es volcánico.

Esta región cuenta con buena infraestructura y posibilidades de mercados, con una mayor presencia tradicional del pequeño productor, por ser la que primero se colonizó. Asimismo, esta también se ha caracterizado por la expulsión de productores agropecuarios, especialmente hacia las zonas del Noratlántico.

La región Central se caracteriza además por un mayor historial productivo, lo cual ha hecho que los productores se hayan estabilizado en ciertos rubros, en los cuales se han especializado, tales como la horticultura, el café y la producción de leche; muy recientemente han aparecido otras especializaciones, por ejemplo en floricultura y algunas frutas propias de las zonas de altura.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Estas cifras se encuentran en tabla 3

<sup>7</sup> Corresponde aclarar que una de las limitaciones del muestreo efectuado para este estudio, radica precisamente en que no se pudo contemplar, por factores de tiempo y recursos, entrevistas a productores en estas “nuevas actividades”; así como hubo que dejar por fuera buena parte del sur del país y la zona de Talamanca.

### **3.2 Resumen general y conclusiones sobre las características de los 46 casos analizados**

Como se observa en el cuadro No.3, que se presenta a continuación, en la región Central se encuentra el mayor nivel de especialización productiva; mientras que en la región del Pacífico se determinó la existencia de un rubro principal y actividades secundarias como los granos básicos. Por su parte la región del Noratlántico muestra el mayor nivel de diversificación en sus fincas.

En cuanto al tamaño y tenencia de la tierra, en la región Central los pequeños y medianos productores han adquirido sus tierras a través de la compra directa y la herencia, siendo unidades de pequeña escala.

En la región Pacífico la tenencia es propia y se da a través de la compra directa y la herencia, siendo unidades con grandes áreas de extensión; mientras que en la región Noratlántico hallamos fundamentalmente asentamientos campesinos, creados a partir de la toma de tierras y luego titulados por el Instituto de Desarrollo Agrario (IDA) con promedios de extensión de 20 hectáreas.

La región Central es típicamente alta - montañosa, con buenos suelos, de origen volcánico, y con regulares niveles de precipitación; al contrario en la región Pacífico encontramos un clima seco, con tierras degradadas, generalmente de bajura; por su parte en el Noratlántico encontramos las características del Trópico Húmedo, con tierras muy “frágiles”, también de bajura.

**Cuadro 3 Resumen de las Principales Características de los Casos Estudiados**

<b>Características</b>	<b>Región Central</b>	<b>Región Pacífico</b>	<b>Región Noratlántico</b>
<b>1. Agroecológicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zonas altas y montañosas.</li> <li>- Suelos Volcánicos.</li> <li>- Alta precipitación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clima seco.</li> <li>- Tierras degradadas.</li> <li>- Tierras de zonas de bajura.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trópico húmedo</li> <li>- Tierras son más frágiles.</li> <li>- Tierras de zonas de bajura</li> </ul>
<b>2. Historial Productivo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Región de más antigua colonización.</li> <li>- Mejor condición de infraestructura y de mercados</li> <li>- Mayor proceso de urbanización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es una región de colonización antigua.</li> <li>- Hay limitaciones de infraestructura y mercados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El Noratlántico es una región de muy reciente colonización</li> <li>- Limitaciones de infraestructura y de mercados.</li> </ul>
<b>3. Tamaño y Tenencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tenencia a través de compra directa y de herencia</li> <li>- Pequeñas propiedades Promedio unas 5 has.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tenencia a través de compra directa y de herencia.</li> <li>- Propiedades más grandes, mayores a las 20 has.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formación de Asentamientos Campesinos a partir de toma de tierras, legalizados por el IDA. Un promedió de 20 has.</li> </ul>
<b>4. Nivel de Especialización</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Productores más especializados en actividades como el café, la horticultura y la producción de leche.</li> <li>- Tendencia a reciente especialización en cultivos modernos de floricultura y de frutas tropicales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manejan un rubro principal y actividades secundarias como granos básicos.</li> <li>- En la Región Pacífico, sobre todo en Guanacaste, hay mayor tradición de la ganadería extensiva.</li> <li>- Reactivación del arroz y otros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se encuentra el mayor nivel de diversificación agropecuaria.</li> <li>- Hay una reciente tendencia a la especialización en algunas zonas, con rubros de agroexportación como tubérculos palmito y otros.</li> </ul>
<b>5. Presencia de Pequeña Producción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hay presencia del pequeño productor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menor presencia del pequeño productor.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mayor presencia de los pequeños productores</li> </ul>
<b>6. Presencia de la MNC</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hay buena presencia de la Mesa Nacional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poca presencia de la Mesa Nacional (MNC)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se encontró la mayor presencia de la MNC.</li> </ul>
<b>7. Nivel de Estabilización</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mayores niveles de estabilidad de los productores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Regular nivel de estabilidad de los productores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menores niveles de estabilidad de los productores</li> </ul>
<b>8. Nivel De Ingresos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mayor peso de productores con bajos ingresos y menor de altos ingresos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proporciones similares entre productores de bajo y alto ingreso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Productores con los niveles de ingreso más bajos</li> </ul>
<b>9. Migración</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Región expulsora de fuerza de trabajo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Región expulsora de fuerza de trabajo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Esta Región absorbe fuerza de trabajo.</li> </ul>

Siguiendo con el cuadro anterior, se observa que la región de más antigua colonización es la Central. Esta cuenta con mejores condiciones de infraestructura y mayor nivel de urbanización.

También en la región del Pacífico se dio una colonización más antigua, pero es muy débil en términos de infraestructura; en el Noratlántico observamos un proceso de colonización más reciente y también con condiciones de infraestructura débiles.

La presencia de los pequeños productores tiene mayor relevancia en la región Central, seguido en importancia en la región del Noratlántico y menor en el Pacífico.

Asimismo, la mayor presencia de la MNC se encontró en la región Noratlántico, porque en ella tienen incidencia cuatro de las cinco organizaciones que la conforman; seguido en importancia en la Central y menor en el Pacífico.

Son más estables los productores en la región Central seguida por la región del Pacífico y los productores menos estables están en el Noratlántico.

Además la región Central se caracteriza por la expulsión de mano de obra, al igual que en la del Pacífico, mientras que la región Noratlántico absorbe la mayor cantidad de población migratoria.

### **3.3 Uso de diferentes fuentes de financiamiento**

#### ***3.3.1 Algunos datos relevantes del acceso a fuentes de financiamiento por regiones***

##### **3.3.1.1 Región Noratlántico**

De los 15 casos estudiados en esta región, se encontró tres que no están usando financiamiento externo y nueve casos que emplean montos inferiores a 1 millón de colones, prevaleciendo el uso de las fuentes no bancarias (ver Tabla 4).

Resalta el hecho de que los agricultores que acceden a fuentes bancarias en esta región se dedican a la producción de raíces y tubérculos, como ocurre con los casos estudiados en La Fortuna de San Carlos que se financian, en gran parte, en la agencia del Banco Nacional de La Fortuna.

Estos productores presentan dos rasgos elementales: por un lado se ubican en rangos de ingreso promediadamente altos (entre dos y cinco millones de colones por ciclo anual), y por otro, suelen obtener financiamientos que se ubican en rangos entre 2.5 y más de 5 millones de colones, sobra decir que ejercen actividades bastante ligadas a los mercados de exportación y que generan considerables niveles de capitalización (Tabla No. 4)

Ahora bien, al analizarse las principales fuentes de financiamiento respecto al promedio de recursos usados por fuente (ver Tabla 7), se encontró que, de los 15 casos vistos en esta región, hay 14 que acuden a recursos propios, de ellos el 57% (ocho casos) cubren entre el

50 y el 100% de sus necesidades de financiamiento con esta fuente, y seis cubren menos del 50%.

Hay cinco casos que acuden en alguna medida a fuentes convencionales, tres de ellos se financian con los bancos en más del 50% de sus requerimientos de financiamiento, y uno lo hace para menos de una cuarta parte de estos.

A fuentes no convencionales acuden ocho casos, de ellos hay cinco que cubren más del 50% de sus necesidades de financiamiento con esas fuentes y 3 con menos del 50%; y sólo dos casos indicaron en esta región que acuden a fuentes informales: ambos son productores de granos básicos en Upala.

#### 3.3.1.1.1 Conclusión

Las fuentes principales de financiamiento en la región Noratlántico son las no convencionales, destacándose ciertos programas regionales, como el PPZN en la Zona Norte, Fundaciones, Centros Agrícolas, Cooperativas y programas de ONG, los cuales atienden a poblaciones que carecen de acceso a fuentes bancarias.

Pero también se analizó cuatro casos en la Fortuna de San Carlos, en donde las actividades principales son las raíces y tubérculos, en condiciones de acceso a mercados, tecnología, etc., más favorables que para el resto de la región, además son los casos que cuentan con posibilidades reales de acudir a fuentes bancarias.

Entonces se puede distinguir, inicialmente en esta región, entre aquellos demandantes con capacidad de acumulación, más especializados y que acceden a los sistemas bancarios, de aquellos casos que se basan en una lógica de mayor diversificación, generalmente en torno a los granos básicos.

Estos últimos parecen tener menor capacidad de acumulación, por lo que o no cuentan con los respaldos suficientes en términos de garantías reales, o bien por los montos que requieren no suelen ser sujetos de crédito en los bancos o por una combinación de ambos atenuantes, de ahí que sus fuentes de financiamiento son por lo general del tipo no bancario.

Una tercera situación que tiene impacto en la mayor presencia de fuentes no bancarias es el impulso que ha cobrado la siembra de productos nuevos en la región, tales como el palmito de pejibaye, los cuales han venido siendo inducidos a través del crédito, como alternativas a la crisis granobasiquera que ha afectado a buena parte de los pequeños y medianos productores agrícolas.

#### 3.3.1.2 Región Pacífico

En esta región se efectuaron 12 estudios de caso, el 50% de éstos manifestó que no están optando por acudir a fuentes externas de financiamiento (ver Tabla 4).

En tanto que de los 6 restantes que si acuden a fuentes externas, uno se financia con los bancos para la actividad ganadera en Parrita, con montos que oscilan en un rango de entre 1.0 y 2.5 millones de colones por ciclo anual.

Tres acuden a fuentes no bancarias; uno de ellos se financia con el Centro Agrícola de Hojancha y con Coopopilangosta, siendo un productor de Guanacaste que combina las producciones de café y miel de abejas, los otros dos, ubicados en la península de Osa, usan crédito a través de ASOPROSA para la siembra de arroz, palmito y tubérculos; ambos con montos que oscilan entre 2.5 y 5.0 millones de colones.

El resto de casos, dos en total, suelen acudir a fuentes informales: uno mantiene ganado a medias con un socio en Corralillo de Guanacaste, y al otro lo financia un pariente, para la combinación arroz-ganadería en Osa (ver Tabla 6).

#### 3.3.1.2.1 Conclusión

El análisis de los doce casos estudiados en la región Pacífico, parece indicar que en ella ciertos agricultores no están optando por acudir a financiamiento externo (en este caso el 50% de la muestra de esta región) concentrándose en la combinación granos básicos-ganadería, sobre todo en Parrita.

Los productores que sí lo hacen, tienen acceso mayoritariamente a fuentes no convencionales tanto en Guanacaste como en Osa, prevaleciendo, como ha sido la constante en esta investigación, las fuentes de índole no bancarias.

La mayoría de los productores que sí acuden a fuentes externas, lo hacen para cubrir entre el 50% y el 100% de sus necesidades de financiamiento, principalmente con fuentes no bancarias e informales. En esta región tuvo menor peso las fuentes bancarias entre los casos estudiados.

#### 3.3.1.3 Región Central

En esta región, en donde se llevaron a cabo 19 estudios de caso, se encontró que sólo uno acude parcialmente a una fuente convencional (el Banco Popular) para financiar su actividad hortícola en Zarcerro, con menos de medio millón de colones; siete productores optan por no usar financiamiento externo, cinco de los cuales son pequeños productores de café en Grecia y San Vito. El resto acude a fuentes no bancarias (ver Tabla 4).

Entre estas fuentes no bancarias tienen gran importancia las cooperativas de productores, que se presentan como las principales alternativas que ofrecen crédito para ciertos rubros, como ocurre con el café.

No obstante, parece relevante reseñar de paso que en la zona de Grecia, en donde se llevaron a cabo 5 entrevistas a pequeños productores de ese rubro, ninguno manifestó estar optando por usar financiamiento externo, aún cuando tienen presente que pueden preñar su cosecha futura para financiar su actividad.

El principal argumento que dieron es que en los últimos años han tenido ingresos muy bajos, que no les permite contraer deudas con la cooperativa, u otras fuentes, en vista de que están teniendo rendimientos muy por debajo de lo requerido por la actividad en condiciones normales.

Por su lado los horticultores entrevistados en Zarcero, manifestaron que están siendo financiados en insumos por la compañía DOLE principalmente, y los lecheros por su parte, manifestaron que han financiado parte de sus inversiones, en equipo de ordeño principalmente, a través de la cooperativa Dos Pinos.

#### 3.3.1.3.1 Conclusión

En esta región se puede deducir que, dado el tipo de actividades encontradas, los productores accesan mayoritariamente a fuentes no bancarias.

La actividad de café, la realizan (según la muestra que se trabajó) agricultores con unidades entre menos de una y cuatro hectáreas (sólo un caso en Atenas con siete hectáreas) estos se financian en las cooperativas, y como dijimos antes, un caso en San Vito, que lo hace a través de un beneficio; aunque es preciso resaltar que en Grecia ningún productor manifestó estar haciendo uso de crédito.

Los productores de leche, San Carlos, suelen acudir a la cooperativa Dos Pinos para equipo de ordeño y otras inversiones, exceptuando un caso que opta por no usar crédito. Por su parte los horticultores en Zarcero manifestaron el uso de financiamiento semiformal con la compañía DOLE que les financia insumos.

#### ***3.3.2 Principales fuentes de financiamiento a las que acuden los productores entrevistados, visto a nivel de las tres regiones analizadas.***

Las fuentes de financiamiento a las que acuden los productores abarcados en la muestra total, las hemos clasificado en 5 categorías; esto con base en la información recabada a partir de los estudios de caso.

Los pequeños y medianos productores entrevistados se financian, ya sea total o parcialmente, aparte del uso de recursos propios, con cuatro fuentes externas principales:

1. Bancarias, que contempla a los bancos estrictamente.
2. No bancarias especializadas que incluye básicamente a cooperativas de ahorro y crédito y los bancomunales creados por FINCA.
3. Las no bancarias no especializadas, que incluye a cooperativas agropecuarias y de servicios múltiples, centros agrícolas cantonales, ONG, y empresas comercializadoras y/o procesadoras que ofrecen financiamiento para ciertos rubros, como sucede con los beneficios de café o los almacenes de insumos, etcétera.
4. Fuentes informales, en las que se contempla prestamistas, parientes y vecinos.
5. Financiamiento con recursos propios. Es decir, aquellos casos que no están optando por acudir a fuentes externas, sino que están utilizando recursos provenientes de los ingresos que genera la unidad productiva; o bien a través del jornaleo por parte de algunos miembros del grupo familiar, empleo en instituciones o empresas, actividades no agropecuarias desarrolladas por la familia, etcétera.

Ahora bien, del total de 46 casos, hubo 16 (el 35% de toda la muestra), que indicaron que no están optando por acudir a ningún tipo de fuente externa para el financiamiento de sus unidades productivas; es decir, se financian sólo con recursos propios, ya sea obtenidos en la misma unidad productiva, el jornaleo u otras actividades no agropecuarias. De ellos aparecen 3 casos en la región Noratlántica, 6 en el Pacífico y 7 en la región Central.

Por rubros de producción se encontró que los que más usan recursos propios, en toda la muestra, son productores vinculados a los granos básicos<sup>8</sup> en las regiones Noratlántica y Pacífico, así como productores de café en la Región Central.

Entre las principales razones que expresaron para no usar financiamiento externo están: el riesgo que significa para ellos el crédito, dados los bajos niveles de rentabilidad que obtienen de sus actividades, los bajos precios y la carencia de mecanismos de comercialización adecuados, frente a los altos costos de los recursos de crédito, expresado en las tasas de interés, los plazos y las garantías que deben ofrecer, las cuales no siempre están a mano (como prendas o fiadores).

Los estudios de caso también reflejaron que la mayor parte de los productores entrevistados realizan una combinación de al menos dos fuentes de financiamiento, sobre todo los que acuden a recursos propios y recursos provenientes de fuentes no bancarias (Ver tablas No. 5, 6 y 8).

Viendo esto último en detalle se tiene que 17 de los 46 casos estudiados (o sea el 37% del total) combinan el uso de recursos propios con alguna fuente no bancaria, entre ellos sobresalen los productores vinculados con la actividad ganadera en las regiones Nortlántico y Pacífico, arroz en ésta última, así como caficultores y horticultores en la región Central; ver Tabla 5. En esta situación tiene mucha relevancia la presencia de oferentes no bancarios tales como cooperativas de productores y centros agrícolas cantonales.

Por otra parte, se encontró 5 casos (el 11%) que usan alguna fuente informal además de recursos propios, lo cual se da en las tres regiones y en casi todos los rubros analizados; en tanto que 4 (el 9% del total de casos) combinan alguna fuente bancaria con el uso de recursos de la misma unidad familiar, sobresaliendo productores de raíces y tubérculos en la Fortuna de San Carlos, un productor de ganado en Parrita y un horticultor de Zarcero.

Siguiendo los datos que nos ofrece la Tabla 5, se observa que 28 productores manifestaron realizar alguna de esas combinaciones para financiar sus unidades productivas, esto es más del 60% de la muestra levantada en las tres regiones, de modo que 18 casos (el 39% restante) hacen uso sólo de una fuente, ahí se incluyen los 16 que usan solamente recursos propios, uno que se financia totalmente con un banco y otro que lo hace de igual forma pero a través de una fuente no bancaria.

Para reforzar lo comentado anteriormente, se puede acudir a la Tabla 6, la cual muestra que entre los 46 casos estudiados, el 33% manifestó hacer uso de alguna fuente no bancaria, en

---

<sup>8</sup> Cabe aclarar aquí que, en el grupo de “productores de granos básicos”, no se contempla a los productores de arroz, a los cuales se les da un tratamiento particular en este estudio.

tanto que sólo un 13% manifestó hacer uso de fuentes bancarias, proporcionalmente igual resultó para los que manifestaron que acuden a alguna fuente informal.

Pero el dato más relevante es que el 91% de los casos entrevistados indicaron que hacen uso total o parcialmente de recursos propios, lo cual demuestra al menos dos hipótesis:

1. En la coyuntura actual se puede deducir que está habiendo una contracción en el uso de financiamiento externo por parte de los pequeños y medianos productores agropecuarios, ocasionada por el comportamiento del mercado financiero rural y por el mercado de los productos agropecuarios como tales sobre todo a partir de los procesos de libre comercio, o una combinación de ambas. Esta contracción se manifiesta en:
  - a. La incertidumbre generada por la inestabilidad de las tasas de interés, el repliegue que progresivamente ha habido por parte de las fuentes formales o bancarias, y la búsqueda de la sostenibilidad financiera en las fuentes no bancarias que han debido aplicar tasas de interés positivas en términos reales, viéndose obligados a priorizar en ciertos segmentos del mercado y desatendiendo otros segmentos de la población rural, con mayores costos de atención, menor capacidad de garantizar los créditos en términos reales, el encarecimiento del costo del dinero, excesos de trámites y condiciones para acceder a los créditos, entre otros.
  - b. La incertidumbre que vive la mayoría de actividades agropecuarias, en donde se está tendiendo a dar un mayor crecimiento de los costos respecto a los ingresos reales, lo cual retiene las intenciones de emplear recursos externos prestados, prefiriéndose por ende acudir al peculio familiar.
2. La otra hipótesis, que no riñe necesariamente con la anterior, es que estos sistemas están teniendo una importante capacidad de ahorro que les posibilita prescindir a unos total y a otros parcialmente del financiamiento externo.

En tanto que, de acuerdo con los datos agrupados en las Tabla No.8 y 9, de los 17 casos que combinan recursos propios con fuentes no bancarias, hay 12 que son productores estables y 5 inestables, estos se ubican mayoritariamente en las regiones Noratlántico y Central (ver tabla 5) con mayor peso en los rubros de ganadería y los productores de café, leche y hortalizas, lo cual, como se presentó, obedece a que en ambas se halla globalmente el mayor número tanto de productores estables (casi el 50% entre ambas regiones) como de fuentes no bancarias.

También en la tabla No.8 se observa que, de las cuatro mujeres que fueron entrevistadas, ninguna acude total o parcialmente a fuentes bancarias, sino que para financiarse combinan recursos propios con fuentes no bancarias o informales.

Y, finalmente, de los casos que están vinculados con alguna de las organizaciones de la MNC, resultaron 8 que combinan recursos propios con fuentes no bancarias, que por lo general son miembros de alguna cooperativa o centro agrícola cantonal y tres acuden parcialmente a fuentes bancarias (en la región Noratlántico).

Si damos un breve repaso a los datos que arroja la tabla No.9, podemos apreciar que, en términos globales, del total de la muestra resultan 6 casos que acuden en alguna medida a

fuentes bancarias y, curiosamente, resulta igual el número de entrevistados que suele acudir a las fuentes de carácter informal, de modo que parece resultar similar las posibilidades de acceso a unas y otras fuentes.

Mientras que un total de 20 lo hacen en fuentes no bancarias, es decir, se refuerza la contratación de que son éstas actualmente las principales fuentes de financiamiento para los pequeños y medianos productores agropecuarios, y como ya hemos visto antes, la inmensa mayoría acude a algún tipo de recurso propio para complementar el financiamiento de sus unidades productivas familiares.

Ahora bien, con base en las tablas 10 y 11, se constata algo que resulta obvio a todas luces: que hay una relación directa entre una baja escala de ingresos con una baja escala de recursos externos usados, o sea que a menor nivel de ingresos es mayor la frecuencia de casos que se ubican en rangos más bajos de financiamiento externo solicitado.

Como ejemplo de lo anterior, de 12 casos que se ubican en un rango de ingresos netos inferiores a un millón de colones, hay 9 que suelen usar financiamiento en montos que no ascienden a los 500.000 (Tabla 10) y consecuentemente, en ese mismo rango de ingresos, aparecen (ver Tabla 11) 9 casos que acuden a fuentes no bancarias (se advierte que no necesariamente son los mismos agricultores los que aparecen en ambas tablas) y 4 a fuentes informales entre los cuales tienen mayor importancia los granobasiqueros.

Pero no necesariamente a mayor nivel de ingresos se acude a fuentes bancarias, dado el peso que tienen las no bancarias como alternativa de financiamiento para los diversos niveles, por ejemplo de los 20 casos que reportan el uso de alguna fuente no bancaria hubo 6 con ingresos entre 2 y 5 millones de colones, teniendo mayor peso los productores de arroz en el Pacífico y leche en la región Central.

### 3.3.2.1 Conclusiones

Los pequeños y medianos productores agropecuarios entrevistados se financian principalmente con recursos propios, combinado con el uso de fuentes de financiamiento no bancarias, entre las que sobresalen las cooperativas de productores, los centros agrícolas cantonales, fundaciones, asociaciones y proyectos institucionales.

En esa misma dirección, entre los agricultores que hacen uso de fuentes no bancarias y recursos propios, sobresalen los productores de ganado y granos básicos en la región Noratlántico, en el Pacífico los productores de arroz y en la región Central los tres rubros analizados: café, hortalizas y leche.

El uso de recursos propios resultó como una fuente de importancia, sobre todo para aquellos productores de menores ingresos, entre ellos los que se dedican a cultivos como el frijol y el maíz en la región Noratlántica y productores de café en la región Central.

En menor medida se acude a fuentes bancarias e informales. En la región Noratlántico se dio el mayor uso de fuentes bancarias, en especial los productores de raíces y tubérculos localizados en la zona de La Fortuna de San Carlos, seguido de algunos productores de ganado en la zona de Parrita. Proporcionalmente resultó similar el acceso a fuentes

informales, especialmente para rubros con menor estabilidad en términos de mercado y agricultores de menores ingresos.

Un tercio de los productores entrevistados acude a algún tipo de fuente no bancaria, mientras que el 26% lo hace a fuentes bancarias o fuentes informales; en tanto que casi el 100% usan en mayor o menor medida recursos generados por las unidades familiares, ya sea al interior de la unidad productiva o generados fuera de ésta, tales como el jornaleo, el empleo en instituciones o empresas y actividades de servicios y/o comerciales.

La incidencia que tiene el consumo de recursos propios en el financiamiento de las unidades productivas, tiene relación tanto con la contracción y redirección de los mercados financieros rurales; entre lo que resalta el repliegue de los sistemas bancarios formales a partir del impacto de los planes de ajuste (a mediados de los 80) así como la reorientación de los sistemas semiformales o no bancarios, que han debido direccionar sus políticas en aras de la modernización de sus sistemas financieros y la búsqueda de la sostenibilidad en términos financieros e institucionales.

En ello también hay que tomar en consideración el criterio de los agricultores entrevistados, quienes manifestaron, casi en general, que el acceso tanto en sistemas bancarios como no bancarios es cada vez más costoso para los productores, tanto por el costo financiero de los recursos, uso de tasas positivas en términos reales, como los requisitos y trámites, mayores garantías.

La mayoría de los que usan alguna fuente no bancaria, son estables (ubicados mayormente en la región Noratlántica y la región Central) con rubros como la ganadería, el café, leche y hortalizas.

Entre los que suelen acudir a fuentes bancarias, la mayoría son estables y de mayores ingresos, estos se ubican con mayor peso en la región Noratlántica. Ello nos lleva a concluir que a menores ingresos es menor el monto de recursos que se accesan, sea a fuentes bancarias o no bancarias.

### **3.4 Entrevistas aplicadas a 7 empresas de pequeños productores**

Con base en los datos del cuadro No.4 que se presenta a continuación, observamos que, de los 7 casos analizados, como empresas demandantes de financiamiento externo, la mayoría acuden a fuentes no bancarias de crédito que financian a grupos de productores, aunque también se acude a fuentes bancarias; veamos algunos aspectos relacionados con estas empresas.

- a. La Asociación de mujeres de Río Celeste de Guatuso, aparece como un caso muy típico de un tipo de demanda de recursos de crédito, destinados a financiar iniciativas de agregación de valor localmente en pequeña escala a productos de fácil acceso en la localidad.

Esta Asociación ha pretendido en un inicio establecer una pequeña fábrica de plátanos tostados, aprovechando la materia prima local (plátano verde) que se produce regularmente en el Asentamiento Río Celeste e inmediaciones.

Para ello contrajeron dos créditos, provenientes de fuentes semi-formales: con el Proyecto para los Pequeños Productores de la Zona Norte (PPZN) por un monto de 1.8 millones de colones (al 20% de interés y 5 años plazo), y el otro crédito con la Fundación para el Area de Conservación Arenal (FUNDACA) por un monto de 800 mil colones (al 20% a dos años).

No obstante, un conjunto de problemas relacionados con el diseño tecnológico del equipo para el procesado del producto, han significado la imposibilidad de salir al mercado con un producto de calidad, y por ende al no haber ventas en forma permanente no pueden hacerle frente a ambas obligaciones (la solución de momento ha sido la readecuación de deudas).

- b. La Asociación de Productores de Cardamomo, también ubicada en Río Celeste de Guatuso, contrajo un par de créditos para el montaje de una planta de secado y empaque de cardamomo, que se produce en el mismo asentamiento, con el PPZN obtuvieron un préstamo de 15.6 millones de colones (al 20% a 15 años) y con FUNDACA otro por 4.5 millones de colones (al 20% a 5 años).

Pero afrontan serios problemas para el pago de sus deudas, ya que la planta fue diseñada para una capacidad de procesamiento muy superior a la producción que se obtiene de cardamomo, lo cual ocasiona costos fijos altos, más los costos de operación y las cargas financieras, no pueden ser cubiertos en su totalidad con los ingresos del procesamiento del producto.

**Cuadro 4**  
**Empresas agroindustriales entrevistadas según fuentes y condiciones de financiamiento utilizadas.**

<b>Empresa Entrevistada</b>	<b>Fuentes Financieras</b>	<b>Montos Financiados</b>	<b>Tasa de Interés</b>	<b>Plazos Otorgados</b>	<b>Garantías Dadas</b>
<b>1 Asoc de Mujeres de Río Celeste de Guatuzo</b>	PPZN	1.8	20 %	5 años	Fiduciaria
	FUNDACA	0.8	20 %	2 años	Fiduciaria
	ACA	0.6	donación	---	---
<b>2 Asc de prod. de Cardamomo de Guatuzo</b>	PPZN	15.6	20 %	15 años	Fiduciaria
	ACA	4.5	20 %	5 años	Fiduciaria
<b>3 Asc. de prd. de las Guacas de Puerto Jiménez</b>	PRODERE	3.5	donación	---	---
	IMAS	13.6	donación	---	---
	MAG-BANCP	nd	27 %	1 año	Prend/fidu
	PRODERE	1.0	22.5 %	1 año	Prend/fidu
<b>4 ASOPROSA</b>	Una línea de crédito con MAG-BANCOOP				
<b>5 APILAC</b>	COOPEAGRI	83.0	15 %	6 años	Prendaria
	B. POPULAR	5.0	19 %	5 años	Prendaria
<b>6-UCAZON</b>	FONDO ESP.	23.0	24 %	15 años	Prendaria
<b>7-Empresa de empaque de jengibre (privada)</b>	Recurre a los Bancos ocasionalmente	Según las necesidades	tasas de mercado	vigentes en los bancos	vigentes en los bancos

- c. La Asociación de productores de las Guacas, en Puerto Jiménez, Península de Osa, ha montado una planta de empaque de raíces y tubérculos, financiado con fuentes no convencionales, tanto en donación como en crédito (IMAS y PRODERE).

Tuvieron una línea de crédito con MAG-BANCOOP, pero lo agotaron y no lograron hacer frente a sus obligaciones.

Para el capital de trabajo se han financiado con el Fideicomiso MAG-BANCOOP; pero han tenido problemas con la comercialización de los productos. La asociación intermedia esos recursos y los canaliza a los productores, así como el financiamiento del procesamiento de los productos.

Con ambas fuentes de financiamiento tienen obligaciones atrasadas por falta de ingresos y se están abocando a la renegociación de esos créditos; no obstante ello aun siguen sin ser sujetos de crédito.

- d. La Asociación ASOPROSA, obtiene financiamiento del Fideicomiso MAG-BANCOOP y lo canaliza a los asociados para cultivos como arroz y palmito, respaldado con aval del Proyecto Osa Golfito. Al igual que el caso anterior, tienen una línea de crédito de dicho fideicomiso, no están teniendo problemas de pago sobre todo porque financian un cultivo que garantiza su mercado: el arroz.
- e. La Asociación de productores de leche APILAC representa un caso excepcional, en la medida en que lograron asegurar su producción y mercadeo de productos lácteos en la Zona Sur, pudiendo hacer frente a sus principales deudas; una de ellas es por alrededor de 83.0 millones de colones con COOPEAGRI (al 15% a 6 años) para la compra de la planta y los equipos, que antes estaba en manos de esa cooperativa.

El otro crédito es con el Banco Popular por 5.0 millones de colones (a 5 años plazo y una tasa de interés del 19%), destinado a apoyar a los socios de APILAC para el mejoramiento de la producción de leche en sus parcelas (la empresa no cobra costos de intermediación a sus asociados por este crédito).

- f. En la Zona Norte se analizó la empresa UCAZÓN, que consiste en una planta para el lavado, empaclado y conservación en frío de raíces y tubérculos, misma que fue construida mediante un préstamo del Fondo Español por un monto cercano a los 23.0 millones de colones (a 15 años y un interés del 24%).

No obstante la planta ha afrontado diversos problemas en su manejo, de modo que no han podido hacer frente a las obligaciones financieras, por lo que está “a punto” de ser rematada por el Banco Federado en el cual está el recurso de ese fondo. No son sujetos de crédito formal, en la actualidad la asociación de productores que maneja la planta está optando porque se busque una solución a la deuda de la planta mediante el programa de Reconversión Productiva.

- g. El último caso que se analizó, también en la Zona Norte, para efectos comparativos, es el de un empresario maquilador de jengibre; quien ha optado por sostener su empresa con recursos propios, aduciendo sobre todo el riesgo de la actividad, puesto que según su criterio, con una obligación bancaria sería mucho mayor.

No obstante, indicó el entrevistado que generalmente ese tipo de empresas acuden a bancos para suplir ciertas necesidades de corto plazo, aunque en algunos casos también son financiados por otros socios (casi siempre empresarios exportadores, a los cuales estos pequeños maquiladores les venden el producto empaclado).

### **3.4.1 Conclusión**

En las distintas regiones contempladas en este estudio encontramos diversos tipos de experiencias de agroindustria campesina, sobre todo para productos exportables o de consumo local como la leche.

Estas empresas se han financiado mediante programas de crédito local-regionales (como el caso del PPZN en la Zona Norte), pero una vez contraído el primer financiamiento, para infraestructura y equipos por ejemplo, se encuentran con la dificultad de no contar con los ingresos suficientes para reembolsar los créditos.

Ahora bien, los 7 casos analizados muestran una tendencia a ser financiados por entes no bancarios en su mayoría; aunque también hay créditos provenientes de los bancos, como el caso de APILAC con el Banco Popular, otros se financian con diversas fuentes, como los que acuden a los recursos del fideicomiso MAG-BANCOOP.

Buena parte de esas empresas tienen un considerable nivel de endeudamiento con las entidades que les han financiado, sobre todo con créditos para infraestructura; además de una serie de limitaciones relacionadas con excesos de capacidad instalada, bajos niveles de rendimiento de los productos que entregan los socios a dichas empresas, problemas de mercadeo, bajos precios, altos costos de operación y mantenimiento de las instalaciones, entre otros.

Parece ser que hay una relación directa entre la morosidad que enfrentan estas empresas, con su capacidad de inserción en mercados seguros, además de haber nacido a la luz de proyectos con problemas de diseño, tanto tecnológico como de carácter económico y financiero.

La mayoría de estas empresas han surgido con el propósito de agregar valor local a la producción, mejorar las condiciones de incursión en los mercados, contar con condiciones de acopio de los productos, etc.

No obstante, las instituciones que les han preparado los estudios de inversión han diseñado escalas no aptas para los requerimientos reales; de modo que afrontan errores de diseño tecnológico además de que les han financiado plantas muy costosas y grandes, que significan altos niveles de endeudamiento.

Las empresas agroindustriales que acuden (o tienen acceso) a sistemas bancarios, son aquellas vinculadas con productos rentables en términos de mercado: tales como la leche y productos de exportación.

Los empresarios privados que realizan partes del procesamiento de productos como el lavado, secado y empaque -a modo de maquila- acuden a fuentes de financiamiento bancarias, según las necesidades de la actividad, con créditos de corto plazo a tasas de mercado, o bien son financiados por otros empresarios a quienes ellos les venden el producto maquilado, generalmente exportadores.

Resalta el hecho de que la mayor parte de las empresas estudiadas no pueden hacer frente a sus obligaciones financieras, en algunos casos sus deudas están pendientes al 100% (no

pudiendo pagar ni siquiera los intereses): como hemos visto se han diseñado proyectos alejados de la realidad económico-productiva de los pequeños y medianos productores.

### **3.5 Cuadros y tablas del capítulo de la demanda investigada**

En el siguiente apartado, se presentan los cuadros y tablas que han servido de base para el análisis de la información tratada en la parte de Demanda.

El cuadro No.5 reúne las variables principales, consideradas en los 46 estudios de caso; a partir de ese cuadro general procedimos a desglosar la información en tablas, para cada una de esas variables, enumeradas de “5.1” a “5.11”.

















## 4. Oferta de Crédito Rural

---

### 4.1 Los Entes entrevistados

Se realizaron 19 entrevistas que incluyó a entidades bancarias, no bancarias especializadas y no bancarias, localizadas en las distintas regiones en las que se aplicó el estudio.

Para efectos de este estudio, se entiende por entidades bancarias, a los bancos estrictamente; y como no bancarios especializados a aquellas entidades que no siendo bancos propiamente dichos, se dedican exclusivamente a la prestación de servicios financieros: para el caso que nos ocupa corresponden a esta categoría las cooperativas de ahorro y crédito, los bancomunales y Fundecoca.

En tanto que las no bancarias (o sea los no bancarios no especializados) vienen a ser todos aquellos casos que incluyó la muestra que se dedican a diferentes esfuerzos en su gestión, de modo que la prestación de servicios no es su única actividad, sino que se comparte con otras actividades complementarias, por ejemplo de comercialización, de asistencia técnica, de distribución de insumos, reivindicaciones diversas, etcétera.

Ahora bien, a partir de la definición anterior, se incluyó en la categoría de bancarios las entrevistas aplicadas al Banco Nacional de Costa Rica y al Banco del Comercio/Credosa; entre los no bancarias especializadas en el mercado financiero, incluimos a: los Fideicomisos de Bancoop y las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Mientras que entre los no bancarios no especializados figuran Cooperativas de Producción y Servicios Múltiples; algunas de las Fundaciones originadas en los proyectos de CARE; las Asociaciones de productores; los Centros Agrícolas Cantonales (CAC); los Proyectos regionales como el PPZN, en el Norte, y los Beneficios de café, etc.

En términos de la cobertura de los entes entrevistados, tenemos (ver tabla 2.1), que de los 19, hay 3 (16%) que son de carácter nacional (dos bancos y la sección de fideicomisos de Bancoop); 12 con una cobertura geográfica regional ( el 63% de las entrevistas) y 4 (el 21%) que se circunscriben a ámbitos locales (dos en el Noratlántico y dos en la región Central).

Asimismo, por tipos de fuente, el mayor número de entrevistas aplicadas correspondió a entes no bancarios no especializados, con un total de 14 (o sea el 74% de la muestra); el 26% de los casos entrevistados se distribuyen en 2 de tipo estrictamente bancario y 3 no bancarios especializados (ver Tabla 2.1).

Ahora bien, por regiones el comportamiento fue el siguiente:

En la región Noratlántica se entrevistaron 6 entidades, 5 no bancarias y una no bancaria especializada, la cooperativa Coocique R.L.

En la región del Pacífico se logró entrevistar únicamente a 2 entidades, ambas no bancarias, lo cual es una debilidad del estudio a ser subrayada, asimismo, que no nos fue posible entrevistar a entidades financiadoras de la actividad forestal.

En la región Central se aplicaron 8 entrevistas, de las cuales hay 2 que son del tipo no bancaria especializada (las cooperativas Alianza y Credecoop, con sede en Pérez Zeledón), el resto corresponde a entes no bancarios de diversa índole.

En conclusión, hay una correspondencia directa entre el tipo de fuente y el área de cobertura. Los estrictamente bancarios tienen un alcance nacional; los no bancarios especializados, por el contrario, tienen una cobertura generalmente regional puesto que los casos incluidos en la muestra son cooperativas de ahorro y crédito surgidas y expandidas en las zonas Norte y Sur del país.

Mientras tanto, entre los no bancarios no especializados hallamos tanto de cobertura regional como puramente locales, según el tipo de entidad que lo promueve y la magnitud de los fondos que maneja (ej. asociaciones de productores).

## 4.2 Montos que financian

En cuanto a los montos que financian (ver Tabla 2.2), se tiene que de los 2 entes bancarios analizados, uno tiene líneas de crédito que van entre medio millón y menos de 1.0 millones de colones (Banco Nacional); el otro, el Banco del Comercio-Credosa no ofrece topes, sino que estos se dan en forma “natural” según la actividad a financiar, la capacidad de pago y de respaldo del deudor.

Los no bancarios especializados se concentran en la categoría “sin tope”, aplicándose también los criterios expuestos en el párrafo anterior. Por su parte los entes no bancarios no especializados ofrecen una mayor variedad de situaciones: de 13 casos de este tipo, hubo 5 que se ubican en montos de préstamo que oscilan en menos de 0.5 millones; 3 casos entre 0.5 y 1.0 millones y 4 entes según el volumen de la cosecha del deudor, siendo específicamente el caso de las cooperativas de café.

Esto nos lleva a concluir que los entes que operan a un nivel más local-regional canalizan montos más bajos, lo cual se da a nuestro criterio, en función de al menos tres situaciones:

- a. La menor disponibilidad de recursos que poseen esos entes (límite de oferta).
- b. Las necesidades y capacidad de endeudamiento de los beneficiarios (limitaciones por el lado de la demanda). También que a menor nivel de acción es más probable que se tenga un mayor manejo de las necesidades de crédito de los sujetos, en función de lo cual se asignan los montos por rubro.
- c. Algunos de estos entes intermedian recursos de entidades financiadoras de mayor cobertura (agencias de cooperación internacional, bancos como el BID, p.ej) que les asignan ciertos topes, con el fin de tener un mayor control sobre la eficiencia de esos sistemas no especializados, tanto en la asignación del crédito como en la capacidad de recuperación.

Otra conclusión a que se llega con estos datos, es que los entes no bancarios especializados en la prestación de servicios financieros, no sólo tienen un alcance regional, sino que asignan recursos de crédito a las actividades, más en función de los mercados, que por topes

de cartera, que sí es más notorio en aquellos entes que intermedian recursos pero que no se especializan en esta actividad.

Resalta como hecho relevante la experiencia de las cooperativas de caficultores, las cuales han ideado el método de asignarle, al sujeto respectivo, un monto de crédito al que tiene derecho (que no es de uso obligatorio) calculado como un promedio de los volúmenes de cosecha logrados p.ej. en los últimos tres períodos.

De ese modo se asigna el crédito según la capacidad real de endeudamiento del agricultor, además, el nivel de recuperación tiende a ser prácticamente del ciento por ciento, bajo condiciones normales de productividad y mercado, ya que ese crédito se descuenta del volumen de producto entregado (entre otros café y caña) en el periodo respectivo.

Ello es posible para estas empresas, en la medida en que manejan integralmente los servicios de procesamiento y comercialización del grano, lo que les facilita en gran medida brindar esos servicios financieros.

### **4.3 Plazos del crédito**

En este aspecto el hecho más relevante observado es que más del 50% de los oferentes no bancarios no especializados (7 casos de 13 que fueron analizados), sólo prestan a corto plazo, por lo general a término de las cosechas. (Ver tabla 2.3)

En esa situación tiene gran peso el financiamiento a rubros diversos, como los granos básicos y las raíces y tubérculos, y en la actividad del café para gastos de mantenimiento y recolección del grano.

Los 6 restantes en esta categoría lo hacen combinando el corto y el mediano plazo, donde cobra importancia el financiamiento de la ganadería (doble propósito) y obras de inversión, establecimiento de plantaciones, por ejemplo palmito de pejibaye y de café; así como algunas líneas de financiamiento de microempresa rural. Obsérvese que ningún caso “no bancario no especializado manifestó estar financiando a largo plazo.

Por su parte tanto los entes no bancarios especializados como los puramente bancarios, tienen una estrategia que tiende a financiar a distintos plazos, desde el corto hasta el largo plazo; esto es posible en la medida en que tienen carteras más diversificadas, abarcando una población más amplia, y cuentan con masas de recursos de mayor volumen que los “no bancarios no especializados”.

En conclusión, son los entes no bancarios especializados los que ofrecen una mayor posibilidad de financiamiento en lo que a términos de plazo se refiere, lo cual tiende a ser de ese modo por las normativas que existen (entre otros no están sujetos a topes).

Si ello lo relacionamos con las dos variables vistas anteriormente, vemos que no solamente los plazos son diversos, sino que en general esta categoría de oferentes no presentan topes prefijados de financiamiento y, además de tener una cobertura que podríamos llamar “especializada”, sus carteras son bastante diversificadas.

#### 4.4 Garantías

Según los datos agrupados en la Tabla No.2.4, los entes bancarios suelen pedir como garantías una combinación de respaldos fiduciarios, prendarios e hipotecarios; al igual que los oferentes no bancarios especializados.

Mientras que los no bancarios no especializados dan mayor preferencia a la combinación de garantías “fiduciarias - prendarias” (7 de 13 casos se ubican en este rango); y 4 de ellos manifestaron que requieren sólo del tipo prendario en lo cual tiene gran peso las cooperativas de caficultores y la empresa beneficiadora de ese grano, pues basan su estrategia en la “prenda de las cosechas”

De ahí concluimos que hay también una correspondencia entre los montos, los plazos y la garantía que se suele solicitar: en aquellos casos en que se ofrecen montos más altos y plazos más largos, se requieren garantías más sólidas (aquí se ubican especialmente los oferentes bancarios y los no bancarios especializados) y como beneficiarios suelen aparecer agricultores más solventes, con capacidad de respaldar sus créditos en términos reales.

Mientras que los oferentes no bancarios no especializados mantienen políticas que suelen ser más accesibles a pequeños agricultores de menor solvencia, pues en el tipo de garantías que requieren tiene mucho peso las de tipo fiduciario; bajo esa modalidad los agricultores pueden, por ejemplo, respaldarse unos a otros en forma mancomunada, para créditos de corto plazo y montos relativamente bajos.

#### 4.5 Tasas de interés

La Tabla No. 2.5 nos ilustra las tendencias que presentan las tasas de interés por cada tipo de oferentes de crédito. La mayoría se ubica en un rango entre el 20% y el 30% de interés; en general por encima de la Tasa Básica Pasiva.

Asimismo, se observan ciertas diferencias en los tipos de interés según el destino y el plazo del crédito. Algunos entes bancarios especializados ofrecen una tasa de interés, por ejemplo del 28% para créditos de largo plazo y de 25.5% para operaciones de plazo corto; o bien un interés del 24% para crédito productivo y 32% para créditos personales.

En algunos entes no bancarios no especializados se aplican criterios definidos por los organismos que han colocado los fondos para que estos entes los intermedien, por ejemplo definen un interés calculado como la Tasa Básica Pasiva más 3 puntos porcentuales.

Según el objeto del crédito, observamos que la tasa más baja la presentaron, al momento de las entrevistas, uno de los entes bancarios (21%) y los entes no bancarios especializados (24%) y la más alta un ente bancario (42%).

El financiamiento para rubros pecuarios (ganadería mayor y menor), el tipo de interés, en promedio, más alto lo hallamos entre los oferentes no bancarios no especializados (en torno al 27%) y el más bajo aparece en el Banco Nacional (en torno al 21%) en la época en que se realizaron las entrevistas.

Para el financiamiento de otros proyectos de inversiones y microempresa rural, la tendencia parece cambiar, ya que los bancos promediaron un tipo de interés más alto (38%) en tanto que los no bancarios un rango relativamente más bajo (26% a 30%).

En síntesis, no hay diferencias muy grandes en los tipos de interés; no obstante las variaciones que encontramos suelen obedecer más que todo a criterios basados en el tipo de actividad, los plazos y el origen de los fondos.

Los recursos parecen tener un costo de intermediación más elevado en los oferentes no bancarios no especializados; mientras que parece ser más baja en los no bancarios especializados; quienes a su vez, como hemos visto, tienen una mayor amplitud en cuanto a los plazos, montos a financiar, rubros, etc.

#### **4.6 Nivel de operaciones y tamaño de carteras**

En las tablas 2.6 y 2.7, observamos que los entes bancarios y los no bancarios especializados son los que presentan los mayores rangos en cuanto a los tamaños de cartera y número de operaciones activas.

En cuanto a número de operaciones activas los bancarios y no bancarios especializados presentan más de cinco mil operaciones; mientras que la mayoría de los no bancarios se ubican en rangos que van entre menos de 500 operaciones activas y menos de cinco mil.

A la vez, si vemos los tamaños de cartera comprobamos que son también los entes bancarios y no bancarios especializados los que disponen de una mayor masa de recursos de crédito (entre ¢500 millones y menos de los ¢5000 millones de colones); por su parte y consecuente con lo anterior, son los entes no bancarios no especializados los que disponen de carteras más pequeñas (entre menos de ¢30.0 millones y menos de ¢500.0 millones de colones).

En conclusión, es obvio que a mayor nivel de especialización es posible un manejo de volúmenes de crédito mayores, e incluso la prestación de servicios más diversos y con mayor amplitud, como lo venimos reseñando, en términos de los montos, plazos, diversidad de cartera, etc., que si bien es cierto requieren de garantías más efectivas, en términos reales, no significa que el costo de las operaciones sea mayor.

Por el contrario, observamos que entre los entes no bancarios no especializados la tendencia es a un menor manejo de recursos, y por ende de operaciones; pero si bien las tasas de interés tienden a ser más elevadas, costos de intermediación mayores, los requerimientos de garantías suelen ser más asequibles a los agricultores, puesto que, como vimos en el ítem 2.4 se tiende a privilegiar las garantías de carácter fiduciario (en los que se suele dar el respaldo mancomunado).

#### **4.7 Los niveles de morosidad**

Uno de los entes bancarios reporta una morosidad del 12% (Banco del Comercio) aplicada a los créditos que otorgan a productores en la Zona Sur con fondos del proyecto CREDOSA,

mismo que fue comprado por dicho banco a la GTZ; en tanto que el otro banco (el BNCR) una mora del 3%.

Ahora bien, entre los oferentes no bancarios especializados hallamos tasas de morosidad por encima de 5%. El sistema de fideicomisos de Bancoop presenta una mora del 7%, Coopealianza con 8% y Cooquipe reporta una mora del 1%.

Entre los oferentes no bancarios hay índices de morosidad de entre el 5% y el 10%, e incluso dos casos con mora de cartera del 15% (PPZN en la Zona Norte y la cooperativa de caficultores Coopeaguabuena en Coto Brus).

#### **4.8 Origen de los recursos que utilizan los oferentes de crédito entrevistados.**

De los 19 casos estudiados, aparecen 14 que intermedian recursos a crédito, que proceden de fuentes muy diversas (entre otros: el Estado, Fideicomisos, y el BID); también encontramos que un total de 10 oferentes están manejando recursos donados, y 12 de esos 19 componen parcialmente su cartera con fondos propios.

Resulta obvio que sólo los 5 entes autorizados aparezcan como oferentes que captan recursos del público: los dos bancos y las tres cooperativas de ahorro y crédito.

Además resultaron 7 entes que reciben aportaciones de sus afiliados; de ellos 4 son no bancarios no especializados y 3 no bancarios especializados.

En conclusión, las entrevistas permiten constatar que son pocas las oferentes que buscan promover el ahorro entre su población meta, por un lado, algunos entes no están autorizados para efectuar captaciones; pero también resultaron ser pocos los que consideran importante para el financiamiento de sus carteras el componente de aportes de asociados.

Por otro lado, son diversas las fuentes que originan los recursos intermediados por los entes analizados en este estudio. Además de las captaciones, encontramos programas financiados por el BID, el BCIE, FIDA, Agencias de Cooperación, el gobierno, diversos Fideicomisos, Agencias Internacionales como AID y CARE, y la generación de recursos propios.

#### **4.9 Niveles de participación y gestión local propiciados por los oferentes entrevistados**

Las cooperativas, tanto las de ahorro y crédito como las de servicios múltiples, operan bajo los mecanismos centralizados de gestión cooperativa, en las cuales hallamos órganos de toma de decisiones, (como juntas o comités de crédito) integrados por afiliados designados para tales fines, pero con gran incidencia de las estructuras administrativas conforme crecen en tamaño y en complejidad.

Es preciso resaltar que los entes más grandes como Cooquipe, articulan y coordinan diversos recursos y sistemas pequeños al interior de la región en la que operan, por ejemplo con Fundecoca.

Los Centros Agrícolas Cantonales también tienen escasos niveles de participación de los afiliados en la gestión y toma de decisiones sobre los mecanismos de financiamiento, estos

son asumidos por una Junta Directiva en conjunto con la administración o gerencia del Centro, casos más complejos como el CAC de Hojanca suelen tener estructuras de crédito que tienen cierta tendencia a especializarse en los servicios financieros, a modo de un comité de crédito.

Las Asociaciones y los Bancomunales, entes de Primer Piso, son entre las formas analizadas, las que reúnen un mayor nivel de participación de los asociados en la toma de decisiones y las estructuras de gestión. Se caracterizan por tener una cobertura local, insertas en la dinámica de la comunidad en donde se ubican, lo cual les imprime un carácter más participativo y de mayor apropiación por parte de los beneficiarios de los sistemas.

Son por lo general instancias muy simples, con mecanismos poco complejos de trámite -relación entre prestatario y acreedor, en los cuales el conocimiento que se tiene de los miembros del grupo, el espíritu de cooperación, y la responsabilidad conjunta, son condiciones fundamentales para la operación de estos sistemas no bancarios.

En ellos hay generalmente un comité (de crédito) que analiza las solicitudes y hace los trámites, el cual suele ser distinto a la Junta Directiva de la Asociación, pero por lo general las decisiones más importantes como los mecanismos de crédito, condiciones, plazos, etc., son tomadas con la participación de la mayoría en las asambleas que se realizan con frecuencia.

Las Fundaciones son estructuras de segundo piso creadas por CARE Internacional, con la finalidad de que coordinen, administren y asesoren la operación de entes de gestión local, asociaciones, de Primer Piso, ubicadas en las regiones definidas como prioritarias para la operación del proyecto financiero creado por esa agencia internacional; en Costa Rica: Zona Huetar Norte, Guanacaste y Región Sur.

Ahora bien, las asociaciones (sean de productores o de desarrollo comunal) que forman parte de la Fundación manejan un fondo de capital semilla donado por dicha agencia, el cual es administrado localmente por el comité de crédito, con relativa autonomía de la fundación, de ese modo, observamos, en conjunto con los bancomunales, las formas más directas de participación de los beneficiarios en el manejo y la toma de decisiones que atañen al sistema de crédito.

Por último, las fundaciones, de acuerdo a la ley de regulación financiera vigente en el país, no pueden captar recursos del público, lo cual es, a la sazón, la principal debilidad de estas estructuras, pues no se les permite combinar la estrategia de gestión local con el estímulo del ahorro, que se supone vendría a imprimirle un mayor carácter de sostenibilidad al sistema. Esto lo subsanan mediante convenios con otros entes no bancarios especializados: como el caso de FUNDECOSA con Coocique R.L.

Los Fideicomisos son instrumentos financieros, mediante los cuales las entidades bancarias custodian recursos de terceros. El fideicomiso se constituye para una finalidad precisa, de acuerdo con las intencionalidades y objetivos de los fideicomitentes, los cuales son los que deciden los mecanismos de operación del sistema de crédito y sus condiciones, en común acuerdo con el banco Fideicomisario. De ahí que el nivel de participación es muy limitado,

este alcanza a los miembros del Comité Especial de Crédito, constituido por miembros del banco y de los dueños de los fondos. Estos se canalizan a personas jurídicas y/o físicas.

Los Bancos son obviamente las entidades más especializadas del mercado financiero, su nivel de gestión es totalmente centralizado en las estructuras político-administrativas y de gerencia de la entidad.

Empresas Agroindustriales, en su calidad de sociedades anónimas, atañen sus decisiones en forma exclusiva a sus dueños, de modo que tampoco ofrecen ningún nivel de participación local.

#### **4.10 Cuadros y tablas del capítulo de la oferta investigada**

En el siguiente apartado, se presentan los cuadros y tablas que han servido de base para el análisis de la información tratada en el capítulo II de la Oferta.

El Cuadro 6 reúne las variables principales, consideradas en las entrevistas aplicadas a los 19 oferentes analizados; a partir de ese cuadro general procedimos a desglosar la información en tablas, para cada una de esas variables, enumeradas de “6.1” a “6.9”.











## **5. Conclusiones y Recomendaciones** \_\_\_\_\_

### **5.1 La Demanda**

1. El crédito bancario se ha reducido.
2. Gran parte de la demanda que dejaron los bancos está siendo cubierta por sistemas no bancarios.
3. A nivel de empresas agroindustriales, se ha detectado que muchas de éstas tienen problemas de gestión. Son de mayor reciente formación y se orientan al procesamiento y comercialización de productos no tradicionales. Su problema no radica en la falta de crédito, sino en un sobre-endeudamiento.
4. El caso más excepcional analizado, produce para un mercado regional - local (no de exportación); esta empresa tiene un mayor nivel de autogestión.
5. Ver cuadro “síntesis de conclusiones” -Pág. No. -:
6. Hay diferencias regionales.
  - 6.1 Se observa un mayor nivel de financiamiento en la Región Noratlántica.
  - 6.2 Se encontró más productores que utilizan recursos propios en la región del Pacífico.
  - 6.3 Predominan, en las tres regiones, los sistemas no bancarios.
  - 6.4 En la Región Noratlántica predominan los sistemas tipo “proyectos” y “fundaciones”.
  - 6.5 En la Región Central, un importante porcentaje de productores hacen uso de recursos propios, dado que tienen una mayor consolidación de sus actividades productivas. Además, hay un uso importante de recursos externos provenientes de empresas u organizaciones de mayor tradición cooperativa, clasificadas como “no bancarias”; aunque en este caso el café presenta problemas de rentabilidad para algunos productores, lo cual los hace muy cautelosos a la hora de asumir deudas.

#### **5.1.1 Recomendaciones**

1. El financiamiento bancario no es la única necesidad que presentan los productores, por ende se requiere que las organizaciones gestionen u organicen otros servicios, tales como comercialización y tecnológicos.
2. Debe prestarse especial atención al caso del café, ya que los problemas encontrados son de rentabilidad, originados en factores tecnológicos; es decir, no son limitaciones de crédito, ni de comercialización, sino tecnológicos.

3. En el caso de la región Noratlántica y otros productores inestables, se recomienda que se preste atención a la consolidación de sistemas de financiamiento. además, hay que poner atención a otras variables como la comercialización y la tecnología, dada la poca acumulación lograda por los productores; lo cual se refleja en la baja capacidad tanto de autofinanciamiento como de asumir riesgos.
4. Con las empresas agroindustriales, hay que tener cuidado de no sobredimensionar su financiamiento externo, precisamente para no sobre-endeudarlas. en ese sentido, también hay que poner especial atención al diseño de los proyectos o empresas, así como a su nivel de autogestión.

## **5.2 La Oferta**

1. Hay una importante cantidad de entes no bancarios, que manejan importantes carteras de crédito rural, y que sustituyen en mayor parte la oferta no cubierta por las entidades bancarias.
2. Hay mucha diversidad de oferentes no “bancarios especializados” y “no bancarios no especializados”. sobresalen entre los primeros las cooperativas de ahorro y crédito, que tienen más tiempo de operar y están en expansión. así como las fundaciones dejadas por “CARE” y los bancomunales de finca, ambos casos de más reciente formación respecto a las cooperativas.
3. Las tasas de interés, en general, tienden a ser positivas y en rangos muy similares, en los distintos casos analizados.
4. Hay diferencias entre los sistemas “no bancarios especializados” y los “no bancarios no especializados”; porque los primeros son más flexibles en las condiciones del crédito, incluyendo plazos, montos y garantías; mucho de ello debido a los aportes de los socios en la mayor parte de ellos; mientras que los entes no bancarios no especializados tienden, en general, a tener plazos y montos limitados.
5. A nivel de cobertura y aportaciones, a nivel de los “sistemas no bancarios especializados”, sobresalen las cooperativas de ahorro y crédito y las fundaciones. a diferencia de ellos, los bancomunales tienen una cobertura mayormente local y menor capitalización; con la ventaja de éstos de tener un mayor nivel de participación local.

### **5.2.1 Recomendaciones**

1. Articular y combinar fortalezas de los dos tipos de sistemas especializados:
  - 1.1. La mayor cobertura y diversificación de riesgos de los sistemas especializados de impacto regional.
  - 1.2. La mayor autogestión local de los bancomunales.

Todo ello a través de la articulación de los sistemas locales con los sistemas de cobertura más regional.

1. Resulta ser más conveniente fortalecer, negociar y expandir los sistemas no bancarios especializados, que aliarse con un banco. es además de mayor pertinencia buscar la sostenibilidad financiera e institucional de los entes no bancarios no especializados que darse a la tarea de crear un ente bancario.
2. Se recomienda, también, que la MNC priorice en ejercer acciones negociadoras, de coordinación y de orientación política con los distintos entes no bancarios, antes que intentar incursionar como un oferente más.
3. La MNC debe continuar analizando y gestionando la posibilidad de estructurar un sistema, pero caracterizado por una diversidad de instituciones y mecanismos.
4. La MNC cuenta con una propuesta de sistema institucional de crédito, pero es preciso que se definan políticas de financiamiento más general (o sea: su visión y estrategia) de financiamiento rural, de cara a canalizar y negociar propuestas.
5. Se recomienda también replantear la propuesta actual de un sólo sistema, a partir de un enfoque de diversidad de instituciones y mecanismos, para hacer un mayor aprovechamiento de los recursos de crédito que ya existen en el mercado rural.
6. Se recomienda poner mayor atención al establecimiento y/o fortalecimiento de mecanismos de ahorro rural y de aportaciones de capital, por parte de los agricultores, en las políticas de financiamiento.