Encontrando mercados faltantes: Una compañía de corretaje agrícola en Kenia

Investigadores/as:

Nava Ashraf

Xavier Giné

Dean Karlan

Sector(s): Agricultura, Finanzas

Fieldwork: Innovations for Poverty Action (IPA)

Ubicación: Gichugu, division du district de Kirinyaga, Kenya

Muestra: Más de 1,000 agricultores en 36 grupos de auto-ayuda

Grupo objetivo: Farmers Rural population

Resultado de interés: Market access Profits/revenues

Tipo de intervención: Credit Fertilizer and agricultural inputs Training Export support

Número de registro del AEA RCT Registry: AEARCTR-0001812

Datos: Download dataset from Dataverse

Socios Implementadores: DrumNet , International Development Research Center (IDRC), World Bank

Problema de política pública

En gran parte del mundo en desarrollo los agricultores cultivan cosechas para el consumo personal o local, a pesar de las opciones de exportación que serian más rentables. Hay varias razones aparentes de porque los agricultores podrían escoger vender las cosechas en los mercados locales, renunciando a la oportunidad de ganar mas mediante la exportación de estas.Puede que existan vacíos de información respecto a la rentabilidad, una falta de acceso al capital necesario para efectuar el cambio a cosechas de exportación, una infraestructura inadecuada para transportar las cosechas a los centros urbanos, preocupación respecto a los riesgos de los mercados de exportación, o una mala interpretación por parte de los investigadores sobre las verdaderas oportunidades para obtener ganancias.

Contexto de la evaluación

Kenia, un país con una taza de pobreza del 50%[1], ha recibido bastante atención en la última década debido al crecimiento rápido y sostenido en su sector de horticultura. El apetito de Europa por los productos de exportación de Kenia ha sido inmenso pero, en general, los pequeños agricultores han fracasado en sacar partido de esta oportunidad. Muchos agricultores reciben bajos precios por sus cosechas al venderlas a la puerta de sus granjas o en los mercados locales. Prácticamente la mitad del ingreso del hogar de aquellos agricultores examinados provenía de la agricultura, y la mayoría eran dueños de la tierra que cultivaban, la que era de aproximadamente 1 acre. Los agricultores cultivaban cosechas de subsistencia un 50% del tiempo, cultivaban cosechas destinadas para la venta un 34% del tiempo y solo 12% de los agricultores cultivaban alguna proporción de cultivos de exportación.



DrumNet linked smallholder farmers in Kenya to commercial banks, retail farm suppliers, transportation services, and exporters. Photo: Aude Guerrucci | J-PAL/IPA

Aude Guerrucci

Detalles de la intervención

Los investigadores llevaron a cabo un estudio aleatorio en conjunto con DrumNet, una ONG de Kenia, para evaluar si un paquete de servicios podría ayudar a los pequeños agricultores a superar las barreras a la adopción, financiamiento y comercialización de cosechas de exportación. DrumNet se diseñó como un programa de exportación hortícola con servicios de microcrédito adicionales que intentaban conectar al pequeño propietario con los bancos comerciales, los proveedores al detalle, los servicios de transporte y los exportadores. Para ser un miembro de DrumNet un agricultor debía estar de acuerdo con asistir a reuniones de auto-ayuda, manifestar su interés en cultivar cosechas de exportación comercializadas por Drum Net y tener tierra irrigada.

Los clientes de DrumNet recibieron un curso de orientación de cuatro semanas en el cueal los procesos de financiamiento y venta fueron explicados, y donde se enseñaron buenas prácticas agrícolas. Los agricultores también abrieron una cuenta personal de ahorros con un banco comercial local para poder efectuar posibles transacciones comerciales en el futuro. Al momento de la cosecha, DrumNet negoció los precios con un exportador e hizo arreglos para recoger la producción. Además, DrumNet esperaba reducir la inseguridad de vender en el mercado de exportación, al convencer a los agricultores que la otra parte honraría sus compromisos de abastecer las cosechas y comprarlas al precio previamente acordado.

Además a una selección aleatoria de clientes se le invitó a realizar una contribución en efectivo equivalente a una semana de pago por trabajo, lo que servía como un colateral parcial para una línea de crédito menor. Se organizó a los agricultores en

grupos de cinco, responsables en conjunto por los préstamos obtenidos en forma individual. Estos clientes recibieron una línea de crédito en la tienda proveedora de bienes agrícolas local, y DrumNet servió de mediadora.

Los investigadores seleccionaron al azar 36 grupos de auto-ayuda para la evaluación y los dividieron de manera pareja en tres grupos experimentales. Dos de los grupos de tratamiento recibieron todos los servicios de DrumNet y uno de estos también recibió una línea de crédito (ver el cuadro de mas abajo).

Grupo Auto-ayuda

Educación en Buenas Prácticas Agrícolas

Cuenta de Ahorro en Banco local

Crédito Grupal para Abastecimiento de Provisiones Agrícolas

Individuos

Tratamiento-Crédito

X

X

X

X

373

Tratamiento-no Crédito

X

X

X

-

377

Comparación

X

-

-

-

367

Resultados y lecciones de la política pública

Impacto en las cosechas de exportación: Un año después de que se dió inicio al programa, los individuos bajo el tratamiento tenían 19.2 puntos porcentuales de mayor probabilidad de cultivar cosechas de exportación, pero no hubo aumento significativo en el ingreso. De doce grupos de auto-ayuda, diez decidieron aprovechar los servicios de DrumNet cuando se ofreció crédito,

comparado con solo cinco de los doce cuando no se ofreció, implicando que los agricultores perciben el crédito como un factor importante para el cultivo de cosechas de exportación. Mientras el crédito podría haber hecho el exportar más fácil para algunos clientes, el acceso al crédito no tuvo ningún efecto en los ingresos comparado a los grupos sin crédito.

Consecuencias de largo plazo: Desafortunadamente, un año después de que terminó la evaluación los agricultores no pudieron obtener las certificaciones de exportación por parte de la Unión Europea y el exportador cesó de comprar sus cosechas. Esto produjo el colapso de DrumNet a medida que se dejaban podrir las cosechas de los agricultores, y los préstamos cayeron en falta de pago. Los agricultores retornaron a cultivar para los mercados locales destacando las preocupaciones originales respecto a los riesgos de los mercados de exportación.

[1]As of 2000. CIA World Fact Book, “Kenya,” https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ke.html (accedido el 24 de Agosto, 2009).

Ashraf, Nava, Xavier Ginì©, and Dean Karlan. 2009. "Finding Missing Markets (and a Disturbing Epilogue): Evidence from an Export Crop Adoption and Marketing Intervention in Kenya." American Journal of Agricultural Economics 91(4): 973-90.