USAID | COLOMBIA
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Assessment of Rural and Agricultural Finance and Financial Services in Colombia

INFORME FINAL

Agosto de 2014

Assessment of Rural and Agricultural Finance and Financial Services in Colombia

INFORME FINAL

AGOSTO DE 2014

PREPARADO POR:
UT ECONOMETRIA - MARULANDA CONSULTORES

DISCLAIMER:
Las opiniones expresadas en la presente son de (los) autor(s) y no reflejan necesariamente la visión u opinión de la Agencia Internacional de Desarrollo de los Estados Unidos.

INTRODUCCIÓN 6
1 DEMANDA 7
1.1 PRODUCTORES Y EMPRESARIOS RURALES 7
1.1.1 CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTORES Y EMPRESARIOS 8
1.1.2 A CUÁLES SERVICIOS FINANCIEROS ACCEDEN Y CUÁLES USAN 13
1.1.3 MERCADO POTENCIAL 27
2 HOGARES 33
2.1 EL ACCESO HA MEJORADO A RAÍZ DE UNA MEJOR COBERTURA: 33
2.2 AHORRO 33
2.3 CRÉDITO 36
2.4 SEGUROS 39
2.5 GIROS, TRANSFERENCIAS Y PAGOS 42
3 OFERTA DE SERVICIOS FINANCIEROS EN EL SECTOR RURAL Y AGROPECUARIO. 42
3.1 FOCALIZACIÓN Y MERCADO OBJETIVO 43
3.2 USO DE ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO OFRECIDOS POR FINAGRO 46
3.3 ESTRUCTURAS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO 48
3.4 MECANISMOS DE MITIGACIÓN DE RIESGOS 49
3.5 OTROS PRODUCTOS QUE SE EXPLORARON EN ENTREVISTAS A LA OFERTA LOCAL 50
3.6 PROGRAMAS GUBERNAMENTALES 52
3.7 VISIÓN DE LOS FINANCIADORES DEL SECTOR REAL 52
3.7.1 PROVEEDORES DE AGROINSUMOS 52
3.7.2 FINANCIAMIENTO DE EMPRESAS COMPRADORAS DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS 54
3.7.3 OTROS OFERENTES INFORMALES DE RECURSOS 55
4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 56
LA DEMANDA Y EL ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS 56
LOS OBSTÁCULOS QUE ENFRENTAN LOS OFERENTES 58
RECOMENDACIONES 59
ASISTENCIA TÉCNICA PARA CRÉDITO AGROPECUARIO. 59
GARANTÍAS 60
APOYO A REFORMAS DE POLÍTICA PÚBLICA 60

Lista de Cuadros

Cuadro 1. Género del informante 8
Cuadro 2. Edad del informante 8
Cuadro 3. Número de empleados promedio 9
Cuadro 4. Propiedad de activos de empresarios y productores rurales 9
Cuadro 5. Distribución del valor de los activos de productores y empresas por quintiles. 10
Cuadro 6 : Valor de los activos por quintiles según tipo de presencia financiera 10
Cuadro 7. Valor de los activos por quintiles según región 11
Cuadro 8. Formalidad de la actividad productiva 11
Cuadro 9. Tenencia de cuenta de ahorros o cuenta corriente en productores y empresas 13
Cuadro 10. Tenencia de cuentas por tipo de presencia y género 14
Cuadro 11. Lugar en donde guardan dinero, los que guardan. 15
Cuadro 12. Lugar en donde guardan por tipo de presencia y género 16
Cuadro 13. Productores y empresarios rurales que recibieron o enviaron giros o transferencias 16
Cuadro 14. Los giros se enviaron o recibieron por medio de: 17
Cuadro 15. Deudas actuales por género 17
Cuadro 16. Deudas actuales según fuente sobre el total de los encuestados 18
Cuadro 17. Deudas actuales según fuente sobre el total de los encuestados 18
Cuadro 18. Acceso a crédito formal por género 18
Cuadro 19. Créditos con fuentes formales 20
Cuadro 20. Tenencia de cuentas y crédito formal 20
Cuadro 21. Acceso a crédito y formalidad de los negocios 21
Cuadro 22. Acceso a crédito formal por actividad agropecuaria y tipo de cultivo 21
Cuadro 23. Acceso a crédito formal por actividad empresarial 21
Cuadro 24. Deudas con fuentes comerciales. 22
Cuadro 25. Deudas con fuentes informales 22
Cuadro 26. Estrategias utilizadas cuando necesitaron dinero 22
Cuadro 27. Monto de crédito de las principales deudas por fuente 24
Cuadro 28. Monto promedio y condiciones del crédito más importante 24
Cuadro 29. Tenencia de seguros 25
Cuadro 30. Tenencia de seguros 26
Cuadro 31. Uso del celular para enviar, recibir dinero o hacer pagos y confianza en ese medio 26
Cuadro 32. Mercado potencial de ahorro en productores rurales. 27
Cuadro 33. Mercado potencial de ahorro en empresarios rurales 28
Cuadro 34. Mercado potencial de transferencias 28
Cuadro 35. Tiene planeada una inversión en los próximos dos años 29
Cuadro 36. Monto de la inversión planeada por quintiles 29
Cuadro 37. Mercado potencial de crédito para financiar inversiones agropecuarias 30
Cuadro 38. Población rural afectada por algún choque adverso 30
Cuadro 39. Choques que han ocasionado pérdidas fuertes en los últimos 3 años 31
Cuadro 40. Tiempo que se demoró en superar el choque más importante 32
Cuadro 41. Principal mecanismo para sobrellevar la emergencia 32

Tabla de Gráficas

Gráfica 1. Ingresos por género 12
Gráfica 2 : Tenencia de cuentas de ahorro según quintiles de ingreso 14
Gráfica 3 : Acceso a crédito formal por quintil de ingresos según tipo de Productor 19
Gráfica 4 : Acceso a crédito formal por cuartil de Activos 19
Gráfica 5 Porcentaje de personas que ahorra urbano vs. rural 34
Gráfica 6: Dónde ahorran los hogares urbanos y rurales 35
Gráfica 7: Porcentaje de hogares que tienen al menos un crédito y un crédito formal 37

Introducción

Este informe presenta los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a empresarios y productores agropecuarios en municipios rurales de Colombia, buscando determinar a qué productos financieros acceden en la actualidad, y sus principales características, para pasar luego a entender las razones para que utilicen o no productos financieros y enfrentarlo a lo que esperarían usar en un futuro, estimando a partir de estas necesidades el mercado potencial por tipo de producto que podría existir en este tipo de localidades.

En este caso se entiende por empresario aquel que tiene un negocio abierto al público en el casco urbano de los municipios más rurales de Colombia y se entiende por productor agropecuario a campesinos productores ubicados a máximo una hora de distancia en transporte público del casco urbano de estos mismos municipios.

Estos resultados, basados en información primaria, se complementan en segundo lugar con un análisis de información proveniente de fuentes secundarias sobre la situación que en materia de acceso y uso de servicios financieros presentan los hogares en las zonas rurales en Colombia.

La tercera sección se basa principalmente en los resultados de las entrevistas realizadas a las principales entidades financieras que ofrecen financiamiento al sector agropecuario del país, representadas tanto por bancos, cooperativas, compañías de leasing y ONG microfinancieras. Éstas se complementaron con entrevistas a empresas de agroquímicos así como a empresas agroindustriales compradoras de productos agropecuarios con el fin de entender la realidad acerca de esquemas de financiamiento a través de la cadena comercial. Los resultados del análisis de estas entrevistas se complementan con los resultados de las entrevistas realizadas a nivel local a representantes del mismo tipo de instituciones, añadiendo en ese caso a prestamistas informales.

En la última parte se incluyen las conclusiones y recomendaciones sobre las principales restricciones que enfrenta el financiamiento de las actividades productivas a nivel rural en los municipios rurales de Colombia y sobre medidas que se podrían implementar para superarlas.

1 Demanda

Con el fin de determinar la situación de acceso y uso de los servicios financieros rurales en Colombia, esta sección recoge los resultados de la encuesta de demanda realizada a los productores y empresarios rurales. Estos resultados se complementan con los resultados disponibles de fuentes secundarias que han estudiado el acceso y uso de los servicios financieros por parte de los hogares rurales.

1.1 Productores y empresarios rurales

Esta sección incluye los principales resultados de la encuesta de demanda realizada a productores campesinos y empresarios rurales, entre el 27 de mayo y el 15 de junio de 2014.

La selección de la muestra[1] se realizó siguiendo parámetros técnicos estrictos para poder realizar expansiones al marco muestral escogido. El procedimiento fue el siguiente: De los 1102 municipios del país, se seleccionaron 563 municipios que cumplieran las condiciones de ruralidad y seguridad; éste es el universo de referencia. En estos municipio habitan 7.5 millones de personas. Los municipios se agruparon por región y presencia financiera para obtener una muestra aleatoria de 20 municipios distribuida entre los grupos.

Una vez en campo, en estos municipios se seleccionaron aleatoriamente manzanas y veredas en donde se hicieron conteos por barrido y se seleccionaron aleatoriamente 528 empresas y 514 productores, siempre asegurando que el informante fuera el dueño (o productor) o una persona que afirmara conocer todos los aspectos financieros de la actividad productiva.

Las empresas encuestadas representan a todas las empresas de municipios rurales que tengan las mismas características de los municipios de la muestra, en tanto que los productores representan a todos los productores en municipios rurales a una distancia de una hora del casco urbano. Una vez aplicados los factores de expansión, los resultados representan la situación de 48,000 productores y de 28,700 empresas en el universo en los municipios más rurales del país. Esto quiere decir que, si se tiene una población de 7.5 millones de personas, por cada 1.000 habitantes se presentan 3.8 empresas y 10 productores.

Los resultados que se presentan en los cuadros de esta sección incluyen el error estándar (SE) debajo de cada resultado, entre paréntesis.

[1] Ver Anexo 1.

1.1.1 Características de los productores y empresarios

Los resultados confirman que en el sector agropecuario la mayor parte de los productores son hombres, en tanto que a nivel de las empresas rurales los empresarios son en su mayoría mujeres. En el caso de los productores, la mayoría son hombres (72%) mientras que en los negocios el 55% son mujeres y un 44% son hombres. El 94.6% no pertenece a ningún grupo étnico.

Cuadro 1. Género del informante

	Total	Productor	Empresa
Hombre	61.8%	72.1%	44.6%
	(4.8%)	(4.8%)	(5.0%)
Mujer	38.2%	27.9%	55.4%
	(4.8%)	(4.8%)	(5.0%)
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Econometría

Los rangos de edad son superiores en el caso de los productores frente a los empresarios. Como se puede ver en el cuadro, el 70% de los productores son mayores de 45 años, mientras que en el caso de los empresarios los mayores de 45 años alcanzan a ser un 51%. Llama la atención que solo un 11% de productores tengan entre 26 y 35 años, lo que daría indicios de la migración de los jóvenes a las ciudades. Por género no hay diferencias significativas.

Cuadro 2. Edad del informante

	Total	Tipo de actividad		Género	
		Productor	Empresa	Hombre	Mujer
18 - 25 años	4.2%	1.1%	9.3%	1.9%	7.8%
	(0.8%)	(0.4%)	(1.0%)	(0.6%)	(1.7%)
26-35 años	14.3%	11.0%	19.8%	10.9%	19.7%
	(1.5%)	(2.5%)	(1.8%)	(2.2%)	(1.8%)
36-45 años	17.1%	15.2%	20.2%	17.4%	16.5%
	(1.1%)	(2.1%)	(1.7%)	(1.4%)	(2.7%)
46-55 años	28.8%	30.0%	26.8%	28.4%	29.5%
	(1.5%)	(1.5%)	(2.3%)	(1.3%)	(3.0%)
56+	35.6%	42.7%	23.8%	41.3%	26.5%
	(3.2%)	(4.0%)	(3.6%)	(3.6%)	(3.0%)
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Econometría

El nivel educativo de los productores y empresarios se concentra en niveles de primaria (54%). Es significativamente mayor el nivel educativo en dueños de empresa que en productores, pues el 47.2% de los empresarios tiene secundaria mientras que solo el 23.9% de los productores llega a secundaria. Las mujeres tienen significativamente mayores niveles de educación puesto que una mayor proporción llega a secundaria. De los hombres, solo el 23.9% llega a secundaria en tanto que casi el 41% de las mujeres tiene secundaria (Ver Cuadro 1 del Anexo 2).

En promedio los productores agropecuarios tienen significativamente un mayor número de empleados que las empresas rurales con un mayor número de trabajadores del mismo hogar.

Cuadro 3. Número de empleados promedio

	Total	Hogar	No hogar
Productores	3.45	2.00	1.46
	(0.42)	(0.07)	(0.41)
Empresas	1.98	1.56	0.41
	(0.05)	(0.04)	(0.03)

Fuente: Econometría

ACTIVOS

Los resultados en materia de propiedad de los activos muestran diferencias significativas entre empresas rurales y productores. Por lo general, la vivienda de los productores agropecuarios se encuentra dentro de la finca en tanto que en las empresas menos de la mitad tiene la vivienda en la misma edificación. El 76% de los productores son dueños de las tierras donde tiene la actividad productiva, mientras que en la empresa, sólo el 34% es dueño de la edificación donde opera el negocio. Sin embargo, es mayor la proporción de propiedad de equipos y maquinaria en empresas que en productores.

Cuadro 4. Propiedad de activos de empresarios y productores rurales

	Productor		**Empresa**	
		SE		**SE**
La vivienda está en el predio	70,7%	(6,0%)	40,7%	(3,6%)
Cuenta con animales de trabajo o cría	22,6%	(4,2%)	N.A.	N.A.
El predio de la actividad productiva es propio	75,6%	(3,1%)	N.A.	N.A.
La edificación del negocio es propia			33,7%	(1,7%)
De los que no tienen la vivienda en el predio, la vivienda es propia	62,2%	(7,7%)	62,2%	(7,7%)
Cuenta con equipos de trabajo	27,6%	(6,8%)		
Cuenta con implementos para su negocio			50,1%	(2,2%)
Cuenta con electrodomésticos en su hogar	89,5%	(1,7%)	94,4%	(1,1%)

Fuente: Econometría.
SE: Error estándar

Los activos de los productores se concentran en quintiles más altos que los de las empresas, aunque las diferencias no son significativas. De acuerdo con el valor de los activos reportados, el 80% de los productores agropecuarios cae por debajo del nivel máximo de activos definidos por Finagro y los empresarios rurales son también establecimientos pequeños que emplean en promedio 2 personas.

Al sumar el total de activos de los encuestados como una representación de riqueza total se encuentra en productor un valor total de $39.5 mil millones y en empresa de $27.1 mil millones.

Cuadro 5. Distribución del valor de los activos de productores y empresas por quintiles.

Quintiles de Activos que tiene	Productor	Empresa	Total
<$7.2 Mill	22.10%	16.30%	20.00%
	(3.10%)	(1.90%)	(1.70%)
$7.2<$20.6 Mill	15.80%	20.70%	17.60%
	(1.80%)	(2.20%)	(0.90%)
$20.6<$40.2_Mill	17.40%	25.20%	20.30%
	(2.80%)	(4.20%)	(2.70%)
$40.2<$80.7_mill	24.00%	20.70%	22.80%
	(1.00%)	(1.40%)	(0.70%)
Más de 80.7 Millones	20.60%	17.10%	19.30%
	(4.40%)	(3.70%)	(3.50%)
Total	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Econometría

Al explorar la distribución del valor de los activos, se encuentra que los municipios con mayor presencia financiera tienen una mayor concentración de activos en los quintiles más altos frente a lo que tienen solamente Corresponsal Bancario (CB). Por región, lo que se encuentra es una concentración mayor de riqueza (activos) en los quintiles más altos en la región Oriental y Central. Con respecto a otras desagregaciones no se presentan diferencias estadísticamente significativas.

Cuadro 6 : Valor de los activos por quintiles según tipo de presencia financiera

	CB	BAC[2]	BAC +otros	Total
<$7.2 Mill	28.10%	15.80%	24.50%	20.00%
	(5.00%)	(1.20%)	(2.20%)	(1.70%)
$7.2<$20.6 Mill	19.60%	15.90%	20.80%	17.60%
	(3.60%)	(0.50%)	(3.20%)	(0.90%)
$20.6<$40.2_Mill	24.30%	20.60%	15.70%	20.30%
	(3.20%)	(4.30%)	(1.40%)	(2.70%)
$40.2<$80.7_mill	18.30%	26.20%	16.90%	22.80%
	(2.70%)	(1.00%)	(1.40%)	(0.70%)
Más de 80.7 Millones	9.70%	21.50%	22.10%	19.30%
	(7.30%)	(4.80%)	(4.30%)	(3.50%)
Total	100.00%	100.00%	100.00%	0.00%

Fuente: Econometría

[2] BAC: Banco Agrario de Colombia

Cuadro 7. Valor de los activos por quintiles según región

	Atlántica	Central	Oriental	Pacífica	Total
<$7.2 Mill	32.10%	17.60%	20.50%	10.30%	20.00%
	(0.70%)	(2.40%)	(3.70%)	(2.90%)	(1.70%)
$7.2<$20.6 Mill	26.10%	14.60%	16.70%	16.10%	17.60%
	(1.20%)	(1.10%)	(1.90%)	(1.10%)	(0.90%)
$20.6<$40.2_Mill	11.20%	22.10%	18.00%	31.90%	20.30%
	(0.50%)	(4.80%)	(3.70%)	(7.30%)	(2.70%)
$40.2<$80.7_mill	17.90%	26.40%	21.90%	23.80%	22.80%
	(0.40%)	(0.60%)	(1.40%)	(0.10%)	(0.70%)
Más de 80.7 Millones	12.80%	19.30%	22.90%	17.80%	19.30%
	(2.10%)	(4.20%)	(6.80%)	(9.00%)	(3.50%)
Total	100.00%	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%

Fuente: Econometría

FORMALIDAD DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS

Se encontraron significativamente mayores niveles de formalidad en las empresas que en los productores agropecuarios. Con respecto a variables relacionadas con la formalidad de la actividad, la mayor formalidad se da en empresas rurales, pues el 59% de las empresas tienen registro mercantil, el 62.5% lleva cuentas y el 21.2% tiene afiliados los trabajadores a la seguridad social. Por el contrario, los productores rurales tienen bajos niveles de formalidad pues solo el 3.2% tiene registro mercantil, casi el 30% lleva cuentas y solo el 10% tiene afiliados a los trabajadores a la seguridad social.

Cuadro 8. Formalidad de la actividad productiva

	Total	Productor	Empresa
Lleva cuentas	41.9%	29.6%	62.5%
	(2.0%)	(3.1%	(2.4%)
Registro mercantil	24.2%	3.2%	59.3%
	(2.2%)	(1.4%	(4.0%)
Tiene afiliados los trabajadores	14.4%	10.4%	21.2%
	(1.1%)	(1.5%)	(2.3%)

Fuente: Econometría

La mayoría de empresas se dedican al comercio al por mayor y al por menor y otras actividades de servicios. El 75% de las empresas se dedica al comercio y reparación de vehículos y el 13.7% a otras actividades de servicios. (Ver Cuadro 2 del Anexo 2)

En el caso de los productores, la mayoría se dedican a actividades agrícolas y pecuarias. Del total de productores un 81.93% cuenta con actividades agrícolas y un 44.82% tiene actividades pecuarias, con algunos que se dedican a ambas. Dentro de las actividades agrícolas, el 51.4% tiene cultivos permanentes y un 29.2% cultivos transitorios.

ASOCIATIVIDAD Y FORMAS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS EN LOS PRODUCTORES

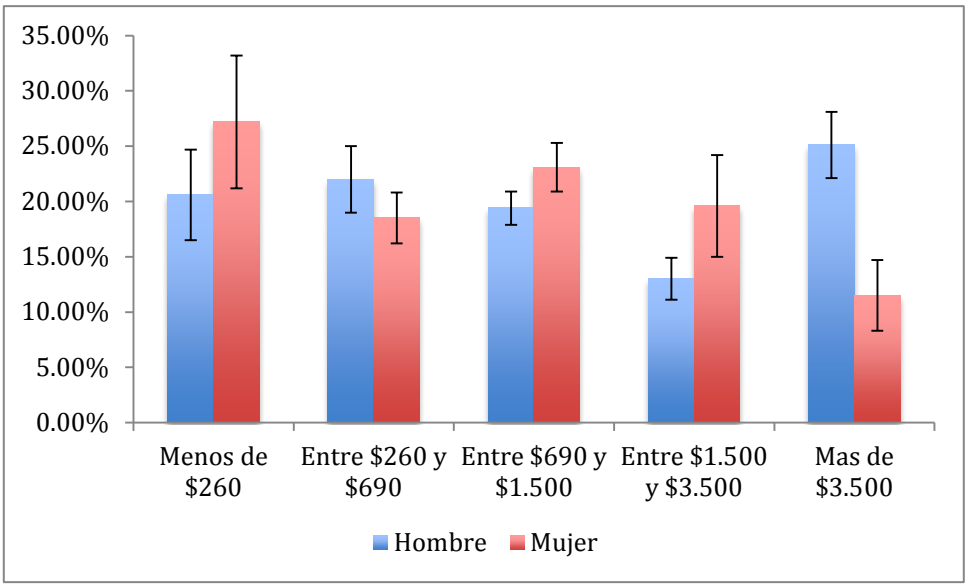
Un poco menos de la mitad afirman que hay asociaciones en su vereda o veredas cercanas (46.6% del total). Estas asociaciones ofrecen servicios de asistencia técnica y otros servicios diferentes a servicios comerciales y de crédito. Sin embargo, solo el 18% de los productores hace parte de una asociación, la cual principalmente le presta asistencia técnica y le ofrece otros servicios. Las ventas se dan en un 38% a clientes individuales y un 19% a asociaciones o cooperativas.

La determinación de los precios de venta de los productos agropecuarios se da en función de la oferta y la demanda del mercado específico en donde se vayan a vender los productos. De acuerdo con los resultados de la encuestas, los productores señalaron que los precios se definen en el momento mismo de la venta o es guiado por el mercado. Sólo un 1% que se acuerda antes de la producción.

INGRESOS Y GASTOS

Los ingresos por quintiles muestran las diferencias por género aunque no son muy significativas.. Los ingresos de las mujeres se concentran en los quintiles más bajos

Gráfica 1. Ingresos por género



Fuente: Econometría

La mayor parte de los ingresos de los productores y las empresas proviene de las actividades productivas. La proporción de productores y empresas cuyos hogares reciben otros ingresos es baja. Un 54% de productores afirman recibir este tipo de ingresos y un 42% de empresas. Al desagregar por tipo de ingresos, apenas un 13% de productores y un 9% de empresas reciben sueldos.

Los que reciben ingresos diferentes a los productivos, reciben principalmente pensiones y sueldos. Los subsidios no son un rubro significativo para estos hogares, lo que tiene relación con que este grupo poblacional no se clasificaría en pobreza extrema. La mayoría de productores y **empresas reciben estos ingresos en efectivo**, con excepción de los subsidios de Familias en Acción, que se reciben como transferencia bancaria.

Un ejercicio adicional permite tener un aproximado del total del ingreso mensual del hogar: se agrega cuánto deja el negocio de ganancia mensual y otros ingresos que reciben los hogares y se encuentra que en el caso de empresa se tienen ingresos promedio de $1 millón mensuales, mientras que en productor se tiene un ingreso promedio de $2 millones mensuales. Estas cifras resultan altamente consistentes con otras fuentes de información. Por ejemplo, la encuesta longitudinal realizada por la Universidad de los Andes (ELCA) presenta un ingreso promedio mensual de los hogares rurales en Colombia de $1.79 millones.

El gasto más importante de las empresas es el requerido para abastecer el negocio y para el productor son los insumos de producción seguidos por la mano de obra. Todos estos representan necesidades de financiación de capital de trabajo.

1.1.2 A cuáles servicios financieros acceden y cuáles usan

A continuación se presentan los servicios de financieros de ahorros, transferencias, crédito y seguros que los productores y empresas acceden y usan.

AHORRO

Los resultados de la encuesta indican que el 52.7% de los productores y empresarios rurales tienen algún tipo de cuenta bancaria. Sin embargo, las empresas rurales muestran un mayor acceso a las cuentas que los productores rurales. El principal producto de ahorro a los cuales tienen acceso los productores y empresas de los municipios rurales es la cuenta de ahorros. En total, el 51% de esta población tiene cuenta de ahorros en tanto que solo el 3% tiene cuenta corriente. Las empresas rurales muestran un acceso significativamente mayor que el de los productores rurales**.**

Cuadro 9. Tenencia de cuenta de ahorros o cuenta corriente en productores y empresas

	Total	Productor	Empresa
Personas con alguna cuenta	52.7%	47.4%	61.6%
	(3.6%)	(3.9%)	(3.9%)
Cuenta corriente	3.0%	1.8%	5.0%
	(0.9%)	(1.3%)	(1.5%)
Cuenta ahorros	51.0%	45.8%	59.8%
	(4.3%)	(4.7%)	(4.2%)

Fuente: Econometría

La mayor proporción de productores y empresarios rurales con alguna cuenta se observó en municipios con sucursal bancaria, ya sea del Banco Agrario solo o con otro banco. No se observaron diferencias significativas por género. Esto refleja que para el caso

de ahorro la presencia financiera si influye sobre el acceso a instrumentos de ahorro formales.

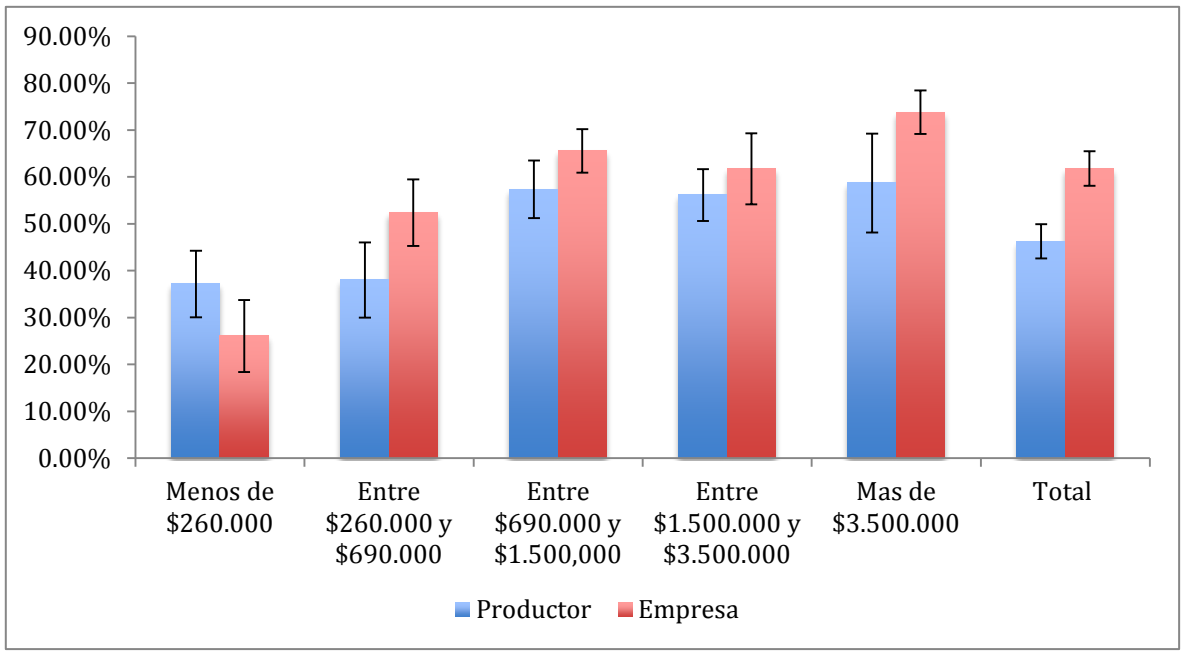
Cuadro 10. Tenencia de cuentas por tipo de presencia y género

	Tipo de presencia			Género	
	CB	BAC	BAC+otros	Hombre	Mujer
Personas con alguna cuenta	38.9%	56.0%	56.2%	53.5%	51.4%
	(7.8%)	(5.2%)	(5.7%)	(4.0%)	(5.0%)
Cuenta corriente	0.5%	4.2%	1.9%	3.8%	1.7%
	(0.3%)	(1.4%)	(0.8%)	(1.3%)	(1.0%)
Cuenta ahorros	38.4%	53.6%	55.6%	51.0%	51.2%
	(7.5%)	(6.6%)	(5.5%)	(5.0%)	(5.0%)

Fuente: Econometría

Por quintiles de ingreso se observó un mayor acceso al ahorro formal a medida que aumenta el ingreso tanto en productores rurales como en empresarios. Se observa también que el mayor acceso a las cuentas por parte de los empresarios frente a los productores se da en todos los quintiles de ingresos.

Gráfica 2 : Tenencia de cuentas de ahorro según quintiles de ingreso



Fuente: Econometría

Los productores y empresarios rurales combinan mecanismos formales e informales tanto de ahorro como de crédito, pues cuando tienen excedentes ahorran y pagan deudas. En materia de usos de los excedentes de dinero como aproximación al ahorro, el principal uso son los gastos del hogar tanto para productores como para empresas rurales y el gasto en insumos y pagos de su actividad productiva. El pago de deudas también es un uso importante del dinero cuando sobra: el 50% de los productores y las empresas rurales.

También son importantes otros usos identificados con frecuencias significativas que en muchos casos son utilizados como ahorro como es la compra de electrodomésticos y activos de la empresa o el hogar, y las inversiones en mejoras de la vivienda. A nivel de las empresas, se observaron usos significativamente distintos a los productores agropecuarios pues destinan más excedentes a comprar vivienda y menos a mejorar la actividad productiva. En materia de género, se encontraron algunos comportamientos significativamente diferentes puesto que las mujeres destinan menos excedentes a la mejora de la vivienda, compran menos activos de fácil realización y pagan menos deudas (ver distribución de los usos de los excedentes encontrados en la encuesta en Cuadro 3 y Cuadro 4 del Anexo 2).

Dentro de los usos posibles de los excedentes se encontró que el 38% de los productores y empresarios rurales guardan recursos, sin diferencias significativas entre unos y otros. Sin embargo, los que tienen cuenta no la usan para ahorrar pues la proporción de los que tienen cuenta es mayor que los que guardan en el banco cuando les sobra. La mayoría de los que guardan dinero lo hacen en la casa (69.5%). El siguiente sitio en importancia son los bancos y cooperativas tanto para productores como empresarios rurales, siendo más importante en el caso de las empresas rurales (41.1%), posiblemente como resultado de su ubicación en el casco urbano de los municipios. En el caso de los productores, el 29.4% utiliza el banco o la cooperativa para guardar sus excedentes. Esto contrasta con los resultados de acceso a cuentas en donde se observaron proporciones mayores de personas con cuentas frente a los que efectivamente utilizan estas cuentas para guardar los excedentes.

Cuadro 11. Lugar en donde guardan dinero, los que guardan.

	Total	Productor	Empresa
En la casa	69.5%	73.2%	62.9%
	(3.4%)	(4.1%)	(3.1%)
En banco o cooperativa	33.6%	29.4%	41.1%
	(3.2%)	(4.1%)	(3.1%)
Grupos de ahorro	9.3%	8.6%	10.4%
	(4.4%)	(5.4%)	(3.9%)

Fuente: Econometría

Se percibe una fuerte preferencia por mantener los excedentes en efectivo en la casa, aún cuando si se denota una diferencia en función del tipo de municipio. La utilización de grupos de ahorro parece más frecuente en los municipios en donde solo hay CB y las mujeres tienden a utilizarlos más que los hombres. Sin embargo, al tener en cuenta el error estándar, las diferencias no son estadísticamente significativas.

Cuadro 12. Lugar en donde guardan por tipo de presencia y género

	Tipo de presencia			Género	
	CB	**BAC**	**BAC+otro**	**Hombre**	**Mujer**
En la casa	72.6%	65.0%	75.8%	72.1%	64.9%
	(6.4%)	(3.6%)	(8.5%)	(3.2%)	(5.2%)
En banco o cooperativa	24.3%	42.8%	22.9%	32.9%	34.9%
	(1.9%)	(3.1%)	(8.0%)	(3.8%)	(6.9%)
Grupos de ahorro	12.9%	9.2%	6.1%	8.0%	11.4%
	(8.8%)	(7.2%)	(4.0%)	(6.0%)	(5.8%)

Fuente: Econometría

Los que no guardan el dinero en los bancos, no lo hacen principalmente porque consideran que les descuentan mucho y el banco queda lejos. A nivel de género no hay diferencias significativas, pero a nivel de actividad, los descuentos fueron señalados por más productores rurales. (ver Cuadro 5 del Anexo 2).

Por tipo de presencia, se observa como importante para los empresarios y productores rurales que la falta de una sucursal es una razón para no guardar dinero en el banco o cooperativa. Esto se vio en los municipios sólo con CB lo cual podría indicar que la población no tiene claro que el CB permite el manejo de cuentas de ahorro. Si bien es cierto que no todos los bancos permiten la apertura de cuentas de ahorro en CB, los retiros y depósitos de las cuentas están habilitados por los bancos que usan CB (ver Cuadro 6 del Anexo 2).

TRANSFERENCIAS

Del total de productores y empresarios rurales, el 39.2% envió o recibió giros o transferencias. No se observan diferencias significativas por género o tipo de actividad

Cuadro 13. Productores y empresarios rurales que recibieron o enviaron giros o transferencias

Tipo de actividad		Tipo de presencia			Género		Total
Productor	Empresa	CB	BAC	BAC + otro	Hombre	Mujer	
36,30%	44,60%	33,30%	41,20%	39,70%	39,20%	39,70%	39,40%
(3,90%)	(4,70%)	(4,70%)	(5,80%)	(4,30%)	(4,10%)	(4,50%)	(3,60%)

Fuente: Econometría

El envío o recepción de giros se da especialmente mediante las empresas de giros tanto en el caso de los productores rurales como de los empresarios. Solo el 5.6% de los productores y empresarios rurales hacen giros. Sin embargo, a medida que aumenta la presencia financiera con sucursales aumenta el uso de los canales bancarios y se reduce el de los canales informales (taxi, flota, amigos). El uso de las empresas de giros es el más frecuente y aumenta a medida que aumenta la presencia financiera. En todo caso, el efectivo sigue siendo una forma importante de recepción de giros especialmente en el caso

de las mujeres, y en los municipios en donde solo hay oficina del Banco Agrario: en total el 10% se recibe en efectivo.

Cuadro 14. Los giros se enviaron o recibieron por medio de:

	Tipo de actividad		Género		Tipo de presencia			Total
	Productor	Empresa	Hombre	Mujer	CB	BAC	BAC + otro	
Giro bancario	3.40%	9.20%	5.90%	5.00%	1.60%	6.50%	6.70%	5.6%
	(1.10%)	(3.00%)	(0.90%)	(1.60%)	(0.40%)	(1.50%)	(1.70%)	(1.0%)
Empresa de correo o giro	20.8%	25.2%	25.00%	18.3%	15.90%	23.50%	25.40%	22.4%
	(1.70%)	(2.30%)	(2.20%)	(2.70%)	(4.20%)	(2.10%)	(2.30%)	(1.70%)
Transf cuenta a cuenta	11.30%	18.20%	11.70%	17.3%	10.10%	15.50%	12.70%	13.9%
	(3.20%)	(2.60%)	(2.90%)	(2.70%)	(6.10%)	(3.50%)	(3.00%)	(2.40%)
Taxi, flota, amigos	5.70%	4.90%	4.10%	7.40%	9.20%	4.00%	5.80%	5.4%
	(2.00%)	(1.00%)	(1.30%)	(2.10%)	(5.30%)	(1.40%)	(2.40%)	(1.40%)

Fuente: Econometría

El atributo más importante que buscan al hacer una transferencia es la seguridad, pasando a segundo y tercer plano el costo y la rapidez. Los productores rurales prefieren los mecanismos rápidos y seguros, en tanto que las empresas rurales prefieren los más seguros. Por tipo de presencia, la seguridad sigue siendo el criterio primordial seguido por la rapidez, en tanto que las mujeres tienden a privilegiar más el bajo costo y menos la rapidez (ver Cuadro 7 y Cuadro 14 del Anexo 2).

La mayor parte de los giros recibidos está por debajo de los $154,000 sin embargo es importante señalar la baja representatividad de este resultado. (ver Cuadro 8 del Anexo 2).

CRÉDITO

El 71.7% de los productores y empresarios rurales tienen actualmente deudas, sin diferencias significativas por género.

Cuadro 15. Deudas actuales por género

Hombre	Mujer	Total
72.3%	70.8%	71.7%
(2.7%)	(3.1%)	(2.6%)

Fuente: Econometría

Las principales fuentes de financiación a nivel rural son las fuentes formales y las informales, en tanto que las comerciales van en tercer lugar. El 49% de los productores y empresarios rurales tienen deudas con fuentes formales (ver cuadro siguiente), y el 48% de los empresarios rurales se financian actualmente por esta vía.

El tipo de presencia financiera en el municipio parece no influir en el acceso de los productores a fuentes formales, aun cuando el uso de fuentes informales si disminuye

con la presencia de instituciones financieras. Esto es cierto tanto para productores como para empresa

Cuadro 16. Deudas actuales según fuente sobre el total de los encuestados

Tienen crédito por fuente:	Total		
		Productor	Empresa
Formal (BAC, bancos, cooperativas)	49.4%	50.3%	48.0%
	(3.5%)	(6.2%)	(3.9%)
Comercial (asoc prod, tienda, proveed, almacenes)	16.8%	16.1%	18.0%
	(0.7%)	(1.6%)	(1.2%)
Informal (amigos, gota a gota, empeño)	23.5%	25.2%	20.6%
	(3.0%)	(3.9%)	(2.0%)

Fuente: Econometría

Por tipo de productor, el contar con entidades financieras parecería desincentivar el uso de fuentes comerciales para el caso de productores así como generar un menor uso de fuentes informales. Para las empresas el tipo de presencia por municipio parecería no influir en su acceso a financiamiento por tipo de fuente. El otro rasgo importante es que se confirma que los productores y empresarios rurales también combinan fuentes de financiación según necesidad. Lo que si sorprende frente a encuestas referidas a los hogares es que la fuente más importante son los financiadores formales tanto en productores como en empresas.

Cuadro 17. Deudas actuales según fuente sobre el total de los encuestados

	Productor			Empresa		
	Solo CB	BAC	BAC+otros	Solo CB	BAC	BAC+otros
Formal (BAC, bancos, cooperativas)	49.30%	51.80%	47.10%	47.70%	47.98%	48.00%
	(1.5%)	(0.1%)	(0.13%)	(5.6%)	(5.05%)	(3.9%)
Comercial (Asoc. Prod., tienda, proveed, almacenes)	14.70%	18.70%	9.80%	18.1%	16.6%	18.0%
	(2.7%)	(1.8%)	(3.4%)	(1.5%)	(2.8%)	(1.2%)
Informal (amigos, gota a gota, empeño)	30.2%	24.4%	21.4%	19.5%	25.9%	20.6%
	(14.7%)	(2.8%)	(3.1%)	(1.7%)	(5.7%)	(2.0%)

Fuente: Econometría

Por género se encontró un sesgo significativo puesto que el acceso al crédito formal de las mujeres es menor que el de los hombres.

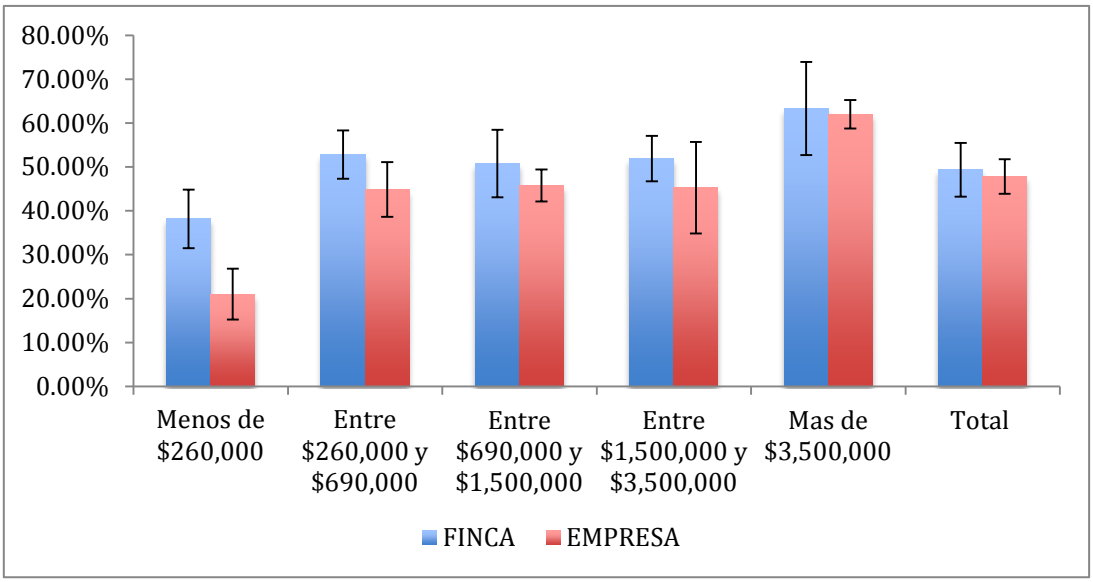
Cuadro 18. Acceso a crédito formal por género

Crédito formal	Hombre	Mujer	Total
Sí	53.20%	43.30%	49.40%
	(3.70%)	(4.10%)	(3.50%)
Total	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Econometría

A medida que aumenta el ingreso de los productores y empresarios, también aumenta el acceso al crédito formal. Los productores rurales tienen mayor acceso al crédito formal que los empresarios especialmente en los ubicados en los quintiles de ingreso por debajo de $3,500,000, como lo muestra la siguiente gráfica.

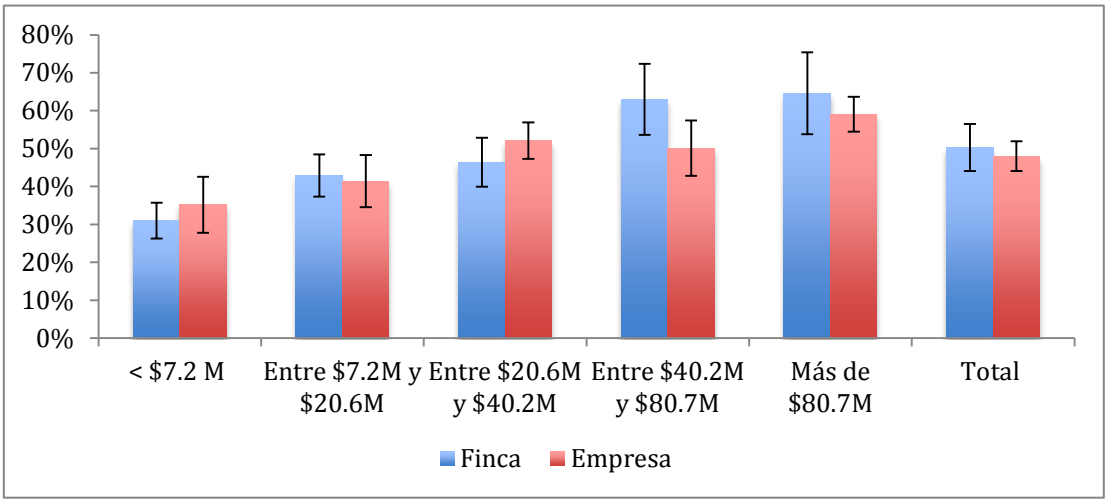
Gráfica 3 : Acceso a crédito formal por quintil de ingresos según tipo de Productor



Fuente: Econometría

Esta misma tendencia se confirma al analizar el acceso a crédito en función del valor de los activos que declaran. Tanto en el caso de productores como de empresas rurales el cuartil inferior de activos reporta mayoritariamente (más del 60%) no tener acceso a crédito formal, mientras que en el cuartil superior más del 60% de los encuestados tiene acceso a crédito formal.

Gráfica 4 : Acceso a crédito formal por cuartil de Activos



Fuente: Econometría

Dentro de las fuentes formales de crédito, la más importante a nivel rural es el Banco Agrario. El 44% de los productores y empresarios rurales que tienen crédito formal, lo tienen con el Banco Agrario, con especial concentración en los productores rurales: el 51.3% tiene crédito con el Banco Agrario mientras que de las empresas solo el 32.7% lo tiene. La preponderancia del Banco Agrario es similar en todos los tipos de municipios rurales, con una marcada diferencia por género pues el 50.4% de los hombres tienen crédito en tanto que solo el 34.4% de las mujeres lo tienen con el Banco Agrario. Esto es consistente con la distribución por género de los productores y empresarios.

Cuadro 19. Créditos con fuentes formales

		Tipo de actividad		Tipo de presencia			Género	
	Total	**Productor**	**Empresa**	**CB**	**BAC**	**BAC + Otro**	**Hombre**	**Mujer**
BAC	44.4%	51.3%	32.7%	42.5%	45.6%	42.4%	50.4%	34.4%
	(3.7%)	(4.2%)	(2.7%)	(4.6%)	(4.6%)	(11.4%)	(3.0%)	(4.8%)
Otros bancos	20.1%	16.9%	25.4%	22.1%	18.2%	24.1%	22.7%	15.8%
	(3.3%)	(3.2%)	(4.2%)	(4.4%)	(5.3%)	(4.1%)	(3.9%)	(2.4%)
Cooperativas	16.1%	11.4%	24.1%	10.0%	17.0%	19.6%	14.3%	19.0%
	(3.6%)	(1.6%)	(7.0%)	(3.9%)	(5.8%)	(1.9%)	(4.3%)	(4.0%)

Fuente: Econometría

El acceso al crédito formal está estrechamente relacionado con la tenencia de cuentas corrientes o de ahorro, puesto que el 82% de los productores y empresarios que tienen alguna cuenta también tienen crédito formal. Los productores tienen una coincidencia más significativa entre cuentas y crédito formal. Sin embargo, de los que no tienen cuenta también se observa una frecuencia alta de crédito: 64.8%. Esto se puede derivar de la práctica común de los bancos de desembolsar el crédito a una cuenta para facilitar su manejo.

Cuadro 20. Tenencia de cuentas y crédito formal

	Productor	**Empresa**	**Total**
Ahorro y crédito	93.79%	87.31%	81.95%
	(3.08%)	(5.96%)	(2.54%)
Total	100.00%	100.0%	100.00%

Fuente: Econometría

La formalidad, medida como llevar cuentas y tener registro mercantil, también juega un papel en el acceso al crédito de fuentes formales, en especial, para el caso de las empresas pues en los productores la formalidad es muy incipiente. El siguiente cuadro muestra cómo el 85.3% de los empresarios que tienen crédito formal llevan cuentas y tienen registro mercantil, en tanto que solo el 35% de los productores lo hace.

Cuadro 21. Acceso a crédito y formalidad de los negocios

	Productores	Empresarios	Total
Negocio formal	35,30%	85,34%	32,52%
	(3,25%)	(2,45%)	(2,06%)
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Econometría

Por tipo de actividad agropecuaria, el acceso al crédito formal es similar aunque los resultados no son muy significativos. Los cultivos permanentes muestran significativamente mayor acceso al crédito formal (82%) que los cultivos transitorios.

Cuadro 22. Acceso a crédito formal por actividad agropecuaria y tipo de cultivo

	Agrícola	Pecuario	Otros	Permanentes	Transitorios
Crédito formal	54.8%	45.1%	20.6%	82,10%	17,90%
	(10.02%)	(6.14%)	(15,6%)	(10,70%)	(10,70%)

Fuente: Econometría

En el caso de las empresas, la mayor frecuencia de crédito formal se encuentra en comercio y alojamiento, posiblemente como reflejo también de la distribución por actividad de los empresarios rurales, aún cuando parece no depender del tipo de actividad.

Cuadro 23. Acceso a crédito formal por actividad empresarial

	Manufactura	Comercio	Alojamiento y comida	Otros servicios
Crédito formal	42.8%	51.6%	48.3%	32,3%
	(28.1%)	(4.5%)	(12.3%)	(11.4%)

Fuente: Econometría

Si bien la frecuencia de las respuestas es baja, se encontró que el rechazo de los créditos formales, tanto para empresarios como para productores rurales, se debió principalmente a la imposibilidad de demostrar la capacidad de pago y a superar la máxima edad permitida por el banco. No se encontraron diferencias por género, ni por tipo de presencia financiera.

Dentro de las fuentes comerciales, las más importantes son las tiendas para los productores rurales y los proveedores para las empresas rurales. No se encontraron diferencias significativas por género ni tipo de presencia financiera. De igual forma, la frecuencia de la financiación en almacenes de maquinaria y electrodomésticos no es significativa.

Cuadro 24. Deudas con fuentes comerciales.

	Total	Productor	Empresa
Asociaciones	3.4%	5.3%	0.3%
	(1.3%)	(1.8%)	(0.3%)
Tiendas	10.3%	14.8%	2.7%
	(1.6%)	(1.9%)	(0.9%)
Proveedores	9.2%	1.9%	21.5%
	(1.2%)	(0.7%)	(1.4%)

Fuente: Econometría

El crédito informal predominante a nivel rural es el de amigos, vecinos y familiares pues de aquellos que acuden a este tipo de deudas, el 30% de los productores y empresarios acuden a amigos y vecinos y muy marginalmente a prestamistas. La frecuencia es significativamente mayor en el caso de los productores rurales y es muy similar por género y tipo de presencia. La frecuencia del uso de prestamistas o casas de empeño no resultó significativa por tipo de presencia financiera ni por género (ver siguiente cuadro).

Cuadro 25. Deudas con fuentes informales

				Tipo de presencia			Género	
	Total	Produc	Empresa	CB	BAC	BAC+ otros	Hombre	Mujer
Prestamista y casa de empeño	4.1%	2.7%	6.6%					
	(0.5%)	(0.5%)	(1.4%)					
Amigos, vecinos, familia	30.0%	33.8%	23.5%	36.4%	28.3%	28.7%	29.9%	30.0%
	(4.0%)	(5.3%)	(2.6%)	(16.8%)	(2.9%)	(3.2%)	(3.0%)	(6.0%)

Fuente: Econometría
La parte sombreada no arrojó diferencias significativas.

La mayoría de productores y empresas rurales acuden a préstamos de amigos o familiares, cuando necesitan dinero. Como segunda opción utilizan el dinero ahorrado y piden prestado a bancos, cooperativas u ONG. La desacumulación de ahorro también resulta importante dentro de estas estrategias, especialmente en el caso de las empresas rurales.

Cuadro 26. Estrategias utilizadas cuando necesitaron dinero

		Tipo de actividad		Tipo de presencia		
	Total	Productor	Empresa	CB	BAC	BAC+otros
Desacumulación de ahorro	12.4%	8.6%	18.7%	12.2%	12.1%	13.5%
	(2.2%)	(2.7%)	(1.6%)	(4.7%)	(3.1%)	(2.6%)
Venta animales	7.6%	9.9%	3.6%	7.7%	6.8%	9.9%
	(1.1%)	(2.0%)	(1.1%)	(0.9%)	(1.6%)	(1.5%)
Gota a gota, o empeño	5.6%	3.9%	8.6%	6.3%	4.2%	9.3%
	(0.6%)	(0.9%)	(0.6%)	(0.5%)	(0.3%)	(2.1%)
Prest amigos familia	58.8%	63.2%	51.4%	59.4%	59.9%	54.7%

	(4.2%)	(6.4%)	(2.6%)	(9.9%)	(6.0%)	(2.8%)
Prest banco, coop, ONG	14.6%	14.1%	15.4%	19.4%	12.0%	17.7%
	(1.0%)	(2.2%)	(1.5%)	(0.8%)	(1.2%)	(2.5%)
Proveed insumos	5.6%	2.6%	10.8%	4.5%	5.6%	6.8%
	(1.0%)	(0.8%)	(1.7%)	(2.2%)	(1.4%)	(1.1%)
Venta producto anticipado	2.5%	3.0%	1.7%	5.5%	1.6%	2.6%
	(1.0%)	(1.7%)	(0.8%)	(4.4%)	(0.4%)	(1.0%)
Buscaron trabajo	4.1%	6.1%	0.8%	2.6%	4.8%	3.3%
	(1.4%)	(2.2%)	(0.4%)	(1.0%)	(2.3%)	(1.8%)

Fuente: Econometría

Para los que no tienen deudas con bancos o cooperativas, la principal razón señalada es que se piden muchos documentos y trámites, no les gusta deberle a nadie y consideran que las tasas de interés son altas. Este resultado contrasta con las razones señaladas para preferir a los bancos o cooperativas para financiar las inversiones (ver más adelante), pues allí el 48% destacó las bajas tasas de interés como la razón para preferirlos. Si bien el nivel de representatividad es bajo, no parece haber diferencias significativas por género o tipo de actividad (ver Cuadro 15 del Anexo 2).

Características del crédito más importante

Se confirma que el crédito más importante con que cuentan en la actualidad principalmente proviene del Banco Agrario especialmente en el caso de los productores rurales. Los bancos y las cooperativas son la siguiente fuente en importancia, pero en este caso esto sucede más para los empresarios rurales que para los productores rurales (ver Cuadro 9 del Anexo 2).

El 87% de los que tienen deudas dijeron pagar a tiempo, con una diferencia significativa en el caso de los que le deben a los prestamistas: el 96.9% dijo pagar a tiempo. De igual forma el pago a tiempo es significativamente mayor en el caso de los proveedores y almacenes de electrodomésticos y los financiadores formales (ver Cuadro 10 del Anexo 2).

Los plazos más frecuentes de fuentes formales son a más de un año. La mayor parte de los que tienen deudas con el Banco Agrario las tienen a más de 1 año. Los préstamos de las fuentes comerciales como las tiendas y proveedores son típicamente de corto plazo, en tanto que los créditos de las asociaciones de productores tienden a ser a más de 1 año. El crédito informal es típicamente a menos de 6 meses (ver Cuadro 10 del Anexo 2).

Los créditos de mayores montos provienen principalmente de fuentes formales en tanto que las fuentes informales y comerciales tienden a otorgar préstamos de menor monto. La mayor parte de los préstamos formales se otorgan por montos superiores a los $4.5 millones, aunque los bancos distintos al Banco Agrario y las cooperativas también otorgan crédito hasta $1.6 millones**.** El Banco Agrario, tiene una preponderancia significativa en los montos por encima de los $8.1 millones frente a los demás bancos y cooperativas, en tanto que su participación en los crédito por debajo de $4.8 millones es

significativamente menor. Las fuentes comerciales se concentran más en los créditos por montos por debajo de los $4.8 millones con frecuencias considerables en los créditos por debajo de $1.6 millones. Los créditos informales son típicamente de bajos montos.

Cuadro 27. Monto de crédito de las principales deudas por fuente

Formales	<$1.6 Mill	$1.6<$4.8 Mill	$4.8<$8.1 Mill	$8.1<$19.4 Mill	Más de 19.4 Mill
BAC	0.4%	13.6%	18.3%	38.9%	28.9%
	(0.4%)	(5.3%)	(2.1%)	(2.6%)	(4.5%)
Otros bancos	10.5%	32.1%	17.6%	15.9%	23.8%
	(3.0%)	(5.1%)	(2.9%)	(4.4%)	(2.7%)
Cooperativas	9.0%	30.1%	13.7%	31.3%	15.9%
	(5.3%)	(9.0%)	(3.0%)	(6.6%)	(5.7%)
Comerciales					
Asociaciones	29.2%	38.7%	0.0%	24.4%	7.7%
	(15.1%)	(11.2%)	0.0%	(22.4%)	(8.1%)
Tiendas	90.7%	1.0%	4.1%	4.2%	0.0%
	(4.9%)	(1.0%)	(4.0%)	(3.6%)	0.0%
Proveedores	46.1%	25.4%	7.6%	10.8%	10.1%
	(11.4%)	(12.9%)	(1.9%)	(6.1%)	(2.9%)
Almacén de electrodomésticos	44.1%	45.8%	0.0%	10.1%	0.0%
	(7.7%)	(7.2%)	0.0%	(9.1%)	0.0%
Informales					
Prestamista y casa de empeño	54.2%	37.2%	0.8%	0.8%	6.9%
	(19.1%)	(16.7%)	(0.9%)	(0.9%)	(6.3%)
Amigos, vecinos, familia	61.0%	21.0%	10.0%	3.0%	5.0%
	(3.3%)	(5.1%)	(3.0%)	(0.6%)	(3.6%)
TOTAL	**24.1%**	**20.3%**	**13.8%**	**23.4%**	**18.4%**
	(3.4%)	**(2.3%)**	**(0.9%)**	**(1.2%)**	**(2.1%)**

Fuente: Econometría

Con respecto al crédito más importante por el monto prestado, el valor promedio recibido por productores y empresarios rurales es de $9 millones sin diferencias significativas por tipo de actividad productiva. Sin embargo, los hombres reportaron créditos más altos que las mujeres y los valores promedio más altos se observaron en los municipios con BAC y con otro banco. En los municipios con CB los valores promedio son los más bajos. Esos indicadores promedio sin embargo reflejan un alto error estándar por lo cual deben ser manejados con cuidado.

Cuadro 28. Monto promedio y condiciones del crédito más importante

	Monto promedio	**Plazo (años)**	**Tasa interés (E.A)**
Tipo de actividad			
Productor	8,442,905	3.27	17.4%
	(840,951)	(0.14)	(1.2%)
Empresa	9,991,402	2.50	30.0%
	(834,810)	(0.13)	(3.2%)

Género			
Hombre	10,800,000	3.31	19.5%
	(873,158)	(0.13)	(1.7%)
Mujer	6,114,659	2.45	26.1%
	(632,410)	(0.14)	(3.1%
Tipo de presencia			
Sólo CB	6,007,431	2.76	16.5%
	(522,695)	0.19	(2.1%)
BAC	10,000,000	3.12	22.8%
	(1,025,479)	0.15	(2.5%)
BAC+otro	8,899,788	2.81	24.4%
	(1,016,238)	0.18	(2.7%)
Total	9,015,483	2.99	22.0%
	(591,001)	0.10	(1.6%)

Fuente: Econometría.

SEGUROS

Al indagar sobre la tenencia de seguros, lo que se encuentra es que solo un 37% de productores y 42% de empresas afirman contar con un seguro. No se observan diferencias significativas en función del tipo de municipio aunque por género los hombres rurales tienen más seguros que las mujeres.

Cuadro 29. Tenencia de seguros

	Total	**Tipo de actividad**		**Tipo de presencia**			**Género**	
		Productor	Empresa	CB	BAC	BAC+otro	Hombre	Mujer
No	60.3%	61.6%	58.2%	56.5%	61.8%	59.7%	57.6%	64.8%
	(4.0%)	(4.4%)	(3.8%)	(3.5%)	(6.0%)	(8.0%	(4.4%)	(4.8%)
Si	38.7%	36.9%	41.7%	40.1%	37.7%	40.2%	41.3%	34.5%
	(4.0%)	(4.5%)	(3.8%)	(2.3%)	(6.0%)	(8.1%)	(4.5%)	(4.9%)
No sabe	1.0%	1.5%	0.1%	3.4%	0.5%	0.1%	1.2%	0.7%
	(0.5%)	(0.8%)	(0.1%)	(3.0%)	(0.1%)	(0.1%)	(0.8%)	(0.2%)
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Econometría

Dentro de los que afirman contar con un seguro, el más común es el exequial, el de salud y de vida o incapacidad permanente. Llama la atención la baja frecuencia que se reporta de los seguros de salud debido, probablemente, a que la cobertura con que realmente cuenta la población colombiana a través del régimen subsidiado de salud que da cobertura a la población del SISBEN de manera gratuita, no se asocia con un seguro por parte de los usuarios. Cualquier desagregación adicional de esta variable tiene errores estándar altos que no permiten afirmar la existencia de diferencias significativas entre grupos. El seguro más frecuente es el exequial, sobretodo en el caso de los productores agropecuarios y llama la atención la baja frecuencia de los seguros agropecuarios aún cuando los resultados son poco significativos.

Cuadro 30. Tenencia de seguros

	Productor	Empresa	Total
Salud	20.40%	20.70%	20.50%
	(8.60%)	(2.10%)	(5.10%)
Vida	18.00%	16.00%	17.20%
	(6.50%)	(3.50%)	(5.10%)
Exequial	50.10%	42.80%	47.20%
	(8.00%)	(8.30%)	(7.50%)
Daños	0.10%	2.30%	1.00%
	(0.10%)	(0.90%)	(0.40%)
Agrícola	1.70%	0.00%	1.00%
	(1.20%)	0.00%	(0.70%)
Accidente	0.00%	1.10%	0.40%
	0.00%	(0.50%)	(0.20%)
SOAT	9.60%	17.10%	12.60%
	(3.40%)	(6.40%)	(3.10%)

Fuente: Econometría

Para los que no tienen seguro, la principal razón es el costo, el desconocimiento y la falta de cobertura física de las aseguradoras. El desconocimiento es significativamente mayor en el caso de los productores frente a las empresas. No hay diferencias significativas en el resto de razones por tipo de desagregación. (Ver Cuadro 16 de Anexo 2)

DINERO MÓVIL

Se encontró un conocimiento moderado de las posibilidades de acceso y uso de servicios financieros a través del celular. Para un 39% de los productores y empresas el celular se puede utilizar para enviar o recibir dinero o hacer pagos; sin diferencias significativas por tipo de informante, ni por tipo de municipio por presencia financiera, ni por género. De éstos, solo un 5.6% afirman haber utilizado el celular para alguna de estas actividades y un 14.7% afirman conocer a alguien que utiliza el celular para estas actividades; siendo 19.2% en empresa y 12% en productor. Del total, solo el 12% afirma confiar en utilizar el celular para enviar, recibir dinero o hacer pagos, sin diferencias significativas por desagregación

Cuadro 31. Uso del celular para enviar, recibir dinero o hacer pagos y confianza en ese medio

	Productor	Empresa	Total
Cree que se puede utilizar el celular para enviar, recibir dinero hacer pagos	37,1%	42,1%	39,0%
	(4,8%)	(4,30%)	(4,0%)
Confiaría en hacer pagos, recibir o enviar dinero por celular	11,8%	12,1%	11,9%
	(1,7%)	(2,5%)	(1,9%)
Del total que cree que se puede:			
Ha realizado pagos, enviar o recibir dinero	5,0%	6,6%	5,6%
	(1,5%)	(2,7%)	(1,9%)
Conoce a alguien que lo hace	12,0%	19,2%	14,7%
	(2,9%)	(3,3%)	(2,6%)

Fuente: Econometría

1.1.3 Mercado potencial

A continuación se describen los resultados relacionados con los planes futuros de inversión y las necesidades potenciales de servicios de ahorro, crédito y aseguramiento.

AHORRO

Con base en la información de montos de ahorro recogidos en la encuesta y la expansión al número de personas por quintil de ingreso, se calculó el mercado potencial para productos de ahorro formal. De acuerdo con estos resultados, en las zonas rurales representadas por los municipios de la muestra habría un total de 74,691[3] empresarios y productores rurales de las características de los incluidos en la muestra con un ahorro promedio entre $1,752,137 y $1,197,480 por productor o empresario.

Esto arroja como resultado un mercado total equivalente a $55,950 millones para productores.

En volumen de mercado, los rangos de ingreso entre $260,000 y $690,000 y de más de $3,500,000 son los más grandes por los promedios de ahorro estimados. Sin embargo, en número de productores los mercado más grandes son los de ingresos por debajo de $690,000.

Cuadro 32. Mercado potencial de ahorro en productores rurales.

Quintiles de ingreso de actividad productiva	Ahorro promedio ($)	Número de productores	Total mercado potencial ($)
Menos_$260.000	420,029	15,245	6,403,377,292
	(154,783)	(2,360)	
Entre $260.000 y $690.000	580,340	11,067	6,422,958,284
	(168,819)	(2,557)	
Entre $690.000 y $1.500.000	2,316,428	7,974	18,473,375,909
	(1,788,446)	(1,353)	
Entre $1.500.000 y 3.500.000	1,623,004	4,753	7,715,421,145
	(508,767)	(1,828)	
Más de $3.500.000	1,840,148	7,682	14,136,758,879
	(769,312)	(2,699)	
Total	1,197,480	46,723	55,950,800,003
	(477,749)		

Fuente: Econometría

En el caso de los empresarios rurales, el mercado potencial total es del orden $49,000 millones con un total de empresarios de 27,968. Al igual que en el caso de los productores, se concentra en los quintiles entre $260,000 y $690,000 y de más de $3,500,000 son los más grandes por los promedios de ahorro estimados y el número de empresarios.

[3] De éstos, 46.723 son productores y 27.968 empresarios.

Cuadro 33. Mercado potencial de ahorro en empresarios rurales

Quintiles de ingreso de actividad productive	Ahorro promedio ($)	Número de empresarios	Total mercado potencial ($)
Menos_$260.000	456,084	2,036	928,979,942
	(280,225)	(245)	
Entre $260.000 y $690.000	808,262	4,357	3,521,794,336
	(313,941)	(429)	
Entre $690.000 y $1.500.000	2,601,514	7,572	19,700,980,574
	(1,258,451)	(1,359)	
Entre $1.500.000 y 3.500.000	1,146,753	6,872	7,881,019,448
	(328,239)	(1,875)	
Más de $3.500.000	1,848,556	7,129	13,178,823,701
	(499,443)	(988)	
Total	1,752,137	27,968	49,004,998,754
	(433,145)		

Fuente: Econometría

TRANSFERENCIAS

Utilizando la misma metodología aplicada en la estimación del mercado potencial de ahorro, se estimó el mercado potencial de transferencias tanto en el caso de productores como de empresarios rurales (ver Cuadro 13 del Anexo 2). En el caso de los empresarios el mercado potencial es casi 5 veces el tamaño del mercado de transferencias para productores debido a que el promedio de transferencias en los empresarios es 4.4 veces el de los productores.

Cuadro 34. Mercado potencial de transferencias

	Productores		Empresarios	
Quintiles de ingreso de actividad productive	**Número**	**Mercado Potencial $**	**Número**	**Mercado Potencial $**
Menos_$260.000	15,245	1,187,198,698	2,036	65,263,514
	(2,360)		(245)	
Entre $260.000 y $690.000	11,067	1,025,413,174	4,357	1,124,501,497
	(2,557)		(429)	
Entre $690.000 y $1.500.000	7,974	1,730,416,79	7,572	2,053,277,688
	(1,353)		(1,359)	
Entre $1.500.000 y 3.500.000	4,753	1,473,083,723	6,872	4,119,427,859
	(1,828)		(1,875)	
Más de $3.500.000	7,682	3,087,435,201	7,129	15,154,172,223
	(2,699)		(988)	
Total	46,723	8,503,547,608	27,968	22,516,079,259

Fuente: Econometría

CRÉDITO POTENCIAL

Inversiones futuras

Al indagar por las inversiones futuras, se encuentra que un 63% de los productores y 47% de empresas afirman tener planeado hacer alguna inversión en la actividad productiva en los próximos dos años. Por género, los hombres son los que tienen planeadas un mayor monto de inversiones.

Cuadro 35. Tiene planeada una inversión en los próximos dos años

Tipo de actividad		Género		Total
Productor	Empresa	Hombre	Mujer	
63%	47%	62%	49%	57%
(3.7%)	(7.7%)	(1.9%)	(7.7%)	(3.8%)

Fuente: Econometría

Los planes de inversión se concentran principalmente en la realización de mejoras tanto en productores como en empresarios, y en la compra de animales en el caso de los productores agropecuarios. En el caso de los productores, la inversión se concentraría en realizar mejoras a su producción, y en las empresas en comprar mercancías, materia primas y terrenos (ver Cuadro 17 de Anexo 2).

Estas inversiones tendrían un valor estimado por los productores y empresarios de menos de $3 millones en el 26% de los casos, con la mayor proporción concentrada entre $3 millones y $10 millones. Estos montos resultan ser muy inferiores a los de los crédito de quienes reportan tener actualmente uno, reflejando un posible descalce entre la oferta que es rentable para las instituciones financieras y las necesidades de los productores.

Cuadro 36. Monto de la inversión planeada por quintiles

	Tipo de actividad		Género		Total
	Productor	Empresa	Hombre	Mujer	
Menos $3 Millones	30.70%	16.40%	26.10%	26.60%	26.20%
	(1.90%)	(2.40%)	(1.30%)	(3.30%)	(1.40%)
Entre $3 y $6 Millones	21.70%	26.80%	20.60%	28.80%	23.30%
	(3.00%)	(2.70%)	(2.70%)	(2.60%)	(1.60%)
Entre $6 y $10 Millones	23.60%	16.60%	23.10%	18.10%	21.40%
	(3.40%)	(2.20%)	(3.40%)	(2.70%)	(2.70%)
Entre $10 y $20 Millones	15.90%	19.20%	17.70%	15.50%	17.00%
	(1.30%)	(2.60%)	(2.00%)	(3.30%)	(1.20%)
Más de $20 Millones	8.00%	21.00%	12.60%	11.00%	12.00%
	(2.80%)	(2.20%)	(2.70%)	(2.60%)	(2.20%)
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Econometría

De acuerdo con los resultados, la mayor parte de los productores y empresarios rurales preferirían financiar estas inversiones con crédito de bancos o cooperativas, confirmando la preferencia del crédito formal para mayores montos y plazos. El

92.6% de los productores y empresarios prefieren esta fuente de financiación sin diferencias significativas por tipo de actividad (ver Cuadro 18 del Anexo 2). Las principales razones para preferir a los bancos y cooperativas como fuentes de financiación para las inversiones son las bajas tasas de interés y la facilidad y el ajuste de los pagos al flujo de caja, lo cual coincide con las razones para preferir el crédito bancario y de cooperativas.

Si tomara un crédito para financiar las inversiones planeadas, éste sería en promedio de $12.7 millones. Por plazos, el mayor mercado estaría entre 2 y 10 años tanto por el crédito promedio por quintil de plazo como por el número de productores en esos quintiles.

Cuadro 37. Mercado potencial de crédito para financiar inversiones agropecuarias

Quintiles de plazo crédito	Crédito promedio $	Número de productores	Mercado potencial $
Menos de 1 año	3,807,064	5,650	21,511,249,169
	(539,422)	(1,411)	
Entre 1 y 2 años	5,508,802	7,725	42,559,409,913
	(556,626)	(960)	
Entre 2 y 5 años	12,852,293	19,759	253,937,774,572
	(950,181)	(2,862)	
Entre 5 y 10 años	20,731,034	9,944	206,149,403,687
	(3,106,602)	(1,702)	
Más de 10 años	48,171,398	744	35,839,520,201
	(7,314,952)	(271)	
Total	12,760,497	43,823	559,215,011,257
	(862,953)		

Fuente: Econometría.

Como se mencionó anteriormente, este crédito lo pedirían principalmente con bancos o cooperativas; para tener un dato relativo, el mercado potencial equivaldría a un 8% de los desembolsos otorgados por los intermediarios con recursos de Finagro en el 2013.

ASEGURAMIENTO

El 54.4% de los productores y empresarios rurales se ha visto afectado por un evento adverso. Especialmente los productores rurales tuvieron algún choque adverso en los últimos 3 años (72.7%), en tanto que solo el 23.9% de las empresas rurales se vio afectada por algún choque, siendo Atlántica la región en donde más proporción se presenta y Pacífica donde menos.

Cuadro 38. Población rural afectada por algún choque adverso

	Presencia					Género	
Total	**Productor**	**Empresa**	**Solo CB**	**BAC**	**BAC + otro**	**Hombre**	**Mujer**
54.4%	72.7%	23.9%	58.4%	51.3%	60.2%	59.7%	45.9%
(4.8%)	(5.4%)	(3.5%)	(8.8%)	(7.1%)	(7.8%)	(5.0%)	(5.0%)

Fuente: Econometría.

Dentro de los que han tenido emergencias en los últimos tres años, las emergencias más frecuentes son la muerte de animales (para productores), desastres naturales, cambios de precio y problemas de salud.

Los eventos adversos que mayor impacto económico han tenido para los productores rurales son los incendios, deslizamientos e inundaciones, la muerte de los animales y los cambios en los precios. Las empresas rurales se han visto más afectadas por los problemas de salud y el incumplimiento de los contratos. Por género, el impacto refleja la distribución por género de los productores rurales.

Cuadro 39. Choques que han ocasionado pérdidas fuertes en los últimos 3 años

				Género	
	Total	**Productor**	**Empresa**	**Hombre**	**Mujer**
Incendio, inundación, deslizamientos	22.1%	23.6%	14.8%	20.4%	25.9%
	(4.5%)	(5.3%)	(3.1%)	(3.7%)	(7.3%)
Grupos armados	2.3%	1.4%	7.1%	1.2%	4.7%
	(0.9%)	(1.0%)	(1.8%)	(0.7%)	(1.6%)
Cambio precio	20.9%	23.6%	7.2%	19.8%	23.4%
	(6.8%)	(7.7%)	(2.4%)	(8.0%)	(5.1%)
Contrato incumplido	4.8%	1.7%	20.4%	3.1%	8.3%
	(0.6%)	(1.1%)	(3.5%)	(0.6%)	(2.3%)
Daños equipo	2.9%	1.2%	11.5%	3.5%	1.6%
	(1.1%)	(0.4%)	(4.6%)	(1.2%)	(1.2%)
Problema salud	11.4%	7.9%	28.9%	9.2%	15.9%
	(2.9%)	(2.6%)	(3.4%)	(2.3%)	(4.5%)
Muerte familiar	3.3%	2.0%	10.3%	2.7%	4.6%
	(0.7%)	(0.4%)	(3.5%)	(0.7%)	(2.0%)
Muerte animales	32.2%	38.5%	0.0%	40.0%	15.6%
	(6.6%)	(7.9%)	0.0%	(8.9%)	(3.2%)
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Econometría

En concordancia con el anterior resultado, dentro de estos choques, los que han ocasionado mayores pérdidas son los incendios, deslizamientos e inundaciones sobretodo para los productores rurales, junto con el cambio en los precios y la muerte de los animales (ver Cuadro 20 y 21 del Anexo 2).

Un 79% afirma haberse demorado en superar el choque más fuerte entre 6 meses y un año. Este término varía por género, dado que las mujeres son más rápidas en superar la emergencia, al igual que aquellos en municipios con alta presencia financiera.

Cuadro 40. Tiempo que se demoró en superar el choque más importante

	Género		Tipo de presencia			Total
	Hombre	Mujer	CB	BAC	BAC+otro	
6 meses o menos	16.80%	29.70%	27.40%	14.00%	32.80%	21.00%
	(2.30%)	(5.30%)	(6.70%)	(1.70%)	(2.20%)	(2.90%)
6ms <1 año	83.20%	70.30%	72.60%	86.00%	67.20%	79.00%
	(2.30%)	(5.30%)	(6.70%)	(1.70%)	(2.20%)	(2.90%)

Fuente: Econometría

Ante la principal emergencia, lo que más se utilizó como medida de mitigación fueron los préstamos, principalmente de amigos y familiares, bancos y la venta de activos. Por tipo de emergencia, aunque con errores estándar altos, se podría ver una tendencia hacia un mayor uso de préstamos bancarios en el caso de emergencias relacionadas con cambios de precios y daños en equipos; frente a otras medidas como la venta de activos que es más común en situaciones relacionadas con seguridad e incumplimiento de contratos (ver Cuadro 22 del Anexo 2). Estas medidas de mitigación no siempre permiten recuperar completamente la situación económica antes del choque lo cual indica un espacio claro para el desarrollo de productos de seguros que permitan el restablecimiento de la condición económica sin profundizar el deterioro.

Cuadro 41. Principal mecanismo para sobrellevar la emergencia

	Total	Productor	Empresa
Desacumulación de ahorro	12.4%	8.6%	18.7%
	(2.2%)	(2.7%)	(1.6%)
Venta animales	7.6%	9.9%	3.6%
	(1.1%)	(2.0%)	(1.1%)
Gota a gota, o empeño	5.6%	3.9%	8.6%
	(0.6%)	(0.9%)	(0.6%)
Prest amigos familia	58.8%	63.2%	51.4%
	(4.2%)	(6.4%)	(2.6%)
Prest banco,coop,ONG	14.6%	14.1%	15.4%
	(1.0%)	(2.2%)	(1.5%)
Proveed insumos	5.6%	2.6%	10.8%
	(1.0%)	(0.8%)	(1.7%)
Venta prod anticipado	2.5%	3.0%	1.7%
	(1.0%)	(1.7%)	(0.8%)
Buscaron trabajo	4.1%	6.1%	0.8%
	(1.4%)	(2.2%)	(0.4%)

Fuente: Econometría.

Desde el punto de vista de los productores y empresarios rurales, consideran que el seguro más importante es el de salud, seguido por vida y en tercer lugar los seguros que protejan la producción en especial de los productores rurales (ver Cuadro 24 del Anexo 2).

2 Hogares

Como se menciona en la introducción, la información sobre acceso y uso de servicios financieros para los hogares proviene de fuentes secundarias, como complemento de la información recogida por la encuesta a empresarios rurales y productores campesinos. En ese sentido, esta sección recoge los principales resultados de acceso y uso de servicios financieros de los hogares rurales en Colombia, a partir de información de Asobacaria (2013) y encuestas de hogares como la Encuesta Longitudinal de Colombia (ELCA) del CEDE (2013), la Evaluación de impacto de Banca de las Oportunidades (2011) y la Encuesta de Crédito Informal (2007), entre otras.

2.1 El acceso ha mejorado a raíz de una mejor cobertura:

El aumento en la cobertura financiera en los últimos 8 años llevó a un mayor acceso a los servicios financieros, logrando una cobertura financiera prácticamente en todos los municipios, a pesar de lo cual a nivel rural se sigue señalando la falta de un banco cerca como una de las razones para no ahorrar en el sistema financiero formal[4]. De los 1,102 municipios del país, 1,099 (99.7%) tienen presencia de al menos un punto de contacto de una entidad financiera, aspecto que aumenta la probabilidad de utilización de servicios financieros formales como resaltan la Encuesta de Crédito Informal[5] (2007) y la Evaluación de Impacto de Banca de las Oportunidades[6] (2011). Pero, mientras el indicador de puntos de contacto por cada 10,000 adultos en el sector urbano es de 22.5, en el sector rural es de 9.7 y los puntos de contacto por cada 1,000 km2 para el sector urbano es de 555.1 y para el sector rural de 12.2. En las zonas rurales el 50% de las sucursales son del Banco Agrario. Esto apunta a que a nivel rural aún es necesario profundizar la cobertura del sistema financiero más allá de los canales livianos promovidos dentro de la estrategia de inclusión financiera.

2.2 Ahorro

De acuerdo con información de Asobancaria, a Diciembre de 2013, 22,5 millones de adultos (71,5% de los adultos colombianos) tenían al menos un producto financiero. De 2010 a 2013, el número de adultos con acceso a servicios financieros aumentó en 4 millones, pasando de 62% al 71.5%. siendo la cuenta de ahorros el producto al que más

---

[4] Ver Cuadro 24 del Anexo 3 para los indicadores de cobertura del sistema financiero colombiano

[5] Encuesta de Crédito Informal – USAID (2007): Muestra aleatoria de 1,200 encuestas en ocho municipios urbanos y ocho municipios rurales del país (600 encuestas de hogares y 600 a microempresas), junto con 10 entrevistas semi-estructuradas. Información estadísticamente representativa a nivel nacional de la población de bajos ingresos (hogares y microempresas en estratos 1, 2 y 3), en municipios urbanos y rurales con y sin presencia financiera, para ilustrar la situación de los servicios financieros utilizados por estas personas.

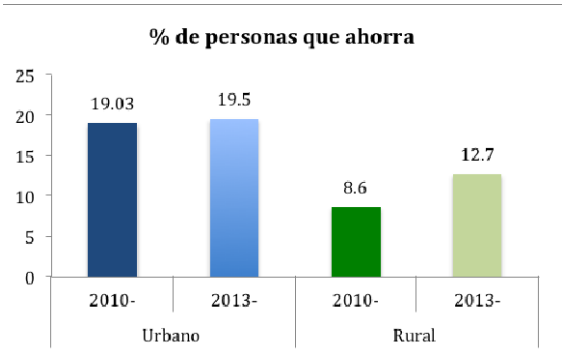
[6] Evaluación de Impacto de Banca de las Oportunidades: Encuesta a jefes de hogar (1700) y microempresarios (1500), en municipios de menos de 50,000 habitantes, en algunos de los cuales se había abierto un punto de contacto con subsidios de Banca de las Oportunidades, y otros no. Línea base 2009 y seguimiento en 2010

personas tienen acceso (20,7 millones de adultos).

Aunque más hogares ahorran, el uso activo de productos formales de ahorro sigue siendo el principal reto. Según información de la oferta, en el sistema financiero hay 51,2 millones de cuentas de ahorro de las cuales el 49% están activas. En principio, hay más de una cuenta por adulto, con 16,226 cuentas por cada 10,000 adultos, pero sólo 7,968 cuentas activas por cada 10,00 adultos. Si bien el 65% de los adultos tienen una cuenta de ahorro, solo el 45% de los adultos (14.1 millones) tiene una cuenta de ahorros activa.

En las zonas rurales hay menos acceso a cuentas de ahorro. El 22% de las cuentas está en zonas rurales y mientras el indicador de cuentas de ahorro por cada 10,000 habitantes a nivel urbano es de 17,626 en zonas rurales es de 9,299. Información de la demanda muestra una tendencia similar. Aunque el porcentaje de personas que ahorra en zonas rurales aumenta en mayor proporción de 2010 a 2013, sigue habiendo menos ahorradores rurales que urbanos.

Gráfica 5 Porcentaje de personas que ahorra urbano vs. rural

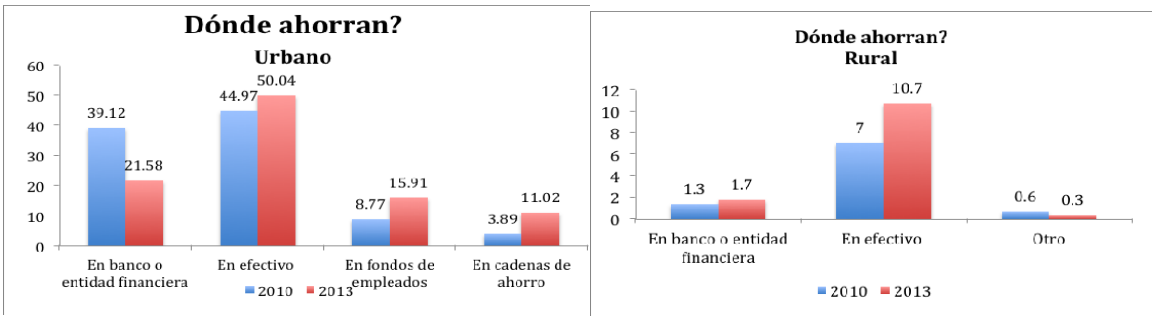


Fuente: ELCA

Más personas ahorran pero prefieren mecanismos informales. El número de hogares que reporta haber ahorrado aumentó en los últimos años pero, así mismo, la proporción que ahorra en efectivo aumentó a 50% frente a un 44% en el 2010 en zonas urbanas, mientras que el porcentaje que ahorra en entidades financieras disminuyó. En los hogares rurales, aunque si aumentó el ahorro en entidades financieras, aumentó en mayor proporción el ahorro en efectivo[7].

[7] Encuesta Longitudinal de Colombia de la Universidad de los Andes (ELCA 2013)

Gráfica 6: Dónde ahorran los hogares urbanos y rurales



Fuente: ELCA

La forma como la situación ha ido mejorando se corrobora al analizar otras fuentes. Los resultados de la Evaluación de Impacto de BdO en términos de acceso al ahorro reflejan cómo para 2007 solo el 10% de los hogares rurales contaba con acceso a una cuenta de ahorros y en los municipios donde no había presencia, tan solo un 4% tenía acceso, indicador que subió a 14% y 16% respectivamente en 2010, confirmando el hecho de que una mejor cobertura si mejora el acceso.

La mayoría de los encuestados manifiesta que prefiere ahorrar en un banco, pero persisten las razones para no ahorrar en el sistema financiero, a pesar que en términos generales se han disminuido las dificultades Si bien la proporción de ahorradores que señaló la restricción de la lejanía en el 2013 es sustancialmente menor a la del 2010, (3.5% frente a un 13.2% en el 2010) consecuente con los avances en ampliación de cobertura antes mencionados, llama la atención la persistencia de esta restricción a nivel rural y en algunos casos a nivel urbano. A pesar del esfuerzo tanto del sector público como privado en reducir el peso de la regulación y diseñar productos financieros de menor costo, las elevadas comisiones y cuotas de manejo siguen siendo la principal razón para no utilizar servicios formales lo cual indica que la población podría no saber que existen productos financieros de bajo costo. Según ELCA, el 20.12% de los ahorradores urbanos y el 11.13% de los ahorradores rurales, señalaron ésta como la principal razón para no hacer uso del ahorro formal. A esto se agrega la baja rentabilidad de los productos de ahorro ofrecidos por el sistema financiero formal y la falta de confianza en las entidades financieras, factor de autoexclusión que se ha identificado en la mayor parte de los estudios de acceso a servicios financieros (Ver Gráfica 1 del Anexo 3).

Entre las principales motivaciones para ahorrar se encuentra enfrentar gastos futuros, ahorrar para la vejez y tener en mente un negocio[8]. Mientras en el corto plazo los primordiales objetivos de ahorrar son cubrir necesidades o emergencias del hogar y hacer frente a choques imprevistos[9], gastos urgentes asociados con la educación de los hijos o eventuales necesidades que surgen en el hogar, en un plazo más amplio (mediano o largo)

---

[8] De acuerdo con información de levantamiento de línea base de la promoción de la cultura del ahorra para las beneficiarias de Familias en Acción,

[9] Por emergencias de salud o desempleo

los objetivos más mencionados para ahorrar son la educación de los hijos[10], la compra de vivienda o terreno, el sostenimiento durante la vejez o la posibilidad de montar un negocio. Como ejemplo, la proporción de madres beneficiarias del subsidio de Familias en Acción que tienen un ahorro transaccional o para el corto plazo es de 61.78% y en promedio tienen guardado $40,181, mientras que 39.19% tienen un ahorro a mediano y largo plazo.

El objetivo del ahorro determina de manera importante las formas de ahorro y los canales que usan. Los testimonios de las madres beneficiarias de Familias en Acción sugieren que hay una racionalidad financiera detrás de la escogencia del mecanismo de ahorro. Dadas las condiciones del hogar y las motivaciones particulares para ahorrar, las familias hacen balances entre seguridad y confianza, liquidez y costos de transacción[11], rentabilidad del ahorro frente a los costos asociados, acceso a otros servicios financieros asociados al ahorro y calidad de la atención de las entidades. Se infiere que perciben los vehículos formales de ahorro[12] como mecanismos de menor liquidez y elevados costos asociados al retiro de los recursos, y a los canales informales (especialmente ahorro en el hogar) como mecanismos de mayor liquidez y menores costos asociados al retiro de los recursos. Dado que los montos de los retiros para atender necesidades o imprevistos son generalmente pequeños, los costos de transporte y los costos asociados al retiro en bancos y entidades financieras son relativamente altos, haciéndolos menos atractivos frente a la alternativa de guardarlo en la casa. De este modo, los hogares en vez de sustituir ahorro formal por informal, tienden a combinar ambos mecanismos de ahorro: para el ahorro de corto plazo, donde se valora especialmente la liquidez, prefieren mecanismos informales mientras que para el ahorro de mediano y largo plazo son preferibles los mecanismos formales, valorando sobre todo la seguridad.

2.3 Crédito

El acceso a crédito ha aumentado tanto en las zonas rurales como urbanas. De acuerdo con información de Asobancaria, 14.5 millones de adultos colombianos (45%) tenían algún crédito con entidades formales en diciembre de 2013 frente a 11 millones en el 2010. Lo anterior se confirma a nivel de hogares con información de la demanda, donde se observa un incremento considerable a nivel urbano y rural en el porcentaje de hogares con crédito y con crédito formal.

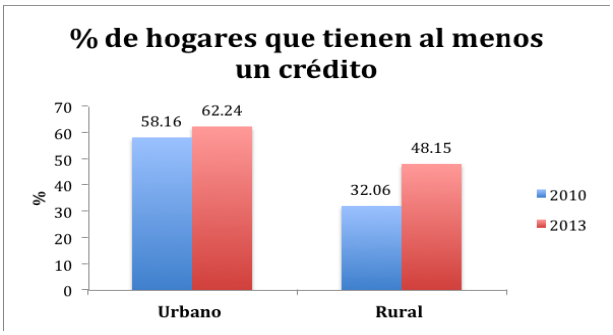
---

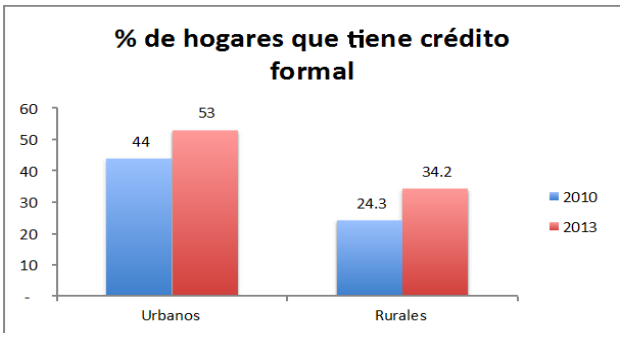
[10] De la encuesta también se infiere que 23% de los hogares utiliza ahorros para pagar la matrícula, útiles y uniformes, 16% para pagar gastos de celebraciones y 6.3% para enfrentar emergencias.

[11] Por costos de transacción se entiende el costo en tiempo como en dinero que significa hacer la transacción (tiempo y costos de transporte para llegar a la entidad financiera, tiempos de espera, etc.)

[12] Bancos y cooperativas

Gráfica 7: Porcentaje de hogares que tienen al menos un crédito y un crédito formal





Fuente: ELCA

La mayoría de los hogares usan una diversidad de instrumentos formales e informales. Por ejemplo, el estudio de Crédito Informal (2007) indica que la mayor parte de los hogares (98%) de los estratos 1, 2 y 3 ha tenido crédito alguna vez, especialmente crédito informal[13]. Adicionalmente, el 69% de los hogares alguna vez ha tenido crédito formal e informal, indicando que el uso del crédito informal no necesariamente es por la falta de acceso a las fuentes formales, sino posiblemente porque los productos formales no son adecuados. (Ver Cuadro 25 del Anexo 3).

Los hogares usan el crédito formal para financiar actividades productivas y las inversiones que requieren montos y plazos mayores tanto a nivel rural como urbano[14]. Según la ECLA las actividades de largo plazo se financian con entidades formales (cooperativas y bancos) mientras que actividades de corto plazo (gastos del hogar) se financian con informales (amigos y prestamistas)[15], confirmando lo que ya había mostrado la Encuesta de Crédito Informal (2007) donde se observaba que para montos mayores de crédito (más de $5 millones) se usan entidades formales, mientras que para los créditos de pequeña cuantía (menos de $1 millón) acuden con más frecuencia a fuentes informales como los amigos y familiares.

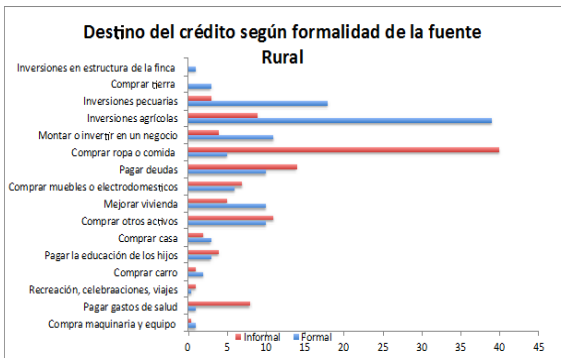
---

[13] Crédito informal: Crédito con prestamistas (gota a gota), amigos, vecinos o familiares y casas de empeño.
Crédito formal comercial: Crédito con establecimientos de comercio, tendero, proveedor y empresa en donde algún miembro del hogar trabaja
Crédito formal financiero: Crédito con bancos, cajas de compensación, fundaciones y cooperativas.

[14] ECLA.

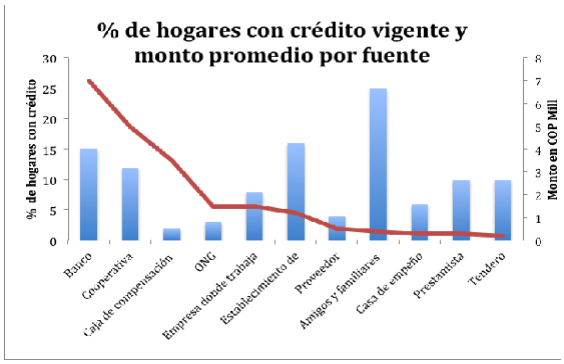
[15] La dependencia de servicios informales se incrementa a medida que se desciende en estrato socio económico, en tanto que la probabilidad de acceder a un crédito formal es mayor a medida que aumenta el estrato socioeconómico. Como se evidencia con información de ELCA y de la Encuesta de Crédito Informal la proporción de hogares en el cuartil 4 que han tenido crédito formal financiero es más del doble que la proporción en el cuartil 1.

Gráfica 8:Destino del crédito según formalidad de la fuente a nivel rural



Fuente: ELCA

Gráfica 9: Porcentaje hogares con crédito vigente y monto promedio por fuente



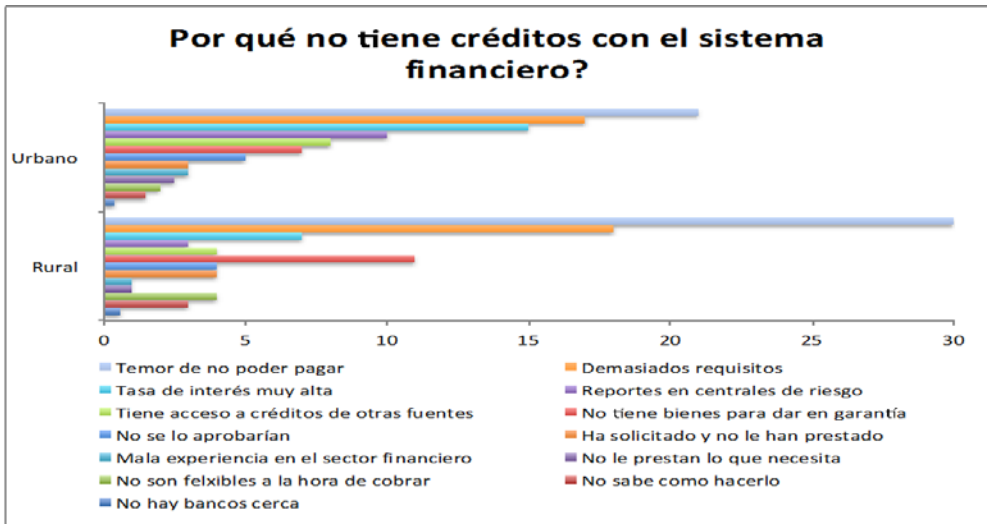
Fuente: Encuesta de Crédito Informal

Si bien el crédito bancario es percibido como menos costoso, la oportunidad es el criterio más importante para los hogares y microempresarios. Cuando se requieren recursos para atender una emergencia, una mayor proporción de hogares y microempresas acuden a crédito de amigos, familiares o vecinos, como primera opción, a pesar de ser estas las fuentes más costosas[16]. Por ejemplo, al indagar sobre que razones tienen los hogares para preferir una fuente de crédito en comparación con otra, las personas identifican que prefieren los bancos o establecimientos de créditos por ser menos costosos y ofrecer mayores plazos a pesar de ser demorados en desembolsar, mientras que por facilidad prefieren amigos, familiares o proveedores, y por oportunidad los prestamistas, casa de empeño a pesar de ser costosos o la empresa donde trabajan.

Si bien el acceso a crédito ha aumentado, la demanda continúa percibiendo algunas dificultades para acceder a fuentes de financiamiento formal, tanto a nivel urbano como rural. Entre las razones para no tener crédito con el sector formal se resalta el temor de no poder pagar, especialmente a nivel rural, demasiados requisitos, altas tasas de interés y falta de garantía también a nivel rural.

[16] Econometría, 2007.

Gráfica 10: Razones para no tener crédito con el sistema financiero



Fuente: ELCA

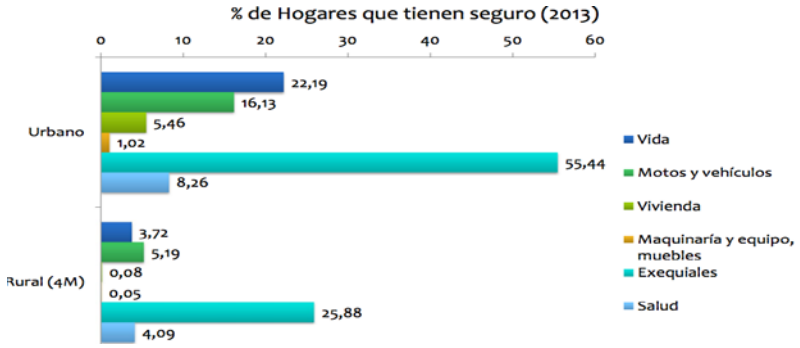
2.4 Seguros

Aunque se cuenta con mucha menos información, se evidencia una demanda insatisfecha por productos de *seguros* adecuados en la población de bajos ingresos, con un relativo acceso a nivel urbano para seguros exequiales que también es el producto al cual acceden en mayor proporción los hogares rurales.

Entre 2012 y 2013 el número de riesgos asegurados vigente pasó de 26 millones de riesgos a 21 millones, correspondiente a una reducción del 18.5%, jalonado principalmente por la caída de 23.4% de riesgos asegurados vigentes en zonas urbanas, mientras que los riesgos asegurados en zonas rurales aumentaron en el 63% (aunque aún representan menos del 9% del total nacional)[17]. ELCA confirma la prevalencia de los seguros exequiales sobretodo a nivel urbano (55.4% de los hogares), aunque a nivel rural también es el seguro más frecuente (25.9% de los hogares). La penetración de los demás productos de seguros (vida y activos) es baja en las zonas rurales (3.2% en vida, 5.9% para motos y vehículos y 4.1% para salud) debido no solo a la falta de productos adecuados sino a la falta de canales de distribución que permitan una capilaridad suficiente para la venta, atención de reclamaciones y pago de siniestros.

[17] Reporte de Inclusión Financiera 2013

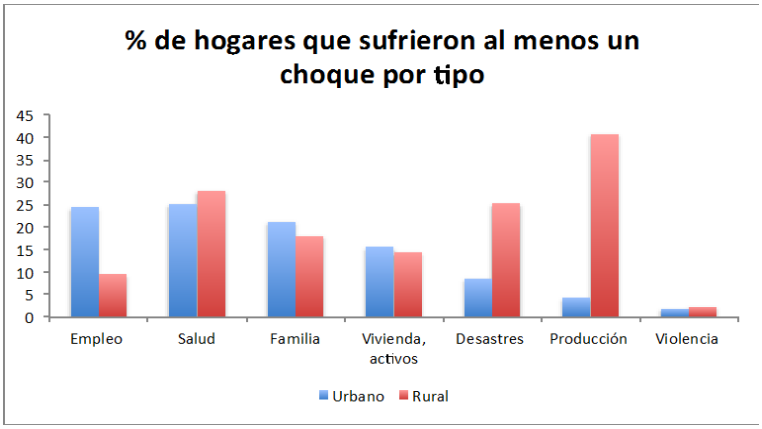
Gráfica 11: Porcentaje de hogares con seguros por tipo de seguro a nivel urbano y rural



Fuente: ELCA

A nivel rural, además de observarse una mayor propensión a sufrir calamidades de algún tipo que en las zonas urbanas, los principales choques observados por la ECLA en los últimos 3 años fueron los relacionados con la producción, la salud, y los desastres naturales, siendo los de mayor impacto los primeros dos.

Gráfica 12: Hogares que han tenido emergencias



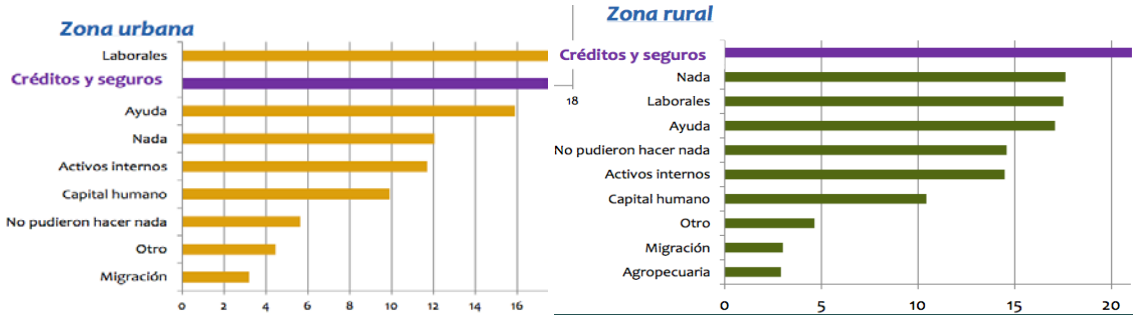
Fuente: ELCA

A falta de seguros o instrumentos adecuados, la mayoría de hogares termina endeudándose o desahorrando cuando afrontan algún choque o emergencia. La población de bajos ingresos utiliza el ahorro informal como instrumento preventivo para el cubrimiento de riesgos, lo mismo que para pagar deudas y realizar inversiones productivas [18]. La desacumulación de ahorros en efectivo como en activos de fácil realización (ahorro líquido y no líquido) es la principal fuente de recursos para enfrentar las emergencias: 40% de los hogares y microempresas utilizan ahorros líquidos y entre 10% y 15% de microempresas y hogares utilizan ahorros no líquidos. También acuden a las fuentes de crédito disponibles como son los préstamos de amigos, vecinos o familiares, que son la segunda fuente de

[18] Resultados de la Encuesta de Crédito Informal

financiación más utilizada ante una emergencia, y finalmente a los agiotistas y casas de empeño. En los resultados de ELCA se observa un comportamiento similar. Como estrategia para compensar estos choques los hogares rurales acudieron a créditos (formales e informales) y seguros. Preocupa que la segunda reacción en frecuencia a nivel rural es hacer "nada".

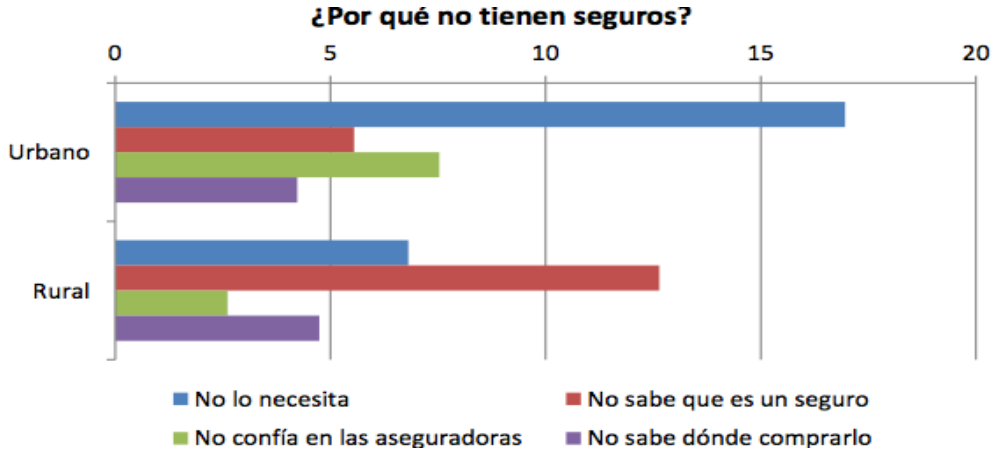
Gráfica 13: Qué hicieron los hogares ante la última emergencia



Fuente: ELCA

Como se observa en la siguiente gráfica, aún hay mucho desconocimiento sobre los seguros, especialmente a nivel rural donde la razón más citada para no tener un seguro es porque no saben que es un seguro.

Gráfica 14: Razones para no tener seguros



Fuente: ELCA

El estudio de demanda realizado en beneficiarios de Familias en Acción[19] indica que existe una demanda por seguros, siempre y cuando sea un producto con características específicas que reduzcan la incertidumbre frente al pago de siniestros. Los beneficiarios de Familias en Acción perciben los riesgos tanto de la vida, la salud y sus propiedades (enseres, vivienda, negocio) e identifican opiniones relevantes de la demanda potencial acerca de los productos disponibles, pues consideraron que eran tramposos y confusos, e inflexibles en la forma de pago.

[19] Econometría, 2008.

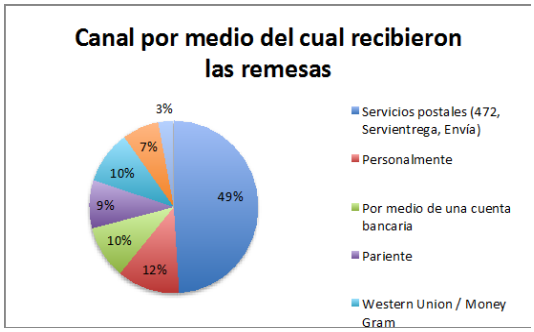
2.5 Giros, transferencias y pagos

En materia de *giros y remesas* existe poca información sobre las necesidades de la demanda. La encuesta de Econometría (2007) encontró que a pesar de que se sabía que las transferencias o giros a través del sector financiero formal eran más seguras, los costos impedían su utilización por parte del población de bajos ingresos. Actualmente, el crecimiento de las empresas de giros en los últimos 5 años puede haber cambiado el panorama pues su penetración en las zonas rurales ha aumentado considerablemente, por lo cual son ellas las que proveen mayoritariamente este servicio.

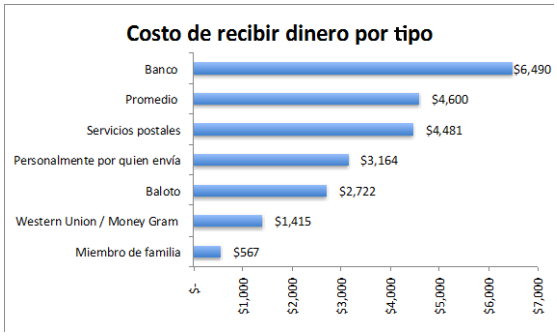
De acuerdo con el estudio de demanda para dinero móvil en Colombia realizado por IFC (2012), 42% de los entrevistados envió dinero y 36% recibió en los últimos dos años, principalmente a nivel doméstico (7% recibió remesas internacionales) y el monto promedio de dinero enviado es USD 220 y recibido de USD 200.

En promedio, les tomó 3.5 horas enviar el dinero, tiempo que incluye el transporte, las filas, etc y el costo en promedio fue de USD 2.5. Con respecto a los canales utilizados principalmente utilizan compañías de correo o la llevan personalmente, comportamiento similar al de los envíos. Aunque pocos de los que enviaron o recibieron dinero manifestaron haber tenido problemas, 11% de los 13% que manifestaron haber tenido problemas mencionan que los costos son muy elevados.

Gráfica 15: Canal utilizado para recibir remesas



Gráfica 16: Costo de recibir dinero por canal



Fuente: Demand study for transfomartional MFS, IFC

En los pagos predomina el efectivo. Casi todos los encuestados pagan alguna cuenta o servicio, siendo los más comunes el transporte, minutos de celular y los servicios públicos, principalmente en efectivo independientemente de las diferencias en los montos que van desde USD 3 o USD 4 para transporte y minutos de celular, hasta USD 50 para las facturas de servicios públicos (ver Gráfica 3 del Anexo 3).

3 Oferta de servicios financieros en el sector rural y agropecuario.

La visión actual sobre los principales riesgos que identifican los oferentes de crédito a nivel nacional y local en el otorgamiento de financiamiento al sector rural y agropecuario y las prácticas de evaluación y mitigación que está utilizando, se recogen en la presente sección, un detalle de los entrevistados se presenta en el Anexo 5.

Esta sección está basada en información primaria recogida directamente de los principales oferentes de crédito a nivel rural.

3.1 Focalización y mercado objetivo

A nivel nacional y local, las instituciones financieras sostienen que atienden todos los sectores y todos los segmentos de clientes en el sector rural y agropecuario. Si bien en general no hay restricciones por tamaño de los clientes, ni por el sector en el que desempeñan su actividad, el acceso a crédito se limita en el caso de los sectores con los cuales una entidad financiera haya tenido malas experiencias, ya sea por recurrencia en el deterioro de la cartera e imposibilidad de pago, o en el caso en que la información esta siendo de alerta o negativa ya sea por variación excesiva en los precios, menor acceso a mercados, sobreoferta y efectos exógenos (ej. climáticos, y plagas), es decir todos los que pongan en riesgo la capacidad de pago del deudor, todos los cuales reconocen se presentan para el caso de proyectos relacionados con el sector agropecuario. Los hogares rurales son el segmento que menor financiamiento recibe.

Los sectores que mayor acceso tienen son aquellos que representan un menor riesgo y se identifican como aquellos que están más organizados, cuentan con mejor información, garantía de precio y un mercado asegurado. Se mencionó en la mayoría de instituciones una mayor participación dentro de la cartera en cultivos como café, palma africana y ganadería de leche. Otros como caña de azúcar, avicultura, bovinos y arroz también son sectores a los que se han destinado mayores recursos, siendo la mayoría de estos los caracterizados por productores de mediano y gran tamaño.

Sólo acceden a financiamiento los clientes que demuestren su capacidad de pago, suficiente flujo de recursos durante la vida del crédito y garantías para responder a la obligación. En la práctica, continúan siendo los grandes y medianos productores. Aun cuando declaran que se basan en el cálculo de la capacidad de repago, en realidad consideran que los clientes pequeños representan un mayor riesgo, son informales y, por tanto, deben ser evaluados por áreas especializadas como las de microcrédito pues hay desconocimiento sobre como estimar sus ingresos. El Banco Agrario cuenta con al menos una línea especializada para atender a los pequeños productores, pero su experiencia y tradición en el financiamiento a este segmento, aprovechando la mayor cobertura en oficinas, se ha basado en la utilización de la garantía de el FAG, sin la cual difícilmente le otorga un crédito a un pequeño productor. A nivel local y por tipo de entidad, los bancos son los intermediarios que más reconocen que otorgar un crédito en el sector agropecuario es más riesgoso que hacerlo para otros sectores. Esta percepción es menor en los bancos que también financian microempresarios, que los bancos que no lo hacen.

Con excepción del Banco Agrario, ninguna de las entidades considera el sector agropecuario como un sector principal de financiamiento, ni lo mencionan como su foco objetivo. Esta aseveración parte no solo de la dificultad que se tuvo para obtener información del volumen de cartera y el número de clientes atendidos, sino también de la opinión de los entrevistados, quienes mencionaron que el volumen de crédito hacia este

sector no es muy representativo. Muy pocas entidades suministraron cifras de su cartera agropecuaria con exactitud, pues no la desagregan. Con excepción del Banco Agrario, que por su especialización registra el 100% de su cartera en el sector, sólo uno de los bancos más grandes entregó información precisa, representando ésta un 3.4% del total de la cartera total, mientras que para varios otros entrevistados se mencionó representa menos del 1% del total otorgado. En las entrevistas locales se confirmó que el porcentaje de cartera agropecuaria otorgada en las oficinas de carácter netamente rural es aún marginal, representando en promedio un 30% de la cartera total de la oficina, sin que en términos de clientes atendidos estos superen un 50% en el mejor de los casos.

Mientras el monto mínimo otorgado para microcrédito en el sector rural es de $400 mil, el mínimo que las entidades reportan para un crédito a pequeño productor se incrementa a $5 millones. Los microcréditos parten de este monto y alcanzan un promedio entre $2.5 a $ 3 millones. En el caso del pequeño productor el promedio varía entre diferentes instituciones en un rango entre $7 y $15 millones y en el caso de leasing los valores son aún superiores, pues el crédito mínimo se ubica entre $10 y $30 millones y en promedio el monto de crédito se incrementa a $60 millones. Lo anterior confirma lo encontrado con la encuesta de demanda que los más pequeños productores no tienen muchos oferentes disponibles para atender sus necesidades de financiamiento de menores montos.

A nivel local, en municipios pequeños, se corroboró que por tipo de intermediario los bancos son los que tienen el valor más alto de crédito promedio, en un rango entre $8 y $13 millones, frente a los más bajos que son otorgados por ONG ($2.5 millones) y cooperativas ($5 millones). Los bancos también registran la mayor diferencia entre los montos otorgados a microempresarios vs los créditos otorgados a productores agropecuarios. (Ver Cuadro 27 y 28 del Anexo 5)

El financiamiento se otorga tanto a productores como a empresas relacionadas con el sector agropecuario. En el caso de las cadenas de valor, son percibidas como de menor riesgo, pero generalmente el financiamiento se otorga a uno de los eslabones, no a la cadena completa, y la menor percepción de riesgos no se materializa en condiciones más favorables. Dentro de la lista de tipos de empresas financiadas, la mayoría de entidades de mayor tamaño, en especial bancos, incluyen una amplia gama de clientes, incluyendo proveedores de insumos, empresas procesadoras de productos agrícolas, exportadores y cadenas de valor[20]. Si bien la posibilidad de financiar cadenas de valor se resalta como un valor agregado en el momento de evaluar y otorgar el financiamiento, no se mencionó que el financiamiento se extendiera al pequeño productor. Los eslabones más formales dentro de la cadena como las empresas de procesamiento, distribución y venta son las que tienen acceso a crédito más fácilmente, en especial porque

[20] A los entrevistados se les explicó el concepto de la financiación de la cadena de valor como el flujo de fondos que circula entre y hacia los diversos eslabones en una cadena de valor. Considerando un enfoque integral que tiene en cuenta no sólo al prestatario directo, sino que analiza la cadena de valor, a sus participantes y sus vinculaciones, con el fin de estructurar mejor la financiación de acuerdo con sus necesidades.

el mercado esta asegurado. Al tratar de precisar ejemplos del tipo de cadenas financiadas, en todos los tipos de instituciones se recuerdan los asociados al financiamiento de alguno de los eslabones de manera independiente, por ejemplo el caso de molinos de arroz, empresas procesadoras de palma africana, o distribuidoras de productos de avicultura, pero no resultaron ejemplos concretos del financiamiento vinculado entre los integrantes de la cadena en especial directamente con productores.

Las Compañías de Leasing otorgan financiamiento en el sector rural fundamentalmente a empresas de arrendamiento de maquinaria agrícola o para el financiamiento de vehículos de transporte. La principal restricción que enfrentan es la baja cobertura de oficinas y el costo que se deriva de la supervisión de las garantías. En el caso de compañías que pertenecen a un grupo financiero, las posibilidades se amplían, siempre que el cliente esté referido por el banco.

En el caso de los almacenes generales de depósito, no financian directamente y la práctica de emitir certificados de depósito o bonos de prenda que sirven de garantía a los clientes para acceder a financiamiento en el sector financiero se ha vuelto marginal, entre otras porque es una modalidad que ya no se redescuenta en Finagro, donde se eliminó hace varios años precisamente por su falta de relevancia. Trabajan con todos los bancos y financian todos los sectores, pero solo para productos que permitan almacenaje a mínimo 6 meses, lo cual excluye todos los productos perecederos y animales vivos. Aun cuando es probable que cuando se implemente el registro y se haga uso de las garantías que autoriza la nueva ley de garantías mobiliarias este tipo de instituciones pierdan lentamente relevancia en la expedición de este tipo de títulos, también se vislumbra un nuevo campo de acción para ellas, pues las entidades financieras van a requerir llevar a cabo una supervisión o control de inventarios y mercancías en lo cual estas compañías son expertas.

Aun cuando todos los clientes solicitan todo tipo de créditos, los pequeños productores demandan más las líneas de crédito para capital de trabajo, mientras las entidades acuden a los fondos públicos de redescuento principalmente para financiar proyectos de mayores plazos. En el caso de los bancos multi-segmento y multi-producto se demandan recursos de financiamiento para todo tipo de crédito en todos los plazos, pero se asocia a los pequeños productores con la demanda de recursos especialmente para capital de trabajo. Las líneas a largo plazo se asocian a clientes con un mayor grado de formalización y solo son asequibles con el respaldo de garantías (principalmente hipotecarias, reales o pagarés), y si las condiciones de rentabilidad lo permiten (para medianos y grandes productores) usan el redescuento (o la cartera sustitutiva) para financiarlos. En el caso de compañías de Leasing, la demanda proviene de clientes de mayor tamaño y con necesidades de financiamiento de equipos o compras de maquinaria a largo plazo.

Para estas necesidades de corto plazo, las entidades con oferta de microcrédito parecen estar mejor equipadas. Éste es el caso de las microfinancieras que sólo financian a corto plazo y líneas de capital de trabajo, siempre y cuando cuenten con los recursos, pues hoy en día las ONG no tienen acceso a Finagro y las cooperativas lo tienen en forma muy restringida quedando limitadas a fondear estas operaciones con sus recursos propios. El

caso de las cooperativas es similar a las ONG en cuanto a destino de las líneas y plazos (1 a 3 años) y son similares para productores agropecuarios y microempresarios, predominando las de capital de trabajo. En el caso de cooperativas, se ofrece en menor proporción activos fijos y libre inversión. En el caso de los bancos, el 100% de los entrevistados ofrecen líneas de capital de trabajo y solo 2 de 5 ofrecen créditos para activos fijos, mientras que sólo uno mencionó tener líneas disponibles de libre inversión; los plazos varían entre 2 y máximo 5 años y la oferta de líneas disponibles es más amplia para microempresarios que para productores agropecuarios. El Banco Agrario tiene la mayor oferta de tipo de crédito y es el único que mencionó, a nivel local, otorgar créditos agropecuarios en un plazo mayor de 5 años y en uno de los municipios mencionaron ofrecer crédito agropecuario en plazos inferiores a 1 año.

Las estrategias de mercadeo y comerciales que se utilizan son de carácter masivo y para enfocarse en ciertos segmentos realizan convenios con proveedores de insumos, de maquinaria o asistiendo a eventos y ferias en acompañamiento a Finagro. Es más usual que el cliente rural y agropecuario se acerque a la oficina a demandar recursos. Con excepción de las microfinancieras, en las cuales la metodología involucra un contacto individual por parte de un asesor especializado que visita el cliente, es común en los bancos que implementen estrategias comerciales de marketing masivo, marketing de nicho y, con menor intensidad, alianzas con proveedores de insumos y con compradores agroindustriales. En el caso de las compañías de Leasing se utiliza principalmente el marketing de nicho o las alianzas con proveedores de insumos o agroindustriales. En general, se hace un acompañamiento a los eventos organizados por Finagro y se aprovechan las ferias agropecuarias.

3.2 Uso de esquemas de financiamiento ofrecidos por Finagro

Las entidades financieras utilizan los mismos criterios de clasificación de Finagro para categorizar a los clientes de acuerdo con el tamaño de sus activos, lo cual tiene relación con los requisitos para acceder a recursos de redescuento y para registrar la cartera agropecuaria, debido a que esto les facilita poder procesar las operaciones ante esta entidad cuando así lo necesiten, aun cuando la mayoría de los bancos para efectos internos segmenta sus clientes en función del nivel de ventas. Con excepción del Banco Agrario, la mayoría de las entidades *utilizan muy poco* los recursos de redescuento para fondear la cartera agropecuaria. La mayor parte se fondea con recursos propios pero registran las colocaciones como cartera sustitutiva [21] o agropecuaria aprovechando la oportunidad de sustituir inversiones forzosas y/o acceder a garantía FAG para el caso de créditos a medianos y grandes, pues a excepción del Banco Agrario es muy poco lo que los demás bancos financian a los pequeños.

---

[21] Ante Finagro, las operaciones de cartera agropecuaria se pueden otorgar con recursos de redescuento, identificados como cartera redescontada. recursos propios de los intermediarios financieros en sustitución de inversiones obligatorias en Títulos de Desarrollo Agropecuario, identificados como cartera sustitutiva y recursos propios de los intermediarios financieros que no van a ser validados como cartera sustitutiva, pero que para su otorgamiento se requiere acceder a garantías del FAG o porque los proyectos financiados con dichos créditos requieren acceder a incentivos o subsidios de tasa de interés otorgados por el Gobierno Nacional de acuerdo a la normatividad vigente. Estos créditos se identifican como cartera agropecuaria.

El mayor uso de los recursos de redescuento lo hace el Banco Agrario; las diferentes entidades mencionan que los limita la complejidad operativa y el margen de intermediación que obtienen que no resulta atractivo frente al margen que logran cuando usan recursos de captación, en especial para el caso de los pequeños productores[22]. Aún cuando se utiliza el redescuento para créditos de cualquier tamaño, es más frecuente utilizarlo para transformar plazos, para clientes medianos y grandes y de largo plazo o para registrarlos como cartera sustitutiva con lo cual liberan la inversión forzosa que deben hacer. Aún si los recursos están en similares condiciones de margen de interés (como es el caso para medianos y grandes productores) el trámite operativo de cada uno de los créditos ante Finagro y la operatividad derivada del registro, así como el proceso exigido sobre el control de la inversión una vez desembolsado el crédito, hace que estos recursos no resulten atractivos para las instituciones financieras[23].

Los instrumentos de política pública para incentivar la financiación a pequeños son poco usados. Uno de los limitantes mencionados para utilizar recursos de redescuento para financiar a pequeños productores es el límite a la tasa de interés al beneficiario final que se aplica en este caso, lo que en la práctica reduce el margen para el intermediario financiero y no permite cubrir el costo más el riesgo asociado de otorgar recursos a este sector. En materia de FAG, solo el BAC usa intensivamente las garantías de este fondo mientras otras entidades prefieren la garantía del Fondo Nacional de Garantías-FNG aún si se trata de clientes del sector agropecuario, pues consideran que las condiciones de trámite son mucho más simples que ante el FAG.

Las tasas de interés que se mencionaron en las entrevistas a la oferta local, comparativamente frente al limite de las de interés al beneficiario final, definidas por Finagro, demuestran y corroboran la información recogida en las entrevistas a nivel nacional. Banco Agrario, con el nivel de tasas de interés que en promedio están en un rango entre 5% y 11.4% anual dado su dependencia de recursos Finagro, es el principal financiador de los pequeños productores y otros bancos, con tasas entre 12% y 17%, continúan más enfocados en medianos y grandes que les permiten cubrir mejor sus costos y riesgos. El alto costo por peso prestado de créditos a los pequeños productores en instituciones como ONG, cooperativas y bancos sólo se cubre con el cobro de mayores tasas de interés, que son actualmente iguales a los de microcrédito, fluctuando entre 28% y 49% (ver cuadro 28 del Anexo 4).

---

[22] En promedio el costo de fondos de productos de captación de ahorro es de la DTF (e.a) situada en 4.4% (entre enero-junio del 2014 – fuente Banco de la Republica), y el costo de recursos de redescuento en Finagro varia de acuerdo con el tamaño del productor en un rango entre DTF – 2.5% en el caso de créditos a pequeño productor hasta DTF + 2% para grandes productores, pero la tasa de interés al cliente final esta controlada. La tasa de redescuento para operaciones con cargo a la nueva línea de microcrédito es de DTF + 2.5% y tiene tasa libre.

[23] Uno de los requisitos que exige Finagro es el diligenciamiento de un formato con información detallada del beneficiario y del proyecto a financiar en el caso de redescuento automático, y para algunos créditos exige calificación previa al desembolso, incluyendo un análisis de la viabilidad del proyecto que se aplica tanto a recursos de redescuento o para registro de cartera sustitutiva. Otro de los requisitos que resultan operativamente costosos es la exigencia de la realización del control de la inversión.

3.3 Estructuras de administración del riesgo

En general, las entidades financieras perciben el sector rural y agropecuario como de mayor riesgo, no solo por la falta de información, sino por su informalidad, falta de garantías y falta de cobertura de precios y seguros. Existe una mayor vulnerabilidad frente a factores exógenos como cambios de clima y plagas, una expectativa frente a cambios en el comportamiento del mercado y a la variación de precios.

Los intermediarios afirman que predomina una gran informalidad en productores y empresas rurales de todos los tamaños, **lo cual dificulta medir la verdadera capacidad de pago del cliente**, pues sus ingresos no se reflejan adecuadamente en los estados financieros. Otra de las limitantes más frecuentemente mencionada es la falta de titulación de tierras que dificulta poder materializar hipotecas como garantía de créditos.

Aunque se reconoce un mayor riesgo, exceptuando el Banco Agrario, las entidades no cuentan con áreas especializadas de evaluación de riesgo para el sector agropecuario. Los clientes se clasifican por tamaño y se evalúan en las mismas áreas en las que se analizan y evalúan otro tipo de créditos de similar tamaño. Aun así, se cuenta con análisis sectoriales y especialistas que apoyan el análisis de riesgo, en especial para clientes de mayor tamaño. En el caso del Banco Agrario, es el único que cuenta con una fabrica de crédito con personal especializado, utiliza herramientas de scoring, clasifica al cliente de acuerdo con el perfil (en 7 categorías) y soporta sus análisis sectoriales (12 modelos) que generan alertas de riesgo. Su principal inconveniente dentro de la operatividad de su fabrica de crédito es lograr una buena documentación del crédito, que evite devoluciones por mal diligenciamiento y la necesidad de mayor coherencia entre la información financiera y la técnica. Ésto lleva a que los créditos se envíen débilmente soportados desde el nivel regional y haya necesidad de devoluciones por mal diligenciamiento y la consiguiente demora para los clientes.

En el caso de créditos redescontados ante Finagro, generalmente se tienen planificadores que apoyan el análisis y emiten un concepto acerca de la viabilidad del proyecto. El costo de este planificador es asumido directamente por el cliente final y, aun cuando esto permite mejorar el análisis, la realidad es que las áreas de riesgo de los bancos no están incorporando este know how en su propio proceso de análisis.

Los intermediarios estiman que los subsidios atados al crédito distorsionan la demanda por el mismo y no fomentan la cultura de pago. El principal argumento se sustenta en las distorsiones que generan los subsidios, pues los clientes no toman los créditos en condiciones de mercado y no son atractivos si no están acompañados de subsidios del gobierno. Además, los incentivos que se definen como un valor del crédito que se desembolsan al inicio del plazo, dejan todo el riesgo a cargo del intermediario, o en casos de pagos anticipados (reflejando que la financiación no era necesaria) con lo cual el costo de originación no se recupera.

Un plazo máximo de 5 días se demora aprobar un crédito agropecuario en las instituciones que otorgan microcrédito y se eleva a más de 20 días en instituciones que no lo hacen. Las entidades entrevistadas a nivel local mencionaron que el plazo de

aprobación de un crédito agropecuario es igual al de aprobación de un microcrédito y no supera 5 días en el caso de cooperativas, ONG y bancos especializados en microcrédito. En el Banco Agrario y una de las 5 Cooperativas entrevistadas el plazo de aprobación de un crédito agropecuario duplica el que toma aprobar un microcrédito, sin superar 20 días. En el caso de los bancos que no ofrecen microcrédito el tiempo que toma aprobar un crédito agropecuario es superior y varía entre 8 y 20 días.

Aun cuando se financia la cartera con recursos propios, se reconoce que el crédito requiere una mayor supervisión y, por lo general, personal de las sucursales se encarga de hacerla. En el caso de créditos por mayores montos, solo si es necesario, se contrata o subcontrata personal especializado para realizar la supervisión del proyecto y de las garantías. En el caso de la mayoría de entidades entrevistadas a nivel local, se confirmó que si cuentan en las oficinas con personal especializado en el sector. En el caso de microcrédito, se ha visto la necesidad de contratar asesores especializados que hacen las visitas y la evaluación in situ, y están supervisando al cliente durante la vigencia del crédito. Los almacenes generales de depósito contratan especialistas sólo en caso de requerirse para verificar el estado de inventarios que utilizan como garantía para expedir certificados de depósito o bonos de prenda.

3.4 Mecanismos de mitigación de riesgos

Las entidades financieras buscan cubrir el riesgo con garantías diferentes a las de la propia actividad rural. Aún cuando sostienen que el otorgamiento de un crédito se basa en el análisis de flujo de caja y la capacidad de pago del cliente, las entidades buscan cubrir el riesgo con garantías hipotecarias y favorecen aquellas no relacionadas con el sector agropecuario, lo cual se le facilita en especial a los productores medianos y grandes. Otras modalidades son constitución de avales y firma de pagarés. En el caso de las compañías de Leasing se usan los avales ya que el mismo bien se registra como garantía del crédito. La garantía del FNG también es utilizada en el caso de otorgamiento de créditos con recursos propios sobre todo en el caso de las microfinancieras dado que no acceden a Finagro.

A nivel local, se mencionó en el caso de bancos la exigencia de mayores garantías para tramitar un crédito agropecuario. Las más utilizadas son las hipotecarias y codeudores, pero también se utiliza el FAG, sobretodo para el caso de créditos a pequeños productores, y en el caso del Banco Agrario y una de las cinco entidades entrevistadas se reciben activos fijos. Para microcrédito también se solicitan garantías hipotecarias, pero un menor número de entidades respondió que solicitaban un codeudor; por el contrario, fue más común que un mayor número de entidades se respalde con la firma de un pagaré, reciba un activo fijo o utilice la garantía del Fondo Nacional de Garantías. Las ONG no hacen diferenciación por tipo de crédito y utilizan más comúnmente la presentación del certificado de libertad del inmueble, la carta de compromiso de venta y los electrodomésticos; y en el caso de las cooperativas, todas las entidades utilizan garantía hipotecaria y cuatro de cinco entidades utiliza codeudor en el caso de crédito agropecuario. Para microcrédito se mencionaron las mismas, pero por un número menor de instituciones y es mas frecuente la utilización de la garantía del FNG.

La mayor dificultad en el sector rural es la posibilidad de realizar una adecuada verificación de garantías. La distancia a las fincas es la principal limitante que hace que sea muy costoso realizar una adecuada verificación de garantías, lo que se traduce en un alto riesgo ante la necesidad de tener que ejecutarla. En el caso de las compañías de Leasing e inclusive de otros intermediarios, el alto costo limita los créditos de menores montos, pues de lo contrario no es posible cubrir el costo de originación más el de supervisión. Esta dificultad lleva a que, en general, sea más común no aceptar garantías prendarias que son de más difícil supervisión y ejecución.

Existen dificultades relacionadas con el manejo y conservación de las garantías en el sector rural, pues es difícil ubicarlas para la supervisión, lo cual ocurre en especial con maquinaria y vehículos que son guardados por sus dueños, desvalijados e incluso perdidos por un tiempo razonable que asegure que la entidad financiera no podrá recuperarlos.

Hay una opinión generalizada entorno a afirmar que el FAG es un sistema de garantías costoso, de difícil ejecución, operativamente complicado y lento al momento de registrar los créditos para solicitar la garantía. Por ello, la única entidad que hace un uso extenso del mismo es el Banco Agrario. Además, su uso está restringido a los créditos que sean redescontados en Finagro, lo cual lo hace inoperante para aquellas entidades que financian con recursos propios o que no tienen acceso a Finagro, como es el caso de las ONG. Varias entidades mencionaron que el hecho de que sólo se pueda usar como garantía complementaria, es decir, si el prestatario no cuenta con otros bienes para dar en garantía, la convierte en un instrumento poco aplicable para la mayoría de los pequeños productores que puedan tener activos pero su registro y verificación resulta muy costoso. Por lo anterior, hay una gran expectativa entorno al desarrollo y operatividad en el registro que se deriva de la nueva ley de garantías mobiliarias. Las entidades, en general, afirmaron que tendrían una mayor disposición de ampliar el crédito al sector agropecuario si contaran con la disponibilidad de una garantía independiente de las condiciones de acceso a recursos de Finagro.

La posesión de seguros contra desastres naturales, seguros de riesgos fitosanitarios, de propiedad, accidentes o vida sirve para apoyar la sustentación del crédito ante los comités de evaluación y posibilita una mejor calificación, pero no garantiza la aprobación del crédito, ni se traduce en mejores condiciones de tasa o plazo. Los seguros son tomados en cuenta como herramientas de apoyo para sustentar el crédito. Igual ocurre con la presentación de contratos de cobertura de precios o de compraventa de la cosecha, pues se reconoce que si bien no garantizan por si solos que el crédito sea aprobado, reducen el riesgo para las instituciones financieras.

3.5 Otros productos que se exploraron en entrevistas a la oferta local

Se exploró con las entidades financieras a nivel local algunas de las condiciones de productos como ahorro y seguros de las que se resaltan los siguientes temas:

En relación con el ahorro, con algunas excepciones, se mencionan saldos promedio inclusive superiores a $2 millones en las cuentas de ahorro en bancos a nivel municipal, **pero también se registra a nivel local un alto grado de inactividad.** En el

caso de cooperativas, la mayoría mencionó saldos promedio entre $500 mil y $1 millón, mientras que en los bancos hay un poco más de dispersión, algunos con saldos promedio inferiores a $500 mil y otros con saldos por encima de $2 millones. Sin embargo, se mencionó también un elevado porcentaje de inactividad, siendo mayor en cooperativas donde es superior a 50%. En bancos el panorama parece mejor; 4 de los 5 entrevistados tienen un porcentaje de inactividad menor a 30%, solo es critico en un caso que registra el 75% de inactividad, muy elevado comparativamente con el nivel nacional, que en el caso de bancos alcanza en promedio un 53%[24]. Las principales razones que están influyendo son la vinculación de la cuenta con el desembolso de crédito o para pagos de nómina, la distancia a la sucursal, el 4 por mil y la falta de recursos y de cultura de ahorro.

Los requisitos de apertura de una cuenta parten de la presentación de la cédula y fotocopia de la misma, pero todavía se mencionan como requisito varios documentos adicionales como el diligenciamiento del formato de vinculación, el soporte / certificado de ingresos, dos referencias personales, balances y certificación laboral.

Todas las entidades cuentan con cuentas sin cuota de manejo y algunas de las transacciones son gratis, pero exigen un monto mínimo que parte de $ 46 mil para la apertura de la cuenta de ahorros. En el caso de bancos no se obliga al cliente a mantener saldo en la cuenta. El monto de apertura de las cuentas de ahorro es de mínimo $46 mil para las cooperativas y se eleva a $74 mil en los bancos privados. Sin embargo, sólo 4 de las 5 cooperativas entrevistadas y ninguno de los bancos exige mantener un saldo mínimo en la cuenta. Un 90% de las instituciones tiene cuentas sin cuota de manejo y con algunas transacciones gratis, pero todas tienen algunas con costo si excede un número determinado de transacciones al mes (2 o 3) o si realiza transacciones en la oficina.

Todos los clientes pueden hacer depósitos en las oficinas y algunos bancos utilizan también los CB, pero sigue primando la oficina sobre cualquier otro canal para realizar las transacciones aún cuando tiene costos asociados. Para hacer depósitos todas las entidades tienen habilitadas las oficinas y son el canal más usado. Los bancos (Agrario y privados) también tienen disponibles CB en algunos de los municipios entrevistados. Los retiros se pueden realizar en oficinas, corresponsales y ATM y en la mayoría de los casos tienen un costo asociado. En municipios donde los CB son la única presencia financiera, se utilizan para realizar depósitos y recaudos de servicios públicos, en promedio por un monto de $400 mil y para hacer pagos de subsidios de Familias en Acción. En sólo uno de los 4 municipios entrevistados de ese tipo, el banco envía un asesor de microcrédito mensualmente y el corresponsal esta autorizado para recibir solicitudes de crédito.

Todas las entidades entrevistadas ofrecen algún tipo de seguro independiente del asociado con el crédito, pero solo lo adquiere un 20% de los clientes. El más vendido es el de vida que tiene un costo promedio de $ 6.500 por mes y sólo la mitad de las instituciones entrevistadas ofrece seguro de cosecha. Además del seguro de vida/deudores, la oferta se amplía a otros tipos de seguro como vida, vivienda, negocio, exequial,

---

[24] Banca de las Oportunidades tercer informe de inclusión financiera cifras a dic 2013.

desempleo, robo, accidentes y microempresa. Excluyendo el seguro de crédito, el que más se vende es el de vida en 85% de las entidades, seguido por el exequial. En el caso de los relacionados con el sector agropecuario, el Banco Agrario más 2 bancos privados, 2 ONG, y 1 cooperativa cuentan con algún tipo de seguro para los productores agropecuario. Una sola entidad lo asoció específicamente con seguro de cosecha.

3.6 Programas gubernamentales

Según la opinión de varios de los entrevistados, el acceso que tienen los productores agropecuarios a los subsidios vinculados al crédito, desincentiva la demanda de recursos en condiciones similares a las de otros sectores de la economía.[25] La percepción de las entidades a nivel nacional en cuanto a la posibilidad que tienen los productores agropecuarios de acceder a los recursos de financiamiento en condiciones más favorables de tasa de interés y plazos pero que están atados al redescuento con Finagro, hace que la demanda no quiera tomar recursos de crédito en condiciones de mercado y que para la oferta sea difícil recuperar los costos de originación de este tipo de crédito. Esto redunda en una mayor dificultad en la colocación de líneas de crédito en especial en clientes medianos y grandes que no están vinculadas a subsidios.

Una de los mayores preocupaciones del sector financiero son los riesgos de no pago derivados de programas políticos. Las entidades financieras mencionaron su preocupación por alternativas como la renegociación de deudas o la compra de cartera agropecuaria ofrecida por parte del gobierno de forma periódica en compensación a las negociaciones con los agricultores como consecuencia de los paros agropecuarios.

3.7 Visión de los financiadores del sector real

Para tener la visión de otro tipo de esquemas de financiamiento que son comunes en el sector agropecuario, se hicieron entrevistas a 4 empresas de proveedores de agroinsumos a nivel nacional y a 3 empresas compradoras de productos agropecuarios. Adicionalmente a nivel local se entrevistaron 8 proveedores de insumos en diferentes municipios, de los cuales 4 le venden a clientes pequeños, medianos y grandes y 4 sólo le venden a clientes pequeños.

3.7.1 *Proveedores de agroinsumos*

El esquema de ventas utilizado por las grandes empresas proveedoras de agroinsumos para llegar al productor final, se basa en los canales tradicionales de distribución desarrollados a nivel regional y local. Realizan ventas directas solo en el caso de productores de gran tamaño, pues el mayor porcentaje se realiza utilizando la cadena de distribución, que inicia en los mayoristas a nivel regional, quienes a su vez venden directamente en sus almacenes a nivel local o son proveedores de sub-distribuidores locales

[25] La política dirigida a apoyar el sector agropecuario incluye varios subsidios directos, dentro de éstos el que absorbe mayor cantidad de recursos es el programa de Desarrollo Rural con Equidad (DRE) que incluye 2 tipos de intervenciones, una de ellas a través de asistencia técnica y la segunda a través de la posibilidad de acceso a dos líneas de crédito, la línea de crédito LEC y el Incentivo a la Capitalización Rural (ICR) .

o almacenes de insumos agropecuarios en cada municipio, que llegan directamente al productor local.

No se contempla por parte de ninguna empresa proveedora de insumos a nivel nacional la posibilidad de hacer la venta directa de los productos al consumidor final, pues desarrollar la logística requerida para lograr una cobertura a nivel nacional, demandaría un alto costo en términos de recursos de capital, personal, vehículos de transporte y conocimiento de la operación logística muy sofisticados y complejos de manejar. La estructura actual de distribución es altamente valorada y defendida, siendo no mayor de 100 el número total de distribuidores por empresa y no son exclusivos en ninguna de los casos entrevistados.

Partiendo de las empresas productoras de agroinsumos, cada eslabón de la cadena asume el riesgo del financiamiento a sus propios clientes, a través del otorgamiento de cupos y diferentes plazos de pago. El esquema de financiamiento parte de la empresa productora de agroinsumos hacia sus distribuidores, basado en el otorgamiento de cupos rotativos que se pactan sin intereses (los cuales se incluyen en el precio) y a un plazo que varía entre 60 y 90 días. En la práctica, el plazo puede llegar a 180 días o hasta un año, basados en relaciones de largo plazo y ante razones justificadas de retraso, sin castigos e intereses de mora. En el segundo eslabón, los distribuidores mayoristas o regionales financian a su vez a los sub-distribuidores o a los almacenes de insumos locales en plazos entre 90 a 120 días, que se transforman nuevamente en la venta directa al productor que se hace en un plazo entre 30 hasta 90 días. El plazo al productor final puede adecuarse también al ciclo del cultivo máximo por 180 días y en un sólo pago. Solo se vende a los pequeños productores “fiado” si existe una relación de conocimiento previo de las finanzas y confianza en el cumplimiento de compromisos por parte del productor. El castigo por el atraso es la imposibilidad de comprar nuevamente los insumos.

A nivel local los almacenes de insumos mencionaron diversas formas de financiamiento, pero prima el que otorgan sus propios proveedores/distribuidores, utilizado por un 50% de los entrevistados. Un 25% de los entrevistados utiliza recursos propios para financiarse y solo 25% recurre a bancos.

A nivel local todos los proveedores de insumos ofrecen esquemas de financiación a sus clientes y en promedio 46% de los clientes lo utilizan, siempre y cuando hayan desarrollado una relación anterior. El promedio de ventas para el caso de pequeños productores es de menos de $100 mil y en los de mayor tamaño llega a $173 mil, con un plazo que varía entre 1 y 4 meses. Tres de los ocho proveedores entrevistados ofrecen el mismo plazo para todos los clientes, mientras que los otros 5 dicen asociar el plazo de financiamiento a la actividad productiva. Sólo en un caso se cobra interés (de 1.3% mensual) y 7 de ellos ofrecen un descuento cuando los clientes pagan de contado, lo que refleja la incorporación del costo financiero en el precio de las mercancías. Fue posible confirmar que los almacenes de agroinsumos otorgan financiamiento si conocen al cliente, conocen su propiedad y patrimonio y si tiene experiencia crediticia previa con el almacén. En el caso de clientes nuevos, por el contrario, el riesgo se cubre de diferentes maneras: se solicitan codeudores, garantías hipotecarias y prendarias, la firma de un pagare y, solo en un caso, se reportó la consulta previa a la central de riesgos.

La opinión de los proveedores de insumos locales es que la calidad de la cartera es regular, pues mínimo un 15% de los clientes no pagan a tiempo. Cuando los clientes no pagan, por lo general el proveedor pierde el dinero y no le vuelve a prestar. En 3 de los 8 encuestados un rango entre 15% y 30% de los clientes no paga a tiempo, mientras que para otros 3 este porcentaje se eleva a más de 30%. Solo en un caso se mencionó que recurre a los codeudores y se reporta al cliente en la central de riesgos.

El riesgo de otorgar financiamiento se mitiga estableciendo cupos rotativos garantizados comúnmente con la firma de un pagaré y en pocos casos se cuenta con otras garantías, incluida la garantía hipotecaria, que requieren supervisión. Para el otorgamiento de cupos se han desarrollado al interior de las empresas áreas especializadas de análisis de riesgo que solicitan documentación similar a la de un intermediario financiero al momento de otorgar un crédito. Sin embargo, es común en distribuidores y en especial en los sub-distribuidores, la informalidad y debilidad en los estados financieros y la imposibilidad de suministrar garantías reales o hipotecarias. Como una medida de protección, la firma de pagares se exige tanto por el representante legal como por cada uno de sus socios. Periódicamente (mínimo 1 o dos veces al año), se realizan visitas de verificación de las garantías y se actualiza la información. El riesgo esta contemplado en el precio cobrado por los productos, por esto, también se tiene la posibilidad de acceder a descuentos si se logra un mayor volumen de compra y la puntualidad del pago.

3.7.2 *Financiamiento de empresas compradoras de productos agropecuarios.*

Los programas de financiamiento por parte de empresas compradoras de productos agropecuarios buscan garantizar el suministro de los productos con la mejor calidad posible y fidelizar a los productores en relaciones de largo plazo.

Se conocieron tres tipos de esquemas de financiamiento:

- **La empresa realiza convenios con las asociaciones de productores basados en anticipos de compra y se utiliza un esquema de definición de un cupo rotativo**. El cupo se fija de acuerdo con el tamaño de la asociación, el histórico de ventas y el número de productores asociados. No incluye el pago de intereses y el objetivo es garantizar la compra del producto, suministrando el capital de trabajo a las asociaciones bajo esquemas predefinidos de la calidad del producto que se debe comprar. El convenio define una garantía de compra y una referencia de precio si se cumple con la calidad requerida, no incluyen el otorgamiento de garantías por parte de la asociación, ni el cobro de intereses y se otorgan basados en relaciones de confianza. Por su parte, las asociaciones de productores o cooperativas reciben asistencia técnica con capacitaciones sobre cómo comprar, embodegar y empacar los productos.

- **Otra de las formas utilizadas es el suministro de equipos a las asociaciones de productores o cooperativas bajo la figura de comodato, sin el pago de ningún tipo de retribución por el uso o el financiamiento directo de una parte de las inversiones requeridas en el proceso productivo.** Por ejemplo, en equipos de riego que permitan mejorar y asegurar la mejor calidad de la producción, el financiamiento se

otorga en condiciones favorables de tasa y plazo de pago y generalmente se descuenta en cuotas en el momento de la compra de materias primas.

- **Otro de los ejemplos es el otorgamiento de créditos individuales directos a los pequeños productores bajo la figura de un anticipo de compra que tiene la finalidad de que sea utilizado como capital de trabajo para garantizar la siembra del producto**. El crédito equivale en valor al 100% del costo de los insumos más el 50% del costo de mano de obra por hectárea y los recursos se desembolsan por fases, de acuerdo con el ciclo del cultivo. Para mitigar el riesgo, cada uno de los productores firma un pagaré por el valor de la deuda más los intereses y la empresa garantiza la compra de la cosecha, lo cual facilita el pago de la cuota al momento de la compra. En este caso, la empresa se financia con un crédito bancario en condiciones Finagro, las cuales traslada tanto en beneficio de intereses como en plazos al pequeño productor. En la práctica, los principales inconvenientes que enfrenta la empresa es que algunos de los productores se atrasan frente a los compromisos pactados o deciden no venderles la cosecha, además que ejecutar el pagaré es difícil y la misma empresa terminan por lo general teniendo que refinanciar.

- Respondiendo al mayor riesgo que enfrenta el agricultor, que es el climático, se empiezan a ver alianzas publico privadas entorno a fomentar el uso de seguros. En este caso, para seguros de cosecha, la prima esta siendo cubierta por el Ministerio de Agricultura, la Federación de productores y la compañía, desmontable en una segunda fase para que pase a ser cubierta toda o parte por el agricultor.

- Otra forma de fidelizar al agricultor es mediante el traslado de mejores precios obtenidos por la empresa en compras al por mayor de agroinsumos, generalmente utilizando las asociaciones de productores o cooperativas. De manera complementaria acompañando los programas de financiamiento se hacen convenios de asistencia técnica para mejorar las condiciones y calidad de los productos. Muy pocas asociaciones han podido desarrollar programas de microcrédito con sus asociados, porque la mayoría no cuentan con recursos propios, ni con la capacidad técnica para hacerlo.

3.7.3 *Otros oferentes informales de recursos*

En el caso de prestamistas informales (10 entrevistados), atienden un promedio de 38 clientes y otorgan crédito por un monto promedio de $515 mil. Prima la rapidez del desembolso que se realiza en un 90% de los casos el mismo día y sólo en un caso en menos de 3 días.

El prestamista asume el riesgo que cubre con la tasa pero, además de conocer el cliente y su negocio, se utilizan otras mecanismos como referencias, codeudor y garantías. Un 50% de los entrevistados responden que sí le prestan a clientes rurales que se dedican a actividades agropecuarias, en modalidad de pago mensual. Un 40% utiliza la modalidad de pago diario, y solo un 10% semanal. La forma de contactarlos en un 70% de los casos es la búsqueda por parte de los mismos clientes, mientras que en un 40% ellos los visitan para otorgar el financiamiento. Las tasas varían: en 3 de 10 casos se cobra más de 100% anual, otros 3 mencionaron entre 50 y 100% anual y el restante menos de 50% anual.

4 Conclusiones y Recomendaciones

De los resultados tanto de la información primaria que se obtuvo con base en las encuestas a productores y microempresarios en municipios rurales, como de la información secundaria sobre el acceso de hogares rurales a servicios financieros, complementadas con las entrevistas a los oferentes de servicios financieros a nivel nacional y local se pueden obtener las siguientes grandes conclusiones:

La Demanda y el Acceso a Servicios Financieros

La situación de exclusión financiera que sufren los hogares a nivel rural es mucho más severa que la que enfrentan los sectores productivos en municipios rurales. En datos comparativos con el promedio nacional esto resulta cierto tanto en materia de acceso a productos tanto de ahorro como de crédito y aún más para el caso de seguros. Sin embargo, a nivel rural sí se denota un menor acceso a productos de ahorro por parte de los productores agropecuarios que las empresas rurales, señalando la distancia y los costos como la mayor limitación que enfrentan para poder convertir sus ahorros monetarios en ahorros en el sistema financiero. Esta situación es muy similar al caso de los hogares, quienes reconocen que en el tema de cercanía del sector financiero se ha avanzado, pero todavía consideran los requisitos documentales y de condiciones de entrada muy complejos. En ambos casos, tanto para hogares como para empresarios, el nivel de ingresos también tiene una relación con el uso de instrumentos de ahorro formales.

Se siguen utilizando mecanismos informales de ahorro y de crédito en función de sus necesidades. Esto podría estar indicando la falta de adecuación de los productos financieros a las necesidades de la demanda rural, tanto de ahorro como de crédito

Los productores agropecuarios reúnen características que los hacen seguramente más susceptibles a ser excluidos o a autoexcluirse de servicios financieros. Los productores son predominantemente hombres de menor nivel educativo y de mayor edad promedio. Exhiben un menor nivel de formalidad, no tienen esquemas de comercialización que les aseguren las condiciones de sus ventas y presentan niveles marginales de asociatividad. A favor juega el hecho de que son propietarios de la tierra mayoritariamente (más del 70%), sin embargo no es claro que tengan títulos de propiedad sobre los mismos.

En cuanto al financiamiento, y a pesar de las anteriores consideraciones, para el caso de los productores agropecuarios y de los microempresarios, alrededor de la mitad reporta tener un crédito en instituciones financieras formales actualmente. Dicho acceso, mayoritariamente de fuentes formales y sobretodo del Banco Agrario, aunque en menor proporción en el caso de los microempresarios que son atendidos por otros bancos al igual que por cooperativas.

El acceso a fuentes formales de crédito tiene relación directa con el nivel de ingresos de las personas, y relación inversa con el género del cliente, fenómenos que pueden estar correlacionados dado que las mujeres reportaron percibir ingresos inferiores a los de los hombres.

El acceso a crédito parece no tener relación con el tipo de presencia financiera que exista en el municipio, mientras el acceso al ahorro si esta directamente relacionado. Esto puede tener que ver con que los costos de transacción que deben asumir los clientes al estar más lejos de la institución financiera que pueden ser más llevaderos cuando se accede a un crédito que cuando se trata de llevar el ahorro. El segundo elemento puede ser el que los montos involucrados son muy diferentes, con lo cual el costo de transacción por peso de crédito es muy inferior al costo por peso ahorrado. Por último también puede tener que ver con el desarrollo de modelos de asesores móviles por parte de las entidades financieras que sin tener presencia en un municipio, se acercan a estos una o dos veces al mes para ofrecerles el crédito, lo cual no ocurre con el manejo de cuentas de ahorro.

Las fuentes comerciales no son muy utilizadas o no es claro para los clientes que al pagar a plazos la mercancía está haciendo uso de una financiación. A pesar de que las empresas productoras y distribuidoras de insumos reportaron una práctica generalizada de venta a plazos, los productores agropecuarios reportan hacer uso más frecuente de financiación de las tiendas y solo marginalmente de sus proveedores, mientras los empresarios rurales sí hacen mayor uso de los proveedores que de las tiendas.

Aun cuando se confirma la utilización de fuentes informales de crédito, sorprende la baja utilización de créditos de prestamistas, favoreciendo en cambio el de familiares y amigos. La mayoría de los encuestados usa tanto fuentes formales como informales de crédito para satisfacer sus necesidades, pero parecerían segmentar las fuentes en función del tipo de financiación requerida, ya sea porque así los deciden o porque no encuentran en la oferta respuestas sino para ese tipo de productos. En el caso de crédito formal, los montos y los plazos son mayores para financiar las necesidades de inversión, mientras que a los informales acuden para montos menores y de corto plazo. La utilización de fuentes informales sí es más frecuente cuando sólo hay presencia de un corresponsal en el municipio.

Existe una aparente desincronización entre la demanda y la oferta. Por una parte los banqueros consideran más factible otorgar un crédito por mayores montos y a mayores plazos (diluyendo así unos costos de originación por peso prestado elevados), mientras que los productores encuentran necesidad de atender sus requerimientos de capital de trabajo en montos muy inferiores y a plazos más cortos. Lo anterior muestra que existe un vacío de oferta para financiar el capital de trabajo requerido por empresas y productores.

Es así como al indagar sobre potenciales inversiones, los montos que conciben están muy por debajo de los que actualmente tienen y de los que las entidades financieras reportan como promedio. Aún reconociendo que las entidades formales ofrecen créditos en mejores condiciones financieras, parecería que los productores no encuentran en el mercado una oferta compatible con sus necesidades. Éstas corresponden en un 50% a valores inferiores a los $6 millones que es donde menos oferentes existen. Esos valores además coinciden con lo que ellos reportan estar gastando anualmente en promedio en sus cultivos.

No es claro cómo la política pública de subsidios favorece a los pequeños productores agropecuarios. De los productores que reportaron tener deudas actualmente con bancos sólo el 20% de la muestra reporta haber accedido a el ICR, DRE o el AIS, otro 30% reconoce recibir "otros" tipos de incentivos y a pesar de tener acceso a crédito en el Banco Agrario como su principal financiador, tan solo un 7% dice estar usando el FAG.

Los montos calculados de demanda potencial de servicios financieros son importantes pero no parecerían justificar una mayor expansión de la cobertura de las instituciones financieras. En todo caso, el mercado potencial con el cual debe enfocarse el acceso en áreas rurales debe ser integral pues es claro que tanto hogares como productores rurales se beneficiarían de un mayor acceso.

El financiamiento a través de canales no financieros no parece estar llegando a los pequeños productores rurales. Aun cuando las empresas consideran que éste es un esquema frecuentemente utilizado, los productores a nivel rural parecerían satisfacer las necesidades de financiación de su capital de trabajo con préstamos más informales, provenientes de familiares y amigos, pues ni siquiera los prestamistas son usados frecuentemente. Podría ser que el sobrecosto en el precio de los productos genera el rechazo de los productores, algo que ha salido a la luz pública en las recientes marchas, o que la compra a plazos no la relacionan con una modalidad de financiamiento.

Los Obstáculos Que Enfrentan Los Oferentes

A nivel local los gerentes parecerían no tener restricciones frente a los clientes rurales. Sin embargo, las políticas a nivel central claramente reflejan una percepción de riesgo más elevada frente al sector agropecuario. Los esquemas usados para estimar el flujo de fondos no es el adecuado para manejar un segmento con elevada informalidad como el de productores agropecuarios. Precisamente las instituciones que tienen unidades de microfinanzas aparentemente tienen más facilidad para llegar a productores más pequeños.

La percepción de riesgo que tienen sobre el sector agropecuario, combinada con la baja rentabilidad que perciben, hace que los bancos no tengan al sector como un segmento prioritario. Lo es menos aún en aquellos municipios donde no cuentan con una sucursal, lo que hace muy difícil pensar que hay manera de estimularlos a llegar a este tipo de productores en municipios donde no tengan oficinas.

Se evidencia poco interés en créditos de pequeños productores por parte de bancos, pero lo que hacen las cooperativas y las ONG microfinancieras o los bancos con unidades de microcrédito, sugiere que sí hay forma de ofrecer una solución financiera a partir de este tipo de entidades.

Poder ofrecer soluciones de seguros depende de encontrar esquemas sostenibles para vender y recaudar las pólizas para seguros de riesgos personales. Para seguros agropecuarios es necesario pensar en desarrollar su oferta y hacer pilotos donde los clientes puedan percibir el beneficio de asumir el costo de las primas en forma concreta, ya sea en una reducción de interés o de comisiones. En las condiciones actuales, donde los

intermediarios financieros reconocen que disminuye el riesgo pero no lo trasladan con una mejora en las condiciones, es poco factible que los clientes deseen asumir ese riesgo.

Recomendaciones

Para promover el financiamiento en este tipo de municipios se debería trabajar en una estrategia integral basada en tres pilares:

Asistencia técnica para crédito agropecuario.

Es claro que los intermediarios financieros, excepción hecha del Banco Agrario, no han desarrollado un modelo especializado para el sector agropecuario. Por ello, sería muy importante poderles ofrecer una asistencia técnica especializada que les permita familiarizarse con las mejores prácticas que a nivel internacional existan en la materia. Esta asistencia deberá poderse brindar en forma general, sin hacer referencia a un proyecto específico, pero sí focalizada donde la institución financiera se compromete a atender no solo municipios donde las condiciones de la demanda lo hagan más interesante, sino que combinen éstos con municipios donde USAID tiene un interés específico dados los programas que esté adelantando.

Aliados potenciales para este tipo de iniciativas pueden ser no solo los bancos privados sino también las ONG microfinancieras, dependiendo de las regiones geográficas que se prioricen. Una intervención con el Banco Agrario solo se aconseja cuando se hayan materializado parte de las reformas que se sugieren apoyar descritas en la tercera sección.

De manera paralela y con el fin de demostrar las ventajas y los modelos que se pueden implementar para mitigar riesgos, se pueden estructurar proyectos de alianzas dentro de una de las cadenas que ya existen en el país, vinculando a una entidad financiera a las mismas, de tal manera que no sea ni el proveedor ni el comprador quienes brinden la financiación, sino que estos se encarguen de brindar asistencia técnica y asegurar condiciones de compra a los productores, con el fin de mitigar los riesgos al financiador, generando modelos que luego puedan ser replicables por las instituciones financieras. Los programas de USAID en el país cuentan con varias experiencias de estructuración de esta alianzas, pero si estas se complementan con el tipo de asistencia técnica referida anteriormente a intermediarios financieros, el potencial y la capacidad multiplicadora de estos ejemplos puede ampliarse de forma importante.

Finalmente el mayor esfuerzo habría que desarrollarlo en el apoyo a las empresas aseguradoras en productos especialmente adecuados para las zonas rurales. En este caso, y dada la complejidad de generar modelos de distribución de menor costo, se sugeriría en este caso concentrarse en pilotos orientados a municipios rurales de mayor tamaño para generar una escala suficiente que permita justificar la inversión en el desarrollo del producto, contando con canales preestablecidos para el pago y renovación de primas (sucursales y CB).

Garantías

A corto plazo y mientras se desarrollan instrumentos de cobertura o aseguramiento la percepción, válida, del sector financiero sobre el mayor riesgo que implica financiar el sector agropecuario va a prevalecer, haciendo muy difícil que se expanda la frontera del crédito, sobretodo hacia productores agropecuarios mas pequeños. Por ello, resulta importante trabajar en varios frentes en materia de instrumentos de garantía.

En primer lugar, y aprovechando la expedición de la norma sobre garantías muebles, sería oportuno apoyar al Gobierno de Colombia en el desarrollo de la institucionalidad que se requiere para volverlo aplicable, en especial en materia de los registros y el proceso de ejecución de las mismas.

De forma más puntual, sería interesante explorar la forma de apoyar la incursión de varias entidades financieras en el sector agropecuario que, teniendo los recursos, perciben un riesgo muy elevado, por medio de una garantía del DCA (en forma similar a lo ya desarrollado para Bancamia) como complemento a los proyecto de asistencia técnica mencionados atrás, donde además podría ser un apoyo adicional a aquellos que usen garantías muebles.

Y finalmente, ante la restricción de fondeo que manifiestan tener algunas ONG y cooperativas dispuestas a otorgar mayor financiamiento en las áreas rurales del país, sería interesante explorar si con una garantía del DCA se pudiese respaldar el acceso de estas entidades a recursos de Finagro. Esto le permitirá además a Finagro entrar a conocer entidades financieras que generalmente no han sido sus clientes y diversificar sus recursos encontrando intermediarios diferentes al Banco Agrario para atender a los pequeños productores.

Apoyo a reformas de política pública.

Como ya habían demostrado trabajos anteriores para USAID, la política de financiamiento hacia el sector agropecuario en Colombia presenta serias deficiencias que deben ser corregidas. El apoyo al Gobierno de Colombia es crítico en los próximos meses pues los Directivos de Finagro con el respaldo del Ministerio de Agricultura y el Departamento Nacional de Planeación se han embarcado en una serie de reformas, incluyendo un proyecto de ley que se tramita actualmente en el Congreso, basadas en las recomendaciones de los trabajos desarrollados bajo el Programa de Políticas Públicas de USAID en el 2012 y el 2013.[26] Continuar en esa línea constituye un fundamento esencial que apoye intervenciones de carácter puntual como las mencionadas en los dos pilares anteriores.

---

[26] Marulanda Consultores, 2012. "Propuestas de Reforma al Sistema de Financiamiento Agropecuario", USAID-CPPP.

Anexos

Tabla de Contenido

ANEXOS 61
ANEXO 1 : NOTA TÉCNICA – EXPANSIÓN DE LA MUESTRA 62
Anexo 2 : Resultados de la encuesta de demanda 66
ANEXO 3 : CUADROS DEMANDA HOGARES 79
ANEXO 4 : CUADROS DE OFERTA 81
ANEXO 5 : LISTADO DE PERSONAS Y ENTIDADES ENTREVISTADAS DE OFERTA A NIVEL NACIONAL 83
Gráfica 3-1: Razones para no ahorrar en el sistema financiero 79
Gráfica 3-2: Porcentaje de hogares que envió dinero en los últimos dos años 80
Gráfica 3-3: Canal utilizado para hacer pagos 80

Cuadro 2-1. Nivel educativo de productores y empresarios rurales..... 66
Cuadro 2-2.Principal actividad de las empresas rurales..... 66
Cuadro 2-3. Usos de los excedentes..... 66
Cuadro 2-4. Usos de los excedentes por género..... 67
Cuadro 2-5 Razón para no guardar dinero en bancos o cooperativas / tipo actividad y género..... 67
Cuadro 2-6 Principal razón para no guardar el dinero en bancos o cooperativas por tipo presencia68
Cuadro 2-7 Consideraciones más importantes para el envío de dinero..... 68
Cuadro 2-8 Rangos de montos de los giros recibidos 69
Cuadro 2-9. Crédito más grande por fuente de financiación..... 69
Cuadro 2-10. Plazo de las principales deudas por fuente..... 69
Cuadro 2-11. Acceso a Crédito Formal Por Quintil de Ingresos según Tipo de Productor 70
Cuadro 2-12: Acceso a Crédito Formal Por Quintil de Activos según Tipo de Productor 71
Cuadro 2-13. Mercado potencial de transferencias..... 72
Cuadro 2-14. Consideraciones importantes para envío de dinero por tipo de presencia y género.... 73
Cuadro 2-15. Principal razón para no tener deudas con bancos o cooperativas..... 73
Cuadro 2-16. Razones para no tener un seguro..... 74
Cuadro 2-17. La inversión planeada sería en: 74
Cuadro 2-18. A quién le pedirían en crédito para financiar los planes de inversión..... 75
Cuadro 2-19. La principal razón para pedir prestado a bancos o cooperativas es:..... 75
Cuadro 2-20. Tipo de desastre que sufrió (%)..... 75
Cuadro 2-21. Choques que han causado las mayores pérdidas..... 76
Cuadro 2-22. Medida adoptada para superar la emergencia, por tipo de emergencia..... 76
Cuadro 2-23. Tipo de seguro que se considera más importante..... 77
Cuadro 3-1 Número de Puntos de Contacto (PdC) por cada 10,000 adultos - Total EC 79
Cuadro 3-2 :Porcentaje de hogares con crédito alguna vez y crédito actualmente 79
Cuadro 4-1: Total desembolsos de establecimientos de crédito y otorgamiento de cartera agropecuaria (Enero diciembre 2011 – 2013) – Millones de COP..... 81
Cuadro 4-2: Valor promedio de los créditos de las IF entrevistadas a nivel local – Millones de COP 81
Cuadro 4-3: Tasas de interés crédito agropecuario Finagro -Julio 2014..... 81
Cuadro 4-4 Tasas de interés entrevistas a intermediarios locales julio 2014..... 82

Anexo 1: Nota Técnica – Expansión de la Muestra

La selección de la muestra se realizó siguiendo parámetros técnicos estrictos para poder realizar expansiones al universo, de tal forma que cada uno de los encuestados representara a grupos de población. Así, las 528 empresas representarán a todas las empresas de municipios rurales y los 514 productores a todos los productores en municipios rurales a una distancia de una hora del casco urbano.

Es relevante recordar que fueron seleccionados, de forma aleatoria y estratificada[27], 20 municipios [28] del universo de municipios más rurales de Colombia, en donde las condiciones de seguridad permiten realizar este tipo de trabajos.

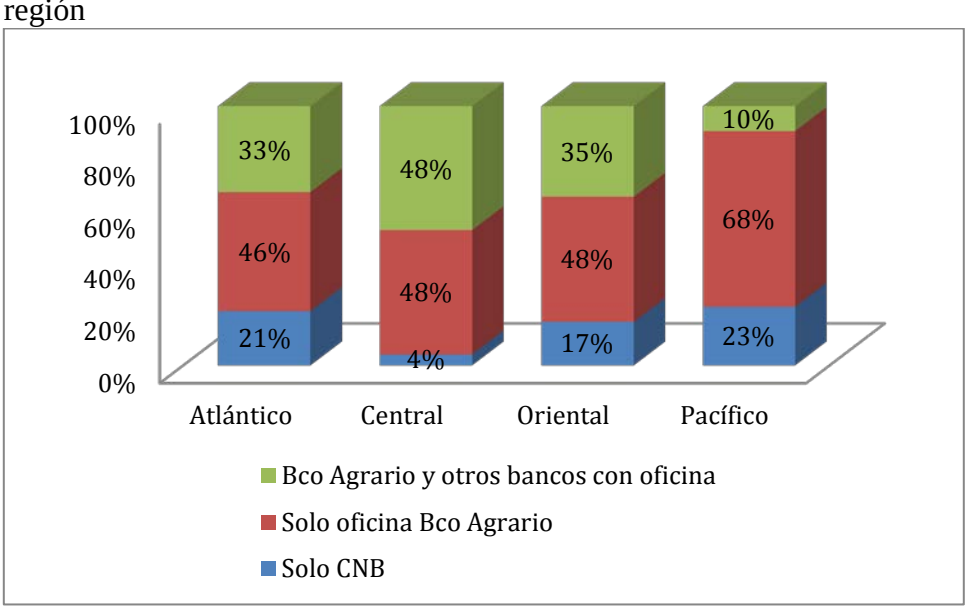
De los 1102 municipios del país, se seleccionaron 563 municipios que cumplieran las condiciones de ruralidad y seguridad. Este es el universo de referencia. En estos municipio habitan 7.5 millones de personas y se distribuyen por región y presencia financiera de la forma en que se presenta en la siguiente figura: La región Atlántica y Oriental tienen una distribución muy similar según la presencia financiar. En contraste, la Central se tiene una mayor proporción de alta presencia financiera (48%), mientras que en Pacífico se tiene una recarga en solo Banco Agrario y CNB.

Región	Departamento	Municipio	Presencia financiera	PIB ($000 mill)	Población	Pob en resto
Atlántica	Sucre	Sucre	Banco Agrario	71	22,374	66%
	Sucre	El Roble	Solo CNB	33	10,432	59%
	La Guajira	Barrancas	Otras Inst. Financieras	1,84	33,849	49%
	Cesar	Gamarra	Otras Inst. Financieras	88	16,438	44%
Central	Tolima	Villahermosa	Banco Agrario	69	10,751	66%
	Antioquia	Maceo	Banco Agrario	73	6,937	59%
	Antioquia	Abriaquí	Solo CNB	17	2,175	65%
	Antioquia	Yalí	Solo CNB	46	8,240	62%
	Tolima	Ambalema	Otras Inst. Financieras	109	6,908	24%
	Huila	Yaguará	Otras Inst. Financieras	556	8,832	15%
Oriental	Santander	Chima	Banco Agrario	26	3,107	72%
	Norte de Santander	Cachirá	Banco Agrario	47	10,923	85%
	Boyacá	Betéitiva	Solo CNB	10	2,113	81%
	Cundinamarca	El Peñón	Solo CNB	42	4,818	91%
	Boyacá	Garagoa	Otras Inst. Financieras	113	16,910	20%
	Santander	Charalá	Otras Inst. Financieras	98	10,625	45%

[27] Por región y por tipo presencia financiera.
[28] Ver mapa adjundo.

Pacífica	Nariño	Ricaurte	Banco Agrario	45	18,255	87%
	Nariño	Buesaco	Banco Agrario	100	24,767	76%
	Cauca	Sucre	Solo CNB	27	8,893	84%
	Valle del Cauca	Versalles	Otras Inst. Financieras	77	7,318	58%

Distribución de la población incluidos en el marco muestral según presencia financiera y región



El proceso para generar los factores de expansión fue el siguiente:

- Cada municipio seleccionado representa un número de municipios de su grupo (por región y por presencia financiera). Por ejemplo, el municipio de Abriaquí representa los 11 municipios de la región Central que solo tienen corresponsal no bancario; de tal forma que su probabilidad de selección es 1/11.
- En cada municipio seleccionado se realizó conteo de manzanas con presencia comercial y de estas se seleccionaron aleatoriamente entre 7 y 9 manzanas. Por ejemplo, en Buesaco, de 22 manzanas comerciales se seleccionaron 7, así la probabilidad de selección de estas manzanas es 7/22. Igual ejercicio se hizo con las veredas ubicadas a una hora (como máximo) del casco urbano en transporte público. Por ejemplo, en Garagoa, de 11 veredas se seleccionaron aleatoriamente 3.
- Dentro de las manzanas y veredas seleccionadas, se hizo el conteo total de empresas (recorrido de toda la manzana) y de productores (listados con los líderes veredales), respectivamente. En cada caso, se realizó una selección aleatoria de aquellos a ser encuestados. En los siguientes cuadros se presenta el ejercicio en un municipio como Gamarra. Por ejemplo, en la vereda Puerto Viejo, de los 28 productores de la vereda, se seleccionaron aleatoriamente 10 y se tuvieron 7 encuestas efectivas y 3

con otro tipo de resultado[29], por ejemplo ausencia del dueño de la actividad productiva o aquel que supiera sobre ese tema.

Cuadro de verificación de muestra

VEREDAS	***COD***	***UNIVERSO***	***SELECCIÓN***	***ENCUESTADOS***	***RECHAZOS***	***OTRO RESULTADO***
PUERTO VIEJO	*1*	*28*	*10*	*7*	*0*	*3*
LOS PALMARES	*2*	*18*	*10*	*7*	*0*	*3*
LA ESTACION	*3*	*31*	*10*	*7*	*0*	*3*
MERCADO CAMPESINO	*9*	*21*	*10*	*9*	*0*	*1*

Así, en Puerto Viejo, cada encuestado tuvo una probabilidad de selección de 7/28.

- Finalmente, se agregan todas las probabilidades de selección:

*Probabilidad de selección del encuestado * probabilidad de selección de la manzana (o vereda) * probabilidad de selección del municipio; y se obtiene el factor de expansión para cada encuestado.*

El siguiente cuadro presenta los factores de expansión promedio, mínimos y máximos. Como se puede ver, las fincas o productores tuvieron mayores factores de expansión que las empresas; y por tipo de municipio, los municipios solo con Banco Agrario tuvieron los mayores factores de expansión, dado que estos son los más numerosos en el universo.

Factores de expansión: promedio, mínimos y máximos por tipo de encuesta, según presencia financiera en el municipio

		Bco Agrario y otros	***Solo Banco Agrario***	***Solo CNB***	***Total general***
Empresa	*Promedio*	*31.2*	*91.2*	*36.1*	*55.9*
	Min	*10.0*	*24.5*	*5.5*	*6.0*
	Max	*116.7*	*266.1*	*113.8*	*266.1*
Productor	*Promedio*	*43.5*	*132.3*	*102.9*	*91.0*
	Min	*7.0*	*24.5*	*5.5*	*6.0*
	Max	*167.6*	*403.2*	*372.8*	*403.2*
Total	*Total general*	*37.5*	*112.1*	*69.5*	*73.7*
	Min	*7.0*	*24.5*	*5.5*	*6.0*

[29] Es muy importante identificar la razón por la cual no se encuestó a los seleccionados aleatoriamente. En este caso, fue porque la persona idónea para contestar la encuesta no se encontraba presente.

Max	*167.6*	*403.2*	*372.8*	*403.2*

Finalmente, al aplicar los factores de expansión, lo que se tiene es una expansión a 48 mil productores y a 28.7 mil empresas que representarían el universo en los municipios más rurales del país. Esto quiere decir que, si se tiene una población de 7.5 millones de personas, por cada 1.000 habitantes se presentan 3.8 empresas y 10 productores.

De la muestra al universo

	Productores	***Empresarios***	***Total***
MUESTRA			
Otros Bancos	*210*	*203*	*413*
Sólo Agrario	*210*	*203*	*413*
Solo CB	*108*	*108*	*216*
Total general	*528*	*514*	*1042*
UNIVERSO			
Otros Bancos	*9,145*	*6,333*	*15,478*
Sólo Agrario	*27,792*	*18,517*	*46,309*
Solo CB	*11,108*	*3,898*	*15,006*
Total general	*48,045*	*28,749*	*76,794*

Anexo 2 : Resultados de la encuesta de demanda

Cuadro 2-1. Nivel educativo de productores y empresarios rurales

	Primaria	*Secundaria*	*Técnico*	*Universitaria*	*Posgrado*	*Ninguna*
Tipo de formulario						
Productor	*67.5%*	*20.3%*	*1.9%*	*1.7%*	*0*	*8.6%*
	(3.1%)	*(3.3%)*	*(0.6%)*	*(0.8%)*	*(0.0)*	*(2.1%)*
Empresa	*31.7%*	*47.2%*	*11.8%*	*7.8%*	*0.4%*	*1.1%*
	(2.0%)	*(4.1%)*	*(1.8%)*	*(1.9%)*	*(0.4%)*	*(0.3%)*
Género						
Hombre	*61.0%*	*23,9%*	*3,8%*	*3,5%*	*0,3%*	*7,5%*
	(3,70)	*(3,20)*	*(0,40)*	*(1,00)*	*(0,20)*	*(1,70)*
Mujer	*42,9%*	*40,9%*	*8,4%*	*4,7%*	*0*	*3,1%*
	(1,50)	*(3,00)*	*(1,90)*	*(1,80)*	*(0,00)*	*(1,60)*
Total	*54,1%*	*30,4%*	*5,6%*	*4.0%*	*0,2%*	*5,8%*
	(2,50)	*(2,50)*	*(0,70)*	*(0,80)*	*(0,10)*	*(1,20)*

Fuente: Econometría

Cuadro2-2.Principal actividad de las empresas rurales.

	Empresas	
	%	***SE***
Industria manufacturera	*1,4*	*(0,2)*
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	*75,8*	*(3,8)*
Transporte y almacenamiento	*0.3*	*(0)*
Alojamiento y servicios de comida	*7,9*	*(1,7)*
Actividades de atención de la salud y humana de asistencia social	*0,8*	*(0,4)*
Otras actividades de servicios	*13,7*	*(2,7)*
Total	*100*	

Fuente: Econometría

Cuadro 2-3. Usos de los excedentes

	Total	**Productor**	**Empresa**
Consumo del hogar	69.8%	76.3%	58.8%
	(2.1%)	(2.2%)	(5.0%)
Compra electrodomésticos y muebles para el hogar	13.5%	14.7%	11.4%
	(1.5%)	(1.3%)	(3.1%)
Mejora la vivienda	24.3%	26.6%	20.5%
	(1.6%)	(2.1%)	(1.6%)
Comprar vivienda	7.0%	4.9%	10.6%
	(1.3%)	(1.9%)	(1.1%)

Gasta en insumos y pagos para su actividad productiva	65.6%	65.7%	65.4%
	(3.6%)	(5.8%)	(2.7%)
Mejora la actividad productiva	19.0%	21.6%	14.8%
	(3.3%)	(4.1%)	(2.6%)
Compra animales, vehículos, etc	21.2%	29.5%	7.2%
	(2.6%)	(3.1%)	(1.2%)
Lo presta	4.2%	4.0%	4.4%
	(0.9%)	(1.7%)	(1.8%)
Paga deudas	50.4%	50.0%	51.0%
	(3.1%)	(3.2%)	(3.9%)
Lo guarda	38.4%	40.2%	35.4%
	(3.5%)	(4.9%)	(3.3%)

Fuente: Econometría

Cuadro 2-4. Usos de los excedentes por género

	Hombre	Mujer
Consumo del hogar	69.3%	70.5%
	(1.6%)	(3.6%)
Compra electrodomésticos y muebles para el hogar	16%	9%
	(2%)	(2%)
Mejora la vivienda	28.8%	17.0%
	(1.6%)	(2.3%)
Comprar vivienda	6.2%	8.3%
	(1.3%)	(1.4%)
Gasta en insumos y pagos para su actividad productiva	66.7%	63.9%
	(4.4%)	(2.4%)
Mejora la actividad productiva	23.9%	11.2%
	(3.7%)	(2.3%)
Compra animales, vehículos, etc	24.4%	16.0%
	(1.7%)	(5.8%)
Lo presta	3.4%	5.4%
	(0.9%)	(1.7%)
Paga deudas	52.6%	46.7%
	(3.7%)	(3.9%)
Lo guarda	39.7%	36.2%
	(4.3%)	(4.7%)

Fuente: Econometría

Cuadro 2-5 Principal razón para no guardar el dinero en bancos o cooperativas por tipo de actividad y género

	Tipo de actividad		***Género***		***Total***
	Productor	*Empresa*	*Hombre*	*Mujer*	
No hay Banco	*5.40%*	*5.70%*	*7.20%*	*2.40%*	*5.50%*
	(1.60%)	*(1.40%)*	*(1.80%)*	*(0.90%)*	*(1.50%)*
Es Lejos	*17.70%*	*7.30%*	*14.20%*	*14.70%*	*14.40%*
	(4.00%)	*(2.20%)*	*(3.80%)*	*(10.30%)*	*(3.00%)*
Mucho Descuento	*40.30%*	*48.50%*	*39.60%*	*49.00%*	*43.00%*
	(6.30%)	*(5.30%)*	*(6.40%)*	*(7.40%)*	*(5.00%)*

Poco rendimiento	*7.90%*	*10.00%*	*11.10%*	*4.20%*	*8.60%*
	(4.30%)	*(3.40%)*	*(5.40%)*	*(1.30%)*	*(3.50%)*
No confío	*1.90%*	*6.10%*	*2.90%*	*4.00%*	*3.30%*
	(1.10%)	*(3.70%)*	*(1.20%)*	*(3.50%)*	*(1.90%)*
Mucho trámite	*6.10%*	*6.90%*	*5.70%*	*7.40%*	*6.30%*
	(1.60%)	*(3.10%)*	*(1.50%)*	*(2.70%)*	*(1.50%)*
No reembolsan fácil	*4.60%*	*8.50%*	*6.60%*	*4.50%*	*5.90%*
	(2.10%)	*(1.40%)*	*(2.10%)*	*(2.10%)*	*(1.90%)*
Saldo mínimo_alto	*13.10%*	*3.60%*	*12.00%*	*6.60%*	*10.00%*
	(5.80%)	*(2.20%)*	*(5.50%)*	*(2.80%)*	*(4.30%)*
Siempre lleno	*2.90%*	*3.40%*	*0.70%*	*7.30%*	*3.10%*
	(2.00%)	*(1.50%)*	*(0.10%)*	*(4.00%)*	*(1.80%)*

Fuente: Econometría

Cuadro 2-6 Principal razón para no guardar el dinero en bancos o cooperativas por tipo presencia

	CNB	***BAC***	***BAC+otro***	***Total***
No hay Banco	*18.70%*	*0.00%*	*2.30%*	*5.50%*
	(7.40%)	*0.00%*	*(1.10%)*	*(1.50%)*
Es Lejos	*28.60%*	*14.80%*	*1.20%*	*14.40%*
	(5.50%)	*(2.70%)*	*(0.90%)*	*(3.00%)*
Mucho Descuento	*29.20%*	*42.70%*	*55.50%*	*43.00%*
	(3.30%)	*(10.70%)*	*(4.30%)*	*(5.00%)*
Poco rendimiento	*8.00%*	*9.80%*	*7.30%*	*8.60%*
	(6.30%)	*(6.50%)*	*(3.30%)*	*(3.50%)*
No confío	*4.00%*	*4.50%*	*0.80%*	*3.30%*
	(0.10%)	*(4.20%)*	*(0.20%)*	*(1.90%)*
Mucho trámite	*3.20%*	*10.10%*	*3.40%*	*6.30%*
	(0.40%)	*(2.80%)*	*(2.60%)*	*(1.50%)*
No reembolsan fácil	*2.20%*	*9.60%*	*3.30%*	*5.90%*
	(2.00%)	*(4.10%)*	*(1.50%)*	*(1.90%)*
Saldo mínimo_alto	*4.40%*	*7.90%*	*18.30%*	*10.00%*
	(0.70%)	*(3.80%)*	*(10.60%)*	*(4.30%)*
Siempre lleno	*1.80%*	*0.70%*	*7.90%*	*3.10%*
	(0.20%)	*(0.70%)*	*(5.50%)*	*(1.80%)*

Fuente: Econometría.

Cuadro 2-7 Consideraciones más importantes para el envío de dinero

	TOTAL	**Productor**	**Empresa**
Cercanía	9.0%	10.7%	6.2%
	(2.1%)	(3.3%)	(1.3%)
Bajo costo	13.2%	11.6%	15.8%
	(2.2%)	(2.3%)	(2.7%)
Seguridad	62.3%	59.3%	67.2%
	(4.0%)	(5.3%)	(3.0%)
Rapidez	15.6%	18.4%	10.8%
	(3.2%)	(4.0%)	(2.0%)
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Econometría

Cuadro 2-8 Rangos de montos de los giros recibidos

	Tipo de actividad		Género		Tipo de presencia			Total
	Productor	Empresa	Hombre	Mujer	CNB	BAC	BAC + otro	
$154.000 o menos	76.1%	17.6%	50.8%	57.0%	75.9%	40.9%	56.3%	53.1%
	(6.8%)	(6.5%)	(12.9%)	(9.6%)	(11.9%)	(6.4%)	(13.9%)	(6.5%)
Entre $154 y $308.000	13.2%	42.2%	23.8%	25.9%	21.4%	27.2%	22.3%	24.6%
	(4.8%)	(11.1%)	(8.8%)	(8.7%)	(9.9%)	(7.9%)	(9.3%)	(5.4%)
Entre $308.000 y $616,000	2.0%	16.0%	6.0%	10.0%	2.0%	10.0%	6.0%	7.0%
	(1.2%)	(4.4%)	(4.1%)	(2.9%)	(2.3%)	(4.6%)	(2.6%)	(2.6%)
Entre 616,000 – 1,232,000	5.0%	7.0%	6.0%	5.0%	0.0%	10.0%	1.0%	6.0%
	(4.1%)	(6.4%)	(4.0%)	(2.9%)	0.0%	(6.6%)	(1.2%)	(3.3%)
Más de 1,232,000	4.0%	17.0%	14.0%	2.0%	0.4%	12.0%	14.0%	10.0%
	(3.9%)	(7.9%)	(7.7%)	(1.6%)	(0.4%)	(7.0%)	(10.7%)	(4.7%)

Fuente: Econometría

Cuadro 2-9. Crédito más grande por fuente de financiación

		Tipo de actividad		*Tipo de presencia*		
	Total	***Productor***	***Empresa***	***Solo CNB***	***BAC***	***BAC+otros***
Formales						
BAC	*40.0%*	*48.7%*	*25.3%*	*41.4%*	*41.3%*	*34.1%*
	(4.1%)	*(4.1%)*	*(3.6%)*	*(4.2%)*	*(6.0%)*	*(9.4%)*
Otros bancos	*13.9%*	*10.7%*	*19.3%*	*14.0%*	*12.8%*	*17.2%*
	(2.2%)	*(2.7%)*	*(2.0%)*	*(4.8%)*	*(3.2%)*	*(4.1%)*
Cooperativas	*11.8%*	*7.2%*	*19.4%*	*7.5%*	*12.2%*	*14.9%*
	(3.3%)	*(1.8%)*	*(6.0%)*	*(3.2%)*	*(5.3%)*	*(3.1%)*
Comerciales						
Asociaciones	*0.9%*	*1.5%*	*0.0%*	*0.4%*	*1.2%*	*0.6%*
	(0.5%)	*(0.9%)*	*0.0%*	*(0.1%)*	*(0.9%)*	*(0.5%)*
Tiendas	*6.5%*	*9.4%*	*1.6%*	*12.0%*	*5.4%*	*4.3%*
	(1.1%)	*(1.7%)*	*(0.7%)*	*(0.4%)*	*(1.3%)*	*(3.6%)*
Proveedores	*6.0%*	*0.7%*	*15.0%*	*3.1%*	*6.8%*	*6.3%*
	(1.0%)	*(0.4%)*	*(1.8%)*	*(0.8%)*	*(1.3%)*	*(2.5%)*
Almacén de electrod	*1.1%*	*1.4%*	*0.7%*	*0.6%*	*1.5%*	*0.4%*
	(0.3%)	*(0.3%)*	*(0.4%)*	*(0.1%)*	*(0.5%)*	*(0.2%)*
Informales						
Prestamista y casa de empeño	*2.8%*	*1.2%*	*5.4%*	*0.4%*	*3.0%*	*4.7%*
	(0.5%)	*(0.5%)*	*(1.3%)*	*(0.1%)*	*(0.8%)*	*(0.6%)*
Amigos, vecinos, familia	*17.0%*	*19.3%*	*13.1%*	*20.6%*	*15.7%*	*17.5%*
	(2.2%)	*(3.1%)*	*(1.8%)*	*(8.2%)*	*(2.0%)*	*(2.0%)*

Fuente: Econometría

Cuadro 2-10. Plazo de las principales deudas por fuente

Plazo

Formales	Pago a tiempo	0 a 6 meses	6 meses- 1 año	Más de 1 año
BAC	*90.2%*	*2.0%*	*5.7%*	*92.3%*
	(1.7%)	*(1.1%)*	*(3.5%)*	*(3.0%)*
Otros bancos	*90.4%*	*1.6%*	*12.0%*	*86.4%*
	(3.6%)	*(1.0%)*	*(3.8%)*	*(4.2%)*
Cooperativas	*92.1%*	*1.3%*	*12.6%*	*86.1%*
	(2.9%)	*(1.3%)*	*(3.7%)*	*(4.5%)*
Comerciales				
Asociaciones	*70.8%*	*7.7%*	*0.0%*	*92.3%*
	(15.1%)	*(8.1%)*	*0.0%*	*(8.1%)*
Tiendas	*86.7%*	*94.6%*	*1.0%*	*4.3%*
	(4.6%)	*(4.6%)*	*(1.1%)*	*(4.4%)*
Proveedores	*92.9%*	*91.8%*	*4.5%*	*3.7%*
	(3.0%)	*(3.5%)*	*(1.4%)*	*(2.8%)*
Almacén de electrod	*92.8%*	*0.0%*	*12.6%*	*87.4%*
	(1.0%)	*0.0%*	*(8.8%)*	*(8.8%)*
Informales				
Prestamista y casa de empeño	*96.9%*	*73.1%*	*15.0%*	*11.9%*
	(2.8%)	*(13.4%)*	*(10.6%)*	*(10.2%)*
Amigos, vecinos, familia	*72.0%*	*66.0%*	*25.1%*	*8.8%*
	(7.7%)	*(3.8%)*	*(3.5%)*	*(4.4%)*
TOTAL	***87.3%***	***25.9%***	***10.6%***	***63.6%***
	(2.2%)	***(2.5%)***	***(2.0%)***	***(4.1%)***

Fuente: Econometría

Cuadro 2-11. Acceso a Crédito Formal Por Quintil de Ingresos según Tipo de Productor

Finca	No	Sí
Menos_$260,000	61,8%	38,2%
	(6,7%)	(6,7%)
Entre $260,000 y $690,000	47,2%	52,8%
	(5,5%)	(5,5%)
Entre $690,000 y $1,500,000	49,2%	50,8%
	(7,7%)	(7,7%)
Entre $1,500,000 y 3,500,000	48,1%	51,9%
	(5,2%)	(5,2%)
Más de $3,500,000	36,7%	63,3%
	(10,6%)	(10,6%)
sin respuesta de ingreso	14,7%	85,4%
	(10,0%)	(10,0%)
Total	49,7%	50,3%
	(6,2%)	(6,2%)

Empresa	No	Sí
Menos_$260,000	79,0%	21,0%
	(5,8%)	(5,8%)

Entre $260,000 y $690,000	55,1%	44,9%
	(6,2%)	(6,2%)
Entre $690,000 y $1,500,000	54,2%	45,8%
	(3,7%)	(3,7%)
Entre $1,500,000 y 3,500,000	54,8%	45,3%
	(10,4%)	(10,4%)
Más de $3,500,000	38,0%	62,0%
	(3,2%)	(3,2%)
sin respuesta de ingreso	45,7%	54,3%
	(16,2%)	(16,2%)
Total	52,0%	48,0%
	(3,9%)	(3,9%)

Cuadro 2-12: Acceso a Crédito Formal Por Quintil de Activos según Tipo de Productor

FINCA	No	Sí	Total
<$7,2 Mill	69,0%	31,0%	100%
	(4,7%)	(4,7%)	
$7,2<$20,6 Mill	57,1%	42,9%	100,0
	(5,6%)	(5,6%)	
$20,6<$40,2 Mill	53,6%	46,4%	100,0
	(6,5%)	(6,5%)	
$40,2<$80,7 Mill	37,0%	63,0%	100,0
	(9,4%)	(9,4%)	
Más de 80,7 Millones	35,4%	64,6%	100,0
	(10,8%)	(10,8%)	
sin respuesta de activos	44,9%	55,1%	100,0
	(21,5%)	(21,5%)	
Total	49,7%	50,3%	100,0
	(6,2%)	(6,2%)	

EMPRESA	No	Sí	Total
<$7,2 Mill	64,8%	35,2%	100,0
	(7,4%)	(7,4%)	
$7,2<$20,6 Mill	58,6%	41,4%	100,0
	(6,9%)	(6,9%)	
$20,6<$40,2_Mill	47,9%	52,1%	100,0
	(4,8%)	(4,8%)	
$40,2<$80,7 Mill	49,9%	50,1%	100,0
	(7,3%)	(7,3%)	
Más de 80,7 Millones	40,9%	59,1%	100,0
	(4,6%)	(4,6%)	

sin respuesta de activos	42,2%	57,8%	100,0
	(3,9%)	(3,9%)	
Total	52,0%	48,0%	100,0

Cuadro 2-13. Mercado potencial de transferencias

Finca

Monto de Transferencias por quintiles y personas	*Promedio de transferencias*	*Personas*	*Total Mercado Potencial Transferencias*
Quintiles de ingreso	***Pesos***	***Número***	***Pesos***
Menos_$260.000	*77,874.22*	*15,245.08*	*1,187,198,698.59*
	(23,226.47)	*(2360.87)*	
Entre $260.000 y $690.000	*92,650.34*	*11,067.56*	*1,025,413,174.84*
	(38,249.12)	*(2557.20)*	
Entre $690.000 y $1.500.000	*216,981.80*	*7,974.94*	*1,730,416,796.22*
	(95,011.73)	*(1353.93)*	
Entre $1.500.000 y 3.500.000	*309,875.64*	*4,753.79*	*1,473,083,723.43*
	(38,903.37)	*(1828.44)*	
Más de $3.500.000	*401,884.20*	*7,682.40*	*3,087,435,201.13*
	(127,073.67)	*(2699.58)*	
Total	*181,996.18*	*46,723.77*	*8,503,547,608.47*
	(30,038.85)	*0*	

Empresas

Monto de Transferencias por quintiles y personas	**Promedio de trasnferencias**	**Personas**	**Total Mercado Potencial Transferencias**
Quintiles de ingreso	Pesos	Número	Pesos
Menos_$260.000	32,041.24	2,036.86	65,263,514.00
	(15,471.80)	(245.84)	
Entre $260.000 y $690.000	258,076.56	4,357.24	1,124,501,497.22
	(104,775.44)	(429.42)	
Entre $690.000 y $1.500.000	271,135.29	7,572.89	2,053,277,688.42
	(55,170.30)	(1359.08)	
Entre $1.500.000 y 3.500.000	599,410.96	6,872.46	4,119,427,859.91
	(368,082.55)	(1875.48)	
Más de $3.500.000	2,125,633.44	7,129.25	15,154,172,223.51
	(344,102.55)	(988.75)	
Total	805,065.76	27,968.00	22,516,079,259.58

(169,493.79)

Cuadro 2-14. Consideraciones más importantes para el envío de dinero por tipo de presencia y género

	Tipo de presencia			Género	
	Solo CNB	**BAC**	**BAC+otros**	**Hombre**	**Mujer**
Cercanía	19.1%	5.5%	9.8%	9.0%	9.0%
	(10.6%)	(1.5%)	(1.5%)	(2.5%)	(2.3%)
Bajo costo	9.0%	15.2%	11.1%	10.7%	17.2%
	(1.7%)	(3.1%)	(5.2%)	(1.6%)	(4.6%)
Seguridad	58.5%	65.2%	57.3%	62.8%	61.4%
	(12.7%)	(4.4%)	(8.1%)	(3.9%)	(5.5%)
Rapidez	13.3%	14.2%	21.8%	17.5%	12.4%
	(1.1%)	(4.6%)	(6.6%)	(3.7%)	(3.2%)
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Econometría

Cuadro 2-15. Principal razón para no tener deudas con bancos o cooperativas

	Tipo de actividad		***Género***		***Total***
	Productor	*Empresa*	*Hombre*	*Mujer*	
No_necesitó_plata	*2.50%*	*1.50%*	*3.40%*	*0.70%*	*2.20%*
	(0.90%)	*(1.30%)*	*(1.10%)*	*(0.70%)*	*(0.70%)*
No_hay_bancos	*2.00%*	*0.00%*	*2.50%*	*0.00%*	*1.40%*
	(1.60%)	*0.00%*	*(1.80%)*	*0.00%*	*(1.10%)*
Lejos	*2.80%*	*0.00%*	*0.40%*	*3.90%*	*2.00%*
	(2.40%)	*0.00%*	*(0.30%)*	*(3.40%)*	*(1.70%)*
Altas_tasa	*18.80%*	*19.40%*	*21.30%*	*16.10%*	*19.00%*
	(5.10%)	*(5.30%)*	*(6.30%)*	*(5.70%)*	*(3.80%)*
No confía	*3.50%*	*4.10%*	*1.60%*	*6.30%*	*3.70%*
	(2.40%)	*(2.50%)*	*(0.40%)*	*(3.90%)*	*(1.70%)*
Mucho_requisito	*10.50%*	*19.30%*	*13.60%*	*12.80%*	*13.20%*
	(2.30%)	*(2.00%)*	*(1.80%)*	*(2.40%)*	*(1.70%)*
Documentos_trámites	*21.40%*	*27.70%*	*28.70%*	*16.60%*	*23.30%*
	(6.80%)	*(2.80%)*	*(7.70%)*	*(3.90%)*	*(5.50%)*
Mucho_tiempo	*0.00%*	*0.40%*	*0.00%*	*0.30%*	*0.10%*
	0.00%	*(0.40%)*	*0.00%*	*(0.30%)*	*(0.10%)*
Respuesta_lenta	*2.00%*	*8.70%*	*5.40%*	*2.40%*	*4.00%*
	(0.40%)	*(5.40%)*	*(1.60%)*	*(1.70%)*	*(1.60%)*
No_me sirve_oferta	*1.40%*	*2.20%*	*0.10%*	*3.60%*	*1.70%*
	(0.30%)	*(0.70%)*	*(0.10%)*	*(0.60%)*	*(0.20%)*
No_entiend_condic	*3.70%*	*0.00%*	*1.50%*	*3.90%*	*2.50%*
	(2.00%)	*0.00%*	*(0.70%)*	*(3.10%)*	*(1.40%)*

No_me_aprobaron	*4.00%*	*4.90%*	*3.70%*	*5.00%*	*4.30%*
	(1.80%)	*(1.40%)*	*(1.00%)*	*(3.00%)*	*(1.40%)*
No_gusta deber	*27.50%*	*11.70%*	*17.80%*	*28.60%*	*22.60%*
	(8.20%)	*(3.80%)*	*(9.20%)*	*(4.40%)*	*(6.60%)*
Total	*100.00%*	*100.00%*	*100.0%*	*100.0%*	*100.0%*

Fuente: Econometría

Cuadro 2-16. Razones para no tener un seguro

	Total	Productor	Empresa	Hombre	Mujer
No hay aseguradoras	21.3%	19.2%	25.0%	22.8%	19.0%
	(5.8%)	(6.3%)	(5.2%)	(6.6%)	(4.8%)
Quedan muy lejos	2.2%	2.4%	1.9%	1.5%	3.1%
	(0.5%)	(0.7%)	(0.4%)	(0.5%)	(1.0%)
No conozco/ no entiendo	22.8%	25.9%	17.3%	24.1%	21.0%
	(2.7%)	(4.0%)	(3.2%)	(2.4%)	(4.9%)
No me lo dieron	0.3%	0.1%	0.8%	0.1%	0.7%
	(0.3%)	(0.1%)	(0.9%)	(0.1%)	(0.7%)
Cuesta mucho	43.6%	45.1%	40.8%	40.2%	48.4%
	(3.4%)	(5.5%)	(5.4%)	(4.8%)	(3.1%)
No hay productos	1.4%	1.3%	1.6%	1.1%	1.8%
	(0.6%)	(0.6%)	(0.7%)	(0.8%)	(0.8%)
No confío	6.1%	4.5%	8.9%	7.8%	3.5%
	(1.0%)	(1.2%)	(2.7%)	(1.5%)	(1.4%)
Muchos trámites	2.3%	1.6%	3.7%	2.3%	2.4%
	(0.8%)	(0.7%)	(1.7%)	(0.9%)	(1.3%)
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Econometría

Cuadro 2-17. La inversión planeada sería en:

	Tipo de actividad		***Género***		***Total***
	Productor	*Empresa*	*Hombre*	*Mujer*	
Terreno	*6%*	*19%*	*9%*	*12%*	*10%*
	(2.30%)	*(1.50%)*	*(2.80%)*	*(2.30%)*	*(1.50%)*
Insumos	*16%*	*34%*	*21%*	*22%*	*21%*
	(4.90%)	*(3.10%)*	*(4.20%)*	*(5.40%)*	*(3.60%)*
Maquinaria	*3%*	*14%*	*6%*	*6%*	*6%*
	(1.00%)	*(2.10%)*	*(1.20%)*	*(1.60%)*	*(1.20%)*
Contratar_personal	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*
	0.00%	*(0.20%)*	*(0.10%)*	*0.00%*	*(0.10%)*
Compra animals	*24%*	*0%*	*18%*	*14%*	*17%*
	(3.30%)	*0.00%*	*(1.80%)*	*(4.50%)*	*(2.30%)*
Mejoras	*51%*	*34%*	*45%*	*47%*	*46%*
	(4.70%)	*(3.10%)*	*(5.10%)*	*(3.40%)*	*(3.30%)*

Fuente: Econometría

Cuadro 2-18. A quién le pedirían en crédito para financiar los planes de inversión.

	Productor	*Empresa*	*Total*
Banco_coop	*92.90%*	*91.80%*	*92.60%*
	(1.50%)	*(1.70%)*	*(1.00%)*
Amigos_Familia	*5.70%*	*5.00%*	*5.50%*
	(1.00%)	*(1.40%)*	*(0.60%)*
Prestamista	*0.70%*	*0.80%*	*0.70%*
	(0.10%)	*(0.60%)*	*(0.20%)*
Almacen_maq	*0.00%*	*0.80%*	*0.30%*
	0.00%	*(0.50%)*	*(0.20%)*
Proveed_Insumos	*0.70%*	*1.70%*	*1.00%*
	(0.70%)	*(0.30%)*	*(0.50%)*
Total	*100.00%*	*100.00%*	*100.00%*

Fuente: Econometría.

Cuadro 2-19. La principal razón para pedir prestado a bancos o cooperativas es:

	Productor	*Empresa*	*Total*
Bajos_requisitos	*2.70%*	*5.60%*	*3.60%*
	(1.00%)	*(1.70%)*	*(1.10%)*
Cercanía	*7.20%*	*0.60%*	*5.20%*
	(2.00%)	*(0.40%)*	*(1.40%)*
Bajo_interés	*49.40%*	*46.40%*	*48.50%*
	(3.50%)	*(2.70%)*	*(3.10%)*
Facilidad_pago	*29.80%*	*18.60%*	*26.30%*
	(2.10%)	*(1.50%)*	*(1.40%)*
Rápido_desemb	*1.20%*	*6.20%*	*2.70%*
	(0.30%)	*(1.70%)*	*(0.60%)*
Pagos ajust a flujo de caja	*9.70%*	*22.50%*	*13.60%*
	(2.00%)	*(4.50%)*	*(2.20%)*

Fuente: Econometría

Cuadro 2-20. Tipo de desastre que sufrió (%)

	Productor	*Empresa*	*Total*
Desastres (incendio, inund, deslizam	*23.6*	*14,8*	*22,1*
	(5.3)	*(3,1)*	*(4,5)*
Seguridad (grupos armados	*1.4*	*7,1*	*2,3*
	(1,0)	*(1,8)*	*(0,9)*

Cambio de precios	*23,6*	*7,2*	*20,9*
	(7,7)	*(2,4)*	*(6,8)*
Incumplimiento de contrato	*1,7*	*20,4*	*4,8*
	(1,1)	*(3,5)*	*(0,6)*
Daños en equipos	*1,2*	*11,5*	*2,9*
	(0,4)	*(4,6)*	*(1,1)*
Problemas de salud	*7,9*	*28,9*	*11,4*
	(2,6)	*(3,4)*	*(2,9)*
Muertes de familiar	*2,0*	*10,3*	*3,3*
	(0,4)	*(3,5)*	*(0,7)*
Muerte de animales	*38,5*	*0,0*	*32,2*
	(7,9)	*0,0*	*(6,6)*
Total	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fuente: Econometría

Cuadro 2-21. Choques que han causado las mayores pérdidas

				Género	
	Total	*Productor*	*Empresa*	*Hombre*	*Mujer*
Incendio, inundación, deslizamientos	*41.4%*	*44.8%*	*23.8%*	*41.1%*	*41.8%*
	(5.8%)	*(6.3%)*	*(5.1%)*	*(3.9%)*	*(10.9%)*
Grupos armados	*5.2%*	*3.4%*	*14.4%*	*3.6%*	*8.4%*
	(1.4%)	*(1.4%)*	*(3.8%)*	*(0.9%)*	*(3.1%)*
Cambio precio	*17.8%*	*19.7%*	*7.8%*	*14.5%*	*24.8%*
	(3.7%)	*(4.1%)*	*(2.6%)*	*(3.7%)*	*(5.4%)*
Contrato incumplido	*4.1%*	*1.4%*	*17.7%*	*4.1%*	*4.1%*
	(0.7%)	*(0.9%)*	*(2.2%)*	*(0.8%)*	*(0.8%)*
Daños equipo	*1.3%*	*0.2%*	*7.1%*	*1.5%*	*1.0%*
	(0.6%)	*(0.1%)*	*(3.1%)*	*(0.6%)*	*(0.7%)*
Problema salud	*6.7%*	*3.7%*	*22.0%*	*5.8%*	*8.6%*
	(2.1%)	*(1.9%)*	*(5.2%)*	*(1.9%)*	*(2.9%)*
Muerte familiar	*3.7%*	*3.0%*	*7.2%*	*3.4%*	*4.4%*
	(1.1%)	*(0.7%)*	*(3.7%)*	*(0.8%)*	*(2.0%)*
Muerte animales	*19.9%*	*23.8%*	*0.0%*	*26.1%*	*6.8%*
	(3.8%)	*(4.6%)*	*(0.0%)*	*(5.1%)*	*(2.5%)*
Total	*100.0%*	*100.0%*	*100.0%*	*100.0%*	*100.0%*

Fuente: Econometría

Cuadro 2-22. Medida adoptada para superar la emergencia, por tipo de emergencia

Supera emergencia vs importante emergencia									
	Desastres naturales	*Seguridad*	*Precios cambian*	*Incumplimiento contrato*	*Daños equip*	*Salud*	*Muerte familia*	*Otro*	*Total*

Uso_Ahorro	*8.00%*	*22.50 %*	*5.90%*	*0.00%*	*16.70%*	*9.20%*	*0.00%*	*9.00 %*	*8.00 %*
	(2.10 %)	*(11.30 %)*	*(5.30 %)*	*0.00%*	*(17.20%)*	*(5.80 %)*	*0.00%*	*(5.10 %)*	*(2.30 %)*
Venta_Activos	*16.70 %*	*44.50 %*	*7.70%*	*35.80%*	*0.00%*	*2.80%*	*29.30 %*	*20.80 %*	*16.90 %*
	(5.50 %)	*(25.30 %)*	*(5.30 %)*	*(31.00%)*	*0.00%*	*(2.60 %)*	*(10.70 %)*	*(7.90 %)*	*(3.20 %)*
Préstamo_amigos	*24.40 %*	*0.00%*	*23.10 %*	*57.60%*	*53.80%*	*26.90 %*	*20.00 %*	*13.80 %*	*21.30 %*
	(2.90 %)	*0.00%*	*(3.60 %)*	*(32.20%)*	*(30.80%)*	*(9.10 %)*	*(7.30 %)*	*(1.20 %)*	*(0.70 %)*
Prestamista_empeño	*0.60%*	*0.00%*	*0.50%*	*0.00%*	*0.00%*	*3.10%*	*0.00%*	*(1.80 %)*	*1.00 %*
	(0.40 %)	*0.00%*	*(0.60 %)*	*0.00%*	*0.00%*	*(4.00 %)*	*0.00%*	*2.00 %*	*(0.40 %)*
Prést_Banco	*17.40 %*	*2.10%*	*20.80 %*	*0.00%*	*29.50%*	*0.00%*	*15.90 %*	*(2.80 %)*	*16.70 %*
	(4.20 %)	*(2.20%)*	*(11.10 %)*	*0.00%*	*(26.60%)*	*0.00%*	*(14.30 %)*	*(2.80 %)*	*(4.90 %)*
Rifas_bazares	*0.00%*	*0.00%*	*4.30%*	*0.00%*	*0.00%*	*0.00%*	*0.00%*	*0.00 %*	*0.90 %*
	0.00%	*0.00%*	*(5.00 %)*	*0.00%*	*0.00%*	*0.00%*	*0.00%*	*0.00 %*	*(0.90 %)*
Nada	*30.80 %*	*18.20 %*	*25.90 %*	*6.60%*	*0.00%*	*35.30 %*	*34.90 %*	*36.50 %*	*30.70 %*
	(4.90 %)	*(9.10%)*	*(8.70 %)*	*(7.60%)*	*0.00%*	*(21.50 %)*	*(22.20 %)*	*(3.40 %)*	*(4.70 %)*
Trabajó_alguien_más	*2.10%*	*12.70 %*	*11.80 %*	*0.00%*	*0.00%*	*22.70 %*	*0.00%*	*0.00 %*	*4.50 %*
	0.00%	*0.00%*	*0.00%*	*0.00%*	*0.00%*	*(16.20 %)*	*0.00%*	*0.00 %*	*(2.20 %)*

Fuente: Econometria

Cuadro 2-23. Tipo de seguro que se considera más importante

		Tipo de actividad		***Género***	
	Total	*Productor*	*Empresa*	*Hombre*	*Mujer*
Exequial	*7.9%*	*6.3%*	*10.6%*	*6.9%*	*9.5%*
	(2.2%)	*(2.4%)*	*(3.1%)*	*(2.0%)*	*(3.2%)*
Vida	*23.4%*	*23.5%*	*23.2%*	*23.3%*	*23.4%*
	(3.1%)	*(4.7%)*	*(1.7%)*	*(2.9%)*	*(4.9%)*
Producción	*13.7%*	*18.6%*	*5.6%*	*15.5%*	*10.9%*
	(4.3%)	*(6.0%)*	*(1.8%)*	*(4.6%)*	*(3.8%)*
Vivienda	*6.3%*	*4.7%*	*8.9%*	*5.0%*	*8.4%*
	(1.1%)	*(1.4%)*	*(2.5%)*	*(1.1%)*	*(1.7%)*
Salud	*46.8%*	*44.6%*	*50.3%*	*47.4%*	*45.8%*
	(4.0%)	*(4.7%)*	*(3.5%)*	*(6.1%)*	*(3.2%)*
No sabe	*2.0%*	*2.3%*	*1.4%*	*2.0%*	*2.0%*
	(0.4%)	*(0.9%)*	*(0.5%)*	*(0.7%)*	*(0.5%)*
Total	*100.0%*	*100.0%*	*100.0%*	*100.0%*	*100.0%*

Fuente: Econometría

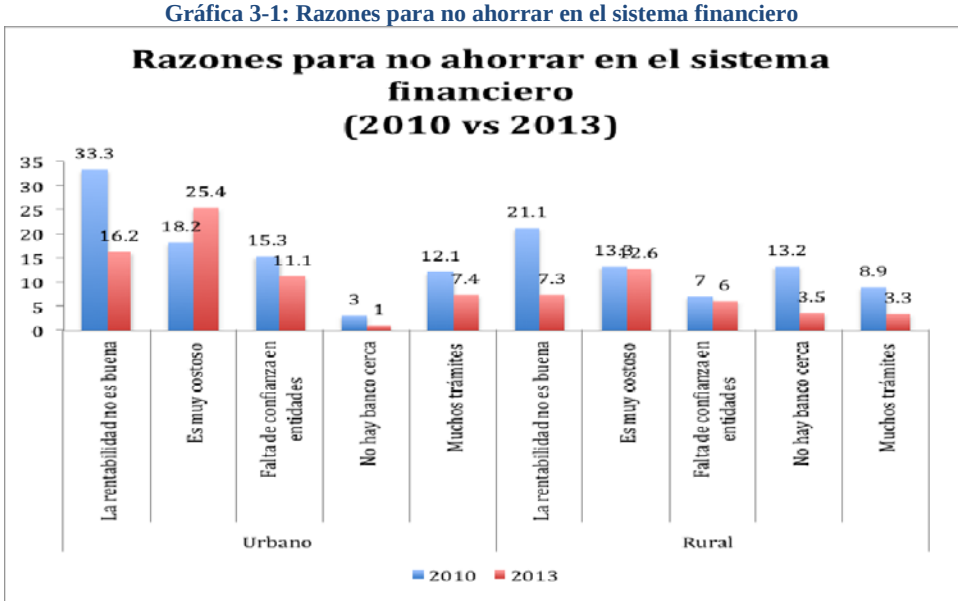
Anexo 3 : Cuadros Demanda Hogares

Cuadro 3-1 **Número de Puntos de Contacto (PdC) por cada 10,000 adultos - Total EC**

Tipo de PdC	Dic-2008	Dic-2013
Oficinas	2.2	2.4
CB	1.7	13.5
Cajeros - ATM	3.0	4.3
Datáfonos - POS	39.6	94.6
TOTAL	46.5	114.9

Fuente: Reporte de Inclusión Financiera SFC y BdO 2013. Incluye cooperativas SES y ONG

Gráfica 3-1: Razones para no ahorrar en el sistema financiero



Fuente: ELCA

Cuadro 3-2 **:Porcentaje de hogares con crédito alguna vez y crédito actualmente**

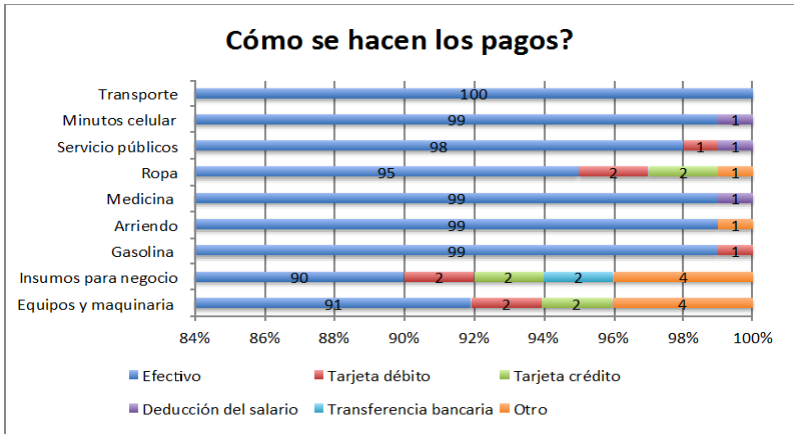
	Ha tenido crédito alguna vez	Tiene crédito actualmente
Crédito formal comercial	64%	32%
Crédito formal financiero	47%	26%
Crédito informal	81%	35%
Total	98%	66%

Fuente: Crédito Informal (2007)

Gráfica 3-2: Porcentaje de hogares que envió dinero en los últimos dos años

Fuente: Demand study for transfomartional MFS in Colombia, IFC

Gráfica 3-3: Canal utilizado para hacer pagos



Fuente: Demand study for transfomartional MFS in Colombia, IFC

Anexo 4 : Cuadros de oferta

Cuadro 4-1: Total desembolsos de establecimientos de crédito y otorgamiento de cartera agropecuaria (Enero diciembre 2011 – 2013) – Millones de COP.

	Total Desembolsos	Créditos Agropecuarios Otorgados	%
2011	309,029,979	5,248,684	2%
2012	304,850,540	6,250,472	2%
2013	312,930,117	6,822,518	2%

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia y Finagro.

Cuadro 4-2: Valor promedio de los créditos de las IF entrevistadas a nivel local – Millones de COP

	Promedio de crédito agropecuario	Promedio de microcrédito
ONG	2.5	2.0
Bancos	12.6	8.7
Banco Agrario	8.6	2.2
Coops.	4.6	3.6

Fuente: Construido con información de las entrevistas a nivel local.

Cuadro 4-3: Tasas de interés crédito agropecuario Finagro -Julio 2014

Tipo de productor	Tasa de Redescuento	Tasa de Interés
Pequeño Productor (2)	1.9%	11.7%
Mujer rural bajos ingresos (2)	1.9%	9.7%
Medianos productores (1 y 2)	5.4%	14.7%
Grandes productores (2)	6.4%	14.7%
Pequeños productores – Microempresarios – Línea Microcrédito (2 y 3)	6.9%	Máxima legal

(A) Las tasas se calculan en valores aunque las mismas están definidas por Finagro con referencia a la tasa DTF (e.a). Para éstos cálculos se uso una DTF de 4.4 (promedio e.a. para enero- junio 2014 publicada por el Banco de la República)

(1) En créditos para capital de trabajo la tasa de redescuento es de DTF e.a. + 2%

(2) Para créditos con plazos superiores a 10 años la tasa de interés es libre, es decir que los puntos adicionales a la tasa DTF e.a. pueden ser superiores a los máximos establecidos en el cuadro anterior, y se determinarán de común acuerdo entre el intermediario financiero y el solicitante de crédito.

(3) Tasa de redescuento mínima fijada con base en la metodología definida por FINAGRO

Fuente: Manual de servicios Finagro versión 26. Entrevistas con instituciones financieras locales.

Cuadro 4-4 **Tasas de interés entrevistas a intermediarios locales julio 2014**

Bancos	Cooperativas	ONG
Agropecuario: Banco Agrario entre 4.9% y 11.4%, otros bancos entre12.7% y 17%. Microcrédito entre 34.49% y 39.29%.	Agropecuario entre 13% y 22.42% y microcrédito entre 13% y 31.37%.	Agropecuario y microcrédito: entre 28.32% y 49.36%.

Fuente: Entrevistas locales.
Para el cálculo de bancos se excluye uno de los bancos especializado en microfinanzas, que cobra las mismas tasas para crédito agropecuario y microcrédito.

Anexo 5 : Listado de personas y entidades entrevistadas de oferta a nivel nacional

Listado de personas entrevistadas representantes de la oferta nacional

Institución	Nombre	Cargo
Bancolombia	Juan David Montoya	Gerencia de Productos de Financiación
Banco de Bogotá	Ricardo Diago	Gerente Nacional de Crédito
Davivienda	Alejandro Roldán	Gerente Regional Banca PyME y Agropecuaria
Banco Agrario	Erwin Perpiñan	Asesor área de Planeación
	Jairo Esquivel Ramos	Director de Crédito
Bancamía	Margarita Correa	Directora Ejecutiva
	Oscar Romero	Vicepresidente de riesgos
	Olga Lucia Martínez	Vicepresidente de Mercadeo
Finandina	Orlando Forero	Presidente
Microempresas de Antioquia	Patricia Pérez	Directora de Crédito
Rentandes	Alejandro Trujillo	Presidente
Leasing Bancolombia	Johana Cañas	Representante área comercial
Almaviva	Andrea González	Directora de Productos financieros
Proficol	Mario Valderrama	Gerente Financiero
Bayer	Rodrigo Marín	Head of Business operation
Italcol	Alvaro Borrero	Contralor
Colinagro	Héctor Sánchez	Gerente Financiero
Alquería	Hernán Darío Vásquez	Especialista Senior Fomento Ganadero Proyectos
	Carlos Gerardo Lozano	Coordinador Nacional Fomento Ganadero
Casa Lucker	Juan Carlos Arroyabe	Gerente Desarrollo Agrícola
Coltabaco/Phillip Morris	Juan Arias	Gerente Financiero
Ministerio de Agricultura	Miguel Fadul	Director Cadenas agrícolas
	William Granados	Coordinador de la Dirección de cadenas Agrícolas y forestales
Asociación de productores de leche Asosantuario (Guasca).	Bernardo Mancera	Representante Legal
Cooperativa de leche de Tominé - Corpotominé.	Consuelo Ospina	Tesorera