

DEL CRÉDITO AGRÍCOLA AL DESARROLLO DE SISTEMAS FINANCIEROS RURALES: EL CASO DEL PROYECTO DE DESARROLLO RURAL DE LA REGIÓN SECA DEL PACÍFICO SUR (PROSESUR), NICARAGUA

Fernando Soto Baquero

ANTECEDENTES

El Proyecto de Desarrollo Rural de la Región Seca del Pacífico Sur (PROSESUR), cofinanciado entre el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Gobierno de Nicaragua, tiene como objetivo promover un proceso de autogestión y crecimiento sostenible para la superación de la pobreza. Se ejecuta desde 1997 por un monto de US\$ 18.8 millones durante seis años, en 20 municipios en los que la pobreza alcanza hasta el 89% de las familias rurales. El proyecto focaliza sus acciones en una población objetivo de 14,500 familias, mediante diversas actividades, una de las cuales es contribuir al desarrollo de un sistema de financiamiento rural.¹

Al igual que en el ámbito nacional, las familias rurales en el área del proyecto tienen un escaso acceso a servicios financieros. Según un estudio promovido por el proyecto sobre los mercados financieros rurales en su área de influencia, únicamente un 17% de los hogares campesinos manifestaron tener algún tipo de deudas pendientes de fuentes formales o informales. Esta situación repercute tanto en la pérdida de oportunidades de negocios por una falta oportuna de liquidez, como en la acentuación de consecuencias negativas derivadas de una fuerte estacionalidad de los ingresos agrícolas debido a la ausencia de facilidades de depósito.

Un estudio reciente sobre los Mercados Financieros Rurales (MFR) en Nicaragua, muestra que el acceso limitado a servicios financieros es una consecuencia de debilidades tanto del

¹ Para esto cuenta con una cifra indicativa de US\$ 7.9 millones, incluyendo recursos para crédito y para asistencia técnica a Instituciones Financieras. Su ejecución se inició con la constitución de un Fondo de Crédito (FONDECA) a finales de 1997.

lado de la oferta como del lado de la demanda¹. Por parte de la oferta, debido a la falta de instituciones que provean servicios en las áreas rurales y a un ambiente económico poco propicio para ello². Del lado de la demanda, la insuficiencia de colaterales y la baja rentabilidad de la agricultura son, entre otros, factores que explican una débil demanda efectiva por créditos³. En suma, se trata de mercados económicamente ineficientes y socialmente sesgados contra individuos en desventaja (Banco Mundial, 2000).

Una mayor comprensión sobre el funcionamiento de los MFR, un nuevo contexto financiero (liberalización financiera, crisis de la banca agrícola de desarrollo, etc.) y los malos resultados obtenidos por los programas tradicionales de crédito agrícola dirigidos, han conducido a cambios profundos en el marco conceptual en el que se fundamentan las estrategias de servicios financieros de los proyectos cofinanciados por el FIDA.

El abordaje tradicional de crédito agrícola dirigido que aspiraba a solucionar problemas socio-económicos de productores agrícolas mediante la canalización gubernamental de créditos subsidiados, no obtuvo los resultados esperados. Al contrario, se mantuvieron altos costos de transacción en la provisión de pequeños préstamos en las áreas rurales, se concentraron los subsidios en grandes productores y se hizo fracasar a las instituciones financieras que participaron. En suma, el resultado ha sido una drástica discontinuidad en el acceso a los servicios financieros.

El nuevo marco conceptual llama la atención de los proyectos sobre su contribución al desarrollo de mercados financieros rurales con una perspectiva de largo plazo, tanto en la ampliación de la oferta, como en la valorización de la demanda de familias rurales pobres por servicios financieros (crédito, ahorros, etc.) Así, las cuestiones que se levantan son,

¹ Basado en una encuesta sobre niveles de vida realizada en 1998, este estudio encontró que solamente un 25% de los hogares rurales tenía acceso a algún tipo de crédito; sin embargo, esa proporción disminuía al 19% y hasta al 13% según se tratase de familias pobres y en extrema pobreza (Banco Mundial, 2000).

² Falta de instrumentos para manejo de riesgos agropecuarios; inseguridades en el cumplimiento de contratos, supervisión financiera sesgada hacia actividades urbanas, etc.

³ Según ese mismo estudio, solo un 40% de los hogares rurales encuestados reportaron tener una demanda por créditos. Así mismo, ese estudio muestra que esta demanda está asociada más a necesidades inelásticas de consumo, que al aprovechamiento de oportunidades de inversión (Banco Mundial, 2000).

entre otras: el alcance limitado del crédito como un instrumento que no crea oportunidades, sino que permite aprovechar las existentes; la reducción de costos de transacción para hacer viable la provisión de servicios a las familias más pobres y el fortalecimiento de instituciones con vocación e interés en brindar esos servicios en forma sostenible.

EL DISEÑO DE LA ESTRATEGIA Y SUS INSTRUMENTOS

La estrategia de servicios financieros de PROSESUR muestra cómo los proyectos cofinanciados por FIDA cada vez más están buscando sus objetivos dentro de un nuevo marco conceptual¹. Su objetivo es contribuir a ampliar el acceso a servicios financieros (crédito, ahorros, etc.) de familias rurales pobres en una forma sostenible. Uno de sus principales indicadores de éxito sería que, una vez concluido el proyecto, su población objetivo no perdiera el acceso a los servicios financieros y, al contrario, hubiese una dinámica endógena de ampliación de dicho acceso.

Conforme a este abordaje, la estrategia del Componente de Servicios Financieros de PROSESUR se ha basado en cinco elementos centrales:

a. Un enfoque orientado por la demanda de servicios financieros de las familias rurales pobres. Es una demanda por crédito y otros servicios financieros de unidades familiares que realizan actividades agrícolas y no agrícolas, cuya satisfacción estaría en función de sus capacidades de pago y las oportunidades que tengan de aprovechar buenos negocios.

b. La administración de los recursos del Fondo de Crédito (FONDECA) y la provisión de servicios crediticios a las familias rurales se hace a través de instituciones financieras (IF) bancarias y no bancarias existentes y que también les provean otros servicios financieros. La Unidad Coordinadora de PROSESUR cuenta con un pequeño grupo de especialistas cuyas principales funciones son la gestión, monitoreo y regulación de la ejecución.

¹ El diseño original de la estrategia fue realizado en 1994 y posteriormente actualizado en 1997 previo al arranque del mismo (Wattel, 1997).

c. La definición y cumplimiento de reglas que generen incentivos tanto a prestatarios como a sus acreedores para desarrollar una sana cultura crediticia sobre cuya base ambos busquen desarrollar relaciones de largo plazo. De las señales y la disciplina en la aplicación de las reglas por parte del proyecto dependen las expectativas que se formen los actores; de éstas dependerá el valor que le asignen los IF a su sostenibilidad y los prestatarios a su comportamiento de pago.

d. El financiamiento del proyecto se utiliza como un incentivo para que las IF amplíen y profundicen sus servicios financieros en forma sostenible. Para hacer viable este proceso, el proyecto subcontrata servicios de asistencia técnica lo que permite a las IF adoptar innovaciones y disciplinas indispensables para su mejor desempeño.

e. Una progresiva institucionalización del FONDECA separándolo gradualmente del proyecto hasta transformarlo en una figura jurídica de interés público que continúe fomentando el desarrollo del sistema financiero, aún después de finalizado el proyecto. Esto, porque los tiempos de consolidación del sistema financiero son mayores a los de la vida del proyecto y para evitar que tanto las IF como los deudores se formen expectativas de apropiarse de los recursos del FONDECA una vez que el proyecto concluya.

Con un enfoque liderado por la demanda, el éxito de la estrategia del componente de servicios financieros depende, entre otros, de dos factores fundamentales:

- Que las familias rurales encuentren oportunidades para hacer buenos negocios de forma que el crédito les permita capitalizarse. Para esto sería indispensable una estrecha complementación entre los servicios financieros y los no financieros (mercadeo, asistencia técnica, etc.).
- Que las IF diseñen productos financieros (de crédito, depósitos, transferencias, etc.) que satisfagan la demanda de las familias rurales pobres con un enfoque de género. Esto es, con igualdad de oportunidades en el acceso a servicios entre hombres y mujeres.

La administración de los recursos para crédito del proyecto se realiza en dos pisos:

Un primer piso en el cual las IF no bancarias establezcan contratos de préstamo con el Banco de segundo piso y brinden los servicios a los usuarios finales. Adicionalmente, estas IF establecen convenios de participación con el proyecto para obtener recursos no reembolsables para su fortalecimiento institucional.

Un segundo piso en el cual un banco comercial privado, seleccionado mediante licitación pública, administra el FONDECA mediante un contrato de custodia y administración de recursos. La figura de fideicomiso, de carácter temporal hasta tanto no se institucionaliza el Fondo, permite una administración profesional de los recursos financieros que deben prestarse a las IF; al mismo tiempo, asegura el cumplimiento de las reglas que incentiven a que éstos amplíen su cobertura de servicios a la población objetivo del proyecto.

PROSESUR subcontrató, desde sus inicios, servicios de asistencia técnica especializada¹ para la selección y negociación del contrato de fideicomiso; la elaboración de los reglamentos de crédito y de elegibilidad de IF; el proceso de calificación y selección de IF; el diseño y actualización periódica del sistema de monitoreo y en la gestión del componente; y la implementación de planes de fortalecimiento institucional² para las IF.

Las principales reglas que PROSESUR ha definido y aplicado hasta ahora se refieren a los procesos de selección y toma de decisiones crediticias, tanto al nivel de IF como de usuarios finales. En el caso de estos últimos, las decisiones crediticias y los riesgos involucrados en ellos son de exclusiva responsabilidad de las IF de primer piso. La selección de las IF es realizada entre el proyecto y el banco de segundo piso basados en un método transparente de calificación y elegibilidad; las decisiones crediticias son tomadas sobre la base de su desempeño institucional y financiero.

¹ Proyecto de Apoyo a la Expansión de Servicios Financieros Rurales. Instituto Nicaragüense para la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME) y PNUD NIC/94/022. Este proyecto concluye al final del 2000 y su capacidad instalada se transformará en una institución privada sin fines de lucro que continuará brindando servicios.

² Las IF reciben asistencia técnica para adoptar innovaciones en su tecnología financiera, diseñar nuevos productos, implementar sistemas de información para su gestión, etc.

Para la operacionalización de su estrategia, PROSESUR, con la asistencia del proyecto INPYME-PNUD NIC/94/022, perfeccionó una serie de instrumentos:

- Las reglas y mecanismos para una licitación pública mediante la cual se seleccionó al banco de segundo piso que administra el FONDECA.
- Una metodología para la evaluación y calificación de IF no bancarias¹, con base en la cual se aplican los criterios de elegibilidad y de selección.
- Un sistema automatizado de evaluación de las carteras de crédito que administran las IF, que permite al proyecto medir y tomar decisiones oportunas frente a la concentración de riesgos y la morosidad.
- Un sistema de monitoreo periódico y de mecanismos que vinculan la evolución en el desempeño de las IF con las decisiones crediticias tomadas en el segundo piso.
- Metodologías de asistencia técnica y capacitación de IF para que logren sus metas de desempeño.

RESULTADOS OBTENIDOS

Con apenas dos años de ejecución, es demasiado pronto para aspirar a resultados definitivos, menos aún en un proceso intensivo de desarrollo institucional. Sin embargo, pueden perfilarse algunas tendencias que evidencian que el proyecto está en un camino adecuado para lograr resultados sostenibles.

El proyecto está contribuyendo a la ampliación del acceso de las familias rurales al crédito. En dos años, a través de ocho IF no bancarias que administran una cartera de US\$ 1.2 millones, se están otorgando préstamos a 2,000 familias. En el último año, esas IF han logrado duplicar su clientela con un aumento de 60% de su cartera sin deteriorar sus principales indicadores de desempeño financiero.

¹ Esta metodología incluye diez indicadores básicos de cobertura y profundidad de servicios, así como de desempeño financiero. Mediante un sistema de ponderación y calificación se busca seleccionar aquellas IF que potencialmente puedan evolucionar conforme lo espera el proyecto.

Cuadro 1. Ampliación del acceso a crédito.

AÑOS	SALDO DE CARTERA (En miles de US\$)	N° DE CLIENTES
	03/2000	
1998	770.4	1,029
2000	1,234.7	2,000

Fuente: Proyecto INPYME-PNUD NIC/94/022 y PROSESUR

PROSESUR, en vez de crear nuevas IF para canalizar recursos financieros, seleccionó las mejores entre las existentes. Como en el área no había suficientes, negoció con cuatro IF de escala nacional para que abriesen sucursales en el área del proyecto. A continuación, un resumen de sus principales características:

Cuadro 2. Resumen de las características de las Instituciones Financieras (IF).

IF	AMBITO DE SERVICIOS	CARTERA TOTAL 06/00 (MILES DE US\$)	CLIENTES TOTALES 06/00	NÚMERO DE AGENCIAS	CARTERA FONDECA 03/00 (MILES US\$)	CLIENTES CARTERA FONDECA
A-ONG	Nacional	5,989.7	9,714	10	395.9	800
B-ONG	Nacional	4,097.1	4,437	9 (4)	110.0	209
C-ONG	Nacional	2,619.0 (1)	5,370	3 (4)	213.4	427
D-ONG	Nacional	2,446.5	3,051	4	81.4	52
E-CAC (2)	Local	748.0	1,463	1 (4)	205.8	323
F-CAC	Local	31.1	75	1	3.9	8
G-CAC (3)	Nacional	2,801.5	NA	4 (4)	205.7	ND
H-CAC (3)	Local	225.3	NA	-	144.9	ND

(1) Datos al 31/12/99. Durante este año esta IF se ha convertido en una financiera formal.

(2) CAC- Cooperativa de Ahorro y Crédito

(3) Financian a cooperativas agrícolas, no se dispone de datos de clientes finales.

(4) Estas IF abrieron Agencias en el área a instancias del Proyecto.

Fuente: Proyecto INPYME-PNUD NIC/94/022 e IF

Esta ampliación de la oferta crediticia está alcanzando a familias rurales cada vez más pobres. Además de brindar sus servicios en municipios en los que no menos del 80% de la población está en situación de pobreza, el tamaño promedio de los préstamos de las IF en el área es equivalente al valor del Producto Interno Bruto (PIB) per capita del país¹. La totalidad de ellas logra brindar préstamos de hasta US\$ 120 con un máximo de US\$ 7,000 lo que indica que comparten la misión de brindar servicios a pequeños productores agropecuarios y micro-empresarios. Esto último es reforzado por la tendencia que se observa en las IF de profundizar cada vez más sus servicios crediticios, habiendo pasado su préstamo promedio en el área de US\$ 749 a US\$ 555 entre 1998 y el 2000². El cuadro 3 resume información sobre las características de los préstamos otorgados por las IF que trabajan con PROSESUR.

Cuadro 3. Profundidad de la cartera de crédito

IF	TAMAÑO DE PRÉSTAMOS EN DÓLARES (03/2000)		
	PROMEDIO	MÍNIMO	MÁXIMO
A- ONG	499	118	6,014
B- ONG	547	117	6,449
C- ONG	499	90	6,890
D- ONG	1,596	114	6,752
E- CAC	637	100	4,040
F- CAC	488	200	849

Nota: Se excluyen las IF que prestan a cooperativas agrícolas, por no tener disponible información sobre sus usuarios finales.

Fuente: Proyecto INPYMY-PNUD NIC/94/022.

El desempeño de la mayoría de las IF hace prever que esa ampliación de acceso al crédito, con una cada vez mayor profundidad, está en el camino de alcanzar su sostenibilidad; es

¹ Como estándar internacional, se considera que préstamos equivalentes a menos de dos veces el PIB per capita de un país, son de una excelente profundidad con altas probabilidades de alcanzar a la población más pobre.

² Además de esos indicadores de profundidad de servicios, PROSESUR está actualmente financiando un estudio que precise el nivel de pobreza de los clientes de las IF que están siendo financiadas por el FONDECA. Este estudio está siendo elaborado por el Centro de Estudios para el Desarrollo Rural de la Universidad Libre de Ámsterdam (CDR) en base a una metodología recientemente aplicada por el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Más Pobre (CGAP) para analizar comparativamente los niveles de pobreza entre clientes y no clientes de microfinancieras.

decir, que se mantengan los servicios a la población objetivo una vez que concluya el proyecto. Esa conclusión se sustenta en elementos tales como:

Un riguroso y transparente proceso de selección. De 45 organizaciones que se postularon a intermediar recursos del FONDECA, 39 fueron diagnosticadas; 15 de ellas cumplieron los requisitos de elegibilidad y finalmente a 11 se le aprobaron préstamos. De estas últimas ocho tienen saldos de cartera pendiente, una ha sido excluida por mal desempeño y los dos restantes han alcanzado recientemente su elegibilidad.

La mayoría (seis) de las IF tienen un ámbito nacional, escala económica y oportunidad de adoptar tecnología financiera que les permitiría brindar créditos pequeños a costos cada vez menores.

Las IF tienen una estrategia de diversificación de cartera y de fondeo, lo que hace que diversifiquen el riesgo y que no sean dependientes de los recursos del FONDECA. Un poco más del 50% de la cartera global de las IF está colocada en actividades agropecuarias y el resto en pequeño comercio y agroindustria, así como en créditos personales. Por otro lado, la cartera de las IF fondeada por el FONDECA representa menos del 15% de la cartera total que administran estas IF.

Como se muestra en el cuadro 4, la profundidad de servicios se ha mantenido o mejorado en forma similar en todas las IF¹; sin embargo, el desempeño que se relaciona con su potencial de sostenibilidad, si bien ha mejorado significativamente en dos (A y B) que administran un 40% de la cartera total, se ha deteriorado en otras dos (E y H) que administran el 25% de la cartera, habiendo cambios poco significativos en las restantes. Las cifras muestran que no hay una correlación clara entre la profundidad y un determinado patrón de desempeño y sostenibilidad.

¹ Indicadores de las dos IF que han mejorado más su desempeño (A y B) y las dos IF que lo han deteriorado (E y H) en el corto período analizado.

Cuadro 4. Evolución de indicadores de profundidad y desempeño de las IF participantes.

IF PARTICIPANTES	INICIO DEL PROYECTO (03/99)	SITUACIÓN ACTUAL (06/2000)
IF A		
• Profundidad (1)	1.5	1.1
• Desempeño (2)	80	88
• Morosidad de cartera (3)	13.7	8.0
IF B		
• Profundidad	3.0	1.2
• Desempeño	82	91
• Morosidad de cartera	12.8	3.9
IF E		
• Profundidad	1.4	1.4
• Desempeño	73	57
• Morosidad de cartera	19.7	44.0
IF H		
• Profundidad	ND (4)	ND
• Desempeño	57	48
• Morosidad de cartera	29.0	22.9

(1) Relación entre el préstamo promedio y el PIB per capita.

(2) Calificación de 0 a 100 puntos. Toma en cuenta 10 indicadores relacionados con la cobertura y profundidad de los servicios y con el desempeño financiero de la IF (eficiencia operativa, autosuficiencia, calidad de cartera, etc.)

(3) Indicador de cartera afectada.

(4) Es una IF cooperativa de segundo grado que presta a cooperativas agrícolas.

Fuente: Proyecto INPYMY-PNUD NIC/94/022

El proyecto está logrando ampliar el acceso a crédito cada vez con mayor profundidad y a través de instituciones con potencial de sostenibilidad, incrementando el valor del FONDECA. Evidencia de ello es que la calidad de la cartera colocada en pequeños préstamos a 2,000 familias rurales, únicamente mostraba un indicador de morosidad del 6.9% a junio del 2000 (cuadro 5).

Cuadro 5. Evolución de los recursos del FONDECA

CONCEPTO	INICIAL 1998 (En US\$)	ACTUAL 06/2000 (En US\$)	EN CARTERA (%)	MORA (1) (%)
PRINCIPAL	569,505	2,195,568	63.0	6.9
INTERES		231,601		
TOTAL	569,505	2,427,169		

(1) Indicador de cartera afectada.

Fuente: Proyecto INPYME-PNUD/NIC/94/022; PROSESUR

Actualmente, se están explorando las figuras jurídicas más adecuadas para la descentralización del FONDECA, buscando convertirlo en un ente financiero que en el ámbito regional mantenga su objetivo por un período mayor al de la vida del proyecto.

LECCIONES APRENDIDAS

Aunque en forma un poco prematura, ya existe evidencia como para perfilar al menos cuatro lecciones principales de la experiencia de PROSESUR a la fecha:

1. Los proyectos pueden contribuir a ampliar el acceso a crédito a su población objetivo sin deteriorar el valor de su fondo de crédito. Al mismo tiempo, ello contribuye a generar una sana cultura crediticia en todos los actores (prestatarios, acreedores, Estado y donantes) involucrados en el desarrollo de los mercados financieros rurales.
2. La ampliación del acceso a crédito en forma sostenible está relacionada con el compromiso institucional y cada vez mayor especialización y mejor desempeño financiero de las IF participantes. Se está mostrando que es posible lidiar con la aparente tensión existente entre sostenibilidad institucional y profundidad de servicios. Al contrario de lo que tradicionalmente se supone, son las instituciones de mejor desempeño financiero las que pueden ampliar su cobertura y profundidad de servicios de la forma más rápida y eficiente.

3. Con reglas adecuadas, transparencia y disciplina en su aplicación, particularmente en la selección de IF y en los procesos de decisiones crediticias, es posible reducir la vulnerabilidad de los proyectos frente a la intervención política. Aunque ejecutado por el sector público, PROSESUR ha evitado la interferencia partidista en las decisiones relacionadas con la ejecución del componente de servicios financieros.

4. La generación de oportunidades para la capitalización y la provisión de servicios no financieros que contribuyan a identificar oportunidades de mercado y aumentar la productividad de los activos que tienen las familias rurales más pobres, son, en algunas circunstancias, tanto o más importantes que los servicios financieros para ayudarles a salir de la pobreza.

Esas lecciones se perfilan por haber puesto PROSESUR su atención en algunos factores que vale la pena subrayar:

1. Hacer valer las reglas del FONDECA que contribuyen a formar expectativas e incentivos conducentes a un esfuerzo concertado de todos los actores en función de lograr una ampliación sostenible en el acceso a servicios financieros de la población objetivo. Particularmente, esto se refiere a incentivos para que tanto deudores como acreedores busquen construir relaciones de largo plazo entre sí.

2. Mantener un proceso riguroso y transparente de selección de IF que permite excluirlas o incluirlas en función de cómo administren en el tiempo las tensiones entre profundidad y desempeño.

3. Vincular operativamente el financiamiento del FONDECA a la evolución en la cobertura, profundidad y desempeño de las IF participantes, con el objetivo de incentivarlas para la adopción de innovaciones tecnológicas y disciplinas que les permita profundizar sus servicios sin salirse del camino que las conduzca a su sostenibilidad.

4. Lograr la comprensión y el compromiso de las principales autoridades del proyecto, así como de sus instituciones cofinanciadoras, para que señalicen consistentemente en el sentido de la estrategia. Adicionalmente, es relevante la búsqueda de coordinaciones y alianzas con otros donantes que financian operaciones crediticias en la misma área con otras prácticas y perspectivas de corto plazo.

La aplicación de la estrategia que ha seguido PROSESUR enfrenta una serie de riesgos que pueden poner en peligro sus resultados finales. Es importante repasar esos riesgos para identificar tareas aún pendientes:

1. Una insuficiente relación y complementariedad entre los servicios financieros y no financieros que promueve el proyecto. Sería esencial una focalización de ambos tipos de servicios en las mismas familias rurales para que puedan identificar y utilizar el crédito para aprovechar buenas oportunidades de negocios.

2. Debilidades en la provisión de otros servicios financieros de parte de las IF participantes, tales como las facilidades de depósito, transferencias, etc. Este aspecto debiera incluirse como un aspecto fundamental del fortalecimiento institucional de las IF participantes.

3. Falta de promoción e incentivos para que el banco comercial que administra el FONDECA, bajo la modalidad de fideicomiso, se interese en identificar y aprender a hacer negocios con la población objetivo del proyecto. Esta sería la única vía que permitiría en el futuro que compartiese o asumiese riesgos en estas operaciones.

4. No haber incluido hasta ahora en la estrategia a otros proveedores informales de crédito agrícola tales como agroindustrias, exportadores, comercializadores de insumos, etc.¹ Contribuir a hacer más eficientes y “justas” estas relaciones es parte importante de la ampliación del acceso de la población objetivo a servicios financieros y no financieros.

¹ Un reciente estudio sobre MFR en Nicaragua muestra que la gran mayoría de transacciones financieras de hogares rurales pobres (71% de las transacciones y 50% del monto) son efectuadas con agentes informales de financiamiento.

REFERENCIAS

Banco Mundial, 2000. Nicaragua: Financial Markets.

Centro de Desarrollo Rural (CDR-ULA), 2000. Estudio sobre el Alcance del Fondo de Crédito FONDECA-PROSESUR.

FAO-GTZ, 1998. Agricultural Finance: Getting the Policies Right. Agricultural Finance Revisited.

FIDA. Proyecto de Desarrollo Rural de la Región Seca del Pacífico Sur (PROSESUR)

FIDA, 2000. Política del FIDA en Materia de Financiación Rural.

IFPRI, 2000. Evaluación del Nivel de Pobreza Relativa en Clientes de Instituciones de Microfinanzas. Caso ACODEP en Nicaragua.

INPYME, 1999. Propuesta para Mejorar la Eficiencia Financiera y Operativa en seis Intermediarias del FONDECA/Prosesur. Proyecto de Apoyo a la Expansión de Servicios Financieros Rurales NIC/94/022.

PAMIC, 1998. Precalificación de Entidades de Intermediación Financiera para la Intermediación de Recursos del FONDECA PROSESUR. Proyecto de Apoyo a la Expansión de Servicios Financieros Rurales NIC/94/022.

PROSESUR, 1997. Diagnóstico Institucional de la Fundación para el Desarrollo Social e Integral de Nicaragua (FUDESI).

RUTA, 1998. Los Servicios Financieros Rurales en Proyectos de Desarrollo Rural: Estado del Debate y una Agenda de Asistencia Técnica.

RUTA, 1999. Administración de Fondos de Crédito. Programa Regional de Capacitación en Servicios Financieros Rurales. I Taller Regional. Managua, Nicaragua.

RUTA, 1999. La Experiencia de un Contrato de Custodia de Administración de Recursos: PROSESUR, Estudio de Caso. Programa Regional de Capacitación en Servicios Financieros Rurales. I Taller Regional. Managua, Nicaragua.

RUTA, 2000. Guía para la Evaluación de Instituciones Financieras no Bancarias.

RUTA, marzo 2000. Evaluación de Intermediarias Financieras no Bancarias. Programa Regional de Capacitación en Servicios Financieros Rurales. IV Taller Regional. San Salvador.

Soto, Baquero Fernando, julio 1999. Crédito Agrícola y Finanzas Rurales: una Agenda de Políticas. FAO-RUTA.

Soto, Baquero Fernando, marzo 2000. Crédito: ¿El “Talón de Aquiles” de los Productores Agrícolas? FAO-RUTA.

Soto, Baquero Fernando, septiembre 2000. Finanzas Rurales en Centroamérica: Estado Actual y Perspectivas. FAO-RUTA.

Soto, Baquero Fernando, julio 2002. Mercados Financieros Rurales: del Crédito Agrícola a las Finanzas Rurales. FAO-RUTA.

Yaron Jacob, 1996. Financiamiento Rural: Problemas, Diseño y Prácticas Óptimas. Banco Mundial.

Wattel, Cor, 1997. Observaciones y Recomendaciones al Diseño del Componente de Servicios Financieros de PROSESUR. CDR.