

AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
PPC/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

1. Project/Subproject Number 936-5315	2. Contract/Grant Number DAID-5315-A-00-2070-00	3. Publication Date 1
--	--	--------------------------

4. Document Title/Translated Title
Rural Financial Markets and Credit in Thailand

5. Author(s)
1.
2.
3.

6. Contributing Organization(s)
The Ohio State University

7. Pagination 1-	8. Report Number	9. Sponsoring A.I.D. Office ST/RD
---------------------	------------------	--------------------------------------

10. Abstract (optional - 250 word limit)

11. Subject Keywords (optional)

1. Rural Financial Markets	4. Home hold
2. Credit	5. Thailand
3. Finance	6. Asia

12. Supplementary Notes

13. Submitting Official John Cna-pal	14. Telephone Number 875-4410	15. Today's Date 8/2/80
---	----------------------------------	----------------------------

16. DOCID

DO NOT write below this line

17. Document Disposition
DOGRD [] INV [] DUPLICATE []

CREDITO
AGRICOLA Y
DESARROLLO RURAL
LA NUEVA VISION

Dale W Adams
Claudio González Vega
J.D. Von Pischke

Editores

Ohio State University

PN - ARF - 0001
ISA 5X120

2
HETEROGÉNEIDAD DE LA
FAMILIA RURAL Y LOS
MERCADOS FINANCIEROS
RURALES: UNA VISION
DESDE TAILANDIA

*Richard L. Meyer y
Adelaida P. Alicibusan*

Hasta recientemente, quienes formulan política económica habían considerado a las finanzas rurales esencialmente como un proceso de canalización de crédito barato a los agricultores. Se suponía que el crédito es un insumo productivo, que todos necesitan crédito y que nadie puede o quiere ahorrar. La atención se había concentrado casi exclusivamente en la empresa agropecuaria, con poca preocupación por las empresas no agrícolas en las áreas rurales. Sin embargo, la nueva perspectiva acerca del papel de las finanzas en el desarrollo incluye el reconocimiento de que las necesidades financieras de la familia campesina en los países de ingresos bajos son mucho más complejas que lo supuesto anteriormente.

Dos tipos de heterogeneidad facilitan la intermediación financiera rural. El primero se refiere a la amplia gama de empresas y familias que se encuentran en las áreas rurales. Algunas de estas unidades pueden beneficiarse principalmente de fuentes de crédito expeditas, cuyo precio sea apropiado en relación al costo y riesgo del préstamo deseado. Al mismo tiempo, otras unidades tienen excedentes de fondos y pueden beneficiarse con un mecanismo seguro y confiable para mantener sus ahorros. El segundo tipo de heterogeneidad surge de las

necesidades financieras cambiantes en el tiempo de las empresas y las familias. En un momento dado, una empresa puede escoger pedir prestado; en otro momento, puede escoger acumular ahorros. Esta heterogeneidad entre las empresas y dentro de las mismas a través del tiempo abre el campo para la intermediación financiera. Cuando tal heterogeneidad es reconocida y surgen intermediarios e instrumentos financieros adecuados, se acelera el desarrollo. Cuando tal heterogeneidad es ignorada y el mercado financiero es obstaculizado o fragmentado, el desarrollo se ve retardado.

El objetivo de este capítulo es analizar la complejidad de las necesidades financieras de la familia campesina en los países de ingresos bajos y sus implicaciones para la intermediación financiera rural. Para ilustrar la heterogeneidad que existe entre las fincas se presenta información sobre Tailandia. No existe información disponible para hacer el mismo tipo de análisis respecto de las empresas no agrícolas.¹

La Intermediación Financiera y la Familia Rural

Existe muy poca información en la literatura acerca del papel de la intermediación financiera en la familia rural. (Los trabajos de Lee en 1983 y Baker en 1973 constituyen excepciones). Esta intermediación ocurre debido a que no todas las empresas y familias desean pedir prestado o ahorrar al mismo tiempo. Algunas desean pedir prestado precisamente en el momento en que otras desean ahorrar. Esta heterogeneidad proporciona una oportunidad para que un intermediario una los intereses del deudor y del depositante. La transacción resultante le permite tanto al prestatario como al ahorrante alcanzar niveles de ingreso mayores. A través de esta transacción, los recursos son canalizados hacia el mejor postor, quien espera obtener los rendimientos económicos mayores. De este modo, la intermediación financiera genera una eficiencia creciente, a través de la asignación de recursos desde los ahorrantes hacia los deudores y, entre los prestatarios, hacia aquellos que desean y son capaces de pagar la tasa de interés más alta.

La heterogeneidad de las actividades económicas de las empresas y las familias origina la intermediación financiera. Un primer tipo de heterogeneidad corresponde a la amplia gama de firmas y hogares que existe. Las familias campesinas varían desde trabajadores pobres sin tierra hasta propiedades agrícolas y plantaciones ricas y complejas. El sector rural también incluye pequeños pueblos con familias agrícolas y no agrícolas, plantas procesadoras, proveedores de insumos, centros de reparación y de servicios y comerciantes detallistas.

Estas empresas y familias no agrícolas tienen conexiones con las familias agrícolas que generalmente no son consideradas en las estadísticas y en los análisis de política (Chuta y Liedholm 1979). Sus necesidades financieras también son descuidadas y a menudo son excluidas de los programas de crédito.

Un segundo tipo de heterogeneidad es el tema central de este capítulo. Se refiere a las diferencias que existen entre las familias agrícolas mismas y a cómo esta heterogeneidad da lugar a oportunidades para la intermediación financiera. Algunas familias tienen acceso al riego y practican el doble o triple cultivo. Otras carecen de agua suficiente y están limitadas a un solo cultivo al año. Algunas familias se especializan en sólo una empresa agrícola, en tanto que otras se dedican a diversas actividades agropecuarias y están además involucradas en empresas no agrícolas durante los períodos de menos trabajo en la finca. Algunas familias son ricas y operan grandes fincas. Otras son pobres y sin tierra y muchas subsisten con ingresos bajísimos. Estas diferencias en niveles de ingreso, propiedad de activos y organización de la empresa dan lugar a diferencias en la demanda por servicios financieros.

Un tercer tipo de heterogeneidad financiera se refiere a los cambios que ocurren en la familia con el tiempo. En el transcurso de un año, una familia puede experimentar una insuficiencia en el flujo de fondos durante varias semanas o meses. Los gastos deseados pueden exceder el ingreso de la familia. En otros momentos, los ingresos exceden a los gastos. Durante algunos períodos la familia prefiere ser un deudor neto, mientras que en otros momentos prefiere ser un ahorrante neto. Si todas las familias se enfrentaran simultáneamente a las mismas necesidades financieras, habría poca oportunidad para la intermediación. Durante un período no habrían suficientes fondos para satisfacer a todos. En otros períodos, los fondos serían demasiados y habría muy pocos prestatarios para utilizarlos.

Un papel importante de la intermediación financiera es ayudar a la unidad familiar a atenuar la estacionalidad del flujo de fondos y a sincronizar los ingresos y los gastos. La desigualdad entre las salidas e ingresos de fondos es inherente a la mayoría de los procesos biológicos de producción de cultivos y ganado. Los insumos para un cultivo se necesitan meses antes de la cosecha y venta del producto. La mayoría de las empresas ganaderas implica un rezago aún mayor entre las inversiones y los rendimientos. Para algunas empresas y para los gastos de la familia puede anticiparse un patrón regular de ingresos y gastos. Los gastos de consumo, los gastos en educación y algunas obligaciones ceremoniales, por ejemplo, pueden ser anticipados. La

familia debe considerar además eventos inesperados como la pérdida de la cosecha, problemas de mercado y enfermedades.

• La selección de las alternativas de producción y de mercadeo afecta la sincronización entre los ingresos y salidas de efectivo. Por ejemplo, puede seleccionarse una combinación diversificada de empresas para producir excedentes comerciables varias veces durante el año. Empresas no agrícolas, tales como tejido, herrería, sastrería y artesanía juegan un papel importante en la generación de ingresos para la familia campesina durante la estación seca en muchos países (Chuta y Liedholm 1979).

En algunos casos puede usarse contratos de producción a futuro con pago parcial anticipado para financiar los insumos. Frecuentemente, la familia almacenará productos alimenticios básicos para el consumo del hogar en la estación seca, con el fin de evitar desembolsos de efectivo y para uso futuro en trueque o venta cuando se necesite dinero. Ajustes en la oportunidad y magnitud de los gastos de consumo pueden ayudar a sincronizar las entradas y gastos. Los desembolsos de fondos pueden ser mantenidos a un nivel mínimo durante los períodos de bajos ingresos; la compra de ropa de y de bienes durables y la celebración de actividades ceremoniales y religiosas tradicionales pueden ser diferidas hasta la época de la cosecha o cuando se hagan ventas importantes.

Sin embargo, existen límites a la capacidad para la familia de manejar los problemas de flujo de fondos a través de estrategias de producción, venta y consumo. La liquidez de la familia puede variar sustancialmente de mes a mes. Dadas estas variaciones, existen diversas maneras en que la intermediación financiera puede ayudar en el manejo de la liquidez de la familia. Una manera es a través del manejo de los ahorros o excedentes temporales. Siempre son necesarios algunos ahorros para financiar aquellos gastos que exceden al ingreso en algunos períodos (Von Pischke 1979). En ausencia de instituciones financieras confiables, las familias en los países de ingresos bajos frecuentemente mantienen sus ahorros en la forma de activos no financieros líquidos: inventarios de cultivos, ganado y aves, adornos y joyas de oro o dinero en efectivo. Mantener este tipo de activos puede ser tanto improductivo como riesgoso y causa ineficiencia en la asignación de los recursos. Una alternativa más productiva y menos riesgosa consiste en vender los activos improductivos y en mantener lo que se recibe por ellos en instrumentos financieros que ganen un interés, hasta que se necesite el efectivo.

Además de proveer alternativas de ahorro, los mercados financieros pueden ser útiles en el papel obvio de proporcionar préstamos. Hay familias que tienen necesidades de fondos que exceden a sus

ingresos durante algunos periodos. Pedir prestado les proporciona una alternativa a la liquidación de activos físicos durante estos periodos. Para comprometerse en un préstamo, la familia debe darse cuenta de que el costo y riesgo del préstamo son preferibles a la liquidación de sus activos.

Otra forma de asistencia que proporcionan los mercados financieros son las reservas de crédito. Baker (1973) define estas reservas como la capacidad de endeudarse cuando se necesitan los fondos. Estas reservas actúan como un sustituto del efectivo. Con una fuente confiable de préstamos, una familia puede utilizar sus tenencias de efectivo para propósitos productivos, sabiendo que puede acudir a la reserva de crédito cuando los requerimientos de fondos sean mayores que la disponibilidad de dinero y ahorros.

Una cuarta fuente de heterogeneidad financiera se debe a las diferencias en el ciclo de vida de las familias. A través del tiempo, la familia atraviesa típicamente por un ciclo de expansión, estancamiento y contracción. En los primeros años de una familia, la demanda de fondos a menudo excede su disponibilidad. La crianza de los hijos, el establecer una casa, adquirir bienes durables y empezar en la agricultura requieren más fondos que los que una familia joven puede obtener fácilmente de su ingreso anual. A medida que el tiempo pasa, los ingresos de la familia crecen hasta que eventualmente se equilibran con y finalmente sobrepasan los gastos deseados. La familia puede transformarse de ser un deudor neto a ser un ahorrante neto. En los países de ingresos bajos, las familias jóvenes viven frecuentemente con los padres y suegros, de modo que la generación más vieja puede subsidiar o prestarle a los miembros más jóvenes del grupo familiar. Sin embargo, la cantidad de fondos puede no ser suficiente para esta transferencia interna, de modo que un intermediario financiero puede proporcionar un servicio conectando a ahorrantes con deudores que no se conocen, que no pueden establecer fácilmente una relación personal y que incluso pueden estar separados por grandes distancias.

La diversidad de las oportunidades de inversión constituye una quinta forma de heterogeneidad que crea una necesidad por servicios de intermediación financiera. Estas oportunidades surgen debido a diferencias reales o percibidas en la realización de inversiones rentables. Algunas familias tienen, o creen que tienen, pocas oportunidades de inversión rentable en su finca o empresa no agrícola. Han agotado todas las alternativas con niveles aceptables de ingreso y de riesgo. Además, carecen de información acerca de oportunidades de inversión de las áreas urbanas. Su mejor opción podría ser invertir los excedentes de recursos en instrumentos financieros. Simultánea-

mente, otras familias tienen oportunidad de aumentar sus ingresos usando semillas mejoradas, aplicando más fertilizante, comprando maquinaria o empezando una nueva empresa, pero carecen de los medios para aprovechar esas oportunidades. La familia con excedentes se beneficiaría disminuyendo su consumo actual y proporcionándole recursos a la familia prestataria, la que a su vez ganaría aumentando su consumo actual y pagando el préstamo con sus ingresos futuros. Ambas familias se benefician de una institución financiera que moviliza los ahorros de uno y le presta al otro, cuando las mismas no son capaces de conectarse directamente.

Las necesidades financieras de una familia son mucho más complejas que lo que se supone normalmente en los programas de crédito agrícola. Si bien es cierto que algunas familias pueden necesitar préstamos a corto o largo plazo, muchas otras pueden necesitar mantener ahorros a corto o largo plazo en alguna forma segura y atractiva. Si todas las familias agrícolas necesitaran préstamos al mismo tiempo, entonces ignorar la movilización de ahorros y canalizar grandes cantidades de crédito del banco central o de agencias internacionales hacia los deudores rurales sería una política apropiada. Pero con necesidades heterogéneas, los ahorros deben ser movilizados en las áreas rurales para ser prestados simultáneamente a los prestatarios locales.

Análisis del Flujo de Fondos de la Familia Agrícola Tailandesa

Pocos estudios recogen información suficiente para un análisis adecuado de la heterogeneidad financiera de la familia agrícola. Una excepción es el Estudio de Evaluación del Empleo Rural No-Agrícola en Tailandia. Una descripción de este proyecto se encuentra en Onchan et al (1979). El objetivo fue analizar el potencial para incrementar el empleo rural no agrícola. La idea prevaleciente era que la población rural era pobre en gran medida porque se encontraba subempleada (Fuhs y Vingerhoets 1972), pero existía poca información disponible para respaldar este argumento o establecer la posibilidad de aumentar el empleo rural.

El proyecto se propuso analizar el empleo durante todo un año para una muestra de familias agrícolas de Tailandia. Se condujo una encuesta preliminar para determinar la distribución de las empresas rurales. Se seleccionó un total de 20 aldeas en cuatro provincias para representar las situaciones agrícolas típicas. Más de 400 familias en esas aldeas fueron seleccionadas al azar. Maestros locales recolectaron la información semanal y mensual de las familias en sus respectivas aldeas, a partir de marzo de 1980 y hasta febrero de 1981. La

información fue revisada y procesada en la Universidad Kasetsart. Un componente importante del proyecto consistió en un análisis financiero de las familias agrícolas entrevistadas. Se recolectó información detallada del flujo de fondos durante el año para determinar cómo cambia la situación financiera a través del tiempo y cómo las familias manejan sus recursos financieros.

A mediados de los años 70, Tailandia inició una expansión agresiva del crédito agrícola formal (Meyer et al 1979). Se obligó a los bancos comerciales a que prestaran para la agricultura una proporción de su cartera de préstamos o que depositaran una cantidad equivalente de fondos en el Banco Central. Se proveyó al Banco para la agricultura y las Cooperativas Agrícolas con fondos para una expansión importante de sus préstamos agropecuarios. Al mismo tiempo, la movilización de ahorros estuvo limitada principalmente a las áreas urbanas. Se esperaba que el impacto de estos programas de crédito se reflejara en la información financiera proporcionada por las familias de la muestra.

Los cuadros 2.1 y 2.2 muestran la información del flujo de fondos para dos grupos de familias (la información representa valores promedio para las variables reportadas por las familias incluidas en cada grupo). Estas familias estaban ubicadas en dos aldeas bien separadas en la provincia de Khon Kaen en el noreste de Tailandia, representando fincas con producción de arroz en la estación de lluvia y una gran cantidad de tierras altas con caña de azúcar, yuca y kenaf. Comparada con otras áreas en la provincia, las fincas eran cultivadas bastante intensivamente. Otras áreas con acceso a buen riego eran cultivadas aún más intensivamente en la estación seca.

Estas familias constituyen un subconjunto de la muestra. Fueron seleccionadas porque la información era suficientemente completa para el análisis requerido, representaban a pequeños agricultores con menos de 20 rai (alrededor de 8 acres) y tenían tanto empresas agrícolas como no agrícolas. Debido a que las fincas eran pequeñas y los ingresos bajos, se esperaba que los problemas de manejo de efectivo fueran pronunciados y los préstamos frecuentes. Los grupos familiares fueron divididos en un grupo de deudores y un grupo de no deudores. El criterio para la división fue que las familias pidieran préstamo de todas las fuentes por lo menos un total de 500 baht (alrededor de US \$25) en nuevos préstamos durante el año. Sorprendentemente, a pesar de su tamaño pequeño y bajo ingreso, sólo 5 de las 19 familias indicaron haber recibido por lo menos 500 baht en préstamos. Este bajo nivel de endeudamiento es consistente con lo encontrado en el resto de la muestra, a pesar del énfasis entonces reciente por aumentar la oferta de crédito agrícola.

La principal temporada de cultivo del arroz en estas aldeas va de la siembra en junio-julio a la cosecha en noviembre-diciembre. De este modo la información en los cuadros cubre el final de la estación seca de 1979-80, la temporada de lluvia completa de 1980 y el comienzo de la estación seca de 1980-81. Los ingresos en efectivo de la familia fueron subdivididos en ingresos netos agrícolas, ingresos netos no agrícolas (incluyendo ingresos netos de empresas no agrícolas y del trabajo fuera de la finca), ventas netas de capital y otros ingresos misceláneos de efectivo. Los gastos de la familia fueron clasificados en gastos de mantenimiento (e.g. alimentos, vestuario y educación) y otros gastos en efectivo. Los préstamos netos se refieren a la diferencia entre el valor de los préstamos nuevos recibidos de todas las fuentes y el pago de préstamos antiguos. La diferencia entre el total de ingresos y el total de gastos en efectivo se registró como excedente o déficit de efectivo para el mes. Estas cantidades representaban el potencial para la intermediación financiera en la forma de préstamos o ahorros.

Estos dos grupos de familias son similares en cuanto a que ambos obtienen más ingresos de fuentes no agrícolas que de fuentes agrícolas. Esto se debe al tamaño pequeño de las fincas y a la existencia generalizada de empresas no agrícolas en la Tailandia rural. Las familias prestatarias en el Cuadro 2.1 mostraron el patrón de flujo de efectivo que típicamente suponen los planificadores de crédito agrícola. Los ingresos en efectivo de la finca se concentraron en ciertas épocas del año: 75 por ciento se recibió del arroz y kenaf durante los meses de enero y febrero posteriores a la cosecha. Alrededor del 60 por ciento de los gastos de operación ocurrieron en los meses de octubre y diciembre. El ingreso neto en efectivo de la finca fue negativo en cinco meses. El ingreso no agrícola fue importante en todos los meses, pero los montos mayores se obtuvieron en diciembre y enero, debido al empleo posible en la época de la cosecha. De este modo, el ingreso neto total en efectivo de todas las fuentes fue mucho más alto en el período de noviembre a febrero que en ningún otro momento.

Más del 50 por ciento de los gastos de mantenimiento para todo el año ocurrieron en los cuatro meses de la estación seca de enero hasta abril. Este es el período en que se celebran los principales festivales religiosos. También es el período inmediatamente posterior a la cosecha de arroz, cuando la familia tiene más efectivo.

Los préstamos tuvieron lugar en los meses de presiembra y siembra, desde marzo hasta julio. Los pagos estaban concentrados en los meses posteriores a la cosecha, desde diciembre hasta febrero. Este es el patrón clásico de flujo de fondos esperado en los proyectos de crédito agrícola típicos: las familias piden prestado durante el perio-

CUADRO 2.1. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PARA LAS FAMILIAS PRESTATARIAS EN TAILANDIA a/

Rubro	Mes												Total
	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Enero	Feb.	
Ingresos de efectivo de la finca	80	62	56	198	50	50	50	8	812	6	2,694	1,436	5,492
Gastos de operación	13	98	76	118	58	46	60	496	52	256	34		1,283
Ingresos netos de efectivo de la finca	41	(16)	20	80	(8)	(46)	30	(488)	760	(260)	2,660	1,436	4,209
Ingresos netos de efectivo de otras fuentes	195	394	432	773	418	613	464	777	418	1,496	1,298	546	8,024
Ventas netas de capital y otros ingresos de efectivo	(580)	50	110	50	40	80	260	410	250	51	50	50	1,120
Gastos de mantenimiento de la familia	1,344	3,507	473	605	333	504	768	549	1,848	660	1,015	718	12,324
Otros gastos en efectivo	494	1,805	208	73	49	43	45	16	111	14	121	518	3,497
Préstamos netos	1,660	400	200	100	100				(100)	(560)	(2,300)	(400)	(400)
Excedente (Déficit)	(472)	(4,224)	21	295	168	100	(59)	134	(531)	513	(1,072)	(1,504)	(1,487)

a/ Todos los salientes son en BAHT (1 B. S. 100) equivale aproximadamente a 20 BAHT.

Nota: El parentesis indica valores negativos.

do de siembra, cuando experimentan un déficit de efectivo y pagan después de la cosecha, cuando tienen excedentes de fondos. El egreso total de efectivo equivalía aproximadamente al total de ingreso de dinero durante los meses de mayo hasta diciembre. Los egresos excedían considerablemente a los ingresos en abril y los ingresos excedían a los egresos en enero. Los saldos de efectivo acumulados en enero financiaron los déficit de fondos de febrero, marzo y abril.

El grupo de familias no prestatarias (Cuadro 2.2) muestra algunas similitudes con el grupo de deudores, pero también indica algunas diferencias importantes. El ingreso neto total en efectivo de la finca fue más alto y estuvo distribuido más uniformemente a través del año para los no deudores. Los no prestatarios tenían una combinación más compleja de empresas, incluyendo yuca y caña de azúcar, que generaban ingresos un mayor número de veces en el año. Los no deudores obtenían además mayores ingresos no agrícolas.

Sorprendentemente, a pesar de sus ingresos más altos, los no deudores tenían un total de gastos de mantenimiento más bajo que el de los prestatarios y estos gastos estuvieron algo menos concentrados en los meses posteriores a la cosecha. Estas familias hicieron los pagos de los préstamos recibidos en años anteriores en meses diferentes a los posteriores a la cosecha.

Desde marzo hasta mayo, las familias no prestatarias experimentaron periodos de déficit de fondos, cuando los egresos de efectivo excedían los ingresos. Sin embargo, durante el resto del año estas familias ahorraron. No está claro dónde y cómo colocaron estos excedentes. Debido a la ausencia de oportunidades de ahorros financieros rurales atractivas y fácilmente accequibles, se puede esperar que estos excedentes se mantuvieran en dinero efectivo o fueran convertidos en activos no declarados. Comparados con el grupo de prestatarios, los no deudores podrían haberse beneficiado del acceso a una manera segura y conveniente de mantener sus ahorros. Simultáneamente, los intermediarios podrían haber movilizandolos esos recursos, en lugar de depender fundamentalmente de los fondos del Banco Central.

Resultados de Otros Estudios

¿Cuán representativas son estas familias en Tailandia con respecto a otras familias tailandesas o familias en otros países de ingresos bajos? No hemos encontrado ningún otro estudio con un análisis suficientemente similar como para permitir una comparación exacta, pero lo que hemos encontrado apoya nuestros resultados. Usando información de este mismo proyecto de Tailandia, Priebprom (1982) analizó el ingreso tanto de las familias con fincas con riego como de

CUADRO 2.2. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PARA LAS FAMILIAS NO PRESTATARIAS EN TAILANDIA ^{a/}

Rubro	Mes												
	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Enero	Feb.	Total
Ingresos de efectivo de la finca	364	753	30	533	383	1,312	2,286	329	363	1,061	1,955	748	10,117
Gastos de operación	215	359	327	68	36		21	156	32	30	111	14	1,369
Ingresos netos de efectivo de la finca	149	394	(297)	465	347	1,312	2,265	173	331	1,031	1,844	734	8,748
Ingresos netos de efectivo de otras fuentes	1,987	455	501	1,339	536	1,044	760	772	562	1,639	1,268	1,222	12,085
Ventas netas de capital	(419)	(38)		(8)	(40)	(62)	(63)	(6)		(13)	(2)	(357)	(1,008)
Otros ingresos de efectivo	151	152	59	168	304	143	157	397	13	229	270	157	2,310
Gastos de mantenimiento de la familia	1,096	901	577	556	388	479	611	479	412	542	642	877	7,560
Otros gastos en efectivo	1,345	91	258	291	155	191	424	196	112	463	88	8	3,634
Préstamos netos		(7)		(16)	(14)	(25)							(34)
Excedente (Déficit)	(573)	(36)	(572)	1,115	588	1,781	2,059	661	512	1,381	2,650	861	10,927

^{a/} Todos los valores son en BAHT (U.S. \$1.00 equivale aproximadamente a 20 BAHT).

Nota: El parentesis indica valores negativos.

las que dependían de la lluvia en la muestra de Khon Kaen. Su análisis mostró, como se esperaba, que la proporción del ingreso total de la familia obtenido de fuentes no agrícolas y fuera de la finca disminuía a medida que el tamaño de la finca aumentaba. Más aún, la importancia de estas fuentes de ingreso fué menor en las fincas con riego que en las de secano. Aún así, las fincas grandes con riego mostraron alrededor de un 15 por ciento del ingreso total proveniente de fuentes no agrícolas o fuera de la finca, comparado con el 73 por ciento para las fincas pequeñas de secano. Esta gran proporción de ingreso no agrícola debería haber reducido la fuerte estacionalidad de los ingresos y egresos de fondos de la finca.

La Provincia de Laguna, en Filipinas, fue seleccionada para una encuesta detallada en pequeña escala sobre una cultura productora de arroz similar a la de Tailandia. Hayami (1978) analizó la información recogida desde mediados de 1975 hasta mediados de 1976 en un proyecto que mantenía información diaria de 11 familias en una aldea de Laguna. Existían pocas empresas no agrícolas en la aldea, pero en promedio las familias obtenían el 28 por ciento de su ingreso del trabajo fuera de la finca, principalmente trabajando en finca vecinas. A semejanza del caso de Tailandia, los ingresos de fondos y los gastos mensuales fueron muy desiguales. Hubo tres períodos, que totalizaban varios meses del año, en que los gastos mensuales de consumo excedieron al ingreso. Por otro lado, hubo dos períodos en que el arroz fué vendido y los ingresos fueron considerablemente mayores que los gastos. Los ingresos mensuales de efectivo fluctuaron desde un mínimo de US\$ 48 a una máximo de US\$ 176, en tanto que los pagos mensuales fluctuaron desde US\$ 53 a US\$ 211. Los activos financieros, como un porcentaje de los activos totales, fluctuaron desde un mínimo de 2 por ciento a un máximo de 14 por ciento, dependiendo del tipo de familia y de la época del año. A pesar de que la provincia de Laguna es favorecida con servicios sociales considerables, sólo alrededor de un tercio de los préstamos provino de fuentes institucionales. El saldo se obtuvo de prestamistas o en la forma de compras a plazo.

También en Filipinas Ledesma (1980) recogió información diaria de 16 familias en la provincia de Iloilo, desde septiembre de 1977 hasta marzo de 1978. Las fuentes de ingresos fueron similares a las del estudio de Hayami. La información para una familia sin tierra mostraba que los gastos semanales excedían los ingresos durante 18 de un total de 26 semanas, a lo largo de seis períodos diferentes de tiempo. El período más largo fue de seis semanas de duración. Dos semanas con grandes ventas de arroz produjeron ingresos muy supe-

riores a los gastos. El trabajo fuera de la finca y las ventas de empresas ganaderas ayudaron a equilibrar el flujo de fondos de la familia.

Ledesma desarrolló un análisis particularmente interesante sobre el comportamiento complejo de prestar y pedir prestado de estas familias. Todas las 16 familias pidieron prestado dinero y/o arroz en especie. Las familias sin tierra tendieron a pedir prestado cantidades más pequeñas y con más frecuencia. Muchas familias pidieron prestado más de 20 veces distintas durante las 26 semanas. Muchos de estos préstamos fueron pequeños, para propósitos de consumo. Al mismo tiempo, 13 familias le prestaron dinero y/o arroz a un promedio de cuatro otras familias durante el mismo período. Las familias tendieron a mantener sus ahorros en la forma de arroz, el cual fue prestado a otras familias en las épocas de mayor necesidad.

Matlon (1977) condujo otra encuesta para 140 familias durante un período de 12 meses en tres aldeas del estado de Kano, Nigeria, en 1974-75. Estas familias obtuvieron cerca de un 30 por ciento del total de sus ingresos de diversas fuentes fuera de la finca. Estos ingresos representaban más de la mitad del total de ingreso en efectivo de la familia. Un resultado sorprendente fue que las fuentes de ingreso de la finca disminuían a medida que el ingreso de la familia aumentaba. El trabajo en las actividades no agrícolas fue mayor durante los períodos de menos trabajo en la finca. A pesar de que los rendimientos por hora fueron bajos para este tipo de trabajo, el ingreso percibido ayudó a nivelar el flujo de fondos de la familia. Más de la mitad de las familias pidieron prestado durante el año, pero el valor total de los préstamos en efectivo representó sólo el 7 por ciento de todos los gastos. La oportunidad de los préstamos fue consistente con los propósitos declarados. Los préstamos para gastos de la finca fueron en su mayoría en los períodos de presiembrá y siembra, en tanto que los préstamos para consumo tendieron a observarse durante las fiestas y períodos de ceremonia.

Implicaciones

Las familias agrícolas tienen situaciones financieras heterogéneas. Estas varían debido a diferencias en las combinaciones de empresas, técnicas de producción y comercialización, el ciclo de vida de la familia, oportunidades de inversión, eficiencia en la administración, preferencias de consumo y una variedad de otros factores. La administración financiera de la familia agrícola típica es mucho más compleja que lo que suponen muchos de los diseñadores de los pro-

gramas de crédito agrícola, quienes tienden a establecer sistemas parciales y rígidos de crédito en los países de ingresos bajos, como Tailandia. Estos sistemas proporcionan préstamos pero ignoran las oportunidades de ahorro de la familia. El mercado financiero es fragmentado y está compuesto principalmente por instituciones especializadas. Una institución proporciona préstamos de operación, mientras otra proporciona fondos para inversión. Los préstamos tienen montos, propósitos y plazos específicos predeterminados. Se supone que los ciclos de endeudamiento y de pago son simples. Para los préstamos de producción, se supone que el agricultor pedirá prestado una sola vez al principio del período de producción, para pagar también de una vez al final de este período. Los préstamos para consumo y propósitos no agrícolas son generalmente desalentados o totalmente rechazados. Las solicitudes de crédito y los procedimientos de documentación son complicados, toman mucho tiempo y resultan costosos para los prestatarios. El sistema establecido protege la conveniencia e intereses de las instituciones acreedoras más que los de los deudores. Por lo tanto, la comunidad rural le atribuye poco valor a las instituciones de crédito formales, que en todo caso atienden a pocos agricultores, sirven pobremente a quienes atienden y deben ofrecer tasas de interés bajas para inducir a los agricultores a pedir prestado.

Instituciones financieras flexibles, de propósitos múltiples, servirán mejor a las familias agrícolas. Estas instituciones deberían ser centros únicos que ofrecen tanto servicios de préstamo como de ahorro. Préstamos de producción, de consumo, de inversión y préstamos no agrícolas deberían estar disponibles para los deudores en montos y con una oportunidad basados en la capacidad de pago, más bien que en fórmulas fijas o simples paquetes. Se necesitan oportunidades para que las familias pidan prestado y paguen varias veces en el transcurso del año, con el objeto de facilitar la sincronización con los ingresos y de efectivo de la familia. Los procedimientos de crédito deberían ser lo suficientemente ágiles como para reducir los costos del deudor, pero también lo suficientemente integrales como para proporcionar la información esencial requerida para seleccionar a los prestatarios. Las tasas de interés sobre los préstamos deberían ser lo suficientemente altas como para cubrir los costos del acreedor y para atraer a los ahorrantes.

Estas recomendaciones reconocen la heterogeneidad de la familia agrícola y sus patrones complejos de manejo financiero. Esta heterogeneidad implica que los mercados financieros rurales deben hacer mucho más que simplemente canalizar grandes cantidades de crédito barato si quieren servir a los agricultores efectivamente.

NOTAS

1. Véase Peter Kilby, Carl E. Liedholm y Richard L. Meyer, "Working Capital and Nonfarm Rural Enterprises", en Dale W. Adams, Douglas H. Graham y J.D. Von Pischke, *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, cit., para un análisis de la similitud de las necesidades financieras de las empresas agrícolas y no agrícolas.

2. Una tipología de las actividades económicas en el sector rural aparece en Kilby, Liedholm y Meyer, Op. cit.

REFERENCIAS

- Baker, Chester B. "Role of Credit in the Economic Development of Small Farm Agriculture". *AID Spring Review of Small Farmer Credit*. Vol. 19. Editado y publicado por la Agencia para el Desarrollo Internacional, Washington, D.C., 1973.
- Chuta, E. y C. Liedholm. "Rural Non-Farm Employment: A Review of the State of the Art", MSU Rural Development Paper No. 4. East Lansing: Michigan State University, 1979.
- Donald, Gordon. *Credit for Small Farmers in Developing Countries*. Boulder: Westview Press, 1976.
- Fuhs, F.W. y J. Vingerhoets. *Rural Manpower, Rural Institutions and Rural Employment in Thailand*. National Economic Development Board, Government of Bangkok: Thailand, 1972.
- Hayami, Yujiro. *Anatomy of a Peasant Economy*. Los Baños, Philippines: International Rice Research Institute, 1978.
- Ledesma, Antonio J. "Landless Workers and Rice Farmers: Peasant Subclasses Under Agrarian Reform in Two Philippine Villages". Tesis de Doctorado, University of Wisconsin, 1980.
- Lee, Warren F. "The Role of Financial Intermediation in the Activities of Rural Farms and Households". En *Rural Financial Markets in Developing Countries: Their Use and Abuse*. Editado por J.D. Von Pischke, Dale W. Adams y Gordon Donald. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982.
- Matlon, Peter J. "The Size Distribution, Structure and Determinants of Personal Income Among Farmers in the North of Nigeria". Tesis de Doctorado, Cornell University, 1977.
- Meyer, Richard L., C.B. Baker y Tongroj Onchan. "Agricultural Credit in Thailand". Research Report No. 6, Center for Applied Economics Research, Kasetsart University, Bangkok, Mayo 1979.
- Onchan, Tongroj y otros. "Description of the Rural Off-Farm Employment Assessment Project in Thailand". Manuscrito sin publicar, Center for Applied Economics Research, Kasetsart University, 1979.
- Priebprom, Somsak. "Employment and Income From Farming, Nonfarm Enterprises, and Off-Farm Work on Irrigated and Rainfed Farms, Khon Kaen, Thailand". Tesis de doctorado, Michigan State University, 1982.
- Von Pischke, J.D. "Towards an Operational Approach to Savings for Rural Developers". *Development Digest*, 17(1979): 3-11.