

Segmentación de hogares de pequeños agricultores: Cómo satisfacer el abanico de necesidades financieras de las familias agricultoras

Existen alrededor de 500 millones de pequeños agricultores en los países de ingreso mediano y de ingreso bajo. Y, a pesar de algunas mejoras para acceder a los servicios financieros generales, se observan relativamente pocos avances respecto de los servicios financieros específicos para sus actividades agrícolas¹. No existe una comprensión cabal de los hogares rurales ni de su demanda de servicios financieros, y el riesgo de otorgarles créditos parece mayor, en parte debido a los riesgos propios de la agricultura, que son el eje sobre el que gira gran parte de la economía rural. La densidad de población de las zonas rurales es relativamente baja y la mayor parte de las transacciones son de pequeña escala. Esto genera graves dificultades para captar ahorros, canalizar remesas, establecer sistemas de transferencias monetarias y ofrecer instrumentos individuales de microseguro. Ya se ha comprobado que resulta difícil ampliar el acceso de los hogares pobres a los servicios financieros generales. Parece aún más abrumador satisfacer sus necesidades de servicios financieros relacionados con la agricultura.

Sin embargo, las oportunidades para el financiamiento agrícola sí existen, según lo demuestran las experiencias positivas de una gran variedad de canales de prestación, productos y prestadores de servicios financieros. Por ejemplo, las innovaciones simples pero poderosas en torno al uso de teléfonos móviles están incorporando a más agricultores y reduciendo los costos de transacción a niveles que podrían facilitar el camino de las aplicaciones y los productos financieros que previamente fueron poco rentables. Los productos de ahorro fueron modificados de modo que los usuarios puedan acumular dinero para alcanzar objetivos concretos del hogar de manera práctica y que se ajuste a su flujo de fondos y a sus necesidades futuras de gastos. Los prestadores de servicios financieros aprendieron mucho acerca de cómo administrar los micropréstamos para

las familias pobres y lograr que sean reembolsados de una manera que les resulte rentable. Las empresas agrícolas del sector privado también ampliaron de forma constante su función en los servicios financieros e incorporaron el acceso a los créditos en la cadena de producción dentro de un paquete de otros bienes y servicios (por ejemplo, semillas, insumos, información sobre el clima, seguros) para asegurar un suministro estable de materias primas y cultivos de mayor valor.

En este documento se examina el desafío que representa prestar servicios financieros que respalden a los diversos objetivos de los hogares rurales, incluso los objetivos relacionados con las necesidades generales y más universales del hogar, y aquellos que tienen que ver con las actividades agrícolas². A partir de un panorama de las políticas y la justificación comercial para centrarse en los pequeños agricultores y sus actividades agrícolas, en este documento se propone un marco de segmentación para los 500 millones de pequeños agricultores de los países de ingreso mediano y de ingreso bajo, con el fin de caracterizar con mayor precisión la demanda de servicios financieros relacionados con las actividades agrícolas. Estos tres segmentos —i) pequeños agricultores no comerciales, ii) pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas y iii) pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas— se diferencian por lo que cultivan, cómo se relacionan con los mercados como compradores o vendedores y cómo se organizan esos mercados. Estos segmentos no pretenden ser divisiones fijas e incuestionables, sino más bien categorías basadas en rasgos comunes que puedan esclarecer los mecanismos financieros que mejor se adapten a determinados objetivos financieros y flujos de fondos. En este documento luego se expone la demanda y la oferta actual de servicios financieros dentro de cada segmento y se concluye con algunas ideas iniciales acerca de las oportunidades para satisfacer mejor sus necesidades financieras.

1 Se calcula que la cantidad de establecimientos agrícolas pequeños es de entre 400 millones y 500 millones, y que la cantidad de personas que viven en estos hogares es de entre 1500 millones y 2500 millones. Véanse Conway (2012); Hazell (2011); Hazell, Poulton, Wiggins y Dorward (2007); Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA, 2011c); Nagayets (2005), y el Banco Mundial (2007). Véanse el recuadro 1 para conocer la terminología que se utiliza en el presente y el anexo 1 sobre los cálculos de las distintas estimaciones de población de este documento.

2 Este documento no abarca los siguientes temas: cómo aumentar la productividad agrícola, promover cultivos de mayor valor o mitigar la pobreza. Aunque estos son objetivos importantes, son temas complejos en los que las finanzas cumplen una función subordinada.

Los resultados de este análisis destacan que los distintos tipos de hogares tienen necesidades financieras diferentes, y que no se puede satisfacer esta demanda variada con el mismo conjunto de productos financieros, las mismas condiciones de la prestación de servicios, o incluso los mismos prestadores de servicios financieros formales. Además, las finanzas generales del hogar y las finanzas agrícolas específicas no están aisladas. El dinero es fungible y muchos servicios financieros actuales pueden alcanzar diversos objetivos del hogar, incluso algunos relacionados con la agricultura. Los prestadores de servicios financieros que trabajan para comprender la totalidad y la variedad de los flujos de ingresos de los hogares pueden desempeñar un rol importante para satisfacer la demanda de estos servicios finan-

cieros generales y de aplicación amplia para los hogares agrícolas pobres. Y los mecanismos de financiamiento de la cadena de valor pueden realizar aportes importantes, aunque para una serie limitada de cultivos y agricultores, y enfocados principalmente en los créditos. Más allá de lo que puedan ofrecer los servicios financieros generales, aparentemente existen relativamente pocas instancias adicionales, aunque importantes, en las que puedan necesitarse canales de prestación, productos o modelos comerciales nuevos para abordar los riesgos y flujos de fondos específicos de la agricultura. Sin embargo, se requiere más trabajo para comprender mejor la demanda y el uso de los productos financieros en los hogares agrícolas y el modo en que se puede mejorar el total de la cartera de servicios financieros.

Recuadro 1. Terminología

Como este documento está dirigido a audiencias que trabajan en la inclusión financiera y la agricultura, puede resultar útil definir una serie de términos clave que se utilizan en todo el análisis.

Agricultura y producción agrícola se utilizan en el presente documento como términos generales que abarcan la gran variedad de producción de cultivos, ganado y recursos pesqueros, a cualquier escala.

Hogares agrícolas se utiliza como forma abreviada para hacer referencia al grupo de familias en las que las actividades agrícolas representan una proporción importante de los ingresos totales del hogar. Los hogares agrícolas pobres suelen obtener sus ingresos a partir de diversas fuentes agrícolas y no agrícolas, y la importancia relativa de sus actividades agrícolas en los ingresos totales del hogar es altamente variable (véase la sección 1b). En el presente, el término *hogares agrícolas* pretende expresar el objetivo del documento, que consiste en utilizar los servicios y productos financieros para respaldar una serie de actividades agrícolas, así como la amplia variedad de los objetivos adicionales familiares para los que son útiles los servicios financieros formales, y dejar de lado la medida exacta en la que los hogares puedan depender de la agricultura para percibir ingresos.

Definir el *nivel de pobreza* preciso de los hogares ha resultado igualmente delicado. Este análisis se enfoca en las familias de los países de ingreso mediano y de ingreso bajo que, por lo general, serían consideradas pobres según cualquier definición razonable (por ejemplo, vivir con menos de US\$2 al día, vivir por debajo de la línea de pobreza o la definición utilizada a nivel local).

Se considera que los prestadores de servicios financieros son formales, semiformales e informales. Los *prestadores de servicios financieros formales*, como los bancos, están sujetos a leyes y reglamentaciones generales, así como

a regulaciones y supervisión bancarias específicas. Los *prestadores semiformales*, como las mutuales de crédito, son entidades registradas sujetas a todas las leyes generales pertinentes, pero no a reglamentaciones y supervisión bancarias. Los *prestadores informales*, como las asociaciones de ahorro y crédito, no están sujetos al derecho comercial ni a leyes o reglamentaciones bancarias especiales, con lo cual, generalmente, no se puede acudir al sistema legal para resolver conflictos^a.

Una *cadena de valor* es una serie de pasos y participantes conexos que transforman la materia prima en productos acabados. El *financiamiento de la cadena de valor* incluye todos y cada uno de los servicios, productos y servicios de apoyo financieros que fluyen hacia una cadena de valor o a través de ella, con el fin de abordar las necesidades y las restricciones de los participantes para acceder al financiamiento, asegurar las ventas, adquirir productos, reducir los riesgos o mejorar la eficiencia (Miller y Jones, 2010). Estos enfoques incluyen, entre otros, créditos de los proveedores de insumos o comerciantes, descuento de facturas, resguardos de depósito y la explotación agrícola por contrato^b.

La *explotación agrícola por contrato*, el enfoque más común de la cadena de valor, consiste en una transacción entre compradores y productores agrícolas que se rige por un contrato que puede incluir disposiciones sobre los atributos de calidad y del producto, métodos de producción o los compromisos respecto de la venta futura (por ejemplo, plazo, lugar, precio)^c.

- a. Véase en Ledgerwood (2013) más información sobre las diferencias entre los tipos institucionales de prestadores de servicios financieros.
- b. Miller y Jones (2010) es un recurso excelente sobre el financiamiento de la cadena de valor agrícola.
- c. Véase da Silva (2005).

1. Vínculos entre la agricultura, la pobreza y el acceso al financiamiento

El interés en el desarrollo agrícola fue disminuyendo a fines del siglo XX. La proporción de asistencia oficial para el desarrollo destinada a la agricultura disminuyó de un 18% en 1979 a un 3,5% en 2004, y disminuyó en términos absolutos de un máximo de US\$8000 millones en 1984 a US\$3400 millones en 2004 (Banco Mundial, 2007)³. Pero los pequeños agricultores están nuevamente en la mira. La crisis de los precios de los alimentos de 2007-08 desempeñó una función importante en la reorientación de la comunidad internacional de desarrollo hacia la agricultura. Aprovechando este impulso, los Gobiernos de los países en desarrollo ubicaron a la agricultura entre sus prioridades principales; las alianzas políticas, como el Grupo de los Veinte, reconocieron su influencia en el alivio de la pobreza; las organizaciones tales como la Alianza para una Revolución Verde en África se enfocaron en los pequeños agricultores para reducir el hambre y la pobreza, y los centros de investigación y los Gobiernos comenzaron a explorar maneras para que los pequeños agricultores puedan utilizar mecanismos tales como los pagos por servicios ambientales con el fin de adaptarse al cambio climático (FIDA, 2011a). Los prestadores de servicios financieros ganaron cierto terreno en las comunidades rurales y agrícolas, y los enfoques nuevos del desarrollo agrícola lograron una participación más completa del sector privado. Esta sección ofrece un breve resumen del papel fundamental de la agricultura en los hogares rurales y la disminución de la pobreza, y describe la función de los servicios financieros para alcanzar tanto los objetivos generales de los hogares como los objetivos específicos de la agricultura.

a. El papel fundamental de la agricultura en las economías nacionales, los hogares rurales y la disminución de la pobreza

Para entender la envergadura del sector agrícola mundial, se debe tener en cuenta que, de los aproximadamente 5700 millones de personas que vivían en países de ingreso mediano y bajo en todo el mundo en 2010, más de la mitad (alrededor de

3100 millones de personas) vivía en zonas rurales (FIDA, 2011b; Banco Mundial, 2010)⁴. Entre estos hogares rurales, las estimaciones sugieren que más del 80% participan en algún tipo de actividad agrícola, en diversos niveles de enfoque e intensidad (FIDA, 2011b; Valdés y cols., 2009). En total, las estimaciones sugieren que existen hasta 2500 millones de personas que viven en 500 millones de hogares en establecimientos agrícolas pequeños en el mundo en desarrollo⁵.

A nivel nacional, la agricultura desempeña una función fundamental en las economías de los países pobres. En más de la mitad de las 48 naciones designadas como países menos adelantados (PMA) por las Naciones Unidas, la agricultura contribuye más del 20% del producto interno bruto (PIB), y en 10 de ellas representa más del 40% del PIB (FIDA, 2011b)⁶. Asimismo, la agricultura es un empleador importante de mano de obra rural en los países en desarrollo y, a menudo, ofrece ingresos salariales para quienes no poseen tierra o no poseen lo suficiente para cultivarla (Valdés y cols., 2009). La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) calcula que la agricultura ofrece trabajo a 1300 millones de personas en todo el mundo, de las cuales el 97% vive en los países en desarrollo (Banco Mundial, 2007). Las mujeres también desempeñan una función importante, ya que representan el 43% de la fuerza laboral agrícola (FAO, 2011). En las comunidades rurales, la agricultura también proporciona una fuente de vitalidad y bienestar social que pueden ayudar a mitigar las crisis urbanas (Banco Mundial, 2007).

A pesar de la importancia de la agricultura, la productividad agrícola de los países de ingreso mediano y bajo sigue siendo bastante baja. La mitad de las personas desnutridas del mundo y la mayoría de las personas que viven en una pobreza extrema son pequeños agricultores (Hazell, Poulton, Wiggins y Dorward, 2007). El acceso limitado a semillas mejoradas e insumos, el suelo cada vez menos fértil, la poca conectividad con los mercados, la infraestructura débil y el acceso insuficiente a servicios financieros siguen siendo obstáculos para el crecimiento agrícola. De hecho, la mayoría de las comunidades rurales se caracteriza por la pobreza. Alrededor del 75% de las personas pobres y crónicamente desnutridas del mundo vive

3 Obsérvese que ambas cifras están expresadas aquí en dólares estadounidenses de 2004.

4 El Banco Mundial clasifica a los países como de ingreso alto, mediano o bajo en función principalmente del ingreso nacional bruto (YNB) per cápita.

5 Véase la nota al pie de página 1.

6 Las Naciones Unidas designan a los PMA según los siguientes criterios: ingresos muy bajos (es decir, YNB per cápita, sobre la base de un promedio de tres años, inferior a US\$750); niveles bajos de activos humanos; vulnerabilidad económica alta, y una población de menos de 75 millones de personas.

en zonas rurales y casi todas dependen, directa o indirectamente, de la agricultura como medio de subsistencia (Banco Mundial, 2012; FAO, 2002). Aun con el avance de la urbanización, una gran mayoría de personas pobres seguirá viviendo en las zonas rurales del mundo en desarrollo durante al menos otros 20 años (Hazell, 2007).

Estos vínculos entre la agricultura, la pobreza y los hogares rurales también ofrecen una oportunidad. Se determinó que la agricultura tiene una función importante en la reducción de la pobreza, en especial si el desarrollo agrícola se enfoca en los establecimientos agrícolas pequeños y los cultivos básicos que tienden a cultivar (Hazell, Poulton, Wiggins y Dorward, 2007). Thirtle, Lin y Piesse (2003) estiman que un aumento del 1% de la productividad de los cultivos reduce la cantidad de personas pobres en un 0,72% en África y un 0,48% en Asia. En los estudios comparados entre países, Ligon y Sadoulet (2007) concluyeron que un aumento del 1% del PIB debido a la agricultura condujo a un aumento de más del 6% de los gastos en el decil más pobre de la población. Gallup, Radelet y Warner (1997) calcularon que un aumento del 1% del producto agrícola per cápita generó un aumento del 1,6% de los ingresos del 20% más pobre de la población⁷. Asimismo, Christiaensen, Demery y Kuhl (2010) concluyeron que, en los países de ingreso bajo y ricos en recursos, el crecimiento agrícola es hasta 3,2 veces más efectivo que el crecimiento no agrícola para reducir la pobreza de US\$1 por día. Evidentemente existen posibilidades de ganancias en la productividad agrícola a través de las cuales se puede realizar aportes más importantes para reducir la pobreza.

b. Diversidad de los ingresos rurales y la importancia variada de las actividades agrícolas

El *Informe sobre el desarrollo mundial 2008*, dedicado a la agricultura (Banco Mundial, 2007), el *Informe sobre la pobreza rural 2011* (FIDA, 2011b) y el proyecto de Actividades Generadoras de Ingreso Rural (RIGA)⁸ examinaron los hogares rurales pobres, sus fuentes de ingresos y la función de la agricultura

en sus medios de subsistencia. Los resultados indicaron que los hogares rurales perciben ingresos de distintas fuentes, como la producción agrícola (por ejemplo, cultivos, ganado, recursos pesqueros), el empleo asalariado (tanto en empresas agrícolas como no agrícolas), el empleo por cuenta propia y los pagos de transferencias, que incluyen remesas privadas y transferencias de asistencia de ingresos públicos (por ejemplo, las transferencias monetarias condicionadas [TMC]) (FIDA, 2011b; Banco Mundial, 2007). En la mayoría de los países de la base de datos del proyecto RIGA, del 30% al 60% de los hogares rurales obtenían alrededor del 75% de sus ingresos totales de más de dos fuentes (FIDA, 2011b). Debido a que determinados empleos, particularmente en la agricultura, son por temporada y dependen del clima, mantener una serie de corrientes de ingresos de distintas fuentes ayuda a mitigar el riesgo de que uno de ellos disminuya (Davis y cols., 2010).

No surgió ningún patrón claro entre la pobreza relativa de los hogares y la importancia de sus ingresos agrícolas. Valdés y cols. (2009) y Davis y cols. (2010), por ejemplo, llegaron a la conclusión de que la mayor proporción de los ingresos de los hogares rurales de ingreso más bajo provenía de las actividades ganaderas y del trabajo agrícola asalariado, mientras que los hogares de ingreso más alto obtenían gran parte de sus ingresos a partir de las actividades no agrícolas. Por el contrario, Jayne, Mather y Mghenyi (2010) concluyeron que el quintil más pobre de los hogares de Etiopía, Kenya, Mozambique, Rwanda y Zambia generaba una proporción mayor de sus ingresos a partir de fuentes no agrícolas⁹. Aunque la importancia relativa de los ingresos agrícolas de un hogar está influenciada por una serie de factores (por ejemplo, calidad de la base de recursos, acceso a los mercados, percepciones del riesgo, alternativas no agrícolas), la agricultura sigue siendo una actividad importante y una fuente significativa de ingresos en la mayor parte de los hogares rurales (Valdés y cols., 2009; Davis y cols., 2010).

7 Véanse Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID, 2005); Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2006), y Thirtle, Lin y Piesse (2003).

8 El proyecto RIGA es producto de la colaboración entre la FAO, el Banco Mundial y American University. La base de datos del proyecto RIGA incorpora encuestas detalladas de los hogares de Albania y Bulgaria, en Europa oriental; Ghana, Madagascar, Malawi y Nigeria, en África; Ecuador, Guatemala, Nicaragua y Panamá, en América Latina, y Bangladesh, Indonesia, Nepal, Pakistán y Viet Nam, en Asia. Distingue siete categorías de fuentes de ingresos para los hogares rurales pobres: 1) producción de cultivos, 2) producción ganadera, 3) empleo asalariado agrícola, 4) empleo asalariado no agrícola, 5) trabajo por cuenta propia no agrícola, 6) transferencias y 7) otras. Aunque los 15 países de la base de datos del proyecto RIGA en sí no pueden captar la amplitud y la diversidad de los países de ingreso mediano y bajo, surgió un panorama relativamente constante en esta muestra; véanse Davis y cols. (2010), Valdés y cols. (2009), y Winters y cols. (2009).

9 Véanse también los seis estudios de casos presentados en Valdés y cols. (2009): algunos determinaron que las fuentes de ingresos no agrícolas eran más importantes para los hogares rurales más pobres, y otros concluyeron lo contrario.

c. Cómo alcanzar los objetivos comunes de los hogares con una serie de servicios financieros

Todos los hogares, de todos los niveles de ingresos, sean de zonas rurales o urbanas, y participen activamente en la agricultura o no, tienen en común una serie de objetivos primordiales. Y, para alcanzar dichos objetivos, utilizan diversas herramientas financieras (por ejemplo, ahorros, transferencias, créditos, seguros). Estos objetivos comunes de los hogares, por lo general, incluyen lo siguiente:

- Cubrir los gastos regulares, incluidos los costos de producción de la mayor parte de cultivos cotidianos que se vende en los mercados informales locales.
- Realizar inversiones o compras grandes relacionadas con la mejora de las viviendas, los activos de generación de ingresos, los bienes duraderos de consumo, entre otros.
- Financiar gastos previstos y programados relativos a los acontecimientos de la vida, como nacimientos, educación, bodas, jubilación y fallecimientos.
- Responder ante emergencias, enfermedades y otras necesidades repentinas de dinero.
- Migrar o financiar la migración de algún integrante de la familia.

La flexibilidad de la mayor parte de los productos financieros permite atender diversos objetivos, de la misma manera que una serie de productos también se puede utilizar para alcanzar un solo objetivo. El dinero es fungible. Los padres que organizan la boda de sus hijos pueden buscar fondos de diversas fuentes: un préstamo prendario, un préstamo otorgado para plantar arroz, préstamos de vecinos, sus ahorros, contribuciones de familiares y amigos, remesas de hijos que trabajan en la ciudad. Cuando los padres pagan la cena de bodas, el camarero no pregunta de dónde proviene el dinero, así como no le interesa al empleado del almacén de suministros agrícolas cómo pagan las pocas bolsas de semillas que compran todos los años¹⁰. Esta flexibilidad sugiere que la cartera general de servicios financieros de un hogar incluye una serie de productos que pueden abordar la mayor parte de sus objetivos, inclusive la producción agrícola estándar. Pero hay ciertos casos notables que requieren herramientas específicas para financiar las actividades agrícolas.

d. Cómo financiar actividades agrícolas específicas con herramientas financieras personalizadas

En el marco de estos objetivos generales de los hogares y la demanda relacionada de un conjunto genérico de servicios financieros, probablemente los hogares agrícolas también demanden un conjunto adicional de servicios financieros relacionados con determinadas actividades o circunstancias agrícolas específicas. Una serie de factores relativos a la producción determina cuándo se necesitan técnicas o productos financieros especializados:

- Cuando los ingresos totales de los hogares son relativamente más dependientes de la producción agrícola y se produce una cantidad relativamente escasa o nula de cultivos comerciales, lo que puede generar problemas de administración de la liquidez cíclica más extremos.
- Cuando las inversiones necesarias para la producción son elevadas en relación con el ingreso anual de un agricultor y requieren un mayor plazo para el reembolso del préstamo.
- Cuando la producción es relativamente más riesgosa para los agricultores por la sensibilidad de los cultivos a las plagas o los fenómenos climáticos; los métodos específicos de producción, los estándares de calidad y los volúmenes requeridos por los compradores, o la inestabilidad de los precios.
- Cuando la producción fracasa a causa de eventos catastróficos y agota todos los recursos financieros y, sin embargo, se debe reanudar la temporada siguiente.

Tales actividades y circunstancias agrícolas específicas requerirían una serie de respuestas de la oferta que provengan de fuentes formales e informales (aunque la capacidad del hogar para administrar los préstamos aún estaría determinada por su flujo de fondos general). Por lo general, a medida que los hogares participan con más intensidad en la producción de cultivos comerciales de valor más elevado, y a medida que estas actividades generan una proporción más importante de sus ingresos totales, puede incrementarse la necesidad de herramientas financieras especializadas. La presencia del ingreso agrícola y sus características también podrían influir en el diseño de productos más generales (por ejemplo, el pago de aranceles escolares que

¹⁰ El carácter fungible de los préstamos fue problemático para los esfuerzos anteriores tendientes a ofrecer financiamiento específicamente para incrementar la producción agrícola, tales como las iniciativas gubernamentales de "crédito dirigido" llevadas a cabo por los bancos estatales agrícolas. Los patrocinadores o las entidades de financiamiento de dichos programas solían considerar que era un uso indebido por parte de los prestatarios utilizar los fondos para otras necesidades de producción o para el consumo del hogar. (Véanse Adams y von Pischke, 1980, y Adams, Graham y von Pischke, 1984, sobre el desempeño de los programas iniciales de financiamiento agrícola dirigido). Más recientemente, la experiencia con los microcréditos y un análisis más profundo de la vida financiera de los pobres establecieron que los clientes, incluso los hogares de pequeños agricultores, tienden a ser administradores relativamente capaces y racionales de carteras financieras complejas, que, por lo general, responden a los mismos estímulos (y realizan las mismas elecciones de escasa previsión) muy comunes a los otros.

se vencen a principios del año académico podría asociarse con los pagos por las ventas de cultivos o ganado en otros momentos del año).

No es fácil financiar las actividades agrícolas. La agricultura es estacional por naturaleza, y el tiempo transcurre entre las entradas y salidas de efectivo. La producción agrícola se basa en la calidad de la base de recursos, está expuesta a la inestabilidad del clima y los precios, y es vulnerable a las plagas y al deterioro. Los flujos de fondos irregulares y los riesgos complican aún más al sistema de administración del dinero del hogar, el cual ya es complejo. Esto, a su vez, genera dificultades para los prestadores de servicios financieros relativas a la gestión de la liquidez y los riesgos, ya que, por lo general, los agricultores de la misma zona solicitan préstamos al mismo tiempo y con frecuencia llevan a cabo las mismas actividades, por lo que están expuestos a los mismos riesgos¹¹.

Para comprender y mitigar estos riesgos es importante identificar las diferencias entre los hogares agrícolas. Además, esto contribuye a entender su demanda de servicios financieros, lo que podría ayudar a abordar las dificultades que tienen respecto de la producción y mejorar sus carteras de servicios financieros, así como motivar el ejercicio de segmentación que se presenta en la sección siguiente.

2. Tres segmentos de hogares de pequeños agricultores

En este documento se examinan los aproximadamente 500 millones de pequeños agricultores y se pretende identificar en términos generales segmentos de hogares agrícolas que comparten características similares en cuanto a lo que producen y cómo lo producen, qué consumen en los hogares y qué venden en el mercado, así como la manera en que están organizados dichos mercados. El objetivo es facilitar la comprensión de las demandas específicas de servicios financieros, incluido el financiamiento destinado a las actividades agrícolas, dentro de cada segmento.

a. Parámetros generales de la segmentación de los hogares agrícolas

Con el fin de aumentar el éxito de las intervenciones agrícolas, existe un interés amplio en la segmentación

de los hogares agrícolas¹². Dicho esto, la segmentación presenta dificultades. La segmentación exitosa depende de la disponibilidad de una gran cantidad de información demográfica actualizada, según lo señala Morton (2007), pero no existen definiciones estándares ampliamente aceptadas de los pequeños agricultores o los agricultores de subsistencia. Los organismos internacionales, tales como la FAO y el Banco Mundial, no realizan un seguimiento de los datos desglosados en estas categorías. La orientación temporal de la segmentación también ayuda a determinar qué datos se consideran relevantes. Ciertos enfoques se centran en el contexto actual del hogar (examinan su base de activos, factores demográficos, fuentes de ingresos y otra información de perfil) y pueden aplicarse en mayor medida a las investigaciones del panorama mundial. Otros tienen en cuenta las aspiraciones del hogar, incluso el modo en que las creencias y los valores pueden influir en la posibilidad de adoptar tecnologías nuevas o pagar servicios nuevos, y se pueden aplicar más al diseño del producto¹³. Cada enfoque tiene sus méritos e importancia para una línea específica de cuestionamiento, según se analiza más adelante.

El objetivo de la segmentación consiste en crear un marco general para el análisis. Aunque una simplificación como esta resulta útil, no puede mostrar la gran variedad de hogares. A partir de la idea de Morton (2007) sobre un continuo, cada hogar se clasifica en un espectro marcado con puntos claros, cada uno con sus propias características distintivas. Algunos hogares pueden encajar perfectamente en un punto y coincidir claramente con el perfil de ese segmento, mientras que muchos se ubicarán entre dos puntos y compartirán algunos rasgos de ambos. Un ejemplo clave son los productos lácteos: con la "cría confinada", se mantiene a las vacas lecheras en un establo y se las alimenta con forraje (en lugar de que pastoreen), y la leche a menudo se vende en una cadena de valor altamente estructurada, por lo general, orientada al sector urbano. La Red de Cooperativas de Productos Lácteos de la India, por ejemplo, cuenta con 12 millones de miembros, de los cuales el 60% son pequeños agricultores y muchos de ellos son mujeres sin tierra (Valdés y cols., 2009). Staal y cols. (2001) y Ngigi, Ahmed, Ehui y Assefa (2010) documentan prácticas similares entre los pequeños agricultores de Kenya, que producen leche para el mercado de Nairobi.

11 Véanse Jessop y cols. (2012), Nagarajan y Meyer (2005) y Meyer (2011) para obtener una reseña exhaustiva del financiamiento agrícola y sus dificultades.

12 Véanse Faz y Breloff (2012); Agencia Alemana de Cooperación Internacional (2011); Hansen, Carroll, Bradlow y Ahmad (2012); IFC (2011); Jaleta, Gebremedhin y Hoekstra (2009); Jayne, Mather y Mghenyi (2010); Nagayets (2005); OCDE (2006); Orden, Torero y Gulati (2004); Seville, Buxton y Vorley (2011); Staal y cols. (2001); Torero (2011); Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID, 2011); Valdés y cols. (2009); von Braun (2005), y el Banco Mundial (2007).

13 Hansen (2012), comunicación personal.

Los hogares, al igual que las personas, son dinámicos. Es posible que la ubicación actual de un hogar en un segmento no refleje la posición que tendrá mañana, o a largo plazo. Los medios de subsistencia cambian, los flujos de ingreso tienen altibajos y las personas entran en la pobreza y salen de ella, impulsadas por las oportunidades y abrumadas por las crisis. En FIDA (2011b), por ejemplo, se concluyó que, en nueve países de Asia, África al sur del Sahara y América Latina, entre el 10% y el 20% de la población entró en la pobreza y salió de ella en un período de 5 a 10 años. En algunos casos, hasta el 30% de la población experimentó cambios. Dercon y Shapiro (2007) señalaron que hay más personas que son consideradas "pobres algunas veces" que "siempre pobres".

Además, es posible que los hogares trabajen activamente para pasar de un segmento al otro y, en general, encaminarse hacia una cartera de actividades económicas que presente menos riesgos y ofrezca rendimientos más elevados. Algunas personas tal vez tengan la intención de abandonar la agricultura totalmente. La explotación agrícola resulta difícil, implica trabajo físico y muchas veces el rendimiento es poco o nulo. Además, el interés de los agricultores probablemente sea cada vez menor o incluso tal vez sea menor la capacidad de continuar en la agricultura con el paso de los años, en la medida en que puedan elegir. Independientemente del éxito de las actividades agrícolas, los agricultores posiblemente también quieran garantizar que sus hijos cuenten con otras alternativas menos extenuantes para obtener ingresos, y que no sigan sus pasos para dedicarse a la explotación agrícola. De todos modos, los jóvenes generalmente suelen buscar trayectos profesionales que no tienen que ver con la agricultura, a la que pueden percibir como último recurso¹⁴. Por lo tanto, todo marco de segmentación brinda, en el mejor de los casos, un panorama general de los hogares en un momento determinado.

b. Ejemplos clave de segmentación entre los hogares agrícolas

Ha habido una serie de enfoques diferentes en relación con la segmentación de los hogares agrícolas. Algunos realizan distinciones entre grupos amplios de agricultores. Como parte de un estudio del panorama de las tendencias y los desafíos contemporáneos del financiamiento agrícola, por ejemplo, en GIZ (2011) se reconocieron dos segmentos de agricultores: "un gran número de agricultores pequeños, orientados a la subsistencia, con fuentes de ingresos muy diversificadas" y "agricultores orientados al mercado,

cuya principal actividad económica es la agricultura". Torero (2011), von Braun (2005) y Orden, Torero y Gulati (2004) perfeccionaron aún más esta caracterización al incorporar un tercer segmento general, al realizar una distinción entre los agricultores de subsistencia, los agricultores orientados a los mercados nacionales y locales, y los agricultores orientados al mercado competitivo a nivel mundial. Jessop y cols. (2012) realizaron distinciones similares y, además, incluyeron un cuarto segmento de grandes establecimientos agropecuarios (por ejemplo, aceite de palma, café, té).

Para hacer una diferencia entre los establecimientos pequeños, el factor más común que se tiene en cuenta es el tamaño de las tierras o la cantidad de ganado, según se señala en Nagayets (2005) y von Braun (2005). Aunque la lógica de este enfoque resulta clara, presenta una serie de limitaciones. Si solo se conoce cuál es la cantidad de hectáreas explotadas, no se puede obtener información acerca de lo que se produce, los lugares en los que se vende el producto, la calidad del suelo, el acceso al riego o la fiabilidad de las lluvias, ni las condiciones de la infraestructura y los servicios circundantes. Tampoco ofrece una indicación clara acerca del equilibrio entre la familia y la mano de obra contratada. Asimismo, el tamaño del establecimiento agrícola depende en gran medida de la región, y lo que se considera pequeño en un país puede ser considerado bastante grande en otro. Por ejemplo, un establecimiento agrícola de 100 hectáreas es considerado modesto para algunas personas de Brasil, mientras que este tamaño es considerado bastante grande según los estándares de África al sur del Sahara (Rabo Development, 2011).

Otro enfoque de la segmentación de los hogares agrícolas se basa en el alcance de la comercialización del establecimiento agrícola. Jaleta, Gebremedhin y Hoesktra (2009) presentaron una reseña minuciosa de cómo se evalúa esto. Ciertos estudios midieron la comercialización según la producción de productos básicos; otros se centraron en el modo en que los hogares agrícolas toman decisiones acerca de qué producir y cómo comercializar el producto. La interpretación común es que los agricultores comercializados toman las decisiones relativas a la producción sobre la base de sus propias ventajas comparativas y los indicios del mercado, mientras que los agricultores de subsistencia consideran en gran medida sus propias necesidades de alimentos y la viabilidad de generar producción, y solo venden el excedente una vez que quedan satisfechas las necesidades del hogar. Jayne, Mather y Mghenyi (2010)

14 Véanse Mwaura (2012), Tadele y Ayalew (2012) y White (2012).

utilizaron datos de la encuesta de los mercados de cereales básicos en África oriental y África meridional e identificaron cuatro categorías de hogares de pequeños agricultores: vendedores de cereales básicos, compradores de cereales básicos, hogares que compran y venden cereales en un determinado año y aquellos que no venden ni compran cereales¹⁵. De modo similar, Seville, Buxton y Vorley (2011) propusieron cuatro segmentos de hogares agrícolas según la participación de los agricultores en el mercado.

También se suelen utilizar los ingresos para segmentar los hogares agrícolas. El *Informe sobre el desarrollo mundial* dedicado a la agricultura del Banco Mundial (2008), que primero se concentró en el tema a nivel mundial, clasificó a los países en tres mundos de la agricultura para el desarrollo (basados en la agricultura, en transformación y urbanizados) y luego identificó, a nivel de los hogares, cinco estrategias de subsistencia de acuerdo con la importancia relativa de los ingresos provenientes de la agricultura, el trabajo y la migración. Sin embargo, resulta problemático utilizar el ingreso relativo o la composición del ingreso para segmentar los hogares. No refleja las variaciones importantes de los ingresos a nivel regional y nacional, o que el potencial de los predios varía para generar ingresos según la calidad del suelo, la elección de cultivos, el acceso a los mercados y otros factores. Para abordar estas limitaciones, IFC (2011) segmentó los hogares agrícolas usando un valor sustitutivo de los ingresos que compara los ingresos netos anuales derivados de la producción agrícola (una vez descontados los gastos) con las utilidades netas anuales de un trabajador calificado en ese país o esa región. Luego se identificaron cuatro segmentos de productores agrícolas primarios que se diferenciaban según las tierras, el uso de la mano de obra, el nivel de producción comercial, la capacidad y la posición en la cadena de valor.

Otros enfoques de la segmentación utilizan una combinación de indicadores. Faz y Breloff (2012) estudiaron los hogares de ingreso bajo en México y recopilaron datos sobre los ingresos, las aspiraciones, las inquietudes y las estrategias de gestión financiera de los hogares, y definieron cuatro segmentos de subsistencia de ingreso bajo, con un segmento denominado "trabajador estacional/agrícola". Luego describieron cuáles serían los servicios financieros de mayor valor para cada uno. Para adecuar las intervenciones en favor del desarrollo con el propósito de asistir a los pequeños productores de lácteos en Kenya, Staal y cols. (2001) llevaron a cabo un análisis de los componentes principales

y de conglomerados e identificaron cuatro grupos que variaban según el nivel de intensificación, los recursos disponibles y el acceso a los insumos y los mercados. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2006) amplió las variables consideradas e incluyó las "reservas físicas y financieras del hogar; el acceso a la mano de obra, a los mercados de productos y a diversos servicios necesarios para sostener los medios de subsistencia, como las finanzas, la información y la infraestructura; las previsiones sobre atención médica, educación, y capacitación y mejora de aptitudes (en especial para las mujeres), y las redes sociales que permiten a los hogares obtener beneficios de la participación en instituciones y organizaciones económicas, políticas y sociales", y delineó cinco "mundos rurales", cada uno de los cuales se relacionaba con la producción agrícola de una manera en particular. Por último, el enfoque de segmentación utilizado por Valdés y cols. (2009) fue aún más minucioso. A partir del conjunto de datos del proyecto RIGA, se identificaron 12 grupos de hogares rurales, diferentes según sus predios y el nivel de educación del jefe de hogar, y un índice que medía el acceso a la infraestructura.

De toda esta abundante bibliografía sobre segmentación, relativamente en pocos trabajos se hizo el esfuerzo adicional de estimar el tamaño de la población de los segmentos definidos. Las excepciones, como Seville, Buxton y Vorley (2011); Jayne, Mather y Mghenyi (2010); Valdés y cols. (2009), y Staal y cols. (2001), recopilaron sus propios datos o revisaron los datos de otros (Barrett, 2010). En uno de los casos, Staal y cols. (2001) clasificaron en su encuesta al 51% de productores de lácteos como productores "pobres con recursos informales", el más grande de los cuatro segmentos, y solo a un 7% como productores "de lácteos especializados" (es decir, aquellos que venden en mercados múltiples y compran grandes cantidades de forraje). Seville, Buxton y Vorley (2011) estimaron que del 40% al 50% de los agricultores eran agricultores de subsistencia y solo el 1% al 2% eran agricultores comerciales, lo que se vincula estrechamente con el trabajo de Jayne, Mather y Mghenyi (2010), que indica que solo el 2% de los agricultores de Kenya, Mozambique y Zambia generaron el 50% de todas las ventas de maíz.

c. Tres segmentos de hogares agrícolas: Sus características y tamaño estimado

La segmentación que se propone en este documento tiene como propósito identificar y determinar el tamaño aproximado de grupos diferentes de hogares

¹⁵ Véase Barrett (2010) para obtener un análisis profundo de la participación del pequeño agricultor en el mercado (es decir, compradores netos y vendedores netos) en África oriental y meridional.

de pequeños agricultores en los países de ingreso mediano y bajo, así como realizar una distinción de la demanda de servicios financieros, en particular, para el financiamiento relacionado con sus actividades agrícolas. Este análisis define tres segmentos distintos de hogares pobres que dependen de la agricultura: pequeños agricultores no comerciales, pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas y pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas. A continuación se analiza cada segmento y se sintetiza en el cuadro 1. Su oferta y demanda de servicios financieros se abordan en la sección siguiente.

A partir de la bibliografía, este marco de segmentación se basa en los tipos generales de cultivos que se producen en el establecimiento agrícola (por ejemplo, cultivos básicos, cultivos comerciales de valor elevado), el modo en que los pequeños agricultores participan en los mercados (por ejemplo, comprador, vendedor, ambos en períodos diferentes) y la manera en que se organizan esos mercados (por ejemplo, mercados al contado locales, mercados de exportación con estándares altos y obligaciones contractuales específicas). Con el objetivo general de incrementar la inclusión financiera, el diseño de este enfoque pretende que las actividades agrícolas del hogar pasen a un primer plano (independientemente de su importancia en relación con los ingresos totales del hogar) y esclarecer las relaciones y transacciones financieras detrás de estas actividades, identificando las áreas donde el financiamiento agrícola más formal y especializado podría agregar valor a las carteras actuales de los servicios financieros.

La aproximación del tamaño de los segmentos se basa en la estimación de que existen hasta 500 millones de establecimientos agrícolas pequeños a nivel mundial y 2500 millones de personas viven en ellos¹⁶. Para obtener el tamaño aproximado de los tres segmentos, este documento parte de la base de las conclusiones del conjunto de datos del programa RuralStruc del Banco Mundial (FIDA, 2011b); Jayne, Mather y Mghenyi (2010), y Seville, Buxton y Vorley (2011). El documento estima que el 60% de la población total de los establecimientos agrícolas pequeños entraría en la categoría de pequeños agricultores no comerciales; el 33%, en la de pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas, y el 7%, en la de pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas. Entonces, para obtener la población total aproximada de los hogares de cada segmento, en el documento se utiliza un tamaño promedio de cinco personas por hogar, según Conway (2012) y Bongaarts (2001).

En el anexo 1 se ofrece más información sobre la metodología de esta aproximación.

1. **Los pequeños agricultores no comerciales**, que suman alrededor de 300 millones, generalmente son considerados agricultores de subsistencia. Se encuentran entre los hogares más pobres del mundo y sus integrantes no cultivan por vocación o como resultado de una elección comercial estratégica, sino para contribuir al sustento y la supervivencia propios. La producción agrícola se concentra en los cultivos básicos (por ejemplo, cereales, raíces, tubérculos, leguminosas) y podría incluir la ganadería menor (por ejemplo, gallinas, cabras, cerdos). El acceso a la tierra, la tecnología, la educación, los mercados y la información sobre el clima o los métodos de producción es muy limitado. Muy pocos agricultores compran insumos y se utiliza poca mecanización (o ninguna), y el hogar es muy vulnerable a las perturbaciones en materia de ingresos u otras crisis. La producción es relativamente baja y se consume en gran medida en el hogar. Por lo general, son compradores de alimentos (complementan su propia producción) y vendedores de mano de obra, lo que restringe su capacidad de producir. Y pueden verse obligados a soportar períodos de déficits de alimentos a lo largo del año. Los excedentes pequeños e irregulares se venden en mercados informales locales. Los hogares de los pequeños agricultores no comerciales no están vinculados con una cadena de valor estructurada de ningún tipo. Están limitados en gran medida a los mecanismos financieros informales y las herramientas simples, tales como los grupos locales de ahorro y crédito, para satisfacer sus necesidades de servicios financieros, que son relativamente básicas.
2. **Los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas**, que suman alrededor de 165 millones, también son considerados muy pobres, pero suelen ser menos pobres que los integrantes del segmento anterior. La combinación de cultivos de este grupo generalmente se centra en los cultivos básicos y también puede incluir determinados cultivos de valor más elevado (por ejemplo, azúcar, té, café, oleaginosas, fibras, cultivos energéticos). Tienen más acceso a las tierras que el primer segmento, aunque todavía tienen poco acceso a los insumos, los servicios financieros, y la información sobre el clima, los mercados y los precios, y tienden a trabajar principalmente con semillas no mejoradas y métodos tradicionales de producción. Los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas generan determinado

16 Véanse Conway (2012); Hazell (2011); Hazell, Poulton, Wiggins y Dorward (2007); FIDA (2011c); Nagayets (2005), y el Banco Mundial (2007).

Cuadro 1. Tres segmentos de hogares agrícolas en los países de ingreso mediano y bajo

	Notas	1. Pequeños agricultores no comerciales	2. Pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas	3. Pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas
Estimaciones sobre la población	500 millones de pequeños agricultores ^a . 2500 millones de personas en los hogares de pequeños agricultores.	300 millones de pequeños agricultores. 1500 millones de personas en los hogares.	165 millones de pequeños agricultores. 825 millones de personas en los hogares.	35 millones de pequeños agricultores. 175 millones de personas en los hogares.
Género del agricultor		Hay mayor probabilidad de que las mujeres se dediquen a la agricultura de subsistencia ^b .		Hay mayor probabilidad de que las mujeres se dediquen a los cultivos comerciales ^c .
Estimaciones sobre el tamaño de la tierra	Las diferencias regionales respecto del tamaño de la tierra son particularmente importantes, así como lo son las consideraciones relativas a la calidad del suelo, el acceso al agua, los insumos y los mercados, y las actividades agrícolas y los cultivos elegidos.	<ul style="list-style-type: none"> No tienen tierras propias o tienen menos de 1 hectárea^d. “La mayoría de los hogares rurales no posee tierras propias o solo tienen parcelas pequeñas... Las tierras trabajadas en la mayor parte de los países del proyecto RIGA son pequeñas; la gran mayoría tiene menos de 1 hectárea^e”. 	<ul style="list-style-type: none"> 1 o 2 hectáreas. “La gran mayoría de los agricultores de los países en desarrollo son pequeños agricultores y alrededor del 85% de ellos cultiva menos de 2 hectáreas^f”. Alrededor del 90% de los establecimientos agrícolas en el mundo en desarrollo son de menos de 2 hectáreas^g. 	<ul style="list-style-type: none"> Al menos 2 hectáreas. El 85% de los agricultores que participan en la explotación agrícola por contrato tiene como mínimo 2 hectáreas de tierra^h.
Combinación general de cultivos		Cultivos básicos.	Cultivos básicos. Algunos cultivos comerciales.	Cultivos comerciales. Relativamente pocos cultivos básicos.
Participación en los mercados		<ul style="list-style-type: none"> La mayor parte de la producción se consume en el hogar para subsistencia y otros alimentos se compran en el mercado. Tienen muy poca participación, o ninguna, en los mercados como vendedores de alimentos. 	<ul style="list-style-type: none"> Cierta parte de la producción se consume en el hogar para subsistencia. Un excedente confiable de cultivos básicos se vende a través de mercados locales relativamente informales. 	<ul style="list-style-type: none"> Es posible que cierta parte de la producción sea consumida en el hogar para subsistencia. Es posible que un excedente confiable de cultivos básicos se venda a través de mercados locales relativamente informales. Los cultivos comerciales se venden en mercados regionales o de exportación a través de la explotación agrícola por contratoⁱ.
Acceso a mejor tecnología agrícola		Acceso limitado o nulo.	Acceso limitado.	Adecuado, gracias a los paquetes de explotación agrícola de la cadena de valor que ofrece el comprador.
Acceso a servicios financieros		Acceso limitado o nulo, servicios informales.	Acceso limitado, servicios informales.	Servicios informales y algunos servicios formales, que proporciona en parte el comprador.

a. FIDA (2011b).

b. FIDA (2011b).

c. FIDA (2011b).

d. Una hectárea equivale a aproximadamente 2,5 acres.

e. Valdés y cols. (2009).

f. Banco Mundial (2007).

g. Anríquez y Bonomi (2007).

h. FIDA (2011b).

i. Banco Mundial (2007).

nivel de excedente que generalmente venden en los mercados informales locales o regionales. Estos hogares pueden acceder a una mayor variedad de servicios financieros que los pequeños agricultores no comerciales y posiblemente estén buscando oportunidades para diversificar más sus activos y fuentes de ingreso.

3. **Los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas**, que suman alrededor de 35 millones, por lo general, son menos pobres y tienen mayor capacidad de recuperación que los otros dos segmentos. Además, adoptan un enfoque más práctico en relación con la explotación agrícola. Una porción considerable de sus ingresos agrícolas puede basarse en cultivos especializados de valor más elevado, aunque también es probable que produzcan cultivos básicos. Suelen administrar por lo menos 2 hectáreas de tierra (sujeto a diferencias regionales importantes) y, gracias al lugar que ocupan en las cadenas de valor relativamente más estructuradas, tienen acceso a paquetes de semillas mejoradas, insumos, información sobre agricultura y clima, financiamiento, y mercados y precios seguros que proporciona el comprador. Los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas tienen la capacidad de generar producción confiable y de alta calidad que se vende por contrato en cadenas de valor con una organización relativamente elevada. Los cultivos básicos pueden ser vendidos de manera más informal en los mercados regionales y locales. Como productores relativamente más grandes, es posible que contraten personas para respaldar algunas de sus actividades agrícolas, incluso a miembros de los otros dos segmentos. Es probable que este grupo requiera y use una variedad más amplia de servicios financieros de prestadores formales e informales que los otros dos segmentos.

Hay dos puntos importantes acerca de esta segmentación que se deben tener en cuenta. En primer lugar, aunque este enfoque sigue tendencias generales en cuanto al estado de pobreza del hogar (es decir, los agricultores de subsistencia suelen ser más pobres que los agricultores vinculados a los mercados locales, quienes, a su vez, suelen ser más pobres que los agricultores vinculados a los mercados nacionales o internacionales), la intención no es afirmar una correlación entre las actividades agrícolas y la riqueza del hogar. Una gran mayoría de hogares rurales sí participa en las actividades agrícolas, pero estas no son las únicas fuentes de ingresos, y tal vez no sean las más importantes. El diseño del marco de segmentación que se propone en el presente documento, sin embargo, pretende

destacar las diferencias en la demanda de servicios financieros relacionados con la agricultura por parte de los hogares y, por consiguiente, se centra en estas actividades y relaciones con el mercado.

En segundo lugar, este modelo de segmentación no tiene la intención de sugerir que solo algunos segmentos son susceptibles de recibir financiamiento mientras que otros no están “preparados” para los servicios financieros formales y que deberían ser descartados hasta que, de un modo u otro, puedan ser menos pobres o abandonar la agricultura. En cambio, este modelo destaca que los distintos tipos de hogares tienen necesidades diferentes, y que no se puede satisfacer esta demanda variada con el mismo conjunto de productos financieros, las mismas condiciones de prestación de servicios o incluso el mismo grupo de prestadores de servicios financieros formales. Los pequeños agricultores no comerciales, generalmente más pobres, por ejemplo, suelen acceder a la mayor parte de los servicios financieros a través de mecanismos informales, y aún queda determinar si los intermediarios financieros formales pueden mejorar el modo en que administran su dinero en el presente. Esta pregunta fundamental en relación con la inclusión financiera se explora en la sección siguiente.

3. Cómo mejorar la cartera financiera de cada segmento de hogares agrícolas

En esta sección se examinan los tres segmentos de familias agricultoras y la medida en la que pueden utilizar los servicios financieros formales que fueron desarrollados para los pobres en las últimas tres a cuatro décadas. En los cuadros que figuran a continuación se expone la cartera financiera de cada uno de estos tres segmentos y se identifican la demanda de servicios financieros específicos de cada segmento y los prestadores de servicios financieros que tienen más probabilidades de proveer los productos pertinentes. A pesar de que estas carteras de oferta y demanda simplifican en gran medida las complejidades y variaciones reales entre los hogares agrícolas pobres, comienzan a tomar forma tres carteras distintivas de productos financieros formales. Empieza a aclararse el panorama respecto de qué objetivos financieros pueden cumplirse con las finanzas generales o con una forma adaptada de microfinanzas, y qué objetivos pueden requerir enfoques más especializados ajustados a las circunstancias agrícolas específicas.

En este marco se exponen las demandas de los hogares según correspondan a los objetivos de los hogares y las categorías generales de servicios financieros

agrupados a grandes rasgos (ahorro, crédito, etc.). Por ejemplo, en los cuadros se hace referencia a "grandes compras e inversiones o gastos programados", independientemente de que una familia ahorre para enviar a sus hijos a la escuela, para comprar un techo nuevo para la casa o para reparar un arado. En otros casos, se puede enumerar productos similares por separado si provienen de distintos prestadores y tienen condiciones específicas, o si son ofrecidos únicamente por determinadas entidades (por ejemplo, financiamiento para insumos agrícolas). Por ejemplo, los insumos para cultivos básicos que se venden en las cadenas de valor poco organizadas se pueden comprar o financiar a través de los proveedores de insumos (en caso de que lleguen a ser comprados), mientras que los insumos para los cultivos de valor más elevado que se venden en las cadenas de valor definidas generalmente son proporcionados por el comprador.

También es posible que los distintos segmentos empleen los diversos productos de manera diferente. Para los hogares más pobres, el dinero móvil puede ser, en gran medida, un mecanismo para recibir transferencias de dinero de los familiares que trabajan en las ciudades, así como para enviar dinero al hogar para ayudar a la familia en tiempos difíciles. Las familias en mejor situación que participan en las cadenas de valor definidas, además de utilizar las funciones más comunes de transferencia de dinero, quizás también obtengan, a través de este mecanismo, los pagos de los compradores por la cosecha o abonen directamente a los proveedores de insumos.

Se obtuvo información importante sobre el modo en que los hogares pobres utilizan las herramientas financieras a través de publicaciones clave tales como *FinMark Financial Diaries*¹⁷, *Los portafolios de los pobres* (Collins, Morduch, Rutherford y Ruthven, 2009) y *Los pobres y su dinero* (Rutherford, 2001). Si bien para este análisis se obtuvo información de estos trabajos fundamentales, son muy limitados los datos actuales sobre los hogares de pequeños agricultores y su demanda de servicios financieros relacionados específicamente con el abanico de sus actividades agrícolas. Se necesita más información acerca de los hogares agrícolas para entender con mayor claridad su demanda de servicios financieros. Otro paso importante es lograr una mayor transparencia de los productos que ya están disponibles. Estos aportes permitirán alinear las categorías generales de financiamiento con los productos adaptados a las actividades agrícolas y agregarán más valor general a las carteras financieras de los hogares agrícolas.

a. La cartera financiera de los pequeños agricultores no comerciales

Alrededor de 300 millones de agricultores son considerados pequeños agricultores no comerciales y un total de casi 1500 millones de personas vive en estos hogares. Los ingresos de estos agricultores son bajos, sumamente variables y vulnerables a los períodos prolongados sin ningún ingreso. Probablemente no sean propietarios de tierras o no posean lo suficiente como para tener éxito a nivel comercial. Con frecuencia, los miembros de la familia trabajan como jornaleros en establecimientos agrícolas ajenos. Sus transacciones financieras suelen ser demasiado pequeñas como para despertar el interés del sector financiero formal. Los servicios financieros formales, fuera de las remesas o las TMC, probablemente provengan de organizaciones financieras de desarrollo, tales como los bancos de desarrollo del Estado.

Demanda. Según se describe en el cuadro 2, los objetivos de los hogares de pequeños agricultores no comerciales se traducen en una serie de objetivos financieros y, por extensión, en demandas de servicios financieros relativamente modestas en comparación con los perfiles de los otros hogares que se señalan aquí. Para realizar compras o gastos programados importantes, buscan vías para ahorrar o pedir préstamos; para abordar las situaciones de emergencia o aprovechar las oportunidades a corto plazo, recurren a los créditos, y para estabilizar o complementar los ingresos del hogar, es posible que reciban transferencias de dinero en forma de remesas o TMC.

Para mitigar los riesgos, los pequeños agricultores no comerciales pueden buscar la oportunidad de unirse a sociedades funerarias o contratar un seguro de vida, ya que en algunas regiones esto es accesible y se utiliza con mucha frecuencia. Incluso algunos hogares rurales muy pobres pueden obtener seguro médico, pero el éxito de tales intervenciones depende tanto de un modelo financiero sólido como de la presencia de prestadores de atención médica confiables y a los que se pueda acceder con facilidad. Los tipos de seguro más complejos, que no solo son difíciles de entender sino también costosos de implementar (por ejemplo, los seguros contra riesgos climáticos basados en índices), aún no llegaron a los pequeños agricultores no comerciales (ni a los pequeños agricultores en general) de una manera amplia y sostenible y que permita cubrir gran parte de los costos.

17 *The Financial Diaries*. <http://www.financialdiaries.com/index.htm>. Consulta realizada el 1 de junio de 2012.

Cuadro 2. Demanda y oferta (potencial) de servicios financieros formales: Pequeños agricultores no comerciales

Demanda		Oferta	
Categoría general	Objetivo financiero	Prestador de servicios financieros	Producto
Ahorro	Inversiones, compras grandes o gastos programados	Grupos de ahorro y crédito fomentados por organizaciones sin fines de lucro	Ahorro periódico y contractual con desembolsos programados
Crédito	Inversiones, compras grandes o gastos programados	Entidades de microfinanciamiento que emplean técnicas de financiamiento basadas en los grupos	Préstamos para grupos solidarios o a través de bancos comunales
	Emergencias y necesidades repentinas	Grupos de ahorro y crédito fomentados por organizaciones sin fines de lucro	Préstamos realizados por grupos con fondos internos a corto plazo
	Emergencias y necesidades repentinas	Prestamistas autorizados que ofrecen préstamos prendarios, como los bancos	Préstamos prendarios por períodos muy cortos (por lo general, oro y otras joyas)
Transferencias	Gastos periódicos	Compañías de remesas, empresas de telecomunicaciones, oficinas de correo	Servicios de transferencia de dinero, dinero móvil, TMC
Herramientas de gestión del riesgo	Emergencias y necesidades repentinas	Entidades de microfinanciamiento	Pólizas de seguro de vida y funerario basadas en los grupos que se agregan a los préstamos pequeños

Nota: La demanda de este segmento es relativamente básica y existen comparativamente pocas áreas en las que los servicios financieros formales pueden agregar valor y ser ofrecidos de manera rentable.

A través de algún tipo de mecanismo grupal se llega a gran parte de los clientes en esta categoría. Estos mecanismos se transfieren porciones importantes de los costos de transacción a sí mismos. No obstante, esto está cambiando a raíz de la importancia cada vez mayor de la tecnología, y especialmente de los teléfonos móviles, en la prestación de servicios financieros.

Oferta. La demanda de servicios financieros de los pequeños agricultores no comerciales plantea tres dificultades fundamentales para los prestadores de servicios financieros:

1. Los ingresos de los hogares de estos agricultores son bajos, muy irregulares e impredecibles.
2. El monto promedio de cada transacción financiera es muy pequeño.
3. El costo para desarrollar un producto puede ser elevado en relación con sus posibles ingresos.

Estos obstáculos parecerían impedir que las instituciones financieras formales generales puedan llegar a los pequeños agricultores no comerciales, salvo en la medida en que trabajen a través de una relación de agencia para canalizar las remesas o TMC. Sin embargo, según se demuestra en Collins, Morduch, Rutherford y Ruthven (2009) y en Rutherford (2001), estos hogares administran el dinero de manera activa y se conectan con algunos tipos básicos de servicios financieros.

Entre los pocos prestadores de servicios financieros que satisfacen las necesidades de los pequeños

agricultores no comerciales se encuentran los prestamistas prendarios, que ofrecen préstamos a corto plazo, generalmente garantizados por oro o joyas; las entidades de microfinanciamiento que utilizan metodologías basadas en los grupos; las compañías de remesas o empresas de telecomunicaciones que canalizan el dinero de los familiares o las TMC, y, tal vez los más importantes, los grupos locales de ahorro y crédito simples, fomentados a través de las organizaciones sin fines de lucro. Los grupos de ahorro y crédito constituyen la herramienta financiera más importante a disposición de los hogares de pequeños agricultores no comerciales, ya que sus miembros periódicamente pueden ahorrar y tomar en préstamo pequeñas sumas de dinero. Además, para participar no se requiere ofrecer una garantía, abonar comisiones o tener desarrollo financiero¹⁸.

Disparidades. La demanda de servicios financieros entre los pequeños agricultores no comerciales es relativamente estrecha y algunos servicios que son más comunes para los otros dos segmentos suelen estar

¹⁸ Los grupos de ahorro y crédito adoptan diversas formas en todo el mundo, como las asociaciones de ahorro y crédito rotativas, las asociaciones de ahorro y crédito acumulativo, los millones de grupos de autoayuda en India y las asociaciones de ahorro y crédito a nivel de las aldeas. Estas últimas ahora cuentan con alrededor de 4,6 millones de participantes en 54 países (véase The Economist, 2011).

más allá del alcance de sus necesidades. Por ejemplo, la explotación agrícola por contrato resulta, por definición, inviable en este nivel (véase la sección 3d) y el crédito de los proveedores agrícolas es poco común. Por lo general, los flujos de fondos de los hogares no son lo suficientemente sólidos ni diversificados como para garantizar el reembolso de los préstamos destinados a la producción agrícola y la familia probablemente no puede ofrecer una garantía que resulte aceptable para un prestamista formal.

b. La cartera financiera de los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas

Existen alrededor de 165 millones de pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas y casi 825 millones de personas viven en estos hogares. Estos pequeños agricultores normalmente tienen más acceso a las tierras que los agricultores no comerciales, aunque todavía en cantidades pequeñas, y suelen ser menos pobres que los pequeños agricultores no comerciales. Los ingresos de sus hogares provienen de un abanico amplio de actividades agrícolas y no agrícolas. Suelen vender sus productos en los mercados locales no estructurados y abiertos, y no en las cadenas de valor bien organizadas, como es característico de los cultivos de exportación. Además, se encuentran en una posición que les permite llevar a cabo transacciones financieras del tamaño y la frecuencia que podrían atraer a las instituciones financieras formales, entre ellas, las transacciones relacionadas con la venta del rendimiento de una cosecha, los préstamos que respalden la producción agrícola y los pequeños préstamos para consumo personal. Los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas probablemente tengan una mayor capacidad de ahorro y estén relativamente más acostumbrados a ahorrar de alguna manera para atravesar los períodos entre las cosechas de sus cultivos comerciales principales. En este segmento de hogares, los días de hambre al año son relativamente pocos, salvo que suceda un fenómeno climático que perjudique la cosecha.

Demanda. Los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas suelen utilizar una cartera de servicios financieros más sólida que la de los pequeños agricultores no comerciales; además, disponen de un abanico más amplio de prestadores para satisfacer la mayor demanda de servicios financieros. Exigirían una mayor variedad de productos de ahorro, como las cuentas de ahorro de cosecha, que utilizan las ganancias de una temporada para cancelar los insumos de la temporada siguiente (véase la sección 3e) y las cuentas de libreta de ahorro

estándares, en las que se pueden depositar sumas pequeñas de ingresos periódicos provenientes de las actividades no agrícolas. Si bien pueden participar en grupos más grandes de ahorro y crédito que incluyen relativamente menos miembros pobres y, por consiguiente, administran cantidades mayores de dinero, estos grupos no desempeñan una función tan importante como en el caso de los hogares de pequeños agricultores no comerciales. En cambio, son un complemento de otros proveedores, como los bancos, las mutuales de crédito, las instituciones de microfinanzas (IMF) que captan depósitos, los proveedores de insumos y los proveedores de microcréditos con un grado de especialización en el financiamiento destinado a la agricultura.

La recepción de dinero, incluidas las TMC y las contribuciones de familiares que trabajan en el extranjero o en centros urbanos, que son un respaldo para los ingresos, también es importante para este segmento y lo conecta con las empresas de remesas y telecomunicaciones. También les resulta difícil reducir los riesgos y quieren unirse a sociedades funerarias o contratar seguros de vida. En algunos casos, este segmento puede acceder a un seguro médico a través de los microcrédito grupales. Los tipos de seguro más complejos (como los seguros contra riesgos climáticos basados en índices) cuya prestación satisface expectativas razonables en materia de desempeño (por ejemplo, pagos confiables y oportunos de los siniestros) generalmente no están disponibles para los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas, de manera comercial o a gran escala.

Oferta. El perfil de los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas plantea tres dificultades fundamentales para los prestadores de servicios financieros:

1. Sus ingresos incluyen un componente que depende en gran medida de la estación del año.
2. El tamaño promedio de sus transacciones se encuentra en el extremo inferior de la escala de lo que se puede ofrecer de manera rentable.
3. Al momento de considerar el otorgamiento de créditos, el flujo de fondos y los ingresos relacionados con la producción agrícola pueden ser importantes y deberían entenderse de manera adecuada, junto con todas las otras fuentes de ingresos del hogar.

Estas dificultades podrían representar importantes costos, pero varios prestadores de servicios financieros superaron estos obstáculos y atienden a los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas. Los bancos, las mutuales de crédito y las IMF autorizadas que captan depósitos pueden ofrecer productos de ahorro adecuados a sus necesidades y

Cuadro 3. Demanda y oferta (potencial) de servicios financieros formales: Pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas

Demanda		Oferta	
Categoría general	Objetivo financiero	Prestador de servicios financieros	Producto
Ahorro	Gastos periódicos: abonar los insumos agrícolas oportunamente	Bancos, mutuales de crédito, IMF autorizadas que captan depósitos	Cuentas de ahorro de cosecha: depositar lo obtenido a partir de las ventas para un uso posterior acordado
	Inversiones, compras grandes o gastos programados	Bancos, mutuales de crédito, IMF autorizadas que captan depósitos	Cuenta de libreta de ahorro donde los miembros de la familia depositan los ingresos diarios y semanales provenientes de las actividades no agrícolas
	Inversiones, compras grandes o gastos programados	Grupos de ahorro y crédito	Ahorro periódico y contractual de actividades no agrícolas con desembolsos programados
Crédito	Gastos periódicos: abonar los insumos agrícolas oportunamente	Proveedores de insumos	Provisión de insumos a crédito si el agricultor tiene una relación de larga data con el proveedor y es un productor estable
	Gastos periódicos: abonar los insumos agrícolas oportunamente	Entidades de microfinanciamiento con capacidad especializada, bancos de crédito agrícola	Préstamos para la producción agrícola: vinculados al ciclo del flujo de fondos, pero se mantiene la obligación general de crédito para el hogar
	Inversiones, compras grandes o gastos programados	Entidades de microfinanciamiento que emplean técnicas de financiamiento basadas en los grupos	Préstamos para grupos solidarios o a través de bancos comunales
	Emergencias y necesidades repentinas	Prestamistas autorizados que ofrecen préstamos prendarios, como los bancos	Préstamos prendarios por períodos muy cortos (por lo general, oro y otras joyas)
	Emergencias y necesidades repentinas	Grupos de ahorro y crédito fomentados por organizaciones sin fines de lucro	Préstamos realizados por grupos con fondos internos a corto plazo
Transferencias	Gastos periódicos	Compañías de remesas, empresas de telecomunicaciones	Servicios de transferencia de dinero, dinero móvil, TMC
Gestión del riesgo	Emergencias y necesidades repentinas	Entidades de microfinanciamiento	Pólizas de seguro de vida y funerario basadas en los grupos que se agregan a los microcréditos

Nota: Los clientes de esta categoría cuentan con fuentes notables y variadas de ingresos del hogar y están en condiciones de crear historiales crediticios. Quizá sean el mejor objetivo de las IMF que desean extenderse hacia las zonas rurales.

Los prestadores de servicios financieros que ofrecen préstamos a este segmento reducen los riesgos principalmente a través de la diversificación y hacen llegar los préstamos a diversas zonas, cultivos y ganado, y mercados agroecológicos, e insisten en que los ingresos familiares sean ampliamente diversificados.

limitaciones. Los bancos de créditos agrícolas o las IMF que desarrollaron cierta capacidad especializada en la agricultura tal vez puedan ofrecer préstamos. Los proveedores de insumos que los conocen bien quizás también les otorguen créditos en función de estas relaciones. Estas fuentes más formales de servicios financieros podrían complementar su participación en los grupos de ahorro y crédito.

Disparidades. Si bien los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas tienen acceso a una cartera de servicios financieros relativamente mayor que la de los pequeños agricultores no comerciales, algunos productos y enfoques financieros son incompatibles con su combinación de cultivos y vínculos con el mercado (por ejemplo, la explotación agrícola por contrato).

c. La cartera financiera de los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas

Con una producción de cultivos comerciales de valor más elevado que se venden en cadenas de valor bien organizadas, **los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas suman alrededor de 35 millones** y un total de alrededor de 175 millones de personas vive en estos hogares. Como productores relativamente más grandes, pueden contratar personas de los otros dos segmentos. Trabajan con una serie de actores de las cadenas de valor que proporcionan insumos, asesoramiento y financiamiento, y que luego, si se cumplen los estándares estrictos de calidad, compran el producto final. Si bien estos hogares pueden obtener ingresos importantes a través de estas actividades, es probable que también participen en otras actividades agrícolas para consumo doméstico o para la venta en cadenas de valor poco desarrolladas, así como en otras actividades no agrícolas.

Estos pequeños agricultores son los clientes más atractivos para los prestamistas, en especial porque participan cada vez más en la producción de cultivos y ganado que generan ingresos altos y celebran contratos de producción con los compradores. Estos hogares son el objetivo principal de la mayoría de los enfoques financieros agrícolas especializados, particularmente los enfoques relacionados con la explotación agrícola por contrato, el arrendamiento de equipos y los préstamos a largo plazo para las inversiones en cultivos arbóreos, la preparación del suelo o la infraestructura agroindustrial requerida. No obstante, ellos también presentan un perfil de riesgo más complejo que los otros dos segmentos (véase la sección 3d). Sus ingresos suelen ser mayores que los de los hogares de los otros segmentos, pero quizás se concentren más en la producción agrícola menos diversificada.

Demanda. Los pequeños agricultores comerciales de las cadenas de valor definidas requieren un conjunto más amplio de servicios financieros que los otros dos segmentos. Buscan una serie de productos de ahorro para planificar los gastos a mediano plazo, ahorrar flujos de ingresos periódicos de las actividades no agrícolas, realizar compras grandes y responder ante situaciones de emergencia. Este segmento también tiene un conjunto más amplio de demandas relativas a las transferencias de dinero. Además de recibir dinero de familiares o a través de TMC, como en el caso de los otros dos grupos, a estos hogares agrícolas también puede interesarles enviar dinero a miembros de la familia que dependen de su respaldo periódico o que recurren a ellos en caso de emergencia, o enviar dinero a contactos comerciales, como los proveedores

de insumos o empleados, para realizar pagos. También pueden recibir transferencias a través de estos servicios, incluso los pagos de sus cultivos por parte de los compradores. Además, los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas exigirían una serie más completa de instrumentos de gestión del riesgo, como los seguros de cosechas y ganado.

Oferta. Este segmento puede acceder a los mismos prestadores de servicios financieros que los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas, aunque con algunos elementos adicionales notables. A diferencia de los otros dos segmentos de hogares agrícolas, estos agricultores también pueden ser atendidos por las entidades de microfinanciamiento y las mutuales de crédito que han desarrollado la capacidad de analizar los riesgos crediticios individuales, lo que significa que ya no necesitan participar en los enfoques de préstamos a grupos para acceder a los créditos con el fin de realizar compras grandes o gastos programados. Asimismo, los aseguradores que trabajan a través de otras organizaciones (por ejemplo, prestadores de servicios financieros, organizaciones de productores, empresas orientadas a la cadena de valor) pueden llegar con mayor facilidad a los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas con el fin de ofrecer tipos más complejos de cobertura, tales como los seguros contra riesgos climáticos basados en índices y los seguros de cultivos basados en los rendimientos por unidad de superficie, en especial como parte del paquete de otros servicios agrícolas. Estas son diferencias clave, pero lo que más los distingue es el empleo de la explotación agrícola por contrato y otros instrumentos de financiamiento de la cadena de valor.

Las características de los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas plantean tres dificultades fundamentales para los prestadores de servicios financieros:

1. Los ingresos generales de sus hogares pueden provenir de fuentes relativamente diversas, pero una parte considerable de sus ingresos agrícolas puede depender de un solo producto y de un comprador individual.
2. Los contratos de explotación agrícola en definitiva pueden generar riesgos mayores que los normales a raíz de los rigurosos estándares que deben cumplir los productos por vender en virtud del contrato.
3. Los métodos de producción exitosos relacionados con los cultivos de mayor valor que se producen conforme al contrato pueden estar estrechamente controlados por unos pocos y no estar disponibles a nivel general (a diferencia de los métodos conocidos y relativamente directos que se utilizan para cosechar los cultivos básicos), con lo cual los

Cuadro 4. Demanda y oferta (potencial) de servicios financieros formales: Pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas

Demanda		Oferta	
Categoría general	Objetivo financiero	Prestador de servicios financieros	Producto
Ahorro	Gastos periódicos: abonar los insumos agrícolas oportunamente	Bancos, mutuales de crédito, IMF autorizadas que captan depósitos	Cuentas de ahorro de cosecha: depositar lo obtenido a partir de las ventas para un uso posterior acordado
	Inversiones, compras grandes o gastos programados	Bancos, mutuales de crédito, IMF autorizadas que captan depósitos	Cuenta de libreta de ahorro donde los miembros de la familia pueden depositar los ingresos diarios y semanales provenientes de las actividades no agrícolas
	Emergencias, necesidades repentinas	Bancos, mutuales de crédito, IMF autorizadas que captan depósitos	Cuenta de libreta de ahorro
Crédito	Gastos periódicos: abonar los insumos agrícolas oportunamente	Proveedores de insumos	Provisión de insumos a crédito si el agricultor tiene una relación de larga data con el proveedor y es un productor estable
	Gastos periódicos: abonar los insumos agrícolas oportunamente	Agentes de compra en la cadena de valor	Provisión de insumos a crédito si el agricultor celebró un contrato con un actor de la cadena de valor a quien le compra los insumos y le vende la cosecha
	Gastos periódicos: abonar los insumos agrícolas oportunamente	Entidades de microfinanciamiento con capacidad especializada, bancos de crédito agrícola	Préstamos para la producción agrícola: vinculados al ciclo del flujo de fondos, pero se mantiene la obligación general de crédito para el hogar
	Inversiones, compras grandes o gastos programados	Entidades de microfinanciamiento y mutuales de crédito que pueden analizar los riesgos crediticios individuales	Préstamos individuales y para grupos solidarios para agricultores o miembros de la familia que participan en actividades productivas no agrícolas
	Emergencias, necesidades repentinas	Entidades de microfinanciamiento y mutuales de crédito que pueden analizar los riesgos crediticios individuales	Préstamos individuales y para grupos solidarios para agricultores o miembros de la familia que participan en actividades productivas no agrícolas
Transferencias	Gastos periódicos	Compañías de remesas, empresas de telecomunicaciones	Servicios de transferencia de dinero, dinero móvil, TMC
	Gastos periódicos: recibir los pagos de la cosecha y realizar los pagos a los proveedores	Compañías de remesas, empresas de telecomunicaciones	Servicios de transferencia de dinero, dinero móvil, TMC
Gestión del riesgo	Emergencias, necesidades repentinas	IMF	Pólizas de seguro contra riesgos climáticos basados en índices, seguro funerario y seguro de vida, que se basan en los grupos y se incorporan a los microcréditos
	Emergencias, necesidades repentinas	IMF, proveedores de préstamos agrícolas	Pólizas de seguro contra riesgos climáticos basados en índices, seguro de cosechas y ganado, basadas en los grupos y que se incorporan a los préstamos agrícolas

Nota: Las necesidades financieras de este segmento son las más complejas. Los clientes de esta categoría pueden obtener ingresos considerables a través de las cadenas de valor bien organizadas diseñadas para garantizar el éxito de la producción y el pago de los insumos, así como a través de otras fuentes.

Las IMF pueden ser los principales prestadores de financiamiento general para esta categoría, ya que pueden comprender más acabadamente todo el panorama de las finanzas del hogar y ofrecer un conjunto completo de servicios. Para poder trabajar en el sector agrícola, deberán desarrollar aptitudes o buscar socios que posean los conocimientos necesarios. Esto deja al financiamiento especializado en la producción en manos de los actores de la cadena de valor, quienes se encuentran en una mejor posición para mitigar este riesgo mediante los paquetes de apoyo a la producción que ofrecen.

prestadores de servicios financieros tienen mayores dificultades para evaluar los flujos de fondos y los riesgos de los hogares.

Al responder a estas dificultades, la explotación agrícola por contrato ha logrado centrarse en este segmento de pequeños agricultores. En comparación con los otros dos segmentos, los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas tienen una capacidad mayor para cumplir con los altos estándares requeridos para la utilización de insumos (por ejemplo, semillas y fertilizantes específicos) y la generación de productos (por ejemplo, tamaño de la unidad, volumen total, calidad).

Disparidades. En comparación con los otros dos segmentos, los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas requieren un abanico más amplio de servicios financieros formales y se encuentran en una mejor posición para interactuar con prestadores de servicios más variados. El financiamiento de la cadena de valor desempeña una función importante, si bien limitada, en la cartera financiera de estos agricultores y son necesarias muchas otras herramientas para lograr la amplia gama de objetivos financieros del hogar.

d. Beneficios y limitaciones del financiamiento de la cadena de valor para los tres segmentos de hogares agrícolas

Se han logrado mejoras notables para acceder al financiamiento para la producción agrícola a partir de aspectos externos a la inclusión financiera, entrelazados con los vínculos de las cadenas de valor agrícolas. Los comerciantes y las empresas agroindustriales interesados en incrementar la producción agrícola y en garantizar sus líneas de suministro reconocieron que los agricultores necesitaban compradores que pudieran ofrecerles un paquete de insumos, como fertilizantes, variedades de semillas mejoradas, asesoramiento agronómico y el financiamiento necesario para adquirir todo lo que se necesita al comienzo de la temporada de siembra, con el fin de que produjeran la cantidad y calidad que deseaban comprar. La motivación de esta "explotación agrícola por contrato", el enfoque más común del financiamiento de la cadena de valor, no era necesariamente promover un sistema financiero más inclusivo, ni tampoco llegar a los agricultores más remotos o menos adinerados, sino financiar un producto agrícola específico para garantizar la materia prima o los cultivos de exportación necesarios. Al igual que en el caso de otros tipos de financiamiento de la cadena de valor, como los contratos a futuro, los resguardos de almacén, los proveedores de insumos y créditos de comerciantes, el descuento de facturas y

el financiamiento de exportaciones sin recurso, la motivación consiste en facilitar la transacción, un enfoque que es limitado pero totalmente válido.

A través del marco de segmentación en este análisis, el financiamiento de la cadena de valor suele ser irrelevante en gran medida para los **pequeños agricultores no comerciales**. En los mecanismos de explotación agrícola por contrato para los cultivos de exportación de valor elevado, los agricultores necesitarían apoyo amplio (y costoso) para cumplir los criterios de calidad exigidos. La gran cantidad de agricultores de muy poca envergadura que producen cantidades muy pequeñas de productos también generará dificultades y costos considerables para coordinar, agregar y transportar la producción para exportación o procesamiento, aun si se trabaja a través de distribuidores (quienes entonces deberán asumir estas responsabilidades y costos).

Algunas formas de financiamiento de la cadena de valor, tales como los resguardos de almacén, podrían ofrecer oportunidades limitadas para los **pequeños agricultores en cadenas de valor poco desarrolladas** si los volúmenes que desean guardar garantizaran los costos de transporte y otros costos de transacción. No obstante, la explotación agrícola por contrato generalmente no es viable para este segmento. Los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas suelen centrarse en los cultivos básicos comunes y no diferenciados que se venden en diversos mercados. Existen muchos compradores alternativos (como en la opción de consumo doméstico), lo que puede generar ventas fuera de contrato, que tienen lugar cuando los agricultores acuerdan vender el producto a un comprador pero luego eligen vendérselo a otro. La venta fuera de contrato es una alternativa impulsada en gran medida por la necesidad de obtener dinero en efectivo rápido en mano, incluso si se obtiene a un precio menor que el acordado con el comprador previsto. Esto genera interrupciones en el suministro a los compradores y las empresas agroindustriales y puede provocar una entendible falta de interés en trabajar con los pequeños agricultores a este nivel de producción, en especial si el suministro necesario de cultivos básicos se puede comprar con cierta facilidad en los mercados informales y no hay necesidad de fomentar una base leal de proveedores agrícolas.

Sin embargo, los enfoques de financiamiento de las cadenas de valor altamente estructuradas se centran naturalmente en los **pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas** porque cuentan con la capacidad y los recursos necesarios para producir cultivos de valor elevado. Estos productos no se consumen en el hogar ni se venden con tanta faci-

lidad, a veces incluso no se venden en los mercados locales, debido 1) a su venta estructurada dirigida por una junta de comercialización administrada por el Gobierno (por ejemplo, productos básicos como el café y el cacao), aunque pocas de estas siguen existiendo; 2) a su necesidad de procesamiento posterior (por ejemplo, el algodón), o 3) a sus características específicas que difieren de los gustos y las preferencias locales (por ejemplo, las papas que se producen para la elaboración de papas fritas tienen un contenido mayor de materia seca y menos azúcar que las que se producen para la cocina, y esto hace que tengan menos sabor y que sea menos probable su venta para el consumo diario). Estas características hacen que la venta fuera de contrato de estos cultivos sea mucho menos probable, lo que genera incentivos poderosos de los compradores para desarrollar relaciones a largo plazo con los productores.

Los enfoques del financiamiento de la cadena de valor, tales como la explotación agrícola por contrato, pueden desempeñar una función importante en la cartera financiera de los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas y lograr resultados notables (para una actividad agrícola muy específica). Como era de prever, no están diseñados para satisfacer el abanico más amplio de objetivos y necesidades financieras del hogar que se expusieron anteriormente. Estas herramientas no movilizan ahorros, no permiten el acceso a otros tipos o usos de crédito, no reducen los riesgos no agrícolas del hogar ni tampoco facilitan las transferencias de dinero¹⁹. Si bien el financiamiento de la cadena de valor desempeña un papel importante, aún es limitado, y se necesitan muchas otras herramientas financieras para lograr la gran cantidad de objetivos de los hogares.

Asimismo, la presencia de la explotación agrícola por contrato en una cartera de servicios financieros altera el perfil de riesgo general de un hogar. Aunque la explotación agrícola por contrato puede mitigar algunos riesgos e incluso tiene efectos secundarios positivos en otras actividades agrícolas²⁰, también presenta algunas dificultades importantes. En primer lugar, puede resultar difícil desglosar los distintos elementos del paquete de explotación agrícola por contrato y evaluar sus precios individuales. Los costos específicos de los insumos, el transporte y el crédito por lo general son poco claros y no se pueden comparar con los precios estándares del mercado para

evaluar el valor total del mecanismo. En segundo lugar, el poder entre los compradores y los agricultores generalmente es desigual, y los agricultores pueden ser objeto de explotación, a menos que estén bien organizados y preparados para negociar y que tengan determinado nivel de perspicacia comercial. En tercer lugar, y lo que es más importante, los cambios imprevistos e incontrolables de las condiciones (crisis climáticas, enfermedades, brotes de plagas, escasez de mano de obra, demoras en el transporte) pueden impedir que los agricultores cumplan los términos precisos de calidad y cantidad de los contratos y, en estos casos, no cobran. Puede resultar imposible encontrar un comprador alternativo, incluso a un precio más bajo, debido a las especificaciones del cultivo. Por lo tanto, con algunos riesgos reducidos y otros intensificados, los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas tienen un perfil de riesgo diferente desde el punto de vista cualitativo que el de los otros dos segmentos.

e. Oportunidades seleccionadas: Productos, canales de prestación y modelos comerciales de los prestadores

En respuesta a las disparidades que existen entre la demanda de los hogares de los pequeños agricultores y la oferta de los prestadores de servicios financieros que se enumeraron anteriormente, existen ciertas oportunidades prometedoras que podrían mejorar las carteras financieras de las familias de pequeños agricultores. Si bien se necesita un mayor nivel de análisis y experimentación para comprender mejor qué les resulta útil a los hogares agrícolas para administrar sus vidas financieras, los ejemplos siguientes de productos, canales de prestación y modelos comerciales de los prestadores podrían sugerir una orientación futura relevante para las actividades agrícolas de los tres segmentos que se identifican en este documento.

En lo que respecta a los productos, las **cuentas de ahorro programado** modifican las cuentas de ahorro estándares de manera simple pero muy práctica, ya que limitan la accesibilidad y orientan su uso. Por ejemplo, las cuentas de depósito Save, Earn, Enjoy Deposits (SEED) que ofrece el Green Bank de Caraga, un banco rural de las Filipinas, permiten a los ahorristas restringir el acceso a sus propios depósitos hasta que logren

19 Existen excepciones en las que los programas de crédito en especie para los cultivos comerciales facilitan el financiamiento de una actividad agrícola diferente (por ejemplo, algunos bancos rurales en Mali utilizaron los contratos del algodón como garantía con el fin de otorgar préstamos para los insumos de los cultivos no relacionados con el algodón, véase Tefft [2010]), pero estos siguen siendo poco comunes y aún son limitados en relación con la amplitud de objetivos del hogar.

20 Los efectos secundarios positivos de la explotación agrícola por contrato en otros cultivos no contractuales, que se analizan en da Silva (2005), incluyen, por ejemplo, cuando el asesoramiento agronómico en el paquete de producción para el cultivo comercial también se aplica a otros cultivos (por ejemplo, las técnicas para prevenir la erosión del suelo) o cuando los productos derivados del cultivo comercial se pueden utilizar para beneficiar a otros cultivos (por ejemplo, estiércol de aves para mejorar la fertilidad del suelo, hojas de remolacha azucarera como alimento de animales).

el objetivo de ahorro que elijan (por ejemplo, monto objetivo, fecha específica)²¹. En los hogares agrícolas, los productos de ahorro programado se pueden utilizar para separar las ganancias de fin de temporada para pagar los gastos de insumos de la temporada siguiente. El Opportunity International Bank de Malawi ofrece a los productores de tabaco cuentas de ahorro programado a fin de que separen las ganancias de una cosecha para financiar los insumos (principalmente fertilizantes) de la temporada de siembra siguiente²².

Los productos de ahorro restringido permiten a los agricultores utilizar su propio dinero con el propósito de financiar los costos de la siembra, lo cual evita los gastos en concepto de intereses y la carga financiera de un préstamo, así como los costos de transacción que se generan al trabajar con prestadores de servicios financieros, proveedores de insumos u oficiales de crédito. Además, los clientes pueden entender fácilmente las cuentas de ahorro programado y estas ofrecen un tipo seguro de ahorro que no se arruina, no perece ni se puede robar (a diferencia de los cultivos y el ganado) y que no es vulnerable a las demandas de la familia (incluso los cónyuges) y los amigos. También se pueden incorporar a estas cuentas características y servicios adicionales, como los vínculos a los puntos de pago y servicios de depósito directo. Los pagos de los compradores pueden ser depositados directamente en las cuentas de ahorro programado y los montos que sobrepasen un nivel determinado por el agricultor se pueden depositar en una cuenta de ahorro estándar o en una cuenta de dinero móvil. El tamaño y la poca frecuencia de estas transacciones también pueden ofrecer rentabilidad a los prestadores de servicios financieros, en especial quienes tienen una relación de agencia con los minoristas o los sistemas postales y que llegan a los pueblos y a las aldeas más pequeños y remotos.

Como canal de prestación, los **teléfonos móviles** son una herramienta poderosa que llega a una gran cantidad de clientes con una variedad de información y servicios financieros simples a un costo más bajo. En el sector agrícola, cada vez se prestan más servicios a través de los teléfonos móviles. Las aplicaciones como iCow y Farpal (Wakoba, 2012) envían a los agricultores información específica y oportuna sobre los métodos de producción agrícola a través de sus teléfonos móviles. El programa CocoaLink (<http://worldcocoafoundation.org/cocoalink>), iniciado por la Junta del Cacao de Ghana, Hershey Company y la Fundación Mundial del Cacao, llega a los productores de cacao con mensajes gratuitos de texto y de voz acerca del mejoramiento de las prácticas de explota-

ción agrícola, la prevención de enfermedades de los cultivos, el manejo posterior a la cosecha y la comercialización. Los productores también pueden interactuar con el servicio para obtener respuestas a preguntas específicas acerca de la producción de cacao (Reuters, 2012). Más allá de la comunicación personalizada, M-Farm (<http://mfarm.co.ke/marketplace>) es un servicio basado en Internet y los mensajes de texto en Kenya que permite a los agricultores agruparse; publica información de precios mayoristas de 42 cultivos, y ofrece una plataforma para que los pequeños agricultores vendan cultivos y compren insumos de manera colectiva, con lo cual se reducen los costos y se puede acceder a mercados nuevos (Pisani, 2011).

Cada vez más transacciones financieras en el sector agrícola también se están llevando a cabo a través de los teléfonos móviles. En Kenya, los agricultores pueden pagar primas y cobrar los pagos de las pólizas de seguros contra riesgos climáticos basados en índices que son vendidos por UAP Insurance y la Fundación Syngenta. Además, pueden realizar pagos móviles de "compras en reserva" para las bombas de riego de KickStart a través de M-PESA, el servicio financiero basado en la telefonía móvil (Mwangi, 2012). MACE Foods, que fabrica y envía productos hortícolas deshidratados a Europa, paga a todos sus empleados y proveedores agrícolas en Kenya a través de M-PESA. Realizar los pagos a través de la red de telefonía móvil redujo el fraude, los robos y los honorarios administrativos y les permite realizar un seguimiento de la información estadística clave acerca de los agricultores con los que trabajan (USAID, 2012). En Zambia, Dunavant, una empresa grande de desmote de algodón que financia y compra algodón a los pequeños agricultores, utiliza un sistema de pago móvil diseñado e implementado experimentalmente por Mobile Transactions Zambia Limited, con el apoyo de la USAID, a fin de realizar un seguimiento y pagar a algunos de sus productores. Esto redujo los tiempos para desembolsar los pagos, disminuyó las ventas fuera de contrato y permitió recompensar a los mejores productores (USAID, 2010a; USAID, 2010b). Estas combinaciones de información y servicios financieros, prestados a través de lo que ahora es una herramienta común del hogar, pueden desempeñar una función particular en la cartera financiera de una familia y en su estrategia general de subsistencia.

Por último, como modelo comercial de los prestadores, la expansión exitosa de las **IMF hacia las zonas rurales y agrícolas** está combinando las características más prometedoras de las microfinanzas tradicionales, el financiamiento agrícola contemporáneo y los servicios

21 Véase Ashraf, Karlan y Yin (2006).

22 Véase Brune, Giné, Goldberg y Yang (2010).

financieros estándares, tales como el arrendamiento financiero. Una serie de conceptos comunes sustentan el enfoque, como la evaluación de la capacidad de un posible prestatario para reembolsar el préstamo sobre la base de los flujos de fondos generales del hogar y no del éxito posible de una sola inversión específica, con lo cual se desvincula el reembolso del préstamo del uso del préstamo y se hace cumplir el reembolso. Para evaluar a los posibles prestatarios y establecer los términos de los préstamos, se utilizan técnicas de préstamo basadas en el carácter, así como los criterios agrícolas que toman en cuenta la viabilidad de la actividad agrícola propuesta. Las carteras de los préstamos también son muy diversificadas, lo que evita la concentración de los riesgos en una sola región, mercado o actividad agrícola o ganadera. Por ejemplo, PRODEM, en Bolivia, solo otorga préstamos a los hogares agrícolas que perciben ingresos adicionales no agrícolas y que trabajan por lo menos con dos cultivos (Christen y Pearce, 2005). La mayoría de las instituciones limita la exposición total a la agricultura a no más de un tercio de su cartera de préstamos total; también pueden proteger su cartera de préstamos a través de seguros de crédito, que cubren el reembolso del préstamo pendiente en caso de falta de pago (Christen y Pearce, 2005).

Las IMF consolidan su capacidad respecto de las microfinanzas agrícolas mediante la incorporación de expertos locales en agricultura, ya sea a través de la capacitación de oficiales de crédito en relación con los aspectos básicos del ciclo agrícola o de la formación de equipos de crédito que combinen expertos en la ciencia de los cultivos y la cría de animales con especialistas en préstamos. Esto ayuda a generar una cartera sólida de préstamos y contribuye al desarrollo de otros servicios financieros complementarios. En Uganda, el Centenary Rural Development Bank capacitó a sus oficiales de crédito en agricultura y agroindustria para que tuvieran mayores conocimientos sobre la explotación agrícola como negocio y promover un mayor nivel de participación y seguimiento de los hogares agrícolas a los que prestan servicios. Además, en Tailandia, el Banco para la Agricultura y las Cooperativas Agrícolas (BAAC) emplea personal especializado en créditos agrícolas en toda su red de sucursales (Jessop y cols., 2012).

En términos generales, para los prestadores de servicios financieros de los mercados cada vez más competitivos, es cada vez más fuerte la justificación comercial para ampliar sus productos a los hogares de los pequeños agricultores y atender tanto las necesidades generales del hogar como las agrícolas. A los aproximadamente 500 millones de pequeños agricultores de los países de ingreso mediano y bajo, posiblemente el grupo más grande de personas insuficientemente atendidas desde el punto de vista financiero en el mundo, tales servicios les resultarían muy útiles.

4. Conclusiones

En las carteras financieras de los hogares agrícolas, tanto los productos de financiamiento general como los de financiamiento agrícola permiten que estos hogares logren sus objetivos generales. El financiamiento general puede cubrir la mayoría de las necesidades, incluso las que están relacionadas con la producción agrícola cotidiana. Parece que hay relativamente pocos casos, aunque importantes, en los que pueden ser necesarios productos financieros específicos para abordar los riesgos y los flujos de fondos especiales de la agricultura:

- Cuando los hogares agrícolas son relativamente más dependientes de la explotación agrícola para la obtención de sus ingresos totales y, por consiguiente, enfrentan problemas más extremos en relación con la gestión de la liquidez cíclica.
- Cuando se necesitan inversiones y plazos mayores.
- Cuando el cultivo es relativamente más riesgoso.
- Cuando se debe reanudar la producción luego de una cosecha catastrófica.

Desde esta perspectiva, puede ser decisiva la función que cumplen los prestadores de servicios financieros que se especializan en entender los flujos de ingresos totales del hogar en lo que se refiere a ofrecer un espectro amplio de productos financieros para los hogares agrícolas. Los prestadores de servicios financieros, tales como las IMF, que estén dispuestos a desarrollar cierta experiencia en la agricultura y que detecten con más precisión las necesidades específicas de los hogares agrícolas pueden desempeñar un papel fundamental a la hora de facilitar las actividades agrícolas y el resto de los objetivos financieros más generales de estos hogares. En última instancia, es más probable que las IMF aprendan acerca de los ciclos del flujo de fondos relacionados con la producción agrícola que el hecho de que los actores de la cadena de valor aprendan acerca de los ingresos no agrícolas del hogar o que ofrezcan más oportunidades de ahorro u otros servicios financieros fuera de sus áreas de especialización o más allá de sus intereses naturales.

En términos generales, es posible que la mayoría de las familias agrícolas necesiten una cartera de financiamiento general permanente y que necesiten el financiamiento agrícola específico solo si producen cultivos de mayor valor con más intensidad. En la mayoría de los casos, si producen cultivos básicos para venderlos en las cadenas de valor poco organizadas, necesitan préstamos cuyos términos y condiciones básicos se adapten al ciclo agrícola, y no mucho más que esto. A medida que la producción incluya una cantidad cada vez mayor de cultivos de valor más elevado para que sean vendidos por

contrato o mediante otros mecanismos conexos a través de las cadenas de valor definidas, aumentará la necesidad de contar con herramientas financieras especializadas, y la mayoría de las herramientas financieras necesarias para sus actividades agrícolas se integrarán a la misma cadena de valor.

En este marco de segmentación, la mayor parte de los instrumentos financieros de la cadena de valor son relevantes solo para los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas. La explotación agrícola por contrato, por ejemplo, puede ser un complemento útil, incluso fundamental, para su cartera general de productos financieros. Sin embargo, para las actividades agrícolas de los pequeños agricultores no comerciales y los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco organizadas (los que, en conjunto, representan a la gran mayoría de los hogares agrícolas pobres), la utilidad de las herramientas financieras de la cadena de valor es limitada, salvo en lo que respecta a las reducciones considerables de los costos de transacción y al respaldo importante para que los agricultores comiencen a realizar actividades agrícolas más rentables.

Son importantes los esfuerzos que se realizan para trasladar al menos una parte de los ingresos de los agricultores hacia la producción de valor más elevado, y es fundamental la presencia de mecanismos de financiamiento que respalden a dichos cultivos, que implican un mayor nivel de rendimiento y de riesgos. No obstante, el acceso al financiamiento aún es solo

una condición necesaria (no suficiente) para lograr mejoras en la producción agrícola. Tal como sucede con cualquier dificultad en materia de desarrollo, el panorama general es complejo y se caracteriza por diversos elementos interrelacionados. También se deben realizar mejoras paralelas en la infraestructura del mercado; las organizaciones de productores y otros intermediarios; los proveedores de insumos, y las organizaciones de extensión, los organismos de investigación y otras fuentes de innovación e información. De cara al futuro, para satisfacer la demanda de productos financieros específicos para la agricultura en pequeña escala se necesita más información sobre las familias agrícolas y sus actividades relacionadas con la agricultura. Para aumentar la oferta, es necesario definir a la demanda con mayor precisión y entender mejor en qué se diferencian los hogares agrícolas, qué funciona y qué no funciona en el ámbito del financiamiento agrícola, y por qué. Para responder estas preguntas fundamentales sobre el mercado es importante perfeccionar la segmentación amplia de los hogares agrícolas que se expuso en el presente trabajo, así como fomentar una mayor transparencia de los productos y de los prestadores de servicios que llegan a ellos. Una mayor comprensión de las vidas financieras de estas familias también puede ayudar a alinear las categorías generales de financiamiento con los productos adaptados a las actividades agrícolas y agregar más valor a las carteras financieras de los 500 millones de hogares de pequeños agricultores que hay en el mundo.

Anexo 1. Cómo calcular el tamaño de los tres segmentos

Se estima que la cantidad de establecimientos agrícolas pequeños en todo el mundo es de entre 400 millones y 500 millones y que la cantidad total de personas que vive en estos hogares es de 1500 millones a 2500 millones²³. Para simplificar, en este documento se emplea la estimación de que existen 500 millones de pequeños agricultores en todo el mundo y que un total de 2500 millones de personas vive en estos hogares.

Dentro del marco de segmentación que se expone en el presente, se deduce una estimación de la población de cada segmento. Debido a que no existen datos mundiales que se puedan aplicar con facilidad, el análisis está orientado por la bibliografía pertinente. Como primer paso, la estimación de la cantidad de pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas se basó en las conclusiones de los datos del programa RuralStruc del Banco Mundial, que indicaban que el 7% de los agricultores de los países incluidos en la muestra tenían contratos de producción con los compradores (FIDA, 2011b). Si se aplica al total de 500 millones de pequeños agricultores, esto indica que alrededor de 35 millones de pequeños agricultores se pueden incluir en este segmento²⁴.

El paso siguiente fue distinguir entre los pequeños agricultores no comerciales y los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas, lo que no resulta tan sencillo. Las medidas de los ingresos son en sí problemáticas, según se mencionó anteriormente, y ningún conjunto de datos mundiales realiza una distinción entre los diversos tipos de agricultura de subsistencia o la explotación agrícola en pequeña escala. En consecuencia, hasta que se disponga de datos más precisos, este documento se remite a Seville, Buxton y Vorley (2011) y a Jayne, Mather y Mghenyi (2010) y se estima que el 60% de los pequeños agricultores podrían ser considerados agricultores de subsistencia, ya que

producen cultivos básicos principalmente, compran alimentos para complementar lo que producen y solo ocasionalmente venden el excedente de la producción en los mercados. Por lo tanto, se podría considerar que alrededor de 300 millones de agricultores forman parte del segmento de pequeños agricultores no comerciales. Se puede inferir, por lo tanto, que 165 millones de personas se incluirían en el segmento de los pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas.

De este modo, para estimar el total de la población de estos segmentos de hogares de pequeños agricultores, se consultó bibliografía sobre el tamaño promedio de los hogares en los países de ingreso mediano y bajo. Conway (2012) calculó que el tamaño aproximado de las familias es de cinco integrantes. De modo similar, Bongaarts (2001) concluyó que el tamaño promedio de los hogares en los países en desarrollo varía de 4,8 a 5,6 personas (alcanzando un promedio de 5,2 personas por hogar en todas las regiones) e indicó poca variación a nivel regional. Para simplificar, en el presente documento se utiliza, por lo tanto, la estimación de 5 personas por hogar de un pequeño agricultor, lo que da como resultado 1500 millones de personas en los hogares de pequeños agricultores no comerciales, 825 millones en los de pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor poco desarrolladas y 175 millones de personas en los hogares de pequeños agricultores comerciales en cadenas de valor definidas. En total, estos hogares representan alrededor de 2500 millones de personas, o más del 35% de la población mundial.

Evidentemente, estas son solo estimaciones y pretenden ofrecer, en gran medida, un sentido del tamaño relativo de cada segmento e iniciar una conversación acerca de cómo los hogares agrícolas se pueden diferenciar y entender de una manera más adecuada. Pueden ser recalculadas a medida que se disponga de más datos específicos. En un entorno ideal, para definir claramente los segmentos del mercado y calcular con precisión el tamaño de la población, es necesario trabajar más a nivel local y regional.

23 Véanse Conway (2012), Hazell (2011), Hazell, Poulton, Wiggins y Dorward (2007), FIDA (2011c), Nagayets (2005), y el Banco Mundial (2007).

24 El Banco Mundial coordina una iniciativa de investigación sobre las "Dimensiones estructurales de la liberalización para la agricultura y el desarrollo rural" (es decir, RuralStruc) junto con French Cooperation y el FIDA. Se centra en siete países que se encuentran en diversas etapas de transformaciones estructurales e integración económica: Kenya, Madagascar, Malí, Marruecos, México, Nicaragua y Senegal. Para obtener más información, visite <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/AFRICAEXT/0,,contentMDK:21079721~pagePK:146736~piPK:146830~theSitePK:258644,00.html>.

Bibliografía

- Adams, Dale W. y J. D. Von Pischke. 1980. "Fungibility and the Design and Evaluation of Agricultural Credit Projects". *American Journal of Agricultural Economics*, v. 62, n.º 4: 719-26.
- Adams, Dale W., Douglas H. Graham y J. D. Von Pischke, comps. 1984. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ). 2011. *Agricultural Finance: Trends, Issues, and Challenges*. Eschborn: GIZ.
- Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). 2010a. *FS Series #9: Enabling Mobile Money Interventions*. Washington, DC: USAID. http://egateg.usaid.gov/sites/default/files/M_Banking_Primer.pdf
- . 2010b. *Using Mobile Money, Mobile Banking to Enhance Agriculture in Africa*. Washington, DC: USAID. <http://itac.fhi360.org/Publications/facet-mobilemoney-mobilebanking12-20-2010.pdf>
- . 2011. *Rural and Agricultural Finance: Taking Stock of Five Years of Innovations*. Washington, DC: USAID. http://microlinks.kdid.org/sites/microlinks/files/resource/files/Rural_Agricultural_Finance_Innovations.pdf
- . 2012. *MACE Foods*. Washington, DC: USAID. <http://www.e-agriculture.org/sites/default/files/uploads/media/Profile%20of%20Mace%20Foods%27%20use%20of%20M-Pesa.pdf>
- Anríquez, Gustavo y Genny Bonomi. 2007. *Long-Term Farming Trends: An Inquiry Using Agricultural Censuses*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/ah856e/ah856e.pdf>
- Arnfield, Robin. 2012. *Haiti Leads in Mobile Payments*. Partners in Prepaid. <https://www.partnersinprepaid.com/topics/articles/haiti-leads-in-mobile-payments.html>. Consulta realizada el 1 de junio de 2012.
- Ashraf, Nava, Dean Karlan y Wesley Yin. 2006. "Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines". *The Quarterly Journal of Economics* 121(2): 635-72. <http://karlan.yale.edu/p/SEED.pdf>
- Banco Mundial. 2007. *World Development Report 2008—Agriculture for Development*. Washington, DC: Banco Mundial. http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2008/Resources/WDR_00_book.pdf
- . 2010. *Urban and Rural Population Data*. Washington, DC: Banco Mundial. http://ddp-ext.worldbank.org/ext/ddpreports/ViewSharedReport?REPORT_ID=17838&REQUEST_TYPE=VIEW
- . 2012. *GAFSP: Improving Food Security for the World's Poor*. Washington, DC: Banco Mundial. Consulta realizada el 12 de agosto de 2012. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSDNET/0,,contentMDK:23198127~menuPK:64885113~pagePK:7278667~piPK:64911824~theSitePK:5929282,00.html>
- Barrett, Christopher B. 2010. "Smallholder Market Participation: Concepts and Evidence from Eastern and Southern Africa". En Alexander Sarris y Jamie Morrison, comps. *Food Security in Africa: Market and Trade Policy for Staple Foods in Eastern and Southern Africa*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, págs. 41-76.
- Bongaarts, John. 2001. *Household Size and Composition in the Developing World*. Nueva York: Consejo de Población. <http://www.popcouncil.us/pdfs/wp/144.pdf>
- Brune, Lasse, Xavier Giné, Jessica Goldberg y Dean Yang. 2011. *Commitments to Save: A Field Experiment in Rural Malawi*. Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo del Banco Mundial n.º 5748. Washington, DC: Banco Mundial. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2011/08/02/000158349_20110802154804/Rendered/PDF/WPS5748.pdf

- Christen, Robert Peck y Douglas Pearce. 2005. *Gestión de riesgos y diseño de productos para las microfinanzas agrícolas: Características de un modelo emergente*. Washington, DC, y Roma: CGAP y FIDA. <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Occasional-Paper-Managing-Risks-and-Designing-Products-for-Agricultural-Microfinance-Features-of-an-Emerging-Model-Apr-2005-Spanish.pdf>
- Christiaensen, L., L. Demery y J. Kuhl. 2010. *The (Evolving) Role of Agriculture in Poverty Reduction: An Empirical Perspective*. Documento de trabajo 2010/36. Helsinki: Universidad de las Naciones Unidas, Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo. http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2010/en_GB/wp2010-36/
- Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford y Orlanda Ruthven. 2009. *Los Portafolios de los Pobres*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Conway, Gordon. 2012. *One Billion Hungry: Can We Feed the World?* Ithaca, NY: Universidad de Cornell. <http://www.canwefeedtheworld.org/>
- Corporación Financiera Internacional (IFC). 2012. *Innovative Agricultural SME Finance Models*. Washington, DC: IFC.
- . 2011. *Scaling Up Access to Finance for Agricultural SMEs: Policy Review and Recommendations*. Washington, DC: IFC. [http://www.ifc.org/ifcext/globalfm.nsf/AttachmentsByTitle/G20_Agrifinance_Report/\\$FILE/G20_Agrifinance_Report.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/globalfm.nsf/AttachmentsByTitle/G20_Agrifinance_Report/$FILE/G20_Agrifinance_Report.pdf)
- da Silva, Carlos Arthur B. 2005. *The Growing Role of Contract Farming in Agri-Food Systems Development: Drivers, Theory, and Practice*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/ags/publications/AGSF_WD_9.pdf
- Davis, Benjamin, Paul Winters, Gero Carletto, Katia Covarrubias, Esteban J. Quiñones, Alberto Zezza, Kostas Stamoulis, Carlo Azzarri y Stefania DiGiuseppe. 2010. "A Cross-Country Comparison of Rural Income Generating Activities". *World Development* 38 (1): 48-63. http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/riga/pdf/cross_country_comparison_2010.pdf
- Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID). 2005. *Growth and Poverty Reduction: The Role of Agriculture*. Documento sobre políticas del DFID. Londres: DFID. <http://dfid-agriculture-consultation.nri.org/launchpapers/roleofagriculture.pdf>
- Dercon, S. y J. S. Shapiro. 2007. "Moving on, Staying behind, Getting Lost: Lessons on Poverty Mobility from Longitudinal Data". En D. Narayan y P. Petesch, comps. *Moving out of Poverty: Cross-Disciplinary Perspectives on Mobility*. Washington, DC, y Nueva York: Banco Mundial y Palgrave Macmillan.
- Economist, The. 2011. "Small Wonder: A New Model of Microfinance for the Very Poor Is Spreading". 10 de diciembre. <http://www.economist.com/node/21541429>
- Faz, Xavier y Paul Breloff. 2012. *A Structured Approach to Understanding the Financial Service Needs of the Poor in Mexico*. Washington, DC: CGAP. http://www.cgap.org/gm/document-1.9.57615/Brief_MexicoSegmentation.pdf
- Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA). 2011a. *Livestock and Rural Finance*. Roma: FIDA. <http://www.ifad.org/lrkm/factsheet/rf.pdf>
- . 2011b. *Informe sobre la pobreza rural 2011*. Roma: FIDA. <http://www.ifad.org/rpr2011/report/s/rpr2011.pdf>
- . 2011c. *IFAD Conference on New Directions for Smallholder Agriculture: Introduction and Conference Overview*. Consulta realizada el 15 de julio de 2012. <http://www.ifad.org/events/agriculture/background.htm#1>
- Gallup, J., S. Radelet y A. Warner. 1997. *Economic Growth and the Income of the Poor*. Documento de debate del proyecto CAER II n.º 36. Boston: Instituto de Harvard para el Desarrollo Internacional.

- Haggblade, Steven, Peter B. R. Hazell y Wilberforce Kisamba-Mugerwa. 2010. "Implications for the Future". En Steven Haggblade y Peter B. R. Hazell, comps. *Successes in African Agriculture: Lessons for the Future*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, págs. 349-72.
- Hansen, Angela. 2012. Dalberg Global Development Advisors. Comunicación personal del 16 de julio.
- Hansen, Angela, Thomas Carroll, Adam Bradlow y Naveed Ahmad. 2012. "Knowing Your Customer: Segmentation for Agriculture". En *Fund This, Not That: Ideas for Improving Investments in Global Development. A Dalberg Compendium*. Washington, DC: Dalberg Consulting. <http://www.dalberg.com/documents/FTNT-Final.pdf>
- Hazell, Peter. 2011. *Five Big Questions about Five Hundred Million Small Farms*. Presentado en la Conferencia sobre Nuevas Direcciones para la Pequeña Agricultura, del FIDA, realizada en Roma, el 24 y el 25 de enero. <http://www.ifad.org/events/agriculture/doc/papers/hazell.pdf>
- Hazell, Peter, Colin Poulton, Steve Wiggins y Andrew Dorward. 2007. *The Future of Small Farms for Poverty Reduction and Growth*. Washington, DC: Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias. <http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/vp42.pdf>
- iCow. 2012. Consulta realizada el 23 de agosto. <http://www.icow.co.ke/>
- Jaleta, Moti, Berhanu Gebremedhin y Dirk Hoekstra. 2009. "Smallholder Commercialization: Processes, Determinants and Impact". En *Improving Productivity and Market Success of Ethiopian Farmers Improving Market Opportunities*. Documento de debate n.º 18. Addis Abeba, Etiopía: Instituto Internacional de Investigación sobre Ganado. <http://edu.care.org/FoundationalResearch/SmallholderCommercializationProcesses.pdf>
- Jayne, T. S., David Mather y Elliot Mghenyi. 2010. "Principal Challenges Confronting Smallholder Agriculture in Sub-Saharan Africa". *World Development* 38, n.º 10: 1384-98.
- Jessop, Reuben, Boubacar Diallo, Marjan Duursma, Abdallah Mallek, Job Harms y Bert van Manen. 2012. *Creating Access to Agricultural Finance: Based on a Horizontal Study of Cambodia, Mali, Senegal, Tanzania, Thailand, and Tunisia*. Preparado para el Organismo Francés de Desarrollo. <http://www.afd.fr/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/A-savoir/14-VA-A-Savoir.pdf>
- Ledgerwood, Joanna, comp. 2013. *The New Microfinance Handbook: A Financial Market Perspective*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Ligon, E. y E. Sadoulet. 2007. "Estimating the Effects of Aggregate Agricultural Growth on the Distribution of Expenditures". Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial 2008: Agricultura para el desarrollo*, del Banco Mundial. https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/9096/WDR2008_0021.pdf?sequence=1
- Meyer, Richard L. 2011. "Subsidies as an Instrument in Agricultural Finance: A Review". Washington, DC: Banco Mundial. http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/Subsidies_as_Instrument_AgFin.pdf
- M-Farm. Consulta realizada el 19 de febrero de 2013. <http://mfarm.co.ke/marketplace>
- Miller, Calvin y Linda M. Jones. 2010. *Agricultural Value Chain Finance: Tools and Lessons*. Roma: Practical Action Publishing y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- Morton, John F. 2007. *The Impact of Climate Change on Smallholder and Subsistence Agriculture*. Procedimientos de la Academia Nacional de Ciencias de los Estados Unidos de América, vol. 104, n.º 50. <http://www.pnas.org/content/104/50/19680.abstract>
- Mwangi, Peter Gakure. 2012. *How M-PESA Is Transforming Kenya's Economy*. <http://www.thinkmpesa.com/2012/03/how-m-pesa-is-transforming-kenyas.html>

- Mwaura, Grace. 2012. *Enticing African Young People to Agriculture Through Education, Training, and Mentorship*. Preparado para la conferencia "Young People, Farming and Food", realizada en Accra, Ghana, del 19 al 21 de marzo. http://www.google.co.nz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDAQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.future-agricultures.org%2Fpublications%2Fresearch-and-analysis%2Fdoc_download%2F1500-enticing-african-young-people-to-agriculture-through-education-training-and-mentorship&ei=7IYIUZXH H6GcjALf7IDABw&usq=AFQjCNFSzD4p4966n9rCC3apMBf0TaFNIA&bvm=bv.42661473,d.cGE y http://www.future-agricultures.org/ypff-conference-resources/cat_view/1569-young-people-farming-and-food-conference/1570-conference-papers?start=20
- Nagarajan, Geetha y Richard L. Meyer. 2005. *Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates, and Opportunities*. Versión reformateada del documento de trabajo n.º AEDE-WP-0041-05. Columbus, Ohio: Departamento de Economía Agrícola, Ambiental y del Desarrollo, Universidad Estatal de Ohio. <http://aede.ag.ohio-state.edu/programs/RuralFinance/PDF%20Docs/Publications%20List/Papers/05P01.pdf>
- Nagayets, Oksana. 2005. "Small Farms: Current Status and Key Trends". En *The Future of Small Farms: Proceedings of a Research Workshop*, Wye College, 26 al 29 de junio. Washington, DC: Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias, págs. 355-67. <http://www.ifpri.org/publication/future-small-farms>
- Ngigi, Margaret, Mohamed Abdelwahab Ahmed, Simeon Ehui y Yemesrach Assefa. 2010. "Smallholder Dairying in Eastern Africa". En Steven Haggblade y Peter B. R. Hazell, comps. *Successes in African Agriculture: Lessons for the Future*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, págs. 209-61.
- Orden, David, Máximo Torero y Ashok Gulati. 2004. *Agricultural Markets and the Rural Poor*. Borrador del documento de antecedentes del taller "Poverty Reduction Network", 5 de marzo. http://dfid-agriculture-consultation.nri.org/theme4/keypapers/povnet_agricultural_markets_and_the_rural_poor.pdf
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). 2002. *Reducing Poverty and Hunger: The Critical Role of Financing for Food, Agriculture, and Rural Development*. Documento preparado para la Conferencia Internacional sobre el Financiamiento para el Desarrollo realizada en Monterrey, México, del 18 al 22 de marzo. Roma: FAO. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/003/Y6265E/Y6265E.pdf>
- . 2011. *Women in Agriculture: Closing the Gender Gap for Development*. Roma: FAO. <http://www.fao.org/docrep/013/i2050e/i2050e.pdf>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). 2006. "Promoting Pro Poor Growth: Agriculture". En *Promoting Pro-Poor Growth: Policy Guidance for Donors*. París: OCDE. <http://www.oecd.org/dataoecd/9/60/37922155.pdf>
- Pisani, Francis. 2011. *M-Farm Lets Kenyan Farmers Find Market Prices with SMS*. Publicado el 17 de octubre en Capgemini. Consulta realizada el 19 de febrero de 2013. <http://www.capgemini.com/winch5-blog/2011/10/mfarm-lets-kenyan-farmers-find-market-prices-sms/>
- Programa CocoaLink. Consulta realizada el 19 de febrero de 2013. <http://worldcocoafoundation.org/cocoalink/>
- Rabo Development. 2011. *Stocktaking Study on Agricultural Finance for the G20*. Utrecht: Rabo Development.
- Reuters. 2012. *Hershey's CocoaLink Mobile Phone Program Delivers 100,000 Farmer and Family Messages During First Year in Ghana*. Consulta realizada el 19 de febrero de 2013. <http://www.reuters.com/article/2012/08/06/idUS137424+06-Aug-2012+BW20120806>
- Rutherford, Stuart. 2001. *Los pobres y su dinero*. Oxford: Oxford University Press.
- Seville, Don, Abbi Buxton y Bill Vorley. 2011. *Under What Conditions Are Value Chains Effective Tools*

for Pro-Poor Development? Laboratorio para una Alimentación Sostenible y el Instituto Internacional para el Medio Ambiente y el Desarrollo. http://www.linkingworlds.org/images/stories/PDF/ValueChains_Paper_WEB.pdf

Staal, S. J., M. Owango, H. Muriuki, M. Kenyanjui, B. Lukuyu, L. Njoroge, D. Njubi, I. Baltenweck, F. Musembi, O. Bwana, K. Muriuki, G. Gichungu, A. Omoro y W. Thorpe. 2001. "Dairy Systems Characterisation of the Greater Nairobi Milk Shed". *Smallholder Dairy Project Research Report*. Nairobi: Instituto Internacional de Investigación sobre Ganado. <http://cgspace.cgiar.org/bitstream/handle/10568/1590/Staal%20et%20al-2001-Dairy%20systems%20char%20greater%20Nairobi%20milkshed.pdf?sequence=1>

Tadele, Getnet y Asrat Ayalew. 2012. 'Last Resort and Often Not an Option At All': Youth, Education, and Farming as Livelihood in Ethiopia. Preparado para la Conferencia "Young People, Farming and Food", realizada en Accra, Ghana, del 19 al 21 de marzo. http://www.google.co.nz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDYQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.future-agricultures.org%2Fypff-conference-resources%2Fdoc_download%2F1503-last-resort-and-often-not-an-option-at-all-youth-education-and-farming-as-livelihood-in-ethiopia&ei=e4gIUaSeNYGziQK4loGICw&usq=AFQjCNFo4-e6_sCBQb1fZ6Ha4MoGd_uwWg&bvm=bv.42661473,d.cGE y http://www.future-agricultures.org/ypff-conference-resources/cat_view/1569-young-people-farming-and-food-conference/1570-conference-papers?start=10

Tefft, James. 2010. "Mali's White Revolution: Smallholder Cotton, 1960-2006". En Steven Haggblade y Peter B. R. Hazell, comps. *Successes in African Agriculture: Lessons for the Future*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, págs. 113-62.

Thirtle, Colin, Lin Lin y Jennifer Piesse. 2003. "The Impact of Research-Led Agricultural Productivity Growth on Poverty Reduction in Africa, Asia, and Latin America". *World Development*, vol. 31,

n.º 12, págs. 1959-75. ftp://gisweb.ciat.cgiar.org/Agroecosystems/bfp_andes/WP1/Lit%20rev/Poverty/Poverty%20General/The%20Impact%20of%20Research-Led%20Agricultural.pdf

Torero, Máximo. 2011. *A Framework for Linking Small Farmers to Markets*. Presentado en la Conferencia sobre Nuevas Direcciones para la Pequeña Agricultura, del FIDA, realizada en Roma, el 24 y el 25 de enero. <http://www.ifad.org/events/agriculture/doc/papers/torero.pdf>

Valdés, Alberto, William Foster, Gustavo Anríquez, Carlo Azzarri, Katia Covarrubias, Benjamin Davis, Stefania DiGiuseppe, Tim Essam, Tom Hertz, Ana Paula de la O, Esteban Quiñones, Kostas Stamoulis, Paul Winters y Alberto Zezza. 2009. *A Profile of the Rural Poor*. Roma: FAO. http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/riga/pdf/ak423e00.pdf

von Braun, J. 2005. "Small-Scale Farmers in a Liberalized Trade Environment". En T. Huvio, J. Kola y T. Lundström, comps. *Small-scale farmers in Liberalised Trade Environment*. Procedimientos del seminario, Haikko, Finlandia, del 18 al 19 de octubre, 2004. Publicación n.º 38 del Department of Economics and Management. Política agrícola. Helsinki: Universidad de Helsinki. <http://www.fearp.usp.br/fava/pdf/pdf247.pdf>

Wakoba, Sam. 2012. *African Farmers Set for Turnaround as FarmPal Promises Better Prospects*. Consulta realizada el 23 de agosto de 2012. <http://www.humanipo.com/blog/192/African-farmers-set-for-turnaround-as-FarmPal-promises-better-prospects>

White, Ben. 2012. *Agriculture and the Generation Problem: Rural Youth, Employment and the Future of Farming*. Preparado para la conferencia "Young People, Farming and Food", realizada en Accra, Ghana, del 19 al 21 de marzo. http://www.google.co.nz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDAQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.future-agricultures.org%2Fcomponent%2Fdocman%2Fdoc_download%2F1524-agriculture-and-the-

generation-problem-rural-youth-employment-and-the-future-of-farming&ei=VY0IUa7oOunSiwLy74DgAQ&usg=AFQjCNEDKKWrCGvRg1wW4LUIQc_z3zkq_A&bvm=bv.42661473,d.cGE y
http://www.future-agricultures.org/ypff-conference-resources/cat_view/1569-young-people-farming-and-food-conference/1570-conference-papers

Winters, Paul, Benjamin Davis, Gero Carletto, Katia Covarrubias, Esteban J. Quinones, Alberto Zezza, Carlo Azzarri y Kostas Stamoulis. 2009. "Assets, Activities, and Rural Income Generation: Evidence from a Multicountry Analysis". *World Development* 37 (9): 1435–52. http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/riga/pdf/assets_activities_rural.pdf

