

CADENAS AGROPRODUCTIVAS:
**MARCO ORIENTADOR PARA LA
TOMA DE DECISIONES SOBRE
SU FINANCIAMIENTO**

Danilo Herrera, Marcelo Nuñez

IICA





CADENAS AGROPRODUCTIVAS:

**MARCO ORIENTADOR PARA LA TOMA DE
DECISIONES SOBRE SU FINANCIAMIENTO**

Danilo Herrera, Marcelo Nuñez

©Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). 2014



Cadenas agroproductivas: marco orientador para la toma de decisiones sobre su financiamiento se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento-Compartir igual 3.0 IGO (CC-BY-SA 3.0 IGO) (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo/>) Creado a partir de la obra en www.iica.int.

El Instituto promueve el uso justo de este documento.
Se solicita que sea citado apropiadamente cuando corresponda.

Esta publicación también está disponible en formato electrónico (PDF) en el sitio web institucional en <http://www.iica.int>

Diseño de portada: Luis Flores
Diagramación: Luis Flores
Impresión: Imprenta Ricaldone

Las ideas y planteamientos expresados en este documento son propios del autor y no representan necesariamente el criterio del IICA.



Tabla de contenido

CADENAS AGROPRODUCTIVAS:

MARCO ORIENTADOR PARA LA TOMA DE DECISIONES SOBRE SU FINANCIAMIENTO

Listado de siglas	7
Presentación	8
Introducción	9
1. La importancia del financiamiento y su relación con la competitividad de las cadenas agroproductivas	10
1.1 El concepto de cadena agroproductiva	10
1.2 Importancia del financiamiento en las cadenas agroproductivas	12
1.3 El financiamiento a las cadenas agroproductivas, a los productores de pequeña y mediana escala en América Latina y principales problemas	13
1.3.1 Situación del financiamiento a productores y cadenas agroproductivas	13
1.3.2 Limitantes de acceso al financiamiento	15
2. Marco orientador para la gestión de financiamiento por parte de las agroempresas	18
2.1 El conocimiento del mercado	18
2.2 Variables a considerarse	19
2.3 El conocimiento de la cadena agroproductiva	19
2.4 Los planes de agronegocios	20
2.5 El conocimiento de las políticas de financiamiento y los instrumentos financieros	21
2.5.1 Las políticas de financiamiento	21
2.5.2 Los instrumentos financieros	22
2.5.3 Las líneas de financiamiento	24
2.6 La gestión de financiamiento	24
2.7 La gestión de riesgos	25
3. Políticas de financiamiento e instrumentos financieros en los países	27

3.1 El caso de Paraguay	27
3.1.1 Normativa y marco institucional del financiamiento agropecuario	27
3.1.2 Financiamiento para las cadenas productivas en Paraguay	29
3.1.3 Evolución del crédito agropecuario	32
3.1.4 Instrumentos financieros ofrecidos por la banca en Paraguay	34
3.1.5 Seguros agropecuarios	36
3.1.6 Paraguay: alianzas público - privadas	38
3.2 El caso del Perú	39
3.2.1 Normativa y marco institucional del financiamiento agropecuario	39
3.2.2 Financiamiento para las cadenas productivas en Perú	41
3.2.3 Evolución del crédito agropecuario en Perú	46
3.2.4 Instrumentos financieros ofrecidos por la banca en Perú	47
3.2.5 Seguros agropecuarios	49
3.2.6 Perú: alianzas “público – privadas” y alianzas “privadas - privadas”	49
Conclusiones	51
Bibliografía	56
Anexos	57
Anexo 1. Formulario para recabar información sobre el sistema financiero	58
Anexo 2. Paraguay: Instrumentos financieros ofrecidos por la Banca estatal convencional y por la banca privada	63
Anexo 3. Paraguay: Casos de Alianzas Público Privadas (APP)	68
Anexo 4. Perú: Ejemplos de instrumentos financieros ofrecidos por la banca mixta y por la banca privada	71
Anexo 5. Perú: Ejemplos de empresas de la banca tipo Micro Financieras	76
Anexo 6. Perú: Casos de alianzas público-privadas y de alianzas privadas-privadas	79



Listado de siglas

AGROBANCO	Banco Agropecuario del Perú
AGROIDEAS	Programa de Compensaciones para la Competitividad
AFD	Agencia Financiera de Desarrollo
APEC	Asociación de Productores y Exportadores de Cucurbitáceas
BCP	Banco Central de Paraguay
BNF	Banco Nacional de Fomento y Crédito Agrícola de Habilitación
CAF	Corporación Andina de Fomento
CAFÉ BRITT	Grupo Britt N.V
CANEA	Centros de acopio y negocios empresariales alpaqueros, criadores de alpaca
COFIDE	Corporación Financiera de Desarrollo
CONSORCIO MISKY	Misky Alimentos/Bebidas
DOLE	<i>Dole Food Company</i>
UED	Delegación de la Unión Europea
FDC	Fondo de Desarrollo Campesino
FOGAPA	Fondo de Garantía para la Pequeña Agricultura
FOGEM	Fondo de Garantía Empresarial
FONDOEMPLEO	Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo
FIMAGRO	Financiamiento de maquinarias e implementos agrícolas y plantas de acopio
FGP	Fondo de Garantía de la Producción
FNC	Federación Nacional Campesina
FONAFE	Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado
EIRL	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
IFIS	Entidades Financieras Intermediarias
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
IIRR	<i>International Institute of Rural Reconstruction</i>
IPAC	Instituto Peruano de la Alpaca y Camélidos
INCOOP	Instituto Nacional de Cooperativismo del Paraguay
KIT	<i>Royal Tropical Institute</i>
KFW	Banco Alemán de Desarrollo
PROCAMPO	Financiamiento para proyectos de inversión ganadera
PROCOOP	Financiamiento para socios de las cooperativas de producción
PROCRECER	Financiamiento de Proyectos de Inversión
PROPYMES	Financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas
PROSAMER	Programa de servicios de apoyo a los mercados rurales
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería del Paraguay
MYPE	Medianas y Pequeñas Empresas
SBS	Superintendencia de Banca y Seguros

Presentación

El presente documento es un marco orientador para la toma de decisiones de endeudamiento en las cadenas agroproductivas; el mismo parte de la identificación del financiamiento como una de las variables claves que determinan su competitividad y responde a la necesidad de mejorar el conocimiento y las capacidades para la gestión del financiamiento de actores públicos y privados. Principalmente, se enfoca hacia agroempresas asociativas y organizaciones de productores de pequeña y mediana escala considerando la base de las políticas y la oferta de instrumentos financieros disponibles en sus países.

El material es consecuente con los objetivos estratégicos del IICA en su Plan de Mediano Plazo 2010-2014 que buscan mejorar la competitividad y la productividad del sector agrícola. A nivel específico, busca desarrollar agronegocios competitivos e incluyentes por medio del aumento de capacidades agro empresariales y organizativas que mejoren la gestión de los productores.

El documento se elabora en el marco del Proyecto Hemisférico del Programa de Agronegocios y Comercialización (PAC) denominado Fortalecimiento de la Institucionalidad para el Desarrollo de las Capacidades Agroempresariales y Organizacionales en las Américas. Este constituye un mecanismo para ayudar a superar las debilidades de gestión empresarial y asociativa que afectan a una alta proporción de productores y empresarios agropecuarios de la región. Esas circunstancias son un obstáculo para su integración sostenida y rentable a los mercados. Una de las principales actividades del Proyecto

consiste en desarrollar instrumentos de cooperación técnica que permitan fortalecer la capacidad institucional para apoyar el desarrollo agroempresarial y asociativo de los productores; esto se lleva a cabo con base en el estudio de la realidad de los países, así como en el análisis de experiencias, siendo este documento uno de sus productos. Por tanto, se suma a otros bienes públicos generados recientemente por el referido proyecto hemisférico del IICA como son: “Metodología para identificar necesidades de formación agroempresarial y asociativa”, “Manual para desarrollar capacidades institucionales en la gestión del riesgo agroempresarial” y “Orientaciones estratégicas para el fortalecimiento de capacidades para la gestión asociativa”.

El presente documento fue elaborado por un equipo de trabajo integrado por: Marcelo Núñez Rojas, Danilo Herrera Soto, Daniel Rodríguez Sáenz, Especialistas del Programa de Agronegocios y Comercialización del IICA con la colaboración de Luis Morán Cavero, Especialista en Agronegocios y Comercialización de la Oficina del IICA en Perú; además, se contó con el apoyo de los consultores Guillermo Souto de Paraguay y de Javier Alvarado de Perú. Agradecemos el apoyo de la Oficina del IICA en El Salvador, a través de Cindy Hernández, Especialista en Gestión del Conocimiento y Comunicaciones, quien apoyó coordinando el proceso de diagramación e impresión del documento.

***Miguel García
James French***



Introducción

El financiamiento de los actores a lo largo de las cadenas agroproductivas y en particular, de los pequeños y medianos productores, es una variable clave para su mejoramiento competitivo, así como de la cadena en su conjunto. Desde el punto de vista de la gestión del financiamiento, al menos dos variables se identifican a través de este material.

1) La falta de conocimiento por parte de actores públicos y privados, en especial de las agroempresas asociativas y organizaciones de productores de pequeña y mediana escala, sobre las políticas de financiamiento y la oferta de instrumentos financieros en sus respectivos países.

2) Las limitadas capacidades por parte de la agroempresa asociativa u organizaciones de productores para gestionar financiamiento en función a la oferta existente.

Para superar estas debilidades el documento tiene como objetivos: a) contribuir al fortalecimiento de las capacidades de los líderes, gerentes y técnicos de la agroempresas asociativas y organizaciones de productores para analizar la información relacionada con políticas de financiamiento e instrumentos financieros para el agro, y b) proveer un marco orientador a las referidas agroempresas u organizaciones para la toma de decisiones de endeudamiento en función a la política e instrumentos financieros existentes en sus países.

El primer capítulo aborda los problemas que obstaculizan el acceso al financiamiento por parte de los actores privados de las cadenas agroproductivas, especialmente los productores agropecuarios de pequeña y mediana escala. Asimismo, se destaca la importancia del financiamiento y su relación con la competitividad de las

cadenas. El segundo capítulo brinda un marco orientador a la institucionalidad, con énfasis en las agroempresas asociativas y organizaciones de pequeños y medianos productores, para gestionar financiamiento teniendo en cuenta elementos del entorno comercial dentro del cual se desenvuelven, la oferta de instrumentos financieros, necesidades de crédito, capacidad de endeudamiento, entre otros factores.

El tercer capítulo analiza las políticas de financiamiento e instrumentos financieros disponibles relacionados con el desarrollo de las cadenas agroproductivas y los productores agropecuarios de pequeña y mediana escala, a partir del análisis del caso de dos países de América Latina: Paraguay y Perú, en ambos casos se consideró para la selección la existencia de amplios segmentos de pequeños productores y agroempresarios en la economía agroalimentaria. En el caso del Paraguay, se tomó en cuenta el interés de actores públicos y privados relevantes¹ en conocer con mayor detalle la normativa, así como la oferta de financiamiento dirigido a las cadenas agroproductivas con énfasis en los productores de pequeña y mediana escala. Por otro lado, se seleccionó el caso del Perú considerando los avances logrados en ese país, con relación al financiamiento de productores agropecuarios de pequeña escala.

Finalmente, el cuarto y último capítulo presenta las principales conclusiones y recomendaciones surgidas a la luz de los casos analizados y los problemas que impiden y dificultan el acceso al financiamiento.

¹ Estos actores participan en el Foro Nacional promovido por el IICA a través del Proyecto Hemisférico: Fortalecimiento de la Institucionalidad para el Desarrollo de Capacidades Agroempresariales y Asociativas en las Américas

CAPITULO I

1. La importancia del financiamiento y su relación con la competitividad de las cadenas agroproductivas

En los últimos años, las instituciones públicas y privadas vinculadas al sector agropecuario en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe (ALC) han concentrado parte de sus esfuerzos en el aumento de la competitividad de las cadenas agroproductivas. Uno de los elementos claves para lograr dicha competitividad es el acceso al financiamiento por parte de los productores agropecuarios de

pequeña y mediana escala que son los que mayores dificultades afrontan para financiarse; el crédito es fundamental para realizar inversiones en infraestructura de apoyo a la producción, equipos, tecnología, además para contar con el capital operativo suficiente para llevar adelante los procesos de producción y comercialización, entre otros.

1.1 El concepto de cadena agroproductiva

El financiamiento de cadenas agroproductivas y la toma de decisiones de endeudamiento constituyen el punto central de las orientaciones que ofrece el presente documento. Por tanto, es importante abordar algunas definiciones básicas al respecto. Cabe señalar que no existe una definición única de cadena agroproductiva; en este documento, consideramos algunas que son complementarias.

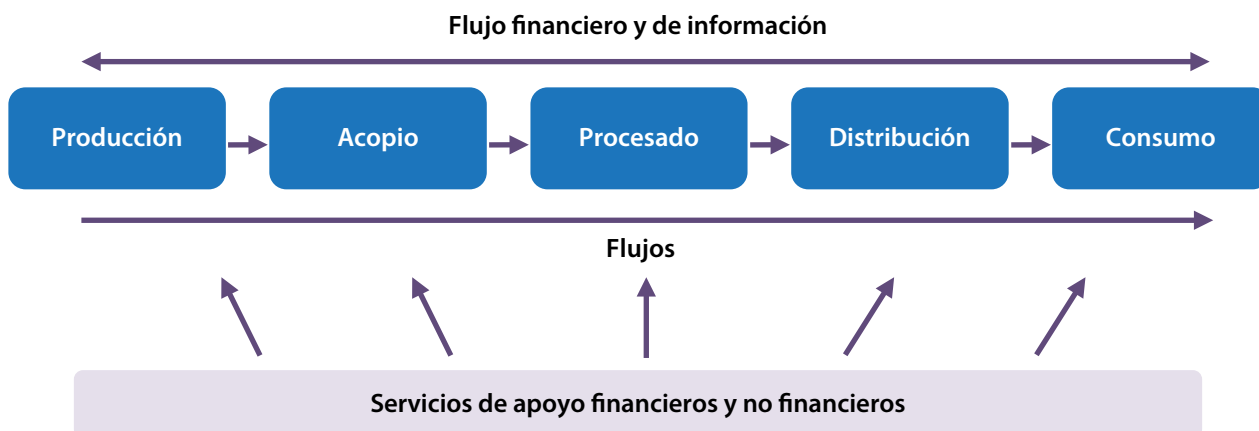
Una definición indica que “se puede entender la cadena agroalimentaria como un conjunto de actividades y actores que intervienen y se relacionan técnica y económicamente desde la actividad agrícola primaria hasta la oferta al consumidor final, incorporando procesos de empaque, industrialización o transformación y de distribución (actividades principales de la cadena). Existen, además, aquellas que son de apoyo, como son la provisión de equipos, insumos y de servicios, las cuales, si bien no forman parte consustancial de la cadena, son clave porque facilitan su funcionamiento²”.

Entre los servicios de apoyo destacan la información, asistencia técnica y financiamiento, sin los cuales la cadena no

podría funcionar adecuadamente. Asimismo, desde una perspectiva sistémica, las cadenas agroproductivas se relacionan con un entorno nacional con dimensiones políticas, económicas, sociales y ambientales que influyen en su desempeño, sin dejar de mencionar su conexión con el contexto internacional.

En el gráfico 1, se puede apreciar de manera simplificada una representación de una cadena agroproductiva donde se visibiliza el tema del financiamiento. De un lado, tenemos los cinco eslabones que en general tienden a estar presentes: la producción, el acopio, el procesamiento, la distribución y el consumo. Bajo este esquema, los agricultores producen los bienes agropecuarios que después son comprados o acopiados por intermediarios, los cuales los venden a las agroindustrias, que a su vez los procesan y venden a los distribuidores que se encargan de venderlos a los consumidores. En cada una de estos eslabones hay un flujo físico de bienes y productos en dirección al consumo a los que se va añadiendo valor. Por otro lado, tenemos los servicios de apoyo financieros y no financieros que fluyen a lo largo de los eslabones de la cadena. Los servicios de apoyo financiero tienen el rol fundamental de proveer recursos para el funcionamiento de las actividades en cada uno de los eslabones.

2 Hernández, Julio y Herrera, Danilo (2005). “Cadenas Alimentarias, Políticas para la Competitividad”. COMUNICA IICA Online. Edición No. 3 II Etapa, setiembre-octubre. Pág.18.

Gráfico 1. Esquema de funcionamiento de las Cadenas Agroproductivas³

En lo que concierne a la concepción de las cadenas agroproductivas en el marco de la denominada Nueva Economía Institucional – (NEI)⁴, el análisis se centra en las contrataciones que establecen los distintos agentes económicos que participan en ellas, con el objetivo de reducir sus costos de transacción. En coherencia con este punto de vista, el funcionamiento de las cadenas agroproductivas equivale a las contrataciones recurrentes que realizan distintos agentes económicos para producir, transformar y comercializar un bien de origen agropecuario, con los menores costos de transacción posibles.

Cabe destacar un estudio del *Royal Tropical Institute* (KIT) y del *International Institute of Rural Reconstruction* (IIRR)⁵, que introduce el concepto de propiedad en el análisis de actores de las cadenas. Desde este enfoque, son actores

de la cadena los propietarios del producto en algún eslabón de la misma; es decir, que un proveedor de insumos, equipos, maquinaria, transportistas, o una entidad que financia, aunque desempeñen un rol importante, no se consideran actores de la cadena, sino, agentes que se ubican alrededor de ella y proporcionan algún tipo de actividad o servicio de apoyo a los que sí son actores, sin acceder por ello a la propiedad del bien.

Finalmente, Junkin R y Angulo J (2009) hacen una conceptualización de cadena de valor, como una red estratégica de empresas vinculadas para llevar un producto, desde su producción primaria hasta el consumidor final. El desarrollo de las cadenas de valor ofrece las posibilidades de reducir costos, compartir riesgos, aumentar beneficios y mejorar las condiciones de acceso al financiamiento entre otros.

3 Elaborado con base en el gráfico 2.1 (flujos financieros en las cadenas agrícolas de valor), de Calvin Miller, disponible en: Quirós, Rodolfo (2010). *II Foro. Financiamiento de las cadenas agrícolas de valor*. FAO y Academia de Centroamérica, San José, Costa Rica. Pág. 24.

4 Los conceptos de la NEI aplicados al análisis de las cadenas se basan en: Williamson, Oliver (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. Traducción de Eduardo L. Suárez. Fondo de Cultura Económica, México. 435 pp.

5 KIT, IIRR y FOROLACFR. (2010). *Financiamiento de cadenas de valor: Más allá de las microfinanzas para emprendedores rurales*. *Royal Tropical Institute*, Amsterdam; *International Institute of Rural Reconstruction*, Nairobi; Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales, Lima. Pág. 17.

1.2 Importancia del financiamiento en las cadenas agroproductivas

Los servicios financieros son importantes para el desempeño de las cadenas agroproductivas; su importancia radica en la dotación de un flujo de recursos monetarios y no monetarios⁶ para incrementar los niveles de inversión, y además, permiten en los distintos eslabones, disponer de capital para acceder a diversos factores de producción en el momento oportuno: tecnología, infraestructura, insumos y mano de obra, además del financiamiento de los procesos de comercialización.

Por otro lado, es importante señalar el desarrollo de los servicios financieros como fuente de recursos para el desarrollo de las cadenas agroproductivas, reconociendo que estos servicios son prestados por una variedad de actores formales, semi-informales e informales, cada uno con ventajas, desventajas e intereses que deben ser entendidos para la mejora de los mecanismos de financiamiento a la cadena. (Junkin R y Angulo J 2009).

El desarrollo de los servicios financieros debe estar acorde a los nuevos desafíos de las cadenas agroproductivas. Estas requieren de un mayor nivel de innovación tecnológica para aumentar sus índices de productividad, una participación eficiente y equitativa de los productores de pequeña y mediana escala, y una mejor capacidad de respuesta por parte de los mismos para la generación de valor agregado y la vinculación a los mercados dinámicos. Este proceso de escalonamiento de las cadenas (*upgrading*) en el que hay más exigencias de volumen y calidad por parte de los mercados, requieren de más exigencias de capital que pueden ser cubiertas por distintas fuentes y modalidades de financiamiento presentes en las áreas rurales. Lo importante es que los prestadores de servicios, incluyendo las entidades financieras, innoven y desarrollen productos acordes a las necesidades y la realidad de los productores.

Otro tema a considerar es el crecimiento de la industrialización de la agricultura y de las cadenas de supermercados que incrementan su participación y ocupan mayores proporciones de alimentos para la comercialización. La apertura comercial, por su parte, ofrece oportunidades muy interesantes para la producción agrícola de valor agregado y para las mismas industrias alimentarias. Es muy importante

que los productores logren vincularse a estos circuitos modernos de modo que puedan obtener mejores ingresos, en especial si logran asociarse para mejorar su poder de negociación y superen el círculo vicioso de vender sus productos en mercados que no exigen calidad, que pagan precios bajos, y generan menores niveles de rentabilidad. La posibilidad de que los productores puedan acceder a financiamiento es clave para enfrentar estos desafíos.

Fuentes de financiamiento:

Los propios actores de la cadena. Dentro de la cadena, el financiamiento puede provenir de un actor a otro, como parte de un mismo contrato que involucra al bien objeto de la cadena (modalidad más común). Por ejemplo, un comprador de café que financia a los productores, a manera de adelanto, de la venta futura y los términos del contrato de financiamiento ya están incluidos implícitamente en el contrato de compra; o bien con un contrato de crédito específico, distinto al de compra-venta del bien agropecuario.

Los agentes externos a la misma que prestan servicios de apoyo. El financiamiento de fuera de la cadena ocurre cuando un agente externo proveedor de servicios financieros establece un contrato (explícito o implícito) con uno o más actores de la misma. Aquí, el financiamiento se realiza en función de la relación que establece el financiador con el productor u otro actor de la cadena, ya sea con base en las relaciones de confianza o en función de los colaterales del actor.

Otro tipo de financiamiento fuera de la cadena es el que ocurre cuando el financiador externo a la cadena lo hace en función de los contratos que se dan dentro de la cadena; es decir, que el financiador considera el conjunto del agronegocio desarrollado en una cadena agroproductiva y no los colaterales o la rentabilidad de un actor aislado de la misma. Esta última forma de financiamiento es relevante puesto que considera positivamente el valor del agronegocio generado por la cadena y además crea un flujo financiero positivo para ella en su conjunto⁷.

En suma, el financiamiento es un aspecto importante para el desarrollo, consolidación y mejora de la competitividad

6 Se consideran recursos no monetarios aquellos recursos que son otorgados a los productores en especie (semillas, insumos, equipos), los mismos que son entregados como financiamiento adelantado para facilitar la producción y que, normalmente, son descontados una vez que el productor entrega el producto bajo condiciones de plazo e interés previamente pactadas.

7 Claudio Gonzalez Vega "Cadenas de valor modernas: hacia la creación y el fortalecimiento de sujetos de crédito", en Quiros, Rodolfo (2006). Financiamiento de las Cadenas Agrícolas de Valor. FAO, RUTA, San José. Págs.44-65.



de cada uno de los eslabones y el conjunto de las cadenas agroproductivas, que a su vez reduce el riesgo para las instituciones financieras al considerar su rentabilidad a partir de una visión del todo y no de eslabones aislados. Esto hace que los productores mejoren su exposición al riesgo

y, por lo tanto, sean clientes más atractivos para las instituciones financieras, que en consecuencia tendrán más demanda y desarrollarán más productos adecuados y pertinentes para el sector agropecuario.

1.3 El financiamiento a las cadenas agroproductivas, a los productores de pequeña y mediana escala en América Latina y principales problemas

No se dispone de datos recientes que nos muestren con precisión el nivel de acceso de los productores agropecuarios a los servicios financieros en América Latina y el Caribe (ALC). Esta información podría ser captada mediante las encuestas de hogares que se realizan en la mayoría de los países, sin embargo, no todos los instrumentos cuentan con secciones que pregunten por módulos de acceso a servicios financieros, y además no existe uniformidad entre las preguntas, ni

en los muestreos que faciliten la comparación⁸. No obstante, hay una serie de indicadores a nivel global, a partir de ellos se puede deducir que la cobertura de servicios financieros, particularmente del crédito es baja en el sector agropecuario en ALC. A continuación, se presenta alguna información relacionada con el nivel de cobertura.

8 Corporación Andina de Fomento (2011). "Servicios Financieros para el Desarrollo: Promoviendo el Acceso en América Latina". Serie Reporte de Economía y Desarrollo, Bogotá. Pág. 89.

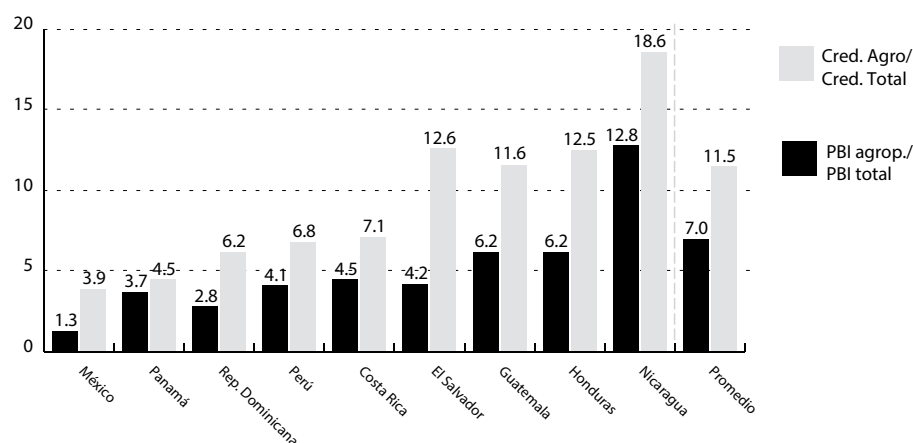
1.3.1 Situación del financiamiento a productores y cadenas agroproductivas

Según Trivelli y Venero⁹, basados en información de 18 países de América Latina y el Caribe, para el año 2008, indican que "si bien la Banca de desarrollo es importante en la región; en general, su participación no supera el 10%"; sin embargo, con "respecto al total de colocaciones en el agro, los Bancos de desarrollo con presencia en el medio rural

son clave. En promedio, las instituciones de esa naturaleza adjudican 34% de los servicios totales en el sector agropecuario. En países como Costa Rica, Uruguay, Colombia, Brasil y República Dominicana, las colocaciones representan más del 50% de las totales en el mismo sector".

Con información similar del año 2010, recogida en el Gráfico 2, con base en 9 países de la región, muestra que el promedio ponderado de la relación crédito agropecuario/ PIB agropecuario es de 7% y varía en un rango de 1.3% en México y 12.8% en Nicaragua.

9 Trivelli, Carolina y Venero, Hildegard. (2008). Presentación actualizada del estudio original: "Banca de Desarrollo para el Agro. Experiencias en curso en América Latina". Publicado por el Instituto de Estudios Peruanos (IEP), Lima, 2007.

Gráfico 2. Vinculación entre crédito y PBI en el sector agropecuario, 2010


Fuente: Banco Mundial, CEPAL, BCRP, BCN

Información más específica y reciente por países confirma los datos regionales. Para el caso de Perú, el IV Censo Nacional Agropecuario, que comprende a todos los tipos de unidades agropecuarias (familiares, empresas cooperativas y comunidades), muestra que para finales del año 2012 sólo el 8.2% tuvo crédito, y de ellos el 88% lo obtuvo de entidades formales, incluyendo las cooperativas de ahorro y crédito.

En el caso de México, la información de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) para el año 2012 mostró que en las poblaciones de menos de 15,000 habitantes (las más rurales), solo un 17% utilizó al menos algún mecanismo de crédito formal durante el 2011, siendo esta cifra del 28% a nivel de todo el país. Asimismo, en Colombia, un estudio de Beatriz Marulanda del año 2006, señaló que sólo el 7.8% de los hogares con actividades agropecuarias tuvo crédito¹⁰.

Sin embargo, aun cuando estas cifras muestran poco avance acerca del financiamiento formal en el sector agropecuario, no significa que los actores de las cadenas agroproductivas no hayan recurrido a diferentes mecanismos

para financiar sus actividades. Siguiendo a Junkin¹¹, “en el financiamiento rural han estado presentes amigos y familiares, prestamistas locales, comerciantes y vendedores de insumos, transportistas, mayoristas acopiadores, empresas agroindustriales, distribuidores mayoristas y detallistas, importadores y exportadores, fundamentalmente. (...) la mayor parte de estos actores son informales en el mercado financiero (...) No obstante su papel como proveedores de fondeo es innegable”.

Al respecto, entre las principales consideraciones del II Foro 2010: “Financiamiento de las Cadenas Agrícolas de Valor”¹², se ratifica que en ALC, salvando las diferencias por país, la incorporación de nuevos instrumentos por parte de las instituciones financieras, y la innovación de las políticas públicas de apoyo por parte de los gobiernos, no han ido de la mano con los avances en la concepción de nuevos esquemas para el financiamiento basados en el enfoque de cadenas. No obstante, cada vez hay mayor convencimiento de que esta visión resulta crucial para hacer eficiente el flujo de fondos a los diferentes eslabones, mejorar la competitividad y contribuir al bienestar rural.

10 Marulanda, Beatriz (2006). “Acceso a Servicios Financieros en Colombia y Políticas para Promoverlos a través de Instituciones Financieras Formales”. USAID, Services Group, Bogotá. Pág. 8.

11 Junkin, Ruth y Angulo, José (2009). “Guía para el desarrollo de estrategias de financiamiento en cadenas de valor”. CATIE, RUTA, Turrialba. Pág. 11.

12 Shwedel, Ken en Quirós, Rodolfo (2010). II Foro. Financiamiento de las cadenas agrícolas de valor. FAO y Academia de Centroamérica, San José, Costa Rica. Págs. 10-20.



1.3.2 Limitantes de acceso al financiamiento

Visto desde la perspectiva de la oferta o de la demanda, son varios los obstáculos que impiden la expansión de los productos y servicios financieros en las áreas rurales. Quizás los más importantes están relacionados con los **riesgos** que enfrenta el sector agropecuario, además de los **altos costos de transacción** y el **escaso desarrollo institucional**, todo se agrava con la **debilidad de los productores**, evidenciada en su desarticulación y dispersión, su limitada dotación de activos, la baja productividad y sus relaciones de comercio inequitativas.

Los riesgos asociados con el sector agropecuario

La actividad agropecuaria está sujeta a diferentes tipos de riesgo, desde aquellos que afectan la producción, como los riesgos climáticos (sequías, inundaciones, heladas, etc.), hasta los de mercado, relacionados con la volatilidad de precios y la distribución y comercialización del producto. Los efectos adversos de estos riesgos afectan la rentabilidad de la actividad y por ende la capacidad de pago de los productores, razón por la cual las instituciones financieras en general tienen la tendencia a colocar mayores exigencias en los requisitos para la otorgación de créditos agropecuarios. En función de los riesgos que enfrenta, las instituciones financieras tienden a limitar el crecimiento de su cartera colocada en el sector, cuentan con un mayor volumen de transacciones y financiamiento en sectores de menor riesgo.

Por otro lado, existen diversos tipos de riesgos: políticos; en el manejo de los recursos humanos, y económicos. Todos ellos están presentes en cada uno de los eslabones de la cadena agroproductiva, y en la medida que sean gestionados por los actores de las cadenas, principalmente los productores agropecuarios, las instituciones financieras y otros proveedores de servicios financieros podrán facilitar las condiciones de acceso al financiamiento.

Se debe señalar que la presencia del llamado riesgo moral, derivado del carácter sensible de la producción agropecuaria (producción de alimentos, situación de pobreza de los productores, politización en las áreas rurales), hace frecuente la participación del Estado mediante pedidos de condonación o compra de deudas, crédito subsidiado y controles a las tasas de interés, distorsionando sobre todo la voluntad de pago. Asimismo, el riesgo se multiplica entre los productores agropecuarios; es decir, un evento adverso climático o de otra índole afecta no a uno sino a un extenso grupo en total.

En el capítulo II, se analizarán estos temas con mayor detalle, desde la perspectiva de la gestión del riesgo agroempresarial.

Las instituciones financieras por su parte también enfrentan sus propios riesgos¹³, por ejemplo, el riesgo crediticio (que los deudores no honren sus obligaciones), riesgo de liquidez (que las instituciones no puedan cumplir con sus obligaciones de corto plazo), riesgo de mercado (que puede experimentar el valor de una cartera o un conjunto de activos como consecuencia de variaciones en la tasa de interés o la tasa de cambio), riesgos operacionales (errores y fraudes cometidos por el personal), riesgos tecnológicos (pérdidas de información debido a fallas en los equipos), riesgos asociados a la innovación tecnológica (fracaso de nuevos productos), riesgos de reputación (que la institución se vea relacionada con malas prácticas, clientes corruptos –discriminación, lavado de dinero, préstamos a proyectos ambientales malos, préstamos a empresas corruptas) y riesgo regulatorio (de sanciones y multas por incumplir con las normas).

Estos riesgos son inherentes a las actividades crediticias de una institución financiera formal, pero adquieren particular importancia en el caso de las entidades que tienen una parte significativa de su cartera invertida en el sector agropecuario. Así por ejemplo, el riesgo crediticio en una cartera agropecuaria tiende a ser más alto, pues ante un evento climático son muchos los perjudicados; y los riesgos de liquidez serán también mayores, dado que los vencimientos de la cartera se encuentran concentrados en ciertos periodos de tiempo.

Los altos costos de transacción

Otro de los obstáculos que enfrentan las finanzas rurales son los altos costos de transacción; es decir, todos aquellos costos en los que incurren tanto los clientes como las instituciones financieras, para obtener información, realizar trámites, cumplir con la normativa y hacer prevalecer los acuerdos, además del costo de oportunidad que genera el tiempo empleado en el proceso.

Desde el punto de vista de los productores y otros demandantes de financiamiento de las cadenas, en este caso, las poblaciones rurales de ALC, dado que por lo general están situadas en zonas poco pobladas en donde existen de-

13 Trivelli, Carolina y Tarazona, Álvaro (2007). "Riesgos y Portafolios Agropecuarios: Lecciones desde la experiencia de las Instituciones Financieras de América Latina". Documento de trabajo 151, IEP. Pág. 6.

ficientes servicios de transporte y comunicación, los principales costos de transacción son los de oportunidad y los gastos de traslado (transporte, alimentación, alojamiento) desde los poblados rurales, hasta los pueblos o ciudades donde están ubicadas las agencias financieras.

En la medida que los pobladores rurales tengan poca información sobre los productos que ofrecen las instituciones financieras, los costos de transacción tenderán a incrementarse. Deben considerarse, además de los viajes a las agencias para hacer los trámites, desembolsos y pagos, se requieren de más viajes para informarse de los productos existentes y sus condiciones.

Asimismo, desde la óptica de las instituciones financieras, obtener y generar información de los clientes rurales, principalmente de los productores de pequeña escala significa un costo muy importante; este costo es creciente en la medida que haya una mayor dispersión en la localización geográfica de estos sujetos de crédito; además se debe tomar en cuenta la ausencia de centrales de riesgos e historial financiero especializadas en el medio rural. Estos costos encarecen y dificultan las transacciones financieras, las actividades de control y seguimiento al crédito, las acciones de asistencia técnica asociada al financiamiento y en el extremo pueden ser el factor que impida su realización¹⁴.

14 J. Ladman (1987) señala que dado que en las zonas rurales gran parte de los costos de transacciones son costos fijos en relación al tamaño del crédito, muchos pequeños productores no tienen la capacidad de sufragarlos, por los cuales son excluidos de los mercados financieros. Ver Jerry Ladman "Costos de Transacciones, Racionamiento del Crédito y Estructura de Mercado: El Caso de Bolivia" en *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*, D. Adams, Claudio González Vega y J. D. Pischke editores, 1987, Ohio State University.

El escaso desarrollo institucional

La debilidad institucional relativa al acceso a financiamiento por parte de los pequeños y medianos productores agropecuarios de la mayoría de países de ALC, se manifiesta de varias maneras. Una de las más comunes guarda relación con la débil institucionalidad pública responsable de otorgar los derechos y registros de propiedad rural. Esta situación dificulta el acceso al financiamiento por parte de los productores agropecuarios ante la inseguridad jurídica derivada de los problemas en la tenencia de tierra. En general, las entidades financieras que dirigen recursos para el sector agropecuario no están dispuestas a financiar proyectos localizados en predios con problemas en los derechos de propiedad, puesto que esta situación compromete las inversiones a realizarse con el financiamiento.

Otra debilidad está relacionada con la incertidumbre y dificultades por incumplimiento de los contratos de préstamo, pues incluso luego de largos y costosos procesos judiciales, las sentencias muchas veces son imposibles de ejecutar por la débil presencia de las instituciones del Estado en el ámbito rural o por el costo político que las autoridades locales no desean asumir.

Estas realidades dificultan el que existan instrumentos financieros adecuados a las necesidades de los productores agropecuarios. Por ejemplo, los elevados riesgos y los altos costos de transacción de las instituciones financieras se traducen a menudo en tasas de interés sumamente elevadas con relación a la rentabilidad de la actividad agropecuaria. Frente a este hecho, muchas veces los gobiernos optan por intervenir en el sector financiero, ya sea fijando la tasa de interés o estableciendo cuotas de créditos agropecuarios, con resultados que, por lo general, no son los deseados, y dando lugar a una menor oferta de crédito al sector, pues se ataca solo un síntoma (las altas tasas de interés) y no la enfermedad (los riesgos y los altos costos de transacción).

Lo anterior no significa que los gobiernos no deban intervenir para fomentar el financiamiento agropecuario. Existen muchas áreas de intervención mediante las cuales pueden reducir los riesgos y los costos de transacción y mejorar la rentabilidad de las actividades agropecuarias. Por ejemplo, la inversión en comunicaciones, caminos y una regulación que traduzca los riesgos inherentes al sector en requerimientos de provisiones y encajes adecuados.



La debilidad de los productores

En los productores como potenciales sujetos de crédito, principalmente aquellos de pequeña y mediana escala, se pueden observar deficiencias que afectan su propia competitividad y obstaculizan el acceso al financiamiento. En particular, una incipiente e inequitativa participación en las cadenas agroproductivas, un mayor aislamiento de los centros de consumo y comercialización y la pobre vinculación a los mercados, con problemas en el acceso y uso de tecnología y escasa infraestructura productiva, incrementan sus dificultades para la gestión del riesgo, la obtención de mayores niveles de rentabilidad y la mejora de su capacidad de pago. Todo redundando en que los pequeños productores sean poco atractivos para el financiamiento proveniente de los agentes públicos y privados.

El lograr la superación de estos o algunos de los más acuciantes obstáculos, abre grandes oportunidades para el financiamiento de las cadenas agro productivas. Esto pasa necesariamente por una mejora en la articulación de los actores de la cadena para que vean el negocio como un conjunto donde todos son necesarios. Bajo esta idea, es más práctico para los agentes financieros desarrollar mercados completamente nuevos para sus servicios; por su parte, los actores de las cadenas, pueden mejorar su acceso a servicios financieros. Más aun, de esta manera, los productores agropecuarios de pequeña y mediana escala, pueden obtener más fácilmente un financiamiento externo gracias a poder ser vistos como un negocio viable que forma parte de un sistema de generación de valor más amplio y estable¹⁵.

15 KIT, IIRR y FOROLACFR. (2010). Financiamiento de cadenas de valor: Más allá de las microfinanzas para emprendedores rurales. *Royal Tropical Institute*, Amsterdam; *International Institute of Rural Reconstruction*, Nairobi; Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales, Lima. Pág. 29.

CAPITULO II

2. Marco orientador para la gestión de financiamiento por parte de las agroempresas

En el capítulo I se abordó la importancia del acceso al financiamiento para el desarrollo y la competitividad de las cadenas agroproductivas. El acceso al financiamiento significa contar con los recursos necesarios para disponer de capital de inversión y capital operativo que permita a los agentes económicos que participan en la cadena agroproductiva, principalmente a los productores, adquirir infraestructura, equipos, tecnología, insumos para agregar valor y contar con mayor poder de negociación dentro de la misma. En la medida, en que los mercados son más dinámicos y exigentes en términos de volumen, calidad, empaque, distribución de los productos, se requiere una mayor y mejor capacidad de respuesta de parte de los productores, para responder a las nuevas oportunidades y exigencias

de los mercados e incrementar el valor agregado. Este proceso de escalonamiento de la calidad en las cadenas agroproductivas requiere sin duda alguna de más fuentes de financiamiento y con una visión integral de cadena productiva.

En este capítulo se busca ofrecer un marco orientador dirigido a las agroempresas y a los productores de mediana y pequeña escala para mejorar la gestión de financiamiento. Para ello, se plantea un marco de evaluación que va mucho más allá de los típicos análisis de las condiciones crediticias y abarcar temas como el conocimiento del mercado, el conocimiento de la o las cadenas a las cuales el productor que busca financiamiento está vinculado, la necesidad de elaborar planes de negocios, y otros temas afines.

2.1 El conocimiento del mercado

En el proceso de gestión del financiamiento, dirigido a los productores agropecuarios y otros actores que participan en la cadena agroproductiva, es importante conocer y analizar información relacionada con los mercados objetivo a los cuales se quiere llegar con el producto. Desde la perspectiva de una entidad financiera o de un actor prestador de servicios financieros es importante que los sujetos de crédito tengan un amplio conocimiento del mercado y una estrategia de penetración y posicionamiento. El financiador, al realizar la evaluación del financiamiento o crédito, se concentrará en tres aspectos fundamentales: i) el mercado para la producción, que asegure las ventas y una estrategia de precios para los productos ii) las innovaciones tecnológicas que se aplicarán en la agroempresa para asegurar un nivel mínimo de competitividad que asegure productividad y calidad, ii) el plan financiero que arroje resultados positivos, demuestre la rentabilidad del agronegocio y el repago del crédito.

Sin duda alguna, el conocimiento del mercado facilitará la gestión de financiamiento y el acceso al mismo por parte de los productores. La poca claridad en la definición de los mercados objetivos, el desconocimiento de los canales de

comercialización y distribución y la ausencia de una estrategia de precios clara que permita la venta de los productos a precios de mercado que aseguren niveles de rentabilidad generan mayores niveles de riesgo e incertidumbre para los inversores y/o proveedores de financiamiento, situación que obstaculiza la accesibilidad al crédito.

En la mayoría de los casos, el desconocimiento del mercado es una traba para la gestión de financiamiento, puesto que este es un requisito indispensable para las entidades financieras que deben asegurarse en donde, cuando y como se venderán los productos de sus clientes, para reducir los riesgos de mercado que pueden comprometer el repago del crédito. Desde la óptica de los productores, el conocimiento del mercado es fundamental no solamente para gestionar financiamiento, sino también para asegurar la comercialización del producto y los precios e ingresos que les permitan cubrir los costos de inversión, los costos operativos y generar la rentabilidad necesaria para cubrir las tasas de interés y amortizar el financiamiento.

Otra variable de importancia que los productores y agroempresas deben conocer y analizar antes de solicitar el finan-



ciamiento son los precios en distintas plazas o mercados objetivos. El precio determina el valor de la producción, y es el valor monetario que recibirá el productor al momento de vender su producto utilizando distintos mecanismos de comercialización. El conocimiento de los precios de referencia¹⁶ en los distintos mercados objetivos ayudará a establecer una estrategia de precios que será puesta en práctica al momento de negociar el producto con el comprador, esta estrategia debe tomar en cuenta el establecimiento de precios que permitirán contar con márgenes de comercialización suficientes para cubrir los costos de la actividad económica incluyendo los costos financieros.

16 KIT, IIRR y FOROLACFR. (2010). Financiamiento de cadenas de valor: Más allá de las microfinanzas para emprendedores rurales. *Royal Tropical Institute, Amsterdam; International Institute of Rural Reconstruction, Nairobi; Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales, Lima.* Pág. 29.

El interés de las entidades financieras es que los productores sujetos de crédito comercialicen sus productos a precios que les permita cubrir los intereses y amortización de la deuda.

Al mismo tiempo, deben conocer las variables de calidad; aquellas referidas a características del producto tales como sabor, frescura, valor nutricional, temperatura y consistencia; como también, las variables de presentación¹⁷, que comprenden el tamaño y el empaque del producto puesto para la venta para el consumidor. Tienen relación directa con el segmento de mercado al que pertenece el consumidor final; el conocimiento que tenga el productor de estas variables es un punto a favor en la consecución del crédito.

17 Ver Ken Shewdel op.ct, página 10.

2.2 Variables a considerarse

Las organizaciones de productores y agroempresas deben analizar información sobre algunas variables que les permita mejorar la gestión agroempresarial y sus posibilidades de acceso al financiamiento. Estas variables son de distinta naturaleza y las podemos agrupar en: variables económicas, variables de entorno y variables normativas.

Las variables económicas: son aquellas que influyen directamente en las utilidades que pueden obtener los productores por la venta de sus productos y por ende en su capacidad de repago del financiamiento. Entre estas tenemos: el precio de venta del producto, el precio de los insumos usados en la producción, los costos de comercialización, los costos tributarios, los costos financieros, la tasa de cambio.

Las variables de entorno: se puede distinguir el entorno económico que son aquellas variables que no estando directamente relacionadas al producto afectan su rentabilidad, entre estas podemos señalar: los precios de los productos que compiten con el producto (bienes sustitutos); y las variables del entorno institucional que tiene que ver con la normatividad que afecta la cadena incluyendo la política monetaria.

Las variables normativas: se refieren a la normatividad que afectan el funcionamiento de la cadena. Tenemos las normas ambientales, aquellas que se derivan de los tratados de Libre Comercio, las comerciales, las laborales, las de regulación bancaria, etc.

2.3 El conocimiento de la cadena agroproductiva

Una cadena agroproductiva se caracteriza por la interrelación de distintos grupos de actores alrededor de un determinado producto de origen agrícola, que realizan distintas actividades y añaden valor a los bienes. Tradicionalmente, los productores de pequeña y mediana escala tienen una visión limitada de la actividad agropecuaria, eso se debe entre otras causas a la escasa relación de estos con otros actores de la cadena y la deficiente inserción en los mercados. Esta visión limitada restringe las acciones del productor a las actividades en finca, relaciones comerciales con compradores tradicionales, y el acceso al financiamiento.

Por lo tanto, es esencial que los productores y otros actores de la cadena tengan una visión ampliada de la agricultura, y estén conscientes de la importancia de relacionarse entre sí, además de la relevancia de la provisión de servicios, incluidos los servicios financieros, para el desarrollo de la cadena. En la medida que las cadenas se desarrollan y los consumidores se hacen más exigentes se requiere que los productores tengan un conocimiento más profundo de las mismas, situación que coadyuvará al flujo de información simétrico entre los actores y una mejora en su poder de negociación al interior de la cadena.

La visión ampliada de la agricultura, y el conocimiento e interrelación de los actores que intervienen en las cadenas permitirá a los productores conocer su papel dentro de esta, su relación con los procesos tecnológicos y de transformación de los productos, las exigencias de los mercados, y la importancia de conocer y acceder a los servicios de apoyo a la producción: proveedores de equipos e insumos, asistencia técnica, servicios financieros entre otros.

Asimismo, el conocimiento de la cadena permitirá a los productores conocer los cuellos de botella que imposibilitan una participación eficiente en la misma y que en consecuencia obstaculizan el acceso al financiamiento. Por ejemplo, si se considera que el principal problema está localizado en la producción primaria, es decir, en bajos niveles de rendimientos que afectan a la producción y la rentabilidad de la finca, se podrá deducir que se cuenta con una posición desventajosa en la gestión de financiamiento. Por

otro lado, si el mayor problema es la incipiente vinculación del productor con el mercado, y la alta dependencia del volumen de venta en un solo mercado, la probabilidad de acceder a financiamiento será menor.

Sin embargo, al mismo tiempo, lo señalado, se trata de espacios y áreas para hacer planteamientos a las fuentes de financiamiento sobre actividades y proyectos que pudieran contribuir a superar esos cuellos de botella.

Por otra parte, el conocimiento de la cadena, el tamaño de los mercados, los riesgos que presenta el mercado internacional o las oportunidades que ofrece, constituye información complementaria para la toma de decisiones sobre la consecución o no de financiamiento. Sin omitir los posibles efectos del posicionamiento en los mercados de los bienes sustitutos en los rubros producidos, sobre los cuales se planea gestionar financiamiento.

2.4 Los planes de agronegocios¹⁸

Un plan de agronegocios, es un instrumento de planificación agroempresarial que determina la viabilidad técnica, económica y financiera de un negocio presente en cada uno de los eslabones de la cadena agroproductiva.

El referido plan es la hoja de ruta que siguen los productores y agroempresas para el desarrollo de sus actividades y el establecimiento del modelo comercial. Establece la idea del negocio, una descripción del producto o servicios, el proceso de producción, la estrategia de mercadeo y comercialización, y el plan financiero. Este instrumento integral de viabilidad del agronegocio, es hoy en día un requisito indispensable en el proceso de gestión de financiamiento. Las entidades financieras solicitan como un requisito clave este instrumento y cuentan con modelos pre-establecidos para la formulación. Los planes de agronegocios deben ser desde la óptica y el uso de las agroempresas y desde el análisis de las entidades financieras bastante *claros* para transmitir el modelo y la viabilidad del agronegocio, *concisos* reflejando en forma resumida el desarrollo de la actividad, *coherentes* en cada una de sus partes, y *consistentes* en su contenido. A esto se denomina las 4 Cs.

Dentro de la estrategia de financiamiento del plan relativo a la actividad que se requiere desarrollar, las 4 Cs son condiciones fundamentales que las entidades financieras evaluarán; los planes extensos, con demasiada información, e incongruencias no son útiles para el desarrollo de los agronegocios y para demostrar la viabilidad del mismo ante una entidad financiera. Cabe señalar, que el plan de agronegocios es no solamente la hoja de ruta de las agroempresas; también es un instrumento que facilita el control y seguimiento a las entidades financiera puesto que incluye objetivos cuantitativos y cualitativos considerando variables como: el número de hectáreas y volumen de producción, la progresión de las ventas en la duración del plan y los niveles de rentabilidad que se pretende alcanzar. En la medida que el plan se cumple y no sea alterado por variables exógenas fuera del control de la gestión del agronegocio, el financiador estará más seguro del repago del financiamiento.

El horizonte o el tiempo de duración de un plan de agronegocios está relacionado con la actividad agropecuaria, de procesamiento o de comercialización, principalmente de la recuperación de las inversiones a realizar en el marco de dicho plan. Por lo tanto, si las inversiones son mayores, el plan de agronegocios debe tener un horizonte de tiempo mayor para contar con el flujo de caja e ingresos necesarios que permita la recuperación de las inversiones, esto está íntimamente ligado al financiamiento, puesto que si la totalidad o una parte del costo de la inversión y el costo operativo del agronegocios es financiado, el plazo del

18 Esta sección está basada en Gustavo Samaniego Tejeda "Componentes del Plan de Negocios", presentación de COFIDE; y en Karen Weinberger "Plan de Negocios: Herramienta para evaluar la viabilidad del negocio", USAID Perú, MYPE Competitiva, Junio, 2009.



crédito deberá estar relacionado con la recuperación de los recursos financieros que permitan cubrir los costos además de los costos financieros, entendiendo estos como la amortización y los intereses de la deuda.

Las partes más relevantes que las entidades financieras evalúan en el marco de un plan son: i) el conocimiento y la estrategia de mercadeo, ii) el proceso de producción, y iii) el plan financiero, siendo este último el más importante de los tres en el proceso de decisión en la otorgación del financiamiento. Cabe mencionar que las partes de un plan de agronegocios están interrelacionadas; por ende, un inadecuado e ineficiente sistema de producción, problemas en la comercialización y distribución del producto, deficiencias en los registros financieros y el manejo de una estructura de costos afectarán de forma negativa el plan y por lo tanto, los indicadores financieros.

Más allá de esta cercana interrelación entre las partes del Plan, las entidades financieras toman una decisión final para otorgar financiamiento en función de los resultados financieros positivos que les permitan asegurar el repago del financiamiento y la sostenibilidad del agronegocio. Los requerimientos de inversión, los costos operativos (fijos y variables), los precios, y los resultados del flujo de caja dependerán del modelo de negocios a implementar y serán determinantes para obtener resultados financieros positivos, y conocer el *punto de equilibrio*¹⁹. Es importante mencionar la importancia del conocimiento detallado de los

19 El punto de equilibrio financiero es aquel donde se igualan los ingresos totales con los costos totales asociados a la venta de un determinado producto.

costos por parte de los productores, incluyendo los costos financieros que deben ser incluidos y facilitar el cálculo del punto de equilibrio.

A partir del flujo de caja que expresa las utilidades de la agroempresa en función a los ingresos y costos en el horizonte de tiempo en el plan de agronegocios se calculan dos indicadores financieros básicos para la viabilidad del negocio y para la toma de decisiones de las entidades financieras: El Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

El indicador más utilizado es el Valor Actual Neto (VAN)²⁰. El VAN es calculado a una determinada tasa de interés, si el VAN es mayor a la inversión realizada ($VAN > 0$) la inversión será rentable, se minimiza el riesgo de recuperación del financiamiento y hay mayores posibilidades de que el productor o agroempresa obtenga el crédito. Si el VAN es menor a la inversión realizada ($VAN < 0$) el agronegocio no es viable y será rechazado por el financiador. En el caso de que el VAN sea igual a la inversión ($VAN = 0$), hay posibilidades de obtener el financiamiento, la entidad financiera puede utilizar otros criterios de evaluación (eficiencia productiva, acceso a mercados entre otros). Esto es relevante, ya que indica la importancia de contar con un plan de agronegocios bien estructurado y correlacionado entre cada una de sus partes.

20 Es el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del plan. A este valor se le resta la inversión inicial, y el valor obtenido es el valor actual neto del plan.

2.5 El conocimiento de las políticas de financiamiento y los instrumentos financieros

2.5.1 Las políticas de financiamiento

Los países de América Latina han focalizado sus esfuerzos en la formulación de políticas para mejorar el acceso al financiamiento de los productores agropecuarios, especialmente los de pequeña y mediana escala. Las políticas han ido cambiando en el transcurso del tiempo, partiendo en los años 90 con el desarrollo del microcrédito y las microfinanzas en las áreas rurales, llegando a inicios del nuevo milenio a las políticas e instrumentos que promueven el crédito a través de las cadenas agroproductivas (Wenner 2012).

Considerando la importancia de estas políticas para el desarrollo de las cadenas agroproductivas, los productores agropecuarios y la vida rural en su conjunto, es necesario un mejor conocimiento e interpretación de estas por parte de los actores que hacen parte de las cadenas y principalmente de los productores. Los países pueden contar con políticas de financiamiento, sin embargo, muchas veces la información relacionada con estas políticas es desconocida por las organizaciones de productores, y por lo tanto estas desaprovechan las oportunidades de financiamiento oportuno y necesario para sus actividades productivas y de comercialización.

El desconocimiento de la información, por parte de los productores y sus organizaciones sobre la normativa, los instrumentos financieros existentes, las líneas de financiamiento disponibles, los requisitos de acceso y el costo de financiamiento, afecta de forma negativa la gestión del mismo.

Un tema central radica en el conocimiento e interpretación de la normativa y por ende de la política de financiamiento. Un mayor conocimiento y correcta interpretación posibilita a los agentes económicos participantes en las cadenas agroproductivas, principalmente a los productores, una mayor comprensión sobre las posibilidades de acceder al financiamiento, las condiciones de acceso a los mismos, los requisitos y garantías, los plazos, las tasas de interés, los instrumentos financieros disponibles a los diferentes actores que participan en el proceso de financiamiento, entre otros detalles. De esta manera, los productores y sus organizaciones contarán con mayor información para evaluar sus posibilidades de acceso al crédito abriendo la posibilidad de mejorar la gestión de financiamiento.

La normativa que regula el financiamiento del sector agropecuario se traduce en leyes, decretos supremos, resoluciones administrativas y otras disposiciones que los Gobiernos Nacionales aprueban de acuerdo a las políticas que requieren implementar. La normativa puede ser de dos tipos:

De *carácter expansiva*, la misma que apoya y estimula el desarrollo de los servicios financieros agropecuarios para facilitar el acceso del crédito a los productores.

De *carácter contractiva*, que protege la cartera de las entidades financieras y contrae y obstaculiza el acceso a financiamiento por parte de los productores.

Más allá del carácter expansivo y contractivo de la política de financiamiento queda claro que las organizaciones de productores y otros agentes participantes en las cadenas agroproductivas deben identificar e interpretar la información de la política y sus instrumentos; en la medida que haya un manejo progresivo y adecuado de la información se facilitará la gestión de financiamiento y aumentarán las posibilidades de acceso al mismo.

2.5.2 Los instrumentos financieros²¹

La definición de instrumentos financieros es bastante amplia²². Para los fines de este documento entendemos como instrumentos financieros los mecanismos específicos mediante los cuales las instituciones financieras reguladas o no reguladas canalizan recursos para el financiamiento o captan recursos de distintos agentes económicos.

Según Miller (...) los instrumentos financieros relacionados al financiamiento de las cadenas agropecuarias se agrupan en cinco categorías: i) los que se están financiando en relación con el mismo producto; ii) los que se financian con base en cuentas por cobrar; iii) los que se financian con base en activos físicos en donde el mismo producto sirve de garantía; iv) los productos que ayudan a reducir y transferir los riesgos; y v) otros productos que mejoran la oferta financiera.

Financiamiento con relación al mismo producto: son los instrumentos más usados en el financiamiento de cadenas agropecuarias. Este puede ser realizado por: comerciantes, proveedores de insumos, acopiadores o empresas líderes. En los dos primeros casos, se trata de financiamiento que viene de servicios de apoyo de la cadena, mientras que en los casos siguientes, por lo general son otros actores de la cadena.

Este tipo de financiamiento facilita la práctica de la denominada agricultura por contrato, en la cual se establece una relación contractual entre un comprador que puede ser un proveedor de insumos y una organización de productores. El proveedor de insumos los entrega como forma de financiamiento, el productor se compromete a entregar su producción a un determinado precio y condiciones mínimas de calidad, y al mismo tiempo procede con el repago del crédito.

Financiamiento de cuentas por cobrar: es el financiamiento relacionado con las cuentas y facturas (*factoring* o *factoring*) que reciben los productores por la venta de sus productos. Los productores entregan estas facturas u otro documento de crédito a cambio de financiamiento inmediato.

21 Esta sección está basada en Calvin Miller "Productos financieros, modelos operativos e innovaciones" en II Foro II Foro 2010: Financiamiento de las Cadenas de Valor, Rodolfo Quirós editor, San José 2010.

22 Según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), un instrumento financiero como un contrato que da origen a un activo financiero en una empresa y simultáneamente a un pasivo financiero en otra.



Bajo esta modalidad, los productores están formalizados para poder emitir las facturas. Dentro de este tipo de instrumentos también se ubican los descuentos comerciales que hacen los bancos frente a letras (Letra de cambio – promesa de pago- librada por un banco u otra fuente con respaldo, aceptada por una empresa, y que puede ser utilizada por ésta como forma de financiación) que tienen sus clientes frente a terceros.

Financiamiento con base en activos físicos: en este tipo de financiamiento se destaca el *warrant*. El *warrant* es una operación que consiste en depositar un producto agrícola en un almacén. Para tal efecto existen empresas que prestan el servicio de almacenaje las mismas que resguardan el activo subyacente y emiten un certificado de depósito que le sirve a la entidad financiera como una garantía prendaria. El productor debe endosar el certificado a favor de la entidad financiera o el prestamista. Este financiamiento requiere de varias condiciones: i) el producto debe ser susceptible de ser almacenado, ii) el producto debe estar sujeto a fluctuaciones de precios de tal forma que justifique el almacenaje, iii) la existencia de almacenes adecuados, iv) una reglamentación adecuada.

El leasing: El leasing o arrendamiento financiero es un instrumento muy importante para el financiamiento de activos fijos; mediante este instrumento el denominado arrendador traspasa derechos de uso de un bien al arrendatario a cambio de cuotas durante cierto plazo estipulado en el contrato, y a la finalización el arrendatario puede adquirir el bien en propiedad pagando un precio residual.

Instrumentos que reducen y transfieren riesgos:

▲ *Los seguros agropecuarios.* Son instrumentos de transferencia de riesgos, especialmente en la producción climática por efectos adversos del clima. Los productores adquieren una póliza a una empresa aseguradora que ofrece seguros agropecuarios y pagan una prima para tener una cobertura ante las posibles pérdidas económicas ocasionadas por eventos climáticos adversos. El objeto de los seguros es garantizar la protección contra un siniestro (una pérdida) a cambio del pago de la prima. Existen dos tipos de seguros: i) los seguros tradicionales entre los cuales destacan: el seguro de cultivos contra riesgos nominados y los seguros multirisgos; ii) el seguro por índice. Es un seguro que indemniza a los productores con base en el comportamiento de un indicador relacionado de forma indirecta con las pérdidas en el campo. Entre este tipo de seguros destacan: i) Los seguros por índice de rendimiento de área, ii) Los seguros por índice climático. (Hatch D, Nuñez M, Vila F, Stephenson K. 2012)

▲ *Los contratos forward.* Son instrumentos que gestionan los riesgos por la volatilidad de los precios. El productor que se constituye en el vendedor establece un contrato con un comprador, en el cual acuerdan realizar una transacción comercial en una fecha futura y en un precio pactado al momento de la firma del contrato. En estos contratos se puede, al momento de la siembra, fijar un precio en el que se venderá la cosecha, se definen plazos de entrega, volúmenes y calidades del producto. (Nuñez M, Aspitia M 2012)

La disponibilidad y el uso de estos instrumentos por parte de las agroempresas y productores es importante para facilitar el acceso al crédito y la gestión del financiamiento. En la medida en que estos instrumentos se utilicen en los países, se gestionarán los riesgos climáticos y económicos que afectan la producción y comercialización agropecuaria; por lo tanto, las entidades financieras visualizarán a los actores de las cadenas, principalmente a los productores agropecuarios como agentes económicos con menor susceptibilidad a los riesgos y en consecuencia se facilitará el acceso al financiamiento.

Financiamiento para mejorar la oferta financiera: entre estos destaca la securitización²³ mediante la cual se emiten instrumentos financieros como bonos de renta fija o variable respaldados por flujos de activos de distinta naturaleza como facturas, letras, etc. Los instrumentos susceptibles de titularización generalmente están definidos por la ley.

Otros instrumentos financieros que pueden financiar a agroempresas son:

Capital de riesgo: es el financiamiento otorgado mediante la inversión que realizan empresas especializadas en el capital de pequeñas y medianas empresas, obteniendo a cambio un porcentaje de la ganancia.

Préstamos participativos: son préstamos que reciben las empresas de entidades financieras por el cual pagan una tasa de interés variable, esta tasa varía en función de los resultados financieros de las empresas.

Cartas fianza: es un instrumento mediante el cual una institución financiera se constituye en un garante frente a un tercero por una obligación.

²³ La securitización, o titulización: una transformación de activos ilíquidos en títulos valores negociables, es decir más líquidos. Consiste en reunir y reagrupar un conjunto de activos crediticios (hipotecas, pagares, cheques, tarjetas de crédito, etc.), con el objeto de que sirvan de respaldo a la emisión de títulos valores o participaciones negociables.

2.5.3 Las líneas de financiamiento

Las líneas de financiamiento se pueden agrupar en dos grandes categorías: a) líneas para capital de trabajo, b) para inversión y activos físicos.

Las líneas para capital de trabajo: son las más comunes y son aquellas líneas de financiamiento de corto plazo que se conceden para cubrir los gastos operativos de los productores incluyendo la asistencia técnica, la compra de insumos y los costos de comercialización. Los plazos están en relación a los ciclos productivos y por lo general no exceden un año. Pueden ser nacionales, otorgadas por el Estado, la banca privada o internacionales a través de organismos multilaterales o de cooperación internacional, las primeras son en moneda nacional, mientras que las segundas son generalmente en dólares.

Las líneas para inversión y activos físicos: son líneas destinadas a financiar la compra de maquinaria, equipo, adquisición de tierras o plantaciones e infraestructura post

cosecha. Los plazos pueden ser de dos o más años, con tasas de interés menores que las de capital de trabajo. Como las anteriores pueden ser nacionales o internacionales según el origen de los fondos.

Por otro lado se utilizan:

Fideicomisos: fondos nacionales o extranjeros que son administrados por instituciones financieras de segundo o primer piso para ser destinados a productores y/o actividades señalados por los propietarios de los fondos.

Las líneas para la agroexportación: son los fondos nacionales o extranjeros que son puestos a disposición de las instituciones financieras, para financiar como su nombre lo indica, las operaciones de esa naturaleza.

Líneas para la agroindustrias: son los fondos nacionales o extranjeros destinados a financiar las demandas de capital de trabajo o inversión de las agroindustrias.

2.6 La gestión de financiamiento

Para facilitar el acceso al financiamiento, los actores que participan en la cadena, deben estar preparados para llevar a cabo un proceso gerencial, técnico, administrativo y financiero que les permita acceder a los recursos necesarios para mejorar sus procesos de producción y comercialización. Este proceso es denominado **gestión del financiamiento**.

La gestión del financiamiento, tiene cinco etapas básicas (*ciclo del financiamiento*)²⁴ que un productor, agroempresa individual o una organización de productores debe cumplir:

- I) **Identificación de la fuente de financiamiento.** Implica identificar las distintas fuentes de financiamiento formal, el destino y los rubros que cubre.
- II) **Análisis de los requisitos de financiamiento.** Se refiere principalmente al conocimiento de las garantías²⁵, los costos administrativos que cobra la entidad financiera, los plazos, y las tasas de interés.
- III) **Solicitud del financiamiento.** Es la etapa en la cual se solicita formalmente al financiador el crédito. Se deben

cumplir todos los requisitos para no demorar el proceso de aprobación del financiamiento.

IV) **Aplicación de los fondos.** Los productores deben cumplir con el plan de inversiones aprobado por la entidad financiera el cual forma parte del Plan de Agronegocios. Esta etapa es crucial, siendo clave el utilizar los recursos en lo estrictamente estipulado en el Plan, tanto en inversiones como en los costos operativos.

V) **Repago del financiamiento.** Inicia el repago del crédito al financiador. Esta etapa debe coincidir con los plazos y monto de la deuda fijada en el contrato de financiamiento y con los flujos de caja de las agroempresas que arrojen resultados positivos para el repago del crédito.

Cabe señalar que, en general, el productor de pequeña escala desconoce estas etapas. Las principales causas para este desconocimiento son: falta de acceso a la información para identificar las fuentes de financiamiento, inadecuada

24 Estas cinco etapas son parte del ciclo del financiamiento, ya que una vez concluido el repago del financiamiento, el productor podrá optar por una nueva solicitud y acceder a más recursos financieros

25 Existen diferentes tipos de garantías incluidas en la normativa de los países y aprobadas por las entidades reguladoras: las garantías pueden ser reales basadas en hipotecas de propiedades urbanas y rurales, garantías personales dentro de las cuales existen las garantías solidarias o cruzadas en las cuales los productores se garantizan unos con otros, además de otro tipo de garantías.



orientación e incipiente desarrollo de capacidades para llevar adelante una gestión de esta naturaleza. Por otro lado, existen organizaciones de productores que tienen alguna experiencia crediticia, pero tienen dificultades para cumplir con los requisitos por las altas exigencias de garantías que solicitan las entidades financieras, enfrentan carencias en la gestión gerencial y la baja disponibilidad de información técnica, administrativa y financiera necesaria para cumplir con los requerimientos de una solicitud de fondos.

Por lo tanto, para llevar adelante una adecuada gestión del financiamiento, los productores y/o las organizaciones de productores que hacen parte de una cadena agroproductiva requieren de información y de un conjunto de conocimientos relacionado al funcionamiento de la misma, las políticas de financiamiento, las líneas de financiamiento, los instrumentos financieros disponibles, además de los principales riesgos.

Estos conocimientos permitirán a los productores tomar una decisión adecuada para asumir mayores niveles de endeudamiento a través del financiamiento, y tomar la línea

de crédito y el instrumento financiero que se adecua a sus necesidades.

Además, a modo de recordatorio de temas indicados en secciones anteriores, es importante, desarrollar por parte de los productores aspectos relacionados con gestión agroempresarial: conocer de forma detallada el proceso productivo, las características de los mercados de los productos a ser comercializados, y las finanzas de la agroempresa; esto implica el desarrollo de capacidades para elaborar planes de agronegocios como un instrumento que respalde la viabilidad técnica, financiera y administrativa del agronegocio y por ende del financiamiento.

Desde el lado de las entidades financieras, los avances en el conocimiento por parte del productor se convierte en un factor de estímulo y estarían más dispuestos a otorgar financiamiento a aquellos productores que manejan mayor información de mercados; incluidos los riesgos. Esto haría cambiar en alguna medida la percepción sobre el alto riesgo que implican las operaciones con el sector agropecuario.

2.7 La gestión de riesgos²⁶

Definición: las agroempresas enfrentan la posibilidad de ocurrencia de una serie de eventos que afectan negativamente su desempeño. El riesgo es en tal sentido la posibilidad de sufrir pérdidas. El riesgo implica incertidumbre, pues no se sabe a ciencia cierta si los eventos negativos van ocurrir o no; el riesgo también implican pérdidas potenciales, cuando el evento sucede.

El riesgo se define como la incertidumbre a factores que pueden conducir a un daño o una pérdida; cuando una actividad trae consecuencias negativas se dice que esa actividad posee un riesgo asociado. La gestión del riesgo implica identificar los tipos de riesgo que amenazan el agronegocio, evaluar la tolerancia al riesgo por parte de las unidades productivas y las medidas que se deben adoptar para mitigarlos (Nuñez M-Aspitia M. 2013)

Clasificación y tipología: Los riesgos se pueden clasificar de varias maneras. Una forma es en función a su origen, los riesgos pueden ser externos o internos. Los riesgos externos son aquellos que se originan fuera del ámbito del negocio o de la empresa, por ejemplo los riesgos climáticos muy frecuentes en las agroempresas; o los riesgos de

mercado como variación de precios, por ejemplo, en el 2013, la caída en los precios internacionales de café ha ocasionado disminución en la rentabilidad de numerosos productores en la región. Los riesgos internos son los que tienen su origen en la empresa, acá tenemos los riesgos de fraudes, los riesgos tecnológicos, por ejemplo, pérdidas por malos manejos post cosecha o deficiente embalaje.

Existen diferentes tipologías de riesgos agropecuarios o agroempresariales. Generalmente, los riesgos se clasifican en: riesgos de la producción, riesgos económicos/financieros, riesgos humanos, riesgos sociales y políticos.

La gestión de riesgos²⁷: es el proceso mediante el cual, se identifican, se evalúan y gestionan los riesgos que podrían afectar significativamente a una agroempresa.

Identificación: en esta parte del proceso se identifican todos los riesgos internos y externos que pueden afectar a la agroempresa, y se ven los factores que influyen en los riesgos y la interdependencia entre ellos.

Evaluación: Es una estrategia orientada a destacar, analizar y sistematizar la información disponible. No se puede

²⁶ Esta sección está basada en las presentaciones de Diego Cisneros "Gestión Integral de Riesgos", Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, Lima, Octubre 2006. Y de Carnegie Mellon, Software Engineering Institute "Gestión de Riesgos".

²⁷ Conceptos tomados del Manual para Desarrollar Capacidades Institucionales en la Gestión del Riesgo Agroempresarial, Nuñez M, Aspitia M. IICA. 2013.

administrar eficientemente un emprendimiento, si no se conocen los riesgos implícitos, su naturaleza y su posible impacto directo o indirecto. En este proceso se considera y se estima su probabilidad de ocurrencia. Para esto se deben usar técnicas cuantitativas y cualitativas o una combinación de ambas. Los impactos se pueden clasificar en varias categorías, según como afecten a la agroempresa, por ejemplo: leve, moderado, severo, y catastrófico.

Gestión: es el proceso mediante el cual se maneja o controla el riesgo, y se ordenan en función de su importancia (cuales hay que abordar primero y cuales después) se diseñan e implementan las acciones para mitigarlos, asumirlos o transferirlos; asignado para ello los recursos necesarios. El control también incluye el diseño de los mecanismos de seguimiento adecuados a las actividades de control de los riesgos.

La gestión del riesgo es muy importante en los procesos de gestión del financiamiento, tanto del oferente del mismo (entidad financiera) como del demandante (productores). Ambos deben tomar en cuenta una estrategia que

permitan gestionar los diferentes tipos de riesgos en la cadena agroproductiva y la actividad financiada, que puedan comprometer el normal desempeño productivo y financiero de la misma y consecuentemente el repago del crédito en el plazo establecido.

Un productor cuando accede a financiamiento está incurriendo en un riesgo, el de incumplimiento de sus obligaciones crediticias debido a la ocurrencia de eventos internos o externos, que pueden afectar su capacidad de pago. Frente a esto, todo el proceso de gestión de riesgos, antes señalado, ayuda a reducir el impacto de los eventos sobre la capacidad de pago y por ende sobre la probabilidad de incumplimiento. Por otro lado, se deben tomar en cuenta una serie de instrumentos específicos para afrontar el riesgo de incumplimiento de un crédito; entre ellos el más común es el seguro agropecuario que es un instrumento que le permite a los productores garantizar un ingreso que permita pagar el crédito y otros gastos, ejemplo un evento climático. También, los contratos a futuro son instrumentos que permiten afrontar eventos de caídas de precios que podrían afectar la capacidad de pago.



CAPITULO III

3. Políticas de financiamiento e instrumentos financieros en los países

En el capítulo 2 del presente documento, se brinda un marco orientador sobre la gestión de financiamiento dirigido a las agroempresas asociativas, organizaciones de productores y otras instituciones colectivas que hacen parte de la cadena agroproductiva. Uno de los puntos analizados se relaciona con la necesidad de que los actores públicos y privados de las cadenas y principalmente los productores agropecuarios cuenten con un mayor conocimiento de las políticas de financiamiento y los instrumentos financieros disponibles en los países.

Ante esta necesidad, el presente capítulo, describe y analiza las principales políticas de financiamiento, la normativa e institucionalidad relacionada con estas políticas, además de los instrumentos financieros disponibles relacionados con el desarrollo de las cadenas agroproductivas y los productores agropecuarios de pequeña y mediana escala. Para realizar este análisis se han tomado los casos de dos países de América Latina: Paraguay y Perú²⁸.

28 Se incluye a Paraguay como una demanda puntual del Foro Nacional constituido en este país en el marco de las acciones del Proyecto Hemisférico de Fortalecimiento de la Institucionalidad para el Desarrollo de Capacidades Agroempresariales y Organizacionales de las Américas. Por otro lado, los autores de la presente publicación acordaron incluir el caso del Perú, al ser este un país que presenta avances y una posición pro-activa en el desarrollo de financiamiento para el sector agropecuario y las cadenas agroproductivas en su conjunto.

Con el fin de recabar la mayor parte de la información se preparó y utilizó en ambos países la matriz incluida en el Anexo 1, donde los temas consultados en ambos casos fueron:

Tema 1: Políticas de Financiamiento - Normativa vigente para el financiamiento de las cadenas agro productivas

Tema 2: Financiamiento para las cadenas productivas provenientes de entidades financieras de segundo piso y otras instituciones

Tema 3: Líneas de financiamiento para 1) capital de inversión y 2) capital operativo

Tema 4: Seguros agropecuarios. Detalle según estatal o privado

Tema 5: Alianzas. Programas de proveedores. Agricultura de contrato

Tema 6: Otros instrumentos de gestión del riesgo (Bolsas de producto, mercados a término, mercados a futuro, otros)

3.1 El caso de Paraguay

3.1.1 Normativa y marco institucional del financiamiento agropecuario

Con la finalidad de comprender de mejor forma la relevancia y evolución del financiamiento, en Paraguay, es importante revisar los aspectos salientes de la normativa y el marco institucional vigente. A continuación, se describe las principales normas que regulan el financiamiento agropecuario en ese país:

a) Ley 861 – Ley General de Bancos, Financieras y otras Entidades de Crédito

La ley 861 de mayo de 1996, establece los requisitos, derechos, obligaciones, garantías y demás condiciones de

funcionamiento a que se sujetarán las personas físicas o jurídicas que operan en el sistema financiero, así como

aquellas que realizan actividades vinculadas o complementarias al objeto social de dichas instituciones.

El sistema financiero está compuesto por los Bancos, financieras, otras entidades dedicadas a la intermediación financiera y las filiales de todas estas entidades indicadas, que cuenten con autorización previa del Banco Central del Paraguay (BCP); el sistema, se rige principalmente por las disposiciones de esta ley, de la *Ley Orgánica del Banco Central del Paraguay y las del Código Civil*.

La Ley 861 establece criterios generales sobre el manejo de las entidades financieras y no se refiere a aspectos específicos del sector productivo agropecuario; entre otros asuntos de su competencia, la ley determina el ejercicio de las actividades y el uso de denominaciones sociales; autoriza el inicio de operaciones o modificación de sus estatutos, transformarse, fusionarse, disolverse, etc; define el tratamiento de la inversión extranjera y lo concerniente a la asignación de recursos prestables; en este último aspecto se enfatiza que no existe un tratamiento especial para

ningún sector incluido el agropecuario, por lo tanto, los Bancos tendrán la libertad para orientar la oferta en función del riesgo tal cual indica el artículo 9 de la ley sobre la asignación de recursos prestables: *“Las entidades del sistema financiero desarrollarán sus actividades en condiciones de libre competencia y gozarán de libertad para asignar sus recursos prestables entre los diferentes sectores económicos y regiones del país, sin perjuicio de su obligación de adoptar, de acuerdo con la presente ley, medidas para la diversificación de riesgos y para evitar la concentración de sus colocaciones”*.

Esta es una tendencia que se repite en muchos países en especial a partir de los años 80; anteriormente, era común observar el diseño por parte de la Banca central de los programas crediticios anuales en función de los objetivos de política nacional. Con la mayor independencia de los bancos centrales y la inclinación en la mayoría de los países por la asignación de los recursos en función de la demanda privada, le corresponde a la banca decidir en qué coloca sus recursos.

b) Resolución n° 1 del BCP: acta n° 60 de fecha 28 de septiembre de 2007; implicaciones para el sector agropecuario

Esta resolución del BCP establece normas de clasificación de activos, riesgos crediticios, previsiones y devengamiento de interés, en su punto IV, *Clasificación de los riesgos crediticios, inciso B, Grandes deudores, factores a evaluar, con relación a la capacidad de pago del deudor*, crea un mecanismo de blindaje para el caso de los sectores vinculados a la actividad agropecuaria, considerando que las pérdidas comprobables derivadas de causas naturales que no superen el treinta por ciento (30%) del rendimiento esperado del cliente (ya sea en cantidad o en moneda nacional), no serán consideradas debilidades financieras ni dudas razonables a los efectos de la clasificación del riesgo que correspondiere. La resolución es amplia pero para fines del sector agropecuario, le reconoce características particulares y otorga cierto margen de consideración en el tratamiento de las deudas. Por ejemplo, la resolución introduce el concepto de debilidades financieras de esta manera:

“Para el caso de los sectores vinculados a la actividad agropecuaria, las pérdidas comprobables derivadas de causas naturales que no superen el treinta (30%) por ciento del rendimiento esperado del cliente -ya sea en cantidad o en guaraníes- no serán consideradas debilidades financieras ni dudas razonables a los efectos de la clasificación del riesgo que correspondiere”.

Esto significa que el cliente seguirá siendo objeto de crédito con la entidad financiera; las pérdidas, hasta esos valores, no lo descalifican para la obtención de otro crédito. Este instrumento es utilizado en casos de eventos climáticos extremos (tales como sequías prolongadas, brotes de enfermedades infecciosas en el hato ganadero, etc.).

Cabe destacar que el objetivo de esta resolución es relevante para el sector agropecuario puesto que constituye un mecanismo de recuperación económica y productiva de los afectados por los efectos negativos del clima, incidencia de plagas entre otros. En la medida que los prestatarios no rebasen el 30 % de pérdidas en los rendimientos esperados, podrán mantener su clasificación del riesgo y acceder a recursos financieros que les permitan continuar con sus actividades productivas y comerciales.



c) Ley 2640 que crea la “Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)”

La ley 2640 promulgada en julio de 2005, crea la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD). La AFD es la única entidad financiera de segundo piso en Paraguay. Esta institución coloca a disposición del público sus productos crediticios a través de Bancos, Financieras y Cooperativas habilitadas y supervisadas por el Instituto Nacional de Cooperativismo del Paraguay (INCOOP); impulsa el desarrollo económico y la generación de empleo a través de la canalización de recursos financieros y la provisión de servicios especializados al sector privado.

La ley 2640 en su artículo 5 establece que: los fondos de la AFD adjudicados a las Entidades Financieras Intermediarias (IFIs) solo podrán destinarse a financiar diferentes tipos de emprendimiento, destacándose en el inciso (a) los Proyectos de desarrollo rural, orientado a pequeños, medianos y grandes productores.

Asimismo, en el artículo 22, establece la disolución y liquidación, entre otros, del Fondo de Desarrollo Campesino (FDC), anteriormente, entidad encargada de financiar proyectos de desarrollo rural.

3.1.2 Financiamiento para las cadenas productivas en Paraguay

a) Entidades financieras habilitadas por la AFD

El Cuadro 1 presenta a las instituciones financieras intermediarias (IFIs) habilitadas para acceder a los recursos financieros de la AFD. La habilitación está a cargo de la AFD en el proceso de adjudicación de los fondos.

Se trata de una institucionalidad relevante para el desarrollo competitivo e inclusivo de las cadenas agroproductivas,

porque define una serie de líneas de financiamiento orientadas a pequeños y medianos productores y en plazos especiales de, intereses y otros, poniendo atención a las condiciones reales del sector en términos de los períodos de maduración de los proyectos. En particular, ofrece recursos no solo para la fase primaria sino que también para otros eslabones de las cadenas.

Bancos	Financieras	Cooperativas
<ul style="list-style-type: none"> • Banco Amambay S.A. • Banco Continental S.A.E.C.A. • Banco Familiar S.A.E.C.A. • Banco Itapúa S.A.E.C.A. • Banco Itaú Paraguay S.A. • Banco Regional S.A.E.C.A. • Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay S.A. • Citibank S.A. • Sudameris Bank S.A.E.C.A. • Visión Banco S.A.E.C.A. • Bancop • Banco Atlas S.A. • Banco Nacional de Fomento 	<ul style="list-style-type: none"> • Financiera Finexpar S.A • Crisol y Encarnación Financiera S.A. • Financiera El Comercio S.A.E.C.A. • Financiera Internacional Santa Ana S.A. • Financiera Paraguayo Japonesa S.A.E.C.A • Grupo Internacional de Finanzas S.A.E.C.A. (INTERFISA) • Fondo Ganadero • Financiera Río S.A • Solar S.A. de Ahorro y Préstamo 	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativa Manduvirá Ltda. • Programa de Micro Crédito (PMCR) • Cooperativa Carlos Pfannl Ltda. • Cooperativa Itacurubí de la Cordillera Ltda. • Cooperativa San Ignacio Ltda. • Cooperativa Tobatí Ltda. • Cooperativa Capiibary Ltda. • Cooperativa Coronel Oviedo Ltda. • Cooperativa La Norteña Ycuamanduyú Ltda. • Cooperativa Yaguarón Ltda. • Cooperativa Ycuá Bolaños Ltda
		Multiactivas y de Producción

b) Líneas de financiamiento de la AFD

La AFD cuenta con líneas de financiamiento específicas ofrecidas a los productores agropecuarios y otros actores de las cadenas agroproductivas a través de 8 programas. El cuadro 2 describe los mismos de forma resumida:

Cuadro 2. Programas de Financiamiento de la Agencia Financiera de Desarrollo			
Nombre	Rubros financiables	Algunas condiciones	Algunos requisitos
1.PROPYMES Para pequeñas y medianas empresas	Agropecuarios: Agrícolas, Pecuarios, Ictícolas, Avícolas, Forestal y afines	<ul style="list-style-type: none"> Plazo: hasta 10 años con 2 años de gracia Cuotas ajustadas a flujo proyectado 100% de la inversión 	<ul style="list-style-type: none"> Ventas anuales de hasta 15 millones de Guaraníes (Gs.) Aprobación del crédito por una IFI
2.PROCRECER Proyectos de inversión Objetivo <ul style="list-style-type: none"> Crecimiento de las exportaciones Generación empleo, aumento valor agregado 	<ul style="list-style-type: none"> Proyectos desarrollo rural, industrial, comercial, servicios Proyectos producción bienes y servicios para exportación Proyectos de inversión 	<ul style="list-style-type: none"> Plazo: hasta 12 años , con 2 años de gracia Cuotas ajustadas al flujo del proyecto Financia hasta el 80% de la inversión 	<ul style="list-style-type: none"> Presupuestos que respalden las inversiones a realizarse Identificación de riesgos y mitigantes Análisis flujo de caja proyectado
3.PROCAMPO Inversión ganadera Objetivos <ul style="list-style-type: none"> Generación de empleo Aumento de las exportaciones Mejora de la infraestructura Incremento del hato 	<ul style="list-style-type: none"> Adquisición de reproductores Inversión en mejoramiento genético Implantación pasturas Instalación alambrados, corrales, etc. Maquinaria, implementos, rodados 	Condiciones <ul style="list-style-type: none"> En dólares y/o guaraníes Plazo: hasta 12 años, con 2 años de gracia Cuotas ajustadas al ciclo ganadero Hasta el 100% de la inversión 	<ul style="list-style-type: none"> Ser propietario al menos 50 hectáreas región oriental o 100 hectáreas en la Región occidental Experiencia de 3 años Descripción del proyecto Análisis del flujo de caja proyectado
4.FIMAGRO Maquinarias agrícolas Objetivo <ul style="list-style-type: none"> Mejora equipos, infraestructura Estimulo generación valor agregado (plantas acopio) 	<ul style="list-style-type: none"> Implementos agrícolas (sembradoras, pulverizadoras, otros) Maquinarias autopropulsadas Instalación, equipamiento Plantas acopio 	Plazo: hasta 6 años de plazo Cuotas ajustadas al ciclo agrícola Hasta el 100% de la inversión Montos máximos US\$ 500.000 por cada productor	<ul style="list-style-type: none"> Detalle del destino del crédito y presupuesto o contrato de compra, pro forma de la maquinaria a financiar Aprobación del crédito por parte de una IFI
5.PROFORESTAL Reforestación Comercial Objetivo <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo del sector forestal con fines comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> Proyectos forestales de especies exóticas de rápido crecimiento o de especies nativas, con fines comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> Hasta 12 años (incluye periodo gracia) Cuotas ajustadas al flujo del proyect Hasta 100% inversión \$1.000.000 por proyecto en andamio y \$ 500.000 proyectos de implantación 	Presentar proyectos viables demuestre capacidad pago para la ya sea con flujos de efectivo futuros provenientes del propio proyecto de inversión y/o con el flujo de su actividad adicional
6.PROCOOP Socios de Cooperativas de Producción Objetivo <ul style="list-style-type: none"> Otorgar financiamiento de mediano y largo plazo, así como capital operativo, a los socios de las cooperativas de producción o multiactivas . 	<ul style="list-style-type: none"> Tractores Agrícolas Cosechadoras Sembradoras Pulverizadores y otros equipamientos Proyectos agrícolas, pecuarios, ictícolas, agroindustrial, forestal y otros de naturaleza rural Reproductores vacunos, instalación alambrados y corrales, mejoras infraestructura ganadera Inversiones en mejoramiento genético Capital operativo siembra, labores culturales, engorde, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Cuotas ajustadas al flujo productivo de cada sector Hasta el 100% de la inversión Monto máximo de US\$ 500.000 por socio 	<ul style="list-style-type: none"> Aprobación del crédito por una IFI



Cuadro 2. Programas de Financiamiento de la Agencia Financiera de Desarrollo

Nombre	Rubros financiables	Algunas condiciones	Algunos requisitos
7.PMCR Programa de Micro-crédito Rural Objetivo • Fortalecimiento de pequeñas y medianas cooperativas financiando a productores vía mecanismo gradual de servicios crediticios oportunos, condiciones adecuadas de plazos y tasas de interés	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos de operación de los sectores de producción agrícola, pecuaria, de servicios y comerciales • Inversión fija para los sectores de producción agrícola, pecuaria, de servicios y comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> • Hasta 5 años de plazo • Cuotas ajustadas al flujo productivo de cada sector (mensuales, trimestrales, semestrales o anuales) • Monto máximo de 50.000.000 de guaraníes por socio 	<ul style="list-style-type: none"> • Pequeños y medianos productores de cooperativas habilitadas para PMCR.
8.PROREGADIO Adquisición de sistemas de regadío Objetivo Otorgar financiamiento a mediano y largo plazo para la adquisición de sistemas de riego nuevos para actividades agropecuarias	Sistemas de Riego: <ul style="list-style-type: none"> • Goteo y micro aspersión (huertos frutales, viñedos, hortalizas, agricultura organizada, otros). • Por cañón aspersor o brazo irrigador (plantaciones caña de azúcar, zanahorias, sorgos, pasturas, horticultura, otros) • Por inundación, (arrozales) • Por pivot (soja, maíz, girasol, poroto, algodón, granos en general) • Otros 	<ul style="list-style-type: none"> • Se puede financiar hasta el 100% del sistema de regadío y más de una operación de acuerdo a la capacidad de pago del productor y hasta un monto máximo de USD 1.500.000 o su equivalente en guaraníes 	<ul style="list-style-type: none"> • La inversión a financiar debe estar geográficamente asentada en el territorio nacional

Es importante destacar que las líneas de financiamiento que ofrece la AFD son diversas, ya que apoyan a varios eslabones de las cadenas agroproductiva. Se destaca el apoyo al productor agropecuario con créditos que apuntan al aumento de competitividad de las unidades productivas a través de la otorgación de capital de inversión para maquinaria, equipos e infraestructura productiva, como también capital operativo para diferentes insumos, y el financiamiento de proyectos de riego, desarrollo agroindustrial, apoyo a las exportaciones entre otros. Por lo tanto, los servicios financieros ofrecidos por la AFD pueden ser utilizados por diferentes actores de las cadenas posibilitando de esta forma el flujo de recursos para el desarrollo de las actividades productivas y comerciales en cada uno de sus eslabones.

A continuación, algunas características que se consideran importantes de las líneas que se ofrecen y que se extraen del Cuadro 2.

- ▲ Se financia a pequeñas y medianas empresas del sector agropecuario: agrícolas, pecuarios, avícolas, forestal; 100% de la inversión, periodos de 10 años y 2 años de gracia.
- ▲ Proyectos de inversión para el desarrollo rural; de producción para servicios de exportación con plazos y cuotas adecuadas, y hasta 80% de la inversión.
- ▲ Inversión ganadera para múltiples necesidades desde adquisición de reproductores, mejoramiento genético, pasturas, infraestructura y otros, con períodos de gracia

y plazos muy razonables y cuotas ajustadas al ciclo ganadero y considerando el 100% de la inversión.

- ▲ Maquinaria agrícola y hasta plantas de acopio, con plazos largos y cuotas ajustadas a la realidad del ciclo agrícola, incluyendo el 100% de la inversión.
- ▲ Proyectos forestales de especies exóticas de rápido crecimiento o de especies nativas, con fines comerciales, en condiciones adecuadas a la realidad de esta actividad.
- ▲ Directamente a socios de cooperativas de producción (tractores agrícolas; cosechadoras; sembradoras; proyectos agrícolas, pecuarios, ictícolas, agroindustrial, forestal y otros de naturaleza rural; adquisición de reproductores vacunos; implantación de pasturas, instalaciones de alambrados y corrales y mejoras infraestructura ganadera; capital operativo para siembra, cuidados culturales; otros; hasta 100% de la inversión y con cuotas adaptadas al tipo de negocio).
- ▲ Microcrédito rural para cooperativas y empresas rurales para gastos de operación e inversión fija para la producción agrícola, pecuaria y los servicios comerciales, con condiciones adecuadas a la realidad de las actividades.
- ▲ Sistemas de regadío de distintas tecnologías y características, financiándose hasta el 100% del sistema de regadío y más de una operación de acuerdo a la capacidad de pago del productor.

Lo anterior da una idea de la diversidad de la oferta a través de estas líneas crediticias, y de unas condiciones que, difícilmente, la banca comercial convencional puede ofrecer.

Con relación a las tasas de interés cobradas por la AFD a las IFIs, estas fluctúan entre el 10% y 11% para los créditos en guaraníes con un plazo de hasta 24 meses y entre el 6.5%

y 8% para los créditos de un plazo mayor a 24 meses. Los créditos otorgados en dólares tienen tasas de interés que fluctúan entre el 5% y 6% para operaciones con plazos menores, iguales o mayores a tres años. Estas operaciones son realizadas a tasas fijas de interés. Los cuadros 3 y 4 muestran las tasas activas de interés aplicadas por la AFD a las IFIs en los programas de financiamiento.

Programas de Financiamiento	Tasas de interés operaciones menores o iguales a 24 meses	Tasas de interés operaciones mayores a 24 meses
Procoop	11.00	8.00
ProCrecer	10.00	6.50
ProCampo	11.00	8.00
ProPymes	10.00	7.00
Tasa IFIs hasta 23%	11.00	9.00
Tasas IFIs mayor a 23%	12.00	11.00
PMCR	10.00	10.00

Fuente: AFD. Encuesta de políticas e instrumentos financieros realizada por el IICA. Paraguay. 2013

Programas de Financiamiento	Tasas de Interés operaciones menores o iguales a 3 años	Tasas de interés operaciones mayores a 3 años
Procoop	5.50	6.00
FimAgro	5.50	6.00
ProCrecer	5.50	6.00
ProPymes	5.50	6.00
Pro Regadío	5.00	5.50
Proforestal	5.00	5.50

Fuente: AFD. Encuesta de políticas e instrumentos financieros realizada por el IICA. Paraguay. 2013

3.1.3 Evolución del crédito agropecuario

El objetivo de esta sección proporcionar unas cifras que permitan observar cómo ha evolucionado el crédito agropecuario en Paraguay en el contexto del crédito total y al mismo tiempo, observar el peso relativo del crédito financiado con recursos de la AFD.

a) Crédito agropecuario dentro del total

Como se observa en el cuadro 5, en términos relativos, el crédito al sector agropecuario como parte del crédito total ha disminuido y pasa de 35% a 33% de 2009 a 2013; desde el punto de vista cuantitativo, esto se origina mientras que el crédito total crece a una tasa media de 23,5%; el crédito agropecuario crece a una tasa de 22,0%.

Año	Agricultura	Ganadería	Total Agropecuario	Crédito total país	%
2009	1.175	499	1.674	4.755	35,21%
2010	1.441	766	2.208	6.885	32,06%
2011	1.966	1.069	3.035	9.359	32,43%
2012	1.977	1.034	3.011	9.203	32,72%
2013	2.446	1.269	3.716	11.053	33,62%

Nota: 2013 al 30 de septiembre

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Paraguay



b) Peso relativo de la agricultura y de la ganadería

Es interesante observar cómo la ganadería ha crecido más rápidamente que la agricultura y pasa de representar 30% del total agropecuario en 2009, a 34% en 2013; al mismo tiempo, la agricultura pasa de 70% a 66% en el mismo período, lo cual llama la atención respecto de cómo la ganadería parece ser un rubro en franco crecimiento, al menos dentro del sector agropecuario.

Cuadro 6. Paraguay: Distribución del crédito agropecuario entre agricultura y ganadería Miles de millones de dólares y porcentajes (2009 – 2013)

Año	Agricultura		Ganadería		Total agropecuario	
	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%
2009	1,17	70,20%	0,49	29,80%	1,67	100,00%
2010	1,44	65,28%	0,76	34,72%	2,20	100,00%
2011	1,96	64,78%	1,06	35,22%	3,03	100,00%
2012	1,97	65,66%	1,03	34,34%	3,01	100,00%
2013	2,4	65,84%	1,26	34,16%	3,71	100,00%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Paraguay

c) Peso relativo del financiamiento vía AFC dentro del crédito al sector agropecuario

En lo que corresponde a la evolución del financiamiento con fondos de origen de la AFD, el cuadro 7, muestra una disminución de estos créditos como porcentaje del crédito agropecuario, que pasa de representar 4,4% en el año 2009 a representar 3,7 % en el año 2012; la explicación matemática se origina en que durante el período, el crédito agropecuario crece a una tasa media de 21,6 % mientras que el financiamiento origen AFD lo hace a una tasa media

de 14,65%. Asimismo, este cuadro muestra el bajo porcentaje que representan los fondos AFD del total del crédito agropecuario; con esto en mente y considerando la relevancia de estos fondos como insumo para el desarrollo de los pequeños y medianos productores, surge la inquietud respecto de la importancia que podría tener para estos actores y el desarrollo social el lograr incrementar los fondos que se canalizan a través de este instrumento.

Cuadro 7. Paraguay: Evolución del crédito al sector agropecuario financiado con recursos de Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) Miles de millones de dólares y porcentajes (2009 – 2012)

Año	Total Agropecuario	Agrop. Recursos AFD	%
2009	1,67	0,073	4,37%
2010	2,20	0,087	3,98%
2011	3,03	0,105	3,47%
2012	3,01	0,110	3,66%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Paraguay

d) Peso relativo del crédito agropecuario dentro de crédito otorgado a través de AFD

En el cuadro 8, se puede observar el peso relativo del sector agropecuario dentro del total de crédito de origen AFD, se observa un cierto nivel de crecimiento, pasando del 40,5% a 51,1% de 2009 a 2012, respectivamente.

Cuadro 8. Paraguay: Peso relativo del crédito al sector agropecuario dentro del total del crédito de la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) en millones de dólares y porcentajes (2009 – 2013)

AÑOS	2009	2010	2011	2012
TOTAL AFD	180.400.000	152.687.515	175.779.970	215.764.967
TOTAL AGRO	73.200.000	87.850.000	105.420.000	110.320.000
%	40,5%	57,5%	59,9%	51,1%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Paraguay

e) Peso relativo de los distintos programas AFD relacionados con el sector agropecuario

Finalmente, con respecto a la evolución de los distintos programas AFD relacionados con el sector agropecuario, llama la atención el crecimiento del programa FIMAGRO para maquinaria agrícolas que pasa de representar 4,6 % en 2009 a significar 16,7 % en el año de 2012. Por su parte,

el Programa PROCOOP de apoyo a las cooperativas, pierde peso relativo dentro del total del financiamiento pasando de 44,7% a 38,5%; al mismo tiempo, PROCAMPO (ganadería) y PROCRECER (inversiones) también bajan en términos porcentuales.

Cuadro 9. Paraguay: Evolución del peso relativo de los distintos programas AFD relacionados con el sector agropecuario Millones de dólares y porcentajes (2009 – 2013)

Programa	2009		2010		2011		2012	
	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%
Programa de Micro Crédito Rural (PMCR)	0,53	0,7%	0,64	0,73%	0,70	0,67%	0,85	0,77%
PROCOOP	32,72	44,7%	35,22	40,10%	41,95	39,79%	42,52	38,54%
PROCAMPO	13,10	17,9%	12,67	14,43%	16,67	15,81%	16,49	14,95%
FIMAGRO	3,36	4,6%	6,80	7,74%	8,70	8,26%	18,48	16,76%
PROPYMES	0,60	0,8%	1,54	1,76%	2,96	2,80%	4,32	3,92%
PROCRECER	22,89	31,3%	30,97	35,25%	34,44	32,67%	27,66	25,07%
Total	73,20	100,0%	87,85	100,00%	105,42	100,00%	110,32	100,00%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Paraguay

3.1.4 Instrumentos financieros ofrecidos por la banca en Paraguay

El anexo 2 es un resumen de la consulta hecha a bancos públicos y privados seleccionados:

Banca Privada	Banca Pública
Banco Continental	Banco Nacional de Fomento
Banco Regional	Centro Agrícola de Habilitación
Banco para la Comercialización y la Producción (BANCOP)	Fondo Ganadero
Financiera el Comercio Saeca	
Visión Banco	

Algunos puntos a destacar que salen de la consulta hecha a los bancos, se indican a continuación, quedando para la sección de conclusiones las sugerencias y o recomendaciones.

- ▲ Hay una amplia oferta de financiamiento para el sector agropecuario con líneas de financiamiento tanto para capital operativo como para inversión.
- ▲ En cuanto al agro, la cantidad de rubros sujetos de financiamiento cubre un universo de productos representativo, de la agricultura Paraguaya.

- ▲ Al mismo tiempo, se abre el abanico para emprendimientos para agroindustria y la agregación de valor, lo cual, sin que sea una orientación clara, abre opciones a una perspectiva de cadena.
- ▲ En cuanto a las condiciones crediticias como tasas de interés, plazos y garantías se observan dos aspectos bastante claros; 1) condiciones más favorables en la banca pública y 2) en ambos casos, las condiciones vinculadas a financiamiento de la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) son considerablemente más favorables. Los créditos AFD pueden ser hasta 10 puntos más bajos dependiendo del rubro de financiamiento.
- ▲ Otra ventaja es que las tasas y condiciones tienden a ser más estables si están ligadas a fondos AFD.
- ▲ Sería muy oportuno para el desarrollo del sector agropecuario que pudiera darse un incremento sustantivo en la disponibilidad de fondos; se desprende de noticias y reportes aparecidos a principios de año que hay un fuerte movimiento dentro de la Agencia para la consecución de recursos, incluso externos.



Recuadro 1. La Agencia Financiera de Desarrollo de Paraguay necesitará todo tipo de fondeo para su crecimiento

La Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) se prepara para vivir años de intenso crecimiento y, en el mediano plazo, puede que ya no le alcancen los recursos que se tienen “en casa” para satisfacer la demanda de créditos, desde el sector productivo y del inmobiliario. Por este motivo, la salida a los mercados internacionales en busca de fondos es una alternativa que se maneja al interior de la entidad, dentro del “abanico” de opciones de financiamiento.

¿Cómo se observa el panorama de captación de fondos para la AFD?

Es importante que encontremos fondos a precios razonables, porque eso se traslada a nuestras tasas de entidades financieras a precios también razonables; dentro de ese contexto, es importante que trabajemos a través de la Bolsa de Valores, en el día de mañana, para la emisión de nuestros bonos o para captar inversiones de las cajas de pensiones, que siempre están buscando colocar sus recursos en inversiones rentables y de largo plazo, ese debería ser uno de los beneficios de los fondos de pensiones para la economía, trasladarlo al sector productivo.

¿Qué perspectivas se manejan respecto a las tasas de interés con que la AFD provee recursos a las entidades financieras?

La AFD es autónoma en cuanto a políticas de tasas de interés, por supuesto que se tiene en cuenta todo el contexto: la política monetaria del Banco Central, la expectativa de crecimiento y de inflación, y cómo está el entorno internacional. Nuestro fondeo está siendo cada vez más barato porque no solamente nos fondeamos con préstamos internacionales, nos estamos fondeando internamente con el Fonacide para capitalizar y el costo es prácticamente cero; eso hace que nuestras tasas tengan la posibilidad de que sean menores de lo que eran en el pasado. Siempre tenemos la posibilidad de cambiar las tasas: si vemos que el mercado está cambiando mucho, se pueden revisar las tasas tanto para el alza como para la baja. La intención es que, cuando se fijan las tasas, mantenerlas sin cambios a lo largo del proyecto.

Fuente: <http://www.lanacion.com.py/articulo/108237-afd-necesitara-todo-tipo-de-fondeo-para-su-crecimiento.html>

Un aspecto a destacar es no hay líneas de crédito o instrumentos que ofrezcan un financiamiento adecuado para los proyectos agrícolas en productos de largo plazo; si bien hay financiamiento, las condiciones no son las requeridas; como se sabe estos cultivos dan su cosecha dos y luego de hasta tres años después de la siembra y, evidentemente, el productor no recibe ingresos para pagar la deuda; por ende, se requiere de periodos de gracias en el pago del principal que contemplen estas condiciones.

- ▲ Tampoco, se estima el tema de la asistencia técnica; solo en algunos casos, algunas entidades informan que el tema aparece en proyectos específicos como parte de los mismos.
- ▲ El instrumento del Fideicomiso, ni los fondos rotatorios aparecieron como opciones de financiamiento; solo en el caso del Banco Continental aparecen el instrumento del fideicomiso ganadero.

- ▲ No hay “fondos de garantía” que puedan utilizar los productores agropecuarios; es claro que se trata de un instrumento fundamental porque otorga garantías adicionales y complementarias, cuando las ofrecidas por los beneficiarios sean insuficientes.

En el caso de Paraguay existe la Ley n° 606 del año 1996 y reglamentada hasta el año 2001 que crea un fondo de garantía, pero para micro, pequeñas y medianas empresas.

- ▲ No se utilizan de manera amplia los seguros de cosechas agrícolas; los bancos no exigen este requisito; solo funcionan los seguros contra incendio, seguros de vida, contra robo de maquinaria, etc. Cabe destacar que en el país funcionan las aseguradoras privadas, sin embargo, las tarifas son altas y una consulta hecha a una de ellas indica que la demanda es limitada.

Cabe destacar que en el año 2012, la Federación Nacional Campesina (FNC) presentó una propuesta de seguro agrícola al Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y la mesa de entrada de la Presidencia de la República. El resumen de la propuesta incluye un Fondo de Garantía de la Producción (FGP) para pequeños y medianos productores, y un Seguro Agrícola (SEA) para pequeños y medianos productores tomadores de crédito público (del Banco Nacional de Fomento y Crédito Agrícola de Habilitación) y privado (cooperativas, Bancos y financieras), basado en índices agroclimáticos, con aportes de los productores y el Estado.

Es importante destacar la visión integral de la FNC al presentar la propuesta donde el instrumento no aparece como una figura aislada del tema del desarrollo agrícola: *“Una advertencia fundamental de la propuesta a ser tomada en cuenta es que, el Fondo de Garantía y el Seguro Agrícola, implementados de forma aislada tampoco serán una solución. La combinación de estos instrumentos debe aplicarse en el marco de una Política de Atención Integral a la Pequeña Agricultura, vale decir, integrada a la Asistencia Técnica, la Introducción de Tecnología, el acceso a Créditos Diferenciados, Políticas de Garantía de Precios, Registros e Información agrícola al pequeño y mediano productor. Si esto no sucede, el programa perderá credibilidad y prontamente colapsará”.*

3.1.5 Seguros agropecuarios

Los seguros se norman por la Ley 827/96 donde se indica que el seguro y reaseguro solo puede efectuarse por las empresas que se constituyan legalmente como sociedades anónimas o sucursales de sociedades extranjeras autorizadas. No hay empresas de seguros públicas.

En cuanto a políticas públicas para la gestión de seguros agrícolas no existen para la agricultura familiar; el seguro agrícola funciona en el sector privado, pero para la agricultura extensiva, participan unas 6 empresas. Con relación al seguro agrícola, las políticas van dirigidas a la agricultura empresarial, pero a nivel de MAG se busca incorporar a la agricultura familiar, incluso una empresa

hizo una propuesta para integrar a esos productores.

Por su parte, las empresas aseguradoras no disponen de una política clara de vinculación con el sistema financiero, en especial en el tema agrícola.

El seguro agrario participa solo con aproximadamente 3% en el mercado de seguros; incluye rubros como soja, maíz, trigo, girasol con riesgos como granizada, helada, sequía, inundación, lluvias, vientos fuertes, incendio. En lo forestal incendio, huracán, vendaval, ciclón, tornados.

A continuación se ilustra un caso de una empresa que ofrece seguros agropecuarios:

Cuadro 10. Paraguay: Ilustración sobre los seguros que proporciona una empresa aseguradora²⁹	
Tema	Detalle
Productos agropecuarios cubiertos	Agricultura; ganadería; producción forestal
Requisitos para acceder al seguro	Buenas Prácticas Agrícolas
Tipos de seguro	<ul style="list-style-type: none"> • Nominados e Índice • Multirisgo de producción e inversión
Eventos cubiertos por el seguro: sequía, inundaciones, exceso hídrico, heladas, granizos, vientos, otros	<ul style="list-style-type: none"> • Nominados: granizo • Nominados adicionales: heladas, vientos e incendios. • Multirisgos: todos los riesgos climáticos a excepción de plagas y enfermedades y mala praxis
Rubros que cubre el seguro	Soja, maíz ciclo normal y safriña, trigo, arroz, caña de azúcar, ganadería, algodón, sorgo, tabaco, girasol, canola, cítricos, producción forestal
Vinculación a los programas de financiamiento	En algunos casos, el seguro es una parte de las garantías para el financiamiento. Normalmente entre 40 a 50% de los casos
Costo de la prima del monto asegurado (%)	Depende de la transferencia del riesgo: <ul style="list-style-type: none"> • Granizo en trigo es 2% de la suma asegurada. • Multirisgo en maíz: 11 a 12% • Soja: 8%- 9% propietarios; 5 a 6% del monto asegurado en soja para los que arriendan • Arroz es 4% • Forestal esta entre 1 a 1,2%
Subsidios al seguro	No existen en Paraguay seguros subsidiados
Clientes del seguro: productores individuales, organizaciones de productores, otro	Productores individuales; cooperativas de producción; empresas
Alianzas estado sector privado para el pago de las indemnizaciones	No hay

²⁹ Se acordó no proporcionar el nombre de la empresa



Cuadro 10. Paraguay: Ilustración sobre los seguros que proporciona una empresa aseguradora

La opinión de la empresa	
Tema	Respuesta
Demanda y respuesta de los clientes a la oferta de los seguros	<ul style="list-style-type: none"> • La demanda no responde en la proporción esperada • Un factor puede ser la prima; la prima es alta debido a la falta de información certera (sobre todo climática y de estadísticas de producción sectorizadas) para poder reducir el índice de incertidumbre
Factores de éxito y lecciones aprendidas	La variabilidad climática hace perder la validez de los datos estadísticos y dificulta el proceso de fijación de tarifas
Los factores negativos que inciden en un limitado acceso a los seguros	Más del 30% de los productores especula con la ocurrencia o no de los eventos para asegurar
Ideas para facilitar el acceso de los productores	Apoyo del Estado parecido a los casos de Brasil o EUA para lograr dispersión del riesgo; esto bajaría costos de las primas y aumentaría la demanda por seguros
Ideas de nuevos instrumentos de aseguramiento más adecuados a la realidad de los pequeños y medianos productores o agro empresarios	<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura por índice climático³⁰ • Cobertura tipo masivo ante un evento determinado (dio como ejemplo a los viñedos de la provincia de Mendoza, Argentina)
Ayuda del seguro al acceso del financiamiento por parte de los productores	Si ayudó, como garantía adicional para el acceso al crédito

Algunas observaciones sobre esta sección:

- ▲ Los mecanismos de mercado parece que son insuficientes; si bien son clave, también es clave que haya una política nacional de apoyo principalmente a pequeños y medianos productores para que puedan acceder al crédito y a mecanismos de aseguramiento.
- ▲ El aseguramiento agrícola es bajo, alrededor de 3% del total del mercado; pero se concentra en la agricultura extensiva y empresarial.
- ▲ Además de que no hay empresas públicas de aseguramiento que podrían jugar un rol de equilibrio en las primas, tampoco hay mecanismos para ayudar a los productores a acceder a los seguros.
- ▲ No existen mecanismos claros de entendimiento o conexión entre el financiamiento agrícola y las empresas aseguradoras; si bien hay nexos, son casuales pero no existe un marco de regulación o bien, facilitador para que se de este encuentro.

Recuadro 2. Paraguay: políticas públicas y seguro agropecuario

Con respecto a las Políticas Públicas de Gestión de Seguro Agrícola, aún no se implementó en el Paraguay, especialmente para los productores de la agricultura familiar. Existe un seguro agrícola funcionando en el sector privado, especialmente para la agricultura extensiva.

Sin embargo, en el ámbito del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) – Programa Nacional de Apoyo a la Agricultura Familiar (PRONAF), se ha tratado de implementar un plan piloto Pre Seguro de Cosecha, que iba a constituir una herramienta financiera de contingencia de mitigación parcial de daños para productores de la agricultura familiar, cuyas parcelas hayan sido siniestradas por factores climáticos (sequía, exceso de lluvia, vientos fuertes, granizo) no manejables. Esta experiencia, lastimosamente, ha fracasado, debido al enfoque del citado plan.

Actualmente, en el MAG existe voluntad política para realizar estudios y propuestas para diseñar una política de Seguro Agrícola. Al respecto, a nivel técnico, se conformó un equipo de trabajo para seguir avanzando en una propuesta de modelo de seguro agrícola para el Paraguay, proyectando una Alianza Público-Privada (APP).

Fuente: Políticas públicas de gestión del riesgo agropecuario en los países del CAS. IICA, REDPA, CAS. Santiago: IICA 2010 (caso Paraguay página 51)

30 Seguro Agrícola por Índice Climático: Indemnización no se basa en el rendimiento por manzana obtenida, sino en las variaciones climáticas. A través de las estaciones meteorológicas, se obtiene la información de lluvia de la zona donde se ubica el productor, y se verifica en el transcurso del ciclo productivo la ocurrencia de un siniestro, que consiste en sequía y/o exceso que perjudica el cultivo. La indemnización se da cuando los niveles de lluvia registrada son inferiores o exceden lo establecido previamente en la póliza.

3.1.6 Paraguay: alianzas público - privadas

El anexo 3 incluye un resumen de la información recabada sobre alianzas; se plantean las siguientes consideraciones:

- ▲ Si bien son iniciativas promovidas con recursos de la cooperación internacional con apoyo de la institucionalidad pública, se le cataloga como alianzas público-privadas por la participación de las industrias en la compra de las materias primas agrícolas.
- ▲ Se trata de dos iniciativas: Proyecto Paraguay Productivo y Proyecto Paraguay Rural.
- ▲ Tienen en común 1) el apoyo con recursos no reembolsables o bien, a tasas preferencial; 2) una visión de calidad y de mercados, esto es clave ya que se inculca que la producción no es un fin en sí mismo, sino que es una ruta primero a las industrias y luego a los consumidores finales; 3) colaboración con asistencia técnica ya sea de los proyectos o de las industrias; 4) el papel de las industrias y empresas que compran las materias primas es clave; esto le da seguridad a los productores en cuanto a que van a poder vender sus productos.
- ▲ El financiamiento en este caso, se ve como un servicio con mayores posibilidades de ser exitoso y supera en mucho la perspectiva del crédito convencional; en este caso, el financiamiento es parte de un programa orgánico con visión de conjunto.
- ▲ Además, la implementación de Planes de Negocio (Paraguay Rural) contribuye a elevar el nivel de ingresos de las familias beneficiarias, a través del mejoramiento de la producción, procesamiento y de las organizaciones en cadenas de producción y en redes, con el fin de asegurar canales de comercialización asociativa.

Recuadro 3. Proyecto Paraguay Productivo: Pequeños productores mejoran eficiencia, que ayuda a elevar sus ingresos

Por David González

10 de noviembre de 2011

El proyecto Paraguay Productivo está generando un cambio en el actuar del pequeño productor, hecho que redundará en el ingreso de US\$ 20 millones en la pequeña agricultura familiar campesina, distribuidos en 19 acuerdos firmados con empresas privadas locales, informó Reynaldo Penner, Director Ejecutivo del proyecto de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Preciso que la meta en generación de negocios está llegando a este volumen, lo que representará un estímulo para el productor de la agricultura familiar campesina.

VALOR AGREGADO

Significó que el proyecto está encaminado a la generación de valor agregado de los productos, dejando un poco de lado la idea de ser meros exportadores de commodities. En ese sentido, el trabajo apunta a que el productor adopte técnicas mediante la trazabilidad, buenas prácticas agrícolas y la búsqueda de variedades con mejores rendimientos en rubros como la mandioca, sésamo, caña de azúcar, stevia, entre otros. La leche también forma parte del amplio espectro de productos que están siendo fortalecidos por el proyecto de la USAID. Penner expresó que en materia de trazabilidad se está desarrollando un trabajo excepcional con los productores de sésamo.

INDUSTRIAS

El Director Ejecutivo de USAID expresó que el apoyo de las industrias en este proyecto fue un punto gravitante, pero destacó que finalmente son éstas las beneficiadas porque al generarse una cadena productiva, se crea un canal mayor cantidad de materia prima, que posteriormente se convierte en el impacto positivo en las industrias. De modo a ejemplificar, la producción empujó también en algunos puntos la industrialización como en el caso de la Cooperativa Manduvirá que industrializará la caña de azúcar para ofrecer azúcar orgánica, además del caso específico de Codipsa que habilitará su cuarta y quinta planta de industrialización de almidón de mandioca.

<http://www.5dias.com.py/7107-paraguay-productivo-inyectar-de-us-20-millones-en-el-campo>



3.2 El caso del Perú

3.2.1 Normativa y marco institucional del financiamiento agropecuario

Esta sección hace un recuento de los aspectos salientes del marco institucional vigente en Perú, a fin de entender la relevancia y la evolución del financiamiento al sector agropecuarios. A continuación, se describen las principales normas que regulan el financiamiento agropecuario en Perú.

a) Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)

Es una ley con alcances al sector agropecuario; **ley N° 18807 de 1971**, que crea la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE); es una empresa de economía mixta que cuenta con autonomía administrativa, económica y financiera. Su capital pertenece en un 98.7% al Estado peruano, representado por el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE), dependencia del Ministerio de Economía y Finanzas, y en un 1.3% a la Corporación Andina de Fomento (CAF). COFIDE forma parte del Sistema Financiero Nacional y puede realizar todas aquellas operaciones de intermediación financiera permitidas por su legislación y sus estatutos y, en general, toda clase de operaciones afines.

Desde su creación hasta el año 1992, COFIDE se desempeñó como un Banco de primer piso. Sin embargo, a partir de ese momento, pasó a realizar exclusivamente las funciones de un Banco de desarrollo de segundo piso (**agosto de 1992** –mediante el Decreto Supremo N° 25694), canalizando los recursos que administra únicamente a través de las instituciones supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). La modalidad operativa de segundo piso le permite a COFIDE complementar la labor del sector financiero privado, en actividades como el financiamiento del mediano y largo plazo y del sector exportador

y de la micro y pequeña empresa a través de la canalización de recursos. Como Banco de segundo piso, capta recursos que provienen fundamentalmente de organismos internacionales, de la Banca comercial internacional y del mercado de capitales local. Estos recursos, luego, son canalizados al sector empresarial a través de las instituciones supervisadas del Sistema Financiero Nacional.

COFIDE cuenta con una red de clientes, que incluye tanto a los mayores Bancos comerciales como a instituciones especializadas en financiar a la micro y pequeña empresa rural y urbana. La amplia infraestructura de sus clientes le permite a COFIDE canalizar recursos a través de más de 1,000 oficinas a nivel nacional para financiar proyectos en todos los sectores económicos. Adicionalmente a su actividad propiamente crediticia, COFIDE desarrolla un conjunto de programas, cuyo propósito es apoyar la creación de una cultura empresarial moderna. En esta línea de acción, destaca el apoyo a la micro y pequeña empresa a través de la provisión de servicios de desarrollo empresarial, tales como capacitación, gestión empresarial, así como también servicios de orientación e información. Esta labor descentralizada se efectúa en coordinación con instituciones representativas del empresariado local, con las cuales COFIDE tiene convenios de cooperación interinstitucionales.

b) Ley N° 26702: Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros

En el caso del Perú, todas las empresas que operen en el sistema financiero y de seguros están sometidas al marco de regulación y supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) mediante la **ley N° 26702 de 1996**: “Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros”. El principal objetivo de esta ley es propender al funcionamiento de un sistema financiero y de seguros

competitivos, sólidos y confiables, que contribuyan al desarrollo nacional. En el caso de esta ley, no se establecen capítulos específicos relacionados al sector agropecuario, aunque sí influye indirectamente a través de normativas y disposiciones para entidades financieras que sí están estrechamente vinculadas al sector agropecuario: las Cajas Rurales, Cajas Municipales, Empresas Financieras, entre otras.

c) AGROBANCO

Mediante **Ley N° 27603 - Ley de Creación del Banco Agropecuario de diciembre de 2001**, se creó el Banco Agropecuario como empresa integrante del sistema financiero nacional, dedicada a otorgar créditos al sector agropecuario. En **julio de 2007 se publicó la Ley N° 29064 - Ley de Relanzamiento del Banco Agropecuario – AGROBANCO** - la cual establece las normas de adecuación y funcionamiento, así como las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector.

AGROBANCO, es el principal instrumento de apoyo financiero del Estado para el desarrollo sostenido y permanente del sector agropecuario, con especial énfasis en las actividades agrícola, ganadera, forestal, acuícola, agroindustrial, y los procesos de transformación, comercialización y exportación de productos naturales y derivados de dichas actividades. AGROBANCO es una persona jurídica de derecho privado, de capital mixto, sujeta al régimen de la Ley N° 26702 y tiene por objeto desarrollar todo tipo de actividades propias de una entidad bancaria.

La Dirección y Gestión de AGROBANCO es autónoma y se sujeta a su Ley de Relanzamiento y a su Estatuto. La máxi-

ma instancia de gobierno es la Junta General de Accionistas. En las Juntas de Accionistas del Banco Agropecuario, las acciones del Estado son representadas por el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE). Asimismo, AGROBANCO cuenta con los recursos que le asigne el Tesoro Público con las partidas que determinen el Ministerio de Agricultura y otros pliegos presupuestarios para financiar programas de apoyo con **crédito directo a los micro y pequeños productores agropecuarios**, en el marco de los presupuestos institucionales autorizados respectivos. Las condiciones y términos de estos programas se establecen bajo convenios de la Comisión de Confianza. Dichos recursos no constituyen patrimonio de AGROBANCO.

AGROBANCO prioriza sus operaciones de crédito hacia los medianos y pequeños productores agropecuarios asociados, comunidades campesinas y comunidades nativas, empresas comunales y empresas multicomunales de servicios agropecuarios, siendo el Directorio el que establecerá los lineamientos para el otorgamiento de créditos destinados a los pequeños productores agropecuarios asociados de las zonas rurales de extrema pobreza.

d) Promoción de la Micro y Pequeña Empresa

Ley N° 28015 de julio de 2003, "Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa", tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno (PIB), la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

Es de crucial importancia la participación que tiene COFIDE en el tema del acceso al financiamiento, puesto que el Estado, a través de ella, promueve y articula integralmente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales en beneficio de las MYPE.

e) Promoción de organizaciones de productores

Un Decreto Legislativo cuyo impacto en el sector agropecuario vienen siendo positivos es el D.L. N° 1020 (**junio del 2008**) que establece un marco normativo para promover la organización de los productores agrarios y la consoli-

ción de la propiedad rural, con la finalidad de ampliar el acceso al crédito agrario y fomentar la competitividad, la reconversión y la modernización del Sector Agrario.

f) Compensación para la competitividad

En **junio del 2008** mediante el D.L. N° 1077 se creó el Programa de Compensación para la Competitividad, inicialmente, a raíz del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EE.UU con una vigencia de cinco años. Posteriormente, se promulga la ley N° 30049 con objeto de prorrogar el plazo de vigencia del Programa de Compensaciones permitiendo beneficiar a los medianos y pequeños productores agrarios de todo el país que desarrollan sus actividades en unidades productivas sostenibles.

Actualmente, el Programa de Compensaciones para la Competitividad (AGROIDEAS) viene otorgando recursos en apoyo a la gestión empresarial, asociatividad y adopción de tecnología para los negocios sostenibles que involucran a pequeños y medianos productores agrarios, ganaderos o forestales organizados, con el fin de elevar su competitividad y consolidar su participación en el mercado.



3.2.2 Financiamiento para las cadenas productivas en Perú

Por su relevancia en términos de implicaciones sociales y la preocupación por hacer viable el crédito a pequeños y medianos productores, se enfatiza en esta sección la incidencia de COFIDE como de AGROBANCO.

a. COFIDE

COFIDE por su naturaleza de banca de segundo piso transfiere recursos al sistema financiero nacional y se convierte en un actor central por los montos que maneja pero también por su apoyo a la micro y pequeña empresa a través de la provisión de servicios de desarrollo empresarial, tales como capacitación, gestión empresarial y servicios de orientación e información.

• Entidades financieras que ejecutan fondos de COFIDE

El cuadro 11 muestra la cobertura actual de COFIDE; considerando sus implicaciones para la agricultura, se trata de un potencial importante de recursos financieros para el desarrollo del sector en especial considerando que las líneas y programas tienen conexión con el sector e incluye la posibilidad de financiamiento para el sector primario y otros eslabones.

Bancos y financieras	Cajas rurales de ahorro y crédito	Cajas municipales de ahorro y crédito	EDPYMES	Cooperativas de ahorro y crédito
<ul style="list-style-type: none"> • Agrobanco • BBVA Banco Continental • Banco de Comercio • Banco de Crédito del Perú – BCP • Banco Falabella • Banco Financiero del Perú • Banco Interamericano de Finanzas – BIF • Banco Internacional del Perú – INTERBANK • Banco de la Microempresa S.A. – MIBANCO • Banco de la Nación • Banco Ripley S.A. • Santander Perú S.A. • Scotiabank Perú • Crediscotia Financiera • Financiera TFC S.A. • Financiera EDYFICAR S.A. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cajamarca • Credinka • Los Andes • Prymera • Señor de Luren • Sipán S.A. 	<ul style="list-style-type: none"> • Arequipa • Cusco • del Santa • Huancayo • Ica • Maynas • Paita • Pisco • Piura • Sullana • Tacna • Trujillo • Caja Metropolitana de Ahorro y Crédito Popular de Lima 	<ul style="list-style-type: none"> • Alternativa S.A. • Acceso crediticio edpyme • Credivisión S.A. • Micasita S.A. • Raíz S.A. • Solidaridad y Desarrollo Empresarial S.A.C 	<ul style="list-style-type: none"> • Ábaco • Santo Cristo de Bagazán Ltda

• Productos y servicios ofrecidos por COFIDE

El siguiente cuadro, elaborado con base en información que consigna la página web de COFIDE, muestra el amplio menú de opciones que se canalizan a través de los productos que ofrece COFIDE, tanto para capital de trabajo como para inversiones, destacando la posibilidad que tienen los

distintos eslabones de las cadenas de acceder al financiamiento; si bien no hay una orientación de cadena como tal, existe el espacio para plantear opciones de encadenamiento, vía coordinación entre eslabones o vía agregación de valor por parte de un mismo eslabón.

	Objetivo	Sub prestatarios (persona natural o jurídica)	Destino
PROBID	Financiar a mediano y largo plazo proyectos dirigidos establecimiento, ampliación y mejoramiento actividades que realiza el sector privado.	Personas con proyectos rentables y viabilidad técnica, ambiental y financiera, que realicen actividades de producción, comercio o prestación de servicios.	Activo fijo, adquisición de maquinaria y equipo, ejecución obras civiles Capital de trabajo estructural Servicios técnico - gerenciales, de apoyo a la inversión.
PROPEN BID	Impulsar desarrollo de pequeña empresa: establecimiento, ampliación y mejoramiento de sus plantas y capital de trabajo.	Personas con adecuada capacidad administrativa, técnica, ambiental y financiera para llevar el proyecto.	Activo fijo y capital de trabajo a mediano y largo plazo a la pequeña empresa peruana.

Fuente: Página web de COFIDE

Cuadro 12. Productos y servicios proporcionados por COFIDE³¹			
	Objetivo	Sub prestatarios (persona natural o jurídica)	Destino
Multisectorial nuevos soles	Impulsar desarrollo sector empresarial establecimiento, ampliación y mejoramiento de sus actividades.	Personas que a juicio IFI sean elegibles como sujetos de crédito.	Pre- Inversión; Activo fijo, capital de trabajo, obras civiles e infraestructura, servicios técnico gerenciales.
Microglobal	Ampliar acceso al crédito a microempresa formal e informal urbana, urbano-marginal y rural, actividades producción, comercio o servicios.	Personas que realicen actividades de producción, agrícolas, comerciales o de servicios.	Activos Fijos y Capital de Trabajo.
Capital de trabajo corto plazo	Atender necesidades de empresas todos los sectores productivos de bienes y servicios y comercial.	Personas que desarrollen actividades de sectores indicados.	Capital de trabajo.
Capital de T. mediano plazo	Necesidades capital de trabajo empresas de todos los sectores económicos.	Personas sean calificadas por IFI como sujetos de crédito.	Nuevas operaciones a concertarse con el sector empresarial.
Comex exportación	Apoyo exportaciones de pre y post embarque.	Clientes exportadores calificados de las Instituciones Financieras Intermediarias.	Exportación bienes y servicios de origen peruano.
Créditos subordinados	Fomentar mejora ingreso y empleo MYPES, vía fortalecimiento patrimonio financieras especializadas en la Micro y Pequeña Empresa.	Micro y Pequeñas Empresas (MYPES).	Fortalecer el patrimonio efectivo de la IFIE y ampliar la oferta de servicios financieros a favor de las PYMEs.

Fuente: Página web de COFIDE

• COFIDE y la agricultura

En cuanto a programas relacionados con el sector agropecuario o que pueden aplicar al sector agropecuario, COFIDE cuenta con los siguientes programas y administración de recursos:

Programa de Crédito Rural - PROCREER

El Programa de Crédito Rural, constituido con un préstamo de la entidad alemana KfW y un aporte de COFIDE, canaliza recursos a través de los intermediarios financieros que atienden el ámbito rural a las micro y pequeñas empresas rurales con el objetivo de crear un acceso sostenible al sector financiero. Mediante la creación de productos financieros adaptados a sus necesidades, se pretende contribuir a generar mayores ingresos para la población rural a través de un incremento de su productividad.

Los subprestatarios del programa serán personas naturales o jurídicas legalmente constituidas en el Perú, que califican a un crédito y que desarrollan cualquier actividad de producción, comercialización y prestación de servicios en dicho sector, considerando las características para la micro y pequeña empresa establecidas en el Decreto Legislativo N°1086 – Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. De manera complementaria, para efectos del programa, el tamaño de los predios de propiedad del subprestatario deberá tener como máximo 10 hectáreas en la costa y sierra, y como máximo 30 hectáreas en la selva.

Los recursos del programa se emplearán para financiar: capital de trabajo estructural asociado al proyecto; pago de servicios técnico-gerenciales de apoyo a la inversión que tengan por objeto el soporte y/o mejoramiento técnico y tecnológico del proyecto; pago de comisiones de servicios financieros vinculados al proyecto, tales como garantías y servicios fiduciarios; activos fijos, cultivos y procesos industriales que cuenten, a criterio de la IFIE, con procesos productivos validados comercialmente.

Fideicomiso DUE

El Programa de Crédito Microfinanzas Puno es un componente del fideicomiso contratado con la Delegación de la Unión Europea en el Perú (DUE). Su objetivo consiste en facilitar el acceso al crédito de las MYPES (pequeñas y medianas empresas) ubicadas en la Región Puno.

Fondo de Garantía Empresarial – FOGEM

El FOGEM, creado por Decreto de Urgencia N° 024-209, es un Fideicomiso cuya administración está a cargo de COFIDE, tiene como objetivo garantizar los créditos que las entidades del Sistema Financiero Nacional otorguen a favor de la MYPE productiva, de servicios y comercio, así como de la mediana empresa que realiza actividades de producción y/o de servicios dentro de las cadenas de exportación no tradicional.



Las características de las garantías otorgadas son:

- ▲ Cobertura hasta el 50% del saldo insoluto del préstamo garantizado, sin considerar ningún tipo de capitalizaciones.

- ▲ Comisión del 0.25% n.a. sobre el saldo insoluto del préstamo garantizado.

En cuanto a tasas de interés, no hay una mecánica que propenda a proteger al usuario; su manejo está más en manos del intermediario y la tasa será “la que determine la Institución Financiera Intermediaria en negociación con el beneficiario”.

El modelo de intervención de COFIDE y los financiamientos estructurados

La siguiente gráfica refleja el modelo de intervención de COFIDE como banca de desarrollo de segundo piso

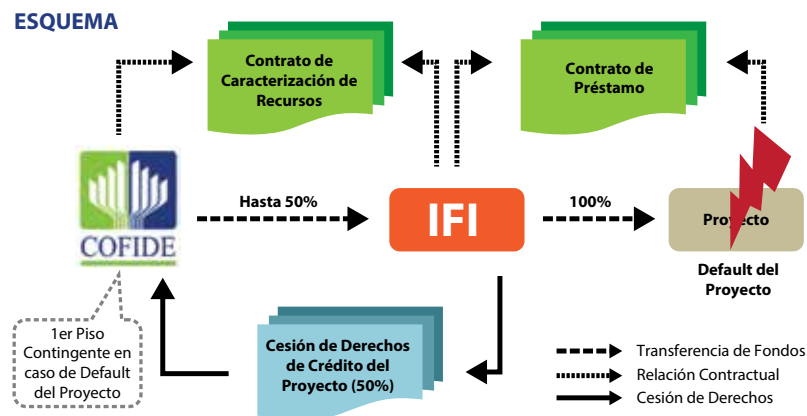


Fuente: Proporcionado por COFIDE

COFIDE organiza su intervención a través de lo que se denomina “Financiamientos estructurados”. La entidad, desde su posición de Banco de segundo piso, ha generado alternativas de financiamiento que le permite apoyar a todos los sectores de la economía. Para ello, la opción de financiamiento estructurado implica la evaluación integral de los proyectos, elaborando COFIDE la estructura neces-

ria que permita determinar la viabilidad económica-financiera y social de cada proyecto. Estos proyectos hechos “a la medida” del cliente permiten una amplia adecuación a la diversidad de sub-sectores contemplados en el sector ambiental: financiamiento para el cambio de la matriz energética, para proyectos de energías renovables, proyectos de eficiencia energética. Entre otras modalidad se tienen:

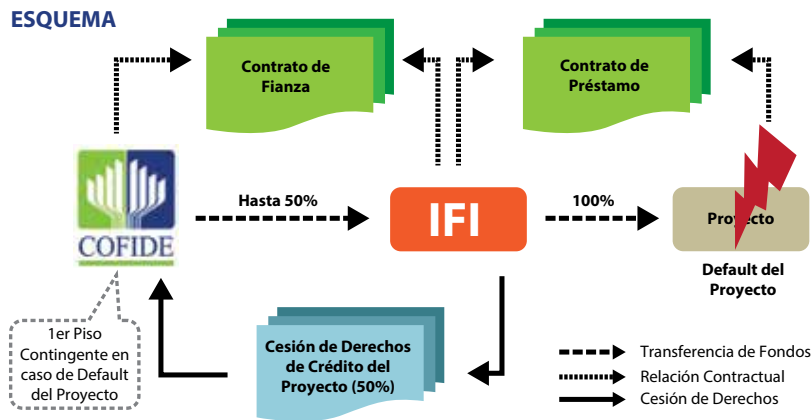
Cofinanciamiento



Fuente: Proporcionado por COFIDE

Garantías

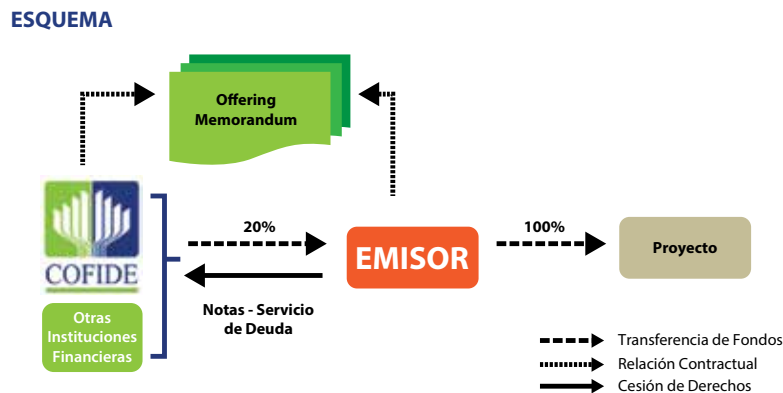
Una segunda modalidad de participación de COFIDE, es a través de la de emisión de garantías o fianzas. Con esta alternativa, COFIDE busca apoyar tanto a las empresas como a las instituciones financieras intermediarias (IFIs) que participen de las estructuras de financiamiento. COFIDE puede garantizar hasta el 50% de la operación de financiamiento, mitigando de esta manera el riesgo de la IFI en la operación, lo cual repercute en mejores condiciones para la empresa que se financiará.



Fuente: Proporcionado por COFIDE

Adquisición de Instrumentos de Deuda

Una tercera modalidad de participación de COFIDE en el sector, es mediante la adquisición de instrumentos de deuda de empresas que emiten tanto en el mercado local, como en el mercado internacional.



Fuente: Proporcionado por COFIDE



b. AGROBANCO

AGROBANCO juega una doble función financiando de manera directa; pero también opera como banco de segundo piso. Tiene una clara orientación hacia el fortalecimiento de las cadenas agroproductivas.

• Créditos de Primer Piso

La demanda de los créditos de primer piso de los productores agropecuarios calificados, con buenos antecedentes crediticios y conocimiento de la actividad a desarrollar, la atiende AGROBANCO, mediante la organización en cadenas productivas de los beneficiarios. Bajo esta modalidad de operación, los productores integrantes de la cadena productiva reciben créditos personales individuales (hasta un máximo de 15 UIT³¹ por producto) que se suman al conjunto, facilitando así el mayor potencial económico de la unidad de producción agraria.

El proceso de formación y operación de la cadena productiva se gestiona por los Operadores de Crédito; es decir, organizaciones o profesionales calificados especializados en ciencias

31 La UIT es el monto de referencia utilizado en las normas tributarias para mantener en valores constantes las bases imposables, deducciones, límites de afectación y demás aspectos de los tributos que considere el legislador. El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) aprobó el valor para la UIT para el año 2014 será de S/3.800.

agropecuarias y con experiencia en la gestión de microcrédito. Los operadores participan en la formulación del proyecto y la solicitud de crédito, su supervisión, la provisión de insumos y asistencia técnica, la comercialización de la producción y la recuperación de los recursos prestados.

• Créditos de Segundo Piso

En su función de banca de segundo piso, AGROBANCO destina una parte importante de sus recursos a atender la demanda de financiamiento de los medianos productores agropecuarios, a través de las instituciones financieras intermediarias reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros, con líneas de crédito, programas y productos financieros especiales. De preferencia, los beneficiarios de estos créditos deberán estar agrupados en cadenas productivas.

• Detalle sobre créditos para agricultura

El Cuadro 13 muestra ejemplos de los tipos de financiamiento que ofrece AGROBANCO. Es una fuente de financiamiento para los pequeños y medianos productores; es la razón de ser del Banco y se considera una entidad clave para el desarrollo del sector agroalimentario, en especial por su visión de cadena inmersa en mucha de su gestión.

Cuadro 13. Oferta de crédito de AGROBANCO	
Oferta	Descripción
Crédito Agrícola	<p>Créditos otorgados a personas naturales o jurídicas (empresas, asociaciones, juntas de usuarios) para capital de trabajo actividades agropecuarias, acuicultura, apicultura o comercialización; además, inversiones en infraestructura de riego, maquinarias y equipos, re ampliación de plantaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para el sostenimiento de la actividad agropecuaria, Agrobanco financia hasta 70% del costo de producción y el pago de la deuda es cuando se comercializa su producción. • Comercialización, se financia hasta por un monto que no exceda el 70% de su costo de comercialización. • Para inversión agropecuaria, Agrobanco financia hasta 60% de la inversión y el pago de la deuda es de acuerdo a los flujos del proyecto, hasta un plazo de 4 años <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tasas de interés competitivas • Facilidades de pago, de acuerdo al flujo de ingresos • Red de oficinas de atención con el apoyo logístico del Banco de la Nación en todo el país. • Una vez que cancele su préstamo para sostenimiento, se puede solicitar crédito para que Agrobanco le atienda, oportunamente, en la próxima campaña.

Cuadro 13. Oferta de crédito de AGROBANCO

Oferta	Descripción
Cadena Productiva	<p>Para el Banco, la cadena productiva es el trabajo unido y coordinado entre productores, compradores de la producción, proveedores de insumos, operadores de crédito (asistentes técnicos) y el agente financiero (Agrobanco). La formación de la cadena productiva es realizada por los Operadores de Crédito; profesionales calificados por Agrobanco. Los Operadores formulan el proyecto y la solicitud de crédito, brindan asistencia técnica durante el proceso productivo y la comercialización, asegurando la rentabilidad del cliente y el retorno del crédito.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para el sostenimiento de actividades agropecuarias, acuicultura, apicultura, Agrobanco financia hasta el 70% del costo de producción y el pago de la deuda es cuando comercializa su producción. • Para inversión, por ejemplo en riego o compra de ganado, se financia hasta el 60% de la inversión. <p>Características</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oportunidad de financiamiento y bancarización para pequeños productores organizados. • Al comprar en conjunto, se compran mayores volúmenes y se consiguen menores precios por los insumos. • La tasa de interés más competitiva en el mercado. • Con la asistencia técnica constante y personalizada del Operador de Créditos, y realizando las prácticas indicadas, los productores logran un mayor rendimiento de su producción. • El Operador de Créditos, Agrobanco brinda capacitaciones a sus clientes sin costo alguno.
Diversificación de cultivos	<p>Programa nacional PNDC (Plan Nacional Desarrollo de Capacidades) promueve la introducción de nuevos cultivos, crianzas y otras actividades más rentables para el pequeño productor a fin de capitalizar esta unidad productiva.</p> <p>Participantes</p> <ul style="list-style-type: none"> • AGROIDEAS: estructuración del proyecto y del plan de negocios; aporte de la parte No reembolsable. • AGROBANCO: recursos para el componente de crédito bancario del plan de negocios, incluyendo financiamiento de activos y capital de trabajo. • Organización de Pequeños Productores participa en el financiamiento de sus unidades productiva o unidad de negocio, que incluye a la integridad de cultivos, crianzas y otras actividades que contribuyen a su ingreso. • Pequeños Productores no asociados, que participan del crédito bancario en forma complementaria al plan de negocios, financiado a los mismos productores asociados mediante una organización.
Agro insumos	<p>Hay varias modalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento se efectúa contra la entrega de los insumos a los pequeño y medianos productores articulados por su organización, actuando ésta como Gestor de Negocios, y los productores como sujetos de crédito • Financiamiento se efectúa contra la entrega de los insumos agropecuarios a las organizaciones, que responde por la colocación y pago de los insumos a los pequeños y medianos productores, así como por la cancelación de su crédito. • El financiamiento se efectúa al importador y se realiza Carta de Crédito a favor del exportador de los insumos; el pago se hace a favor de una organización de productores, importadora o de empresas proveedoras internas que ofrezcan las mayores condiciones a las organizaciones; así como a pequeños y medianos productores. • El pago de insumos se realizará bajo el concepto negociar con el proveedor el adelanto de la factura por la compra de los insumos, dando el Banco el servicio correspondiente.

3.2.3 Evolución del crédito agropecuario en Perú

Según el cuadro 13, elaborado con datos proporcionados por AGROBANCO³³, la proporción del crédito total del país que fluye al sector agropecuario (sector primario) es muy reducida y no llega al 4%; durante el período que va del año 2009 al 2013, experimenta un leve incremento y pasa de 3,5% a 3,7%.

Cuadro 14. Participación relativa del crédito al sector agropecuario (Miles de US\$ y %)

Concepto	2009	2010	2011	2012	2013
Crédito total país	34.883.095,24	43.325.515,15	54.160.163,03	63.993.948,00	73.004.880,21
Crédito Sector Agropecuario	1.207.248,20	1.500.931,46	1.862.233,03	2.296.752,59	2.732.340,31
Peso del Sector Agropecuario (%)	3,46%	3,46%	3,44%	3,59%	3,74%

Fuente: Elaborado con datos proporcionados por AGROBANCO

En lo referente al origen del financiamiento al sector agropecuario (Cuadro 15), se observa que las fuentes con fondos de origen estatal como son AGROBANCO y COFIDE,

representan una proporción baja del total; no obstante, su participación relativa ha ido en aumento y pasa de 9,7% a 17,8% del año 2009 al año 2013 (ambas fuentes



juntas). En su lugar, el peso relativo de la banca privada es elevado aunque ha experimentado una disminución al pasar de aproximadamente 90% a 80% de 2009 a 2013.

De estos datos se puede inferir, a modo de hipótesis, que es relativamente baja la proporción del crédito que tiene

una vinculación más directa con el financiamiento a los pequeños y medianos productores; en efecto como hemos visto, COFIDE y AGROBANCO, por su naturaleza, tiene una mayor orientación con la pequeña y mediana agricultura. En su lugar, la banca privada como es normal, responde a criterios en esencia de rentabilidad y posiblemente los proyectos pequeños pueden no ser atractivos. En todo caso, es un asunto que requiere de profundización a partir de una desagregación y análisis de la columna "Banca Privada" del Cuadro 15.

32 La institución sugiere un cotejo de datos con otras fuentes dado que hay algunas discrepancias. En todo caso, las conclusiones generales son válidas.

Cuadro 15. Fuentes de financiamiento al sector agropecuario (Miles de US\$ y %)

Año	Origen AGROBANCO		Origen COFIDE		Banca Privada		Otros		Total	
	Miles de US\$	%	Miles de US\$	%	Miles de US\$	%	Miles de US\$	%	Miles de US\$	%
2009	243.164,00	6,69%	108.432,00	2,98%	3.280.251,00	90,22%	3.791,00	0,10%	3.635.638,00	100,00%
2010	285.623,00	6,74%	154.403,00	3,64%	3.792.251,00	89,43%	8.042,00	0,19%	4.240.319,00	100,00%
2011	275.878,00	5,38%	200.706,00	3,91%	4.551.974,00	88,75%	100.219,00	1,95%	5.128.777,00	100,00%
2012	411.088,00	6,79%	308.893,00	5,10%	5.220.225,00	86,17%	117.678,00	1,94%	6.057.884,00	100,00%
2013	849.855,00	11,51%	465.806,00	6,31%	5.953.650,00	80,65%	113.198,00	1,53%	7.382.509,00	100,00%

Fuente: Elaborado con datos proporcionados por AGROBANCO

3.2.4 Instrumentos financieros ofrecidos por la banca en Perú

Esta sección se elabora con apoyo de una consulta hecha a distintas instancias financieras y contiene dos secciones: 1) banca mixta y banca privada y 2) microfinancieras.

a. Banca Mixta y Banca Privada

Por Banca mixta la referencia es AGROBANCO que está habilitado para recibir fondos privados; sin embargo, se le conoce como un Banco más de naturaleza estatal. La información está contenida en el anexo 4; se indican a continuación los aspectos más salientes.

- ▲ Ambos tipos de Banca ofrecen financiamiento con una visión ampliada de cadena; en el caso de AGROBANCO incluso una de las líneas se denomina "Cadena Productiva", por su importancia en términos del presente documento precisamos algunos elementos en el recuadro 4:
- ▲ En el caso de la banca privada, el Banco Continental tiene como sujeto de crédito potencial a toda la cadena y financia capital operativo y de inversión.
- ▲ Se observa una mayor orientación en la banca del Estado (AGROBANCO) en cuanto al financiamiento de pequeños y medianos productores; se financia capital operativo y de inversión.

- ▲ En cuanto a la asistencia técnica, la Banca estatal la considera como parte integral, en especial en la línea de cadena productiva; pero además, AGROBANCO dispone del **Fondo Agroasiste**, un programa de asistencia técnica sectorial, que permite brindar asistencia técnica y capacitación a los productores agropecuarios para elevar la productividad de sus cultivos y/o crías; a junio 2013, contaba con un patrimonio de S/. 6.8 millones.
- ▲ Otro aspecto donde también la Banca del estado apoya los procesos de financiamiento para la agricultura es en el tema de los fondos de garantía. En el año 2006, se crea el Fondo de Garantía para la Pequeña Agricultura (FOGAPA) como patrimonio autónomo y dependiente del Banco Agropecuario, destinado a cubrir y garantizar los créditos otorgados a los pequeños productores del sector agropecuario por empresas financieras del Sistema Financiero Nacional, incluyendo los créditos para la transformación y comercialización en la parte no cubierta por el seguro agropecuario.

Recuadro 4. AGROBANCO: una línea para estimular los encadenamientos productivos

Descripción

Una cadena productiva es el trabajo unido y coordinado entre productores, compradores de la producción, proveedores de insumos, operadores de crédito (asistentes técnicos) y el agente financiero (Agrobanco). La formación de la cadena productiva es realizada por los Operadores de Crédito; que son profesionales individuales u organizados, calificados por Agrobanco y que son especializados en ciencias agropecuarias y con amplia experiencia en la gestión de microcréditos.

Los Operadores formulan el proyecto agropecuario y la solicitud de crédito, brindan asistencia técnica durante el proceso productivo y la comercialización de la producción, asegurando la rentabilidad del cliente y el retorno del crédito.

- Para el sostenimiento de actividades agropecuarias, acuicultura, apicultura, Agrobanco financia hasta el 70% del costo de producción y el pago de la deuda es cuando comercializa su producción.
- Para inversión, por ejemplo en riego o compra de ganado, entre otros, Agrobanco financia hasta el 60% de la inversión.
- Oportunidad de financiamiento y bancarización para pequeños productores organizados.
- Al comprar en conjunto, se compran mayores volúmenes y por ende se consiguen menores precios por los insumos.
- Con la asistencia técnica constante y personalizada del Operador de Créditos, y realizando las prácticas indicadas, los productores logran un mayor rendimiento de su producción.
- Adicionalmente, al asesoramiento del Operador de Créditos, Agrobanco brinda capacitaciones a sus clientes sin costo alguno.

- ▲ En cuanto al seguro agropecuario propiamente de la consulta hecha, para 1) el caso de la banca estatal se desprende que en el caso del financiamiento de insumos cuando las organizaciones son gestoras de créditos, el financiamiento será con seguro agrícola, en cuanto al caso 2) de la Banca privada aparece un seguro de desgravamen (el seguro de desgravamen tiene por objeto la cobertura de las deudas contraídas por el asegurado, al momento de su fallecimiento aplicado sobre el saldo del capital y un seguro multiriesgo que cubre distintos riesgos según sea el caso del tipo de seguro; climáticos, incendio, biológicos, etc.) aplicado sobre el monto de la garantía. En cuanto a los periodos de gracia varían siendo el máximo de un año; pero destaca el hecho de que no hay adecuaciones especiales para cultivos permanentes, mismos que requieren de plazos largos mientras sale la primera cosecha (en promedio 3 años); este es un aspecto relevante y al cual hay que ponerlo cuidado pensando en acciones correctivas.
- ▲ Otro tema de importancia consultado es el de la parte que se financia de la inversión; al respecto, el porcentaje se mueve entre 70% y 80%, teniendo los prestatarios que aportar el resto.
- ▲ Por su parte, en cuanto a tasas interés tiende a ser más favorables en la Banca estatal, aproximadamente de 18% a 25% dependiendo del destino, mientras que en la banca privada supera el 38%.

b. Microfinancieras

Se hizo una consulta a dos empresas cuya información se incluye en el anexo 5, se destaca lo siguiente:

- ▲ El crédito va orientado a productores agrícolas en un amplio menú de rubros, inicialmente sin exclusiones de inicio, para capital de inversiones como para capital operativo; no se financia asistencia técnica y no existen el apoyo de fondos de garantía; tampoco existe aseguramiento a los productores para su respaldo; sin embargo, hay avances en la idea de un seguro del agricultor.
- ▲ A pesar de ser crédito para microempresarios, las tasas no son inferiores a la Banca estatal y hasta superiores; sobre esto, las microfinancieras se quejan de que “en los últimos años el rol del Estado ha sido perjudicial mediante la entrada de Agrobanco al mercado de créditos. Las tasas de interés que ofrece Agrobanco rompen el mercado y disuade al sector privado de invertir en este sector. Las tasas que maneja Agrobanco no son competitivas en la medida en que están excesivamente subsidiadas”.

Sin entrar en consideraciones sobre las razones que esgrimen las financieras sobre las condiciones para competir con AGROBANCO, lo cierto es que los productores obtienen mejores condiciones con la Banca estatal.



3.2.5 Seguros agropecuarios

En el Perú, el seguro agrario estatal vigente es el Seguro Agrario Catastrófico (este seguro está 100% subsidiado por el Estado). Es un seguro multiriesgo cuyos sectores cubiertos son la agricultura, ganadería y producción forestal. Los eventos que cubre el seguro son sequías, exceso de humedad, helada, bajas temperaturas, inundación, avalancha, granizo, incendios, vientos fuertes, altas temperaturas, falta de piso para cosechar, plagas, depredadores y enfermedades. Los rubros que cubre el seguro son grupos homogéneos de cultivos (básicos, hortalizas, frutales y forrajeros). En algunos casos, el seguro es una parte de las garantías para el financiamiento. La tasa de prima máxima

sin IGV es de 14.25%. Por último, los clientes del seguro son los productores agrarios más pobres ubicados en las zonas rurales.

Este seguro se implementa con algunas empresas aseguradoras, entre ellas MAFRE Perú y La Positiva. En general, la disponibilidad de seguros para afrontar riesgos es bastante escasa; no existen aseguradoras públicas, y sólo algunas pocas instituciones privadas ofrecen servicios de seguros agropecuarios. En el Perú, los seguros son un producto gubernamental que la Banca de segundo piso estatal ofrece mediante dos aseguradoras privadas, pero su acogida hasta el momento es muy limitada.

3.2.6 Perú: alianzas “público – privadas” y alianzas “privadas - privadas”

Se hicieron consultas a miembros de las alianzas cuyo detalle aparece consignado en el anexo 6. Las apreciaciones más importantes son:

a. Alianzas Público privadas

- ▲ **Desarrollo Industria de Banano Orgánico:** esta alianza entre organizaciones de productores y la empresa pública PROSAMER (Programa de servicios de apoyo a los mercados rurales) busca el desarrollo de la agroindustria de banano orgánico, con el objetivo de que los productores pudieran exportar directamente “eludiendo” vender a la empresa DOLE.

Los impactos fueron un 40% de aumento en las ganancias netas; pero además, se mejoraron relaciones laborales en las organizaciones y el ambiente de trabajo. Se considera una experiencia de éxito, donde el papel de PROSAAMER fue financiar el proyecto parcialmente, supervisar, evaluar el desarrollo del plan de negocios a través de un operador; el operador es la institución líder de la alianza y está encargado de llevar a cabo el plan (proporcionar asistencia técnica y capacitación) y de financiar el proyecto también de forma parcial. Además, se proporcionó asistencia técnica en comercio internacional, gestión, asesoría legal y contabilidad.

- ▲ **Desarrollo agroindustria de sandía:** participan la Asociación de Productores y Exportadores de Cucurbitáceas APEC (privado); Dimas Medina (Cía. de comercialización EIRL), también privado, y PROSAAMER. Como el caso anterior es una alianza de éxito pues se ha logrado consolidar a APEC como empresa productora y exportadora de sandías de calidad; con una pe-

queña experiencia a Chile, la meta es iniciar un negocio regular con dicho país y abrirse a otros mercados internacionales. APEC estrechó relaciones con EIRL lo cual le facilitó el acceso al mercado chileno. El rol de PROSAAMER es similar al caso anterior.

APEC exportó 900 toneladas de sandía al mercado chileno durante 2010 (un 50 % más que en 2009); aumentó su productividad en un 42 %, de 35 a 50 toneladas por hectárea, y sus miembros aprendieron optimizar prácticas agrícolas, la producción, compra de insumos a gran escala y mejorar mecanismos comercialización.

- ▲ **Desarrollo agroindustria de alpaca:** participan el Centros de acopio y negocios empresariales alpaqueros (CANEA), criadores de alpaca (privado); Instituto Peruano de la Alpaca y Camélidos (IPAC) ONG privada que agrupa a toda la cadena e importadores y coordina acciones para su competitividad; 3) Gobierno Regional de Tacna; 4) FONDOEMPLEO (público).

Se considera que se han logrado los objetivos de mejorar la competitividad de los productores de alpaca que es la razón de ser de la alianza; es una alianza en marcha que le falta consolidación; aun así, los productores informaron que sus ingresos mejoraron al aumentar ganancias de CANEA; aunque con limitantes debido al retraso en el inicio cursos de capacitación.

El análisis de resultados arrojó un 14% de ganancias en CANEA, un poco más alto que cuando no se tenía el proyecto.

Los gobiernos locales proporcionan apoyo financiero; a través de IPAC se capacita en temas como

monitoreo computacional para el control de la producción de fibra; soporte para acceder a servicios financieros asistencia técnica y capacitación en: administración técnica fibra; clasificación de la fibra; gestión comercial de la producción.

b. Alianzas privadas - privadas

▲ **Café BRITT:** participan la empresa, productores y proveedores artesanos que proveen de café y artesanías (500 familias). La empresa financia a los productores con adelantos y al recibir el producto se hace la liquidación.

Se considera una relación de éxito: los productores tienen un mercado asegurado, en el marco de unas relaciones de confianza con la empresa y un precio que se considera justo y que tiene un impacto social de importancia. En el caso de los peleteros de Sicuán incluso han progresado hasta exportar por su cuenta.

La sostenibilidad del modelo y los logros se deben a una innovación permanente, ya sea a través de productos propios, como a través de la búsqueda de artículos nuevos y diferentes.

▲ **Consortio Misky:** Participan los proveedores campesinos de insumos de los departamentos de Cusco y Apurímac (500 familias) y el consorcio Misky que transforma frutas en mermeladas y comercializa café.

El balance para productores empresa es positivo; a los productores se les genera un ingreso adicional por productos "olvidados" que no tenían valor en el mercado (saúco, aguaymanto, cocola, níspero, yacón habían desaparecido); a la empresa, un incremento en sus exportaciones.

La empresa brinda capacitación para el manejo y transporte de la cosecha hasta el centro de producción y hace una promesa de un precio justo.

c. Conclusión

A modo de conclusión, se trata de iniciativas en las cuales el tema del financiamiento, ya sea público, o privado cobra un mayor sentido porque la alianza como tal, se convierte en un "resguardo" de los procesos ya que todas las partes tienen intereses y no desean fracasar. El que produce tiene un mercado asegurado, la instancia que adelanta recursos o da capacitación, si es privada, necesita recuperar la inversión; si se trata de una empresa pública, es parte de su mandato y debe ser exitosa, y además, rendir cuentas.



CAPITULO IV

Conclusiones

1. En los últimos años, las instituciones públicas y privadas vinculadas al sector agropecuario en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe (ALC) han concentrado su atención en buscar mecanismos para lograr el desarrollo competitivo de las cadenas agroalimentarias. Se considera que los esfuerzos en el desarrollo del sector primario son necesarios pero insuficientes para lograr el posicionamiento de los productos finales en los mercados; por eso muchos países de las Américas, a partir de iniciativas impulsadas en buena medida por el IICA, con énfasis desde finales de los años 90 comienzan a trabajar las políticas agrícolas y la competitividad a partir de un enfoque de cadena, intentando inducir transformaciones en todos los eslabones.
2. En las cadenas de origen agropecuario, es importante distinguir entre 1) actividades propias de la cadena como son la producción agrícola primaria, la industrialización o transformación, la distribución y el consumo y 2) las actividades de apoyo a su operación como son la provisión de insumos, equipos y servicios, dentro de los cuales, se consideran relevantes los servicios de financiamiento.
3. El financiamiento es fundamental para que los actores de las cadenas realicen las inversiones necesarias en infraestructura y para facilitar el capital operativo, requerido para llevar adelante los procesos de producción y comercialización, entre otros. Es necesario entonces que la institucionalidad pública incluyendo la Banca, la Banca privada, las organizaciones de productores y la misma academia manejen una visión de cadena en el tema del financiamiento, en este caso, en el sector agropecuario.
4. Hay grandes debilidades públicas y privadas en lo que toca a la gestión del financiamiento; de especial relevancia es lograr mejorar el conocimiento y las capacidades principalmente de las agroempresas asociativas y organizaciones de productores de pequeña y mediana escala.
5. Estas capacidades hoy día deben ir más allá de los típicos temas como los plazos, tasas de interés y otros propios de la tramitación bancaria y ahondar en temas del entorno y del negocio desde una perspectiva global, tales como el conocimiento de la cadena, el conocimiento de los mercados, la preparación de planes de agronegocios y otros. Son temas claves para la toma de decisiones, ya desde el lado de la demanda para tomar créditos, así como del lado de la oferta para otorgar créditos.
6. En particular para los pequeños y medianos productores que conocen en menor escala los mercados, el conocimiento que puedan desarrollar sobre los actores que intervienen en la cadena y sus interrelaciones, les permitirá conocer mejor su papel en la cadena, su relación con los procesos tecnológicos y de transformación de los productos, las exigencias de los mercados, y la importancia de acceder a los servicios de apoyo a la producción. Asimismo, el conocimiento de la cadena permitirá a los productores conocer mejor los cuellos de botella que les limita una participación eficiente en la misma y que por ende, les dificulta el acceso al financiamiento. A la vez, es información clave para la Banca, sobre espacios y áreas potenciales para financiar actividades y proyectos que pudieran contribuir a superar los cuellos de botella.
7. Es necesario que los productores interesados en acceder a financiamiento, tengan un conocimiento amplio del mercado al cual se dirigen. Ese factor otorgará "tranquilidad" a la Banca. En efecto, para una entidad financiera es importante que los sujetos de crédito tengan un amplio conocimiento del mercado y una estrategia de penetración y posicionamiento. La poca claridad en la definición de los mercados objetivos, el desconocimiento de los canales de comercialización y distribución y la ausencia de una estrategia de precios clara que permita la venta de los productos a precios de mercado que aseguren niveles de rentabilidad generan mayores niveles de riesgo e incertidumbre para los inversores y/o proveedores de financiamiento, situación que obstaculiza la accesibilidad al crédito.

8. La gestión de un crédito debe estar respaldada por un plan de negocios nuevo o actualizado, donde el plan de financiamiento es uno de sus componentes; es una “carta de presentación” para posibles inversionistas o para obtener financiamiento; define los factores que harán de la empresa un éxito y la forma en la que recuperarán su inversión, minimizando la incertidumbre y el riesgo.
9. Al mismo tiempo, es necesario reconocer la existencia de riesgos que dificultan la expansión de los flujos crediticios desde los bancos a los actores de las cadenas y que amplían las exigencias por parte de la banca; por ejemplo, los riesgos climáticos; los riesgos de mercado (como volatilidad de los precios), políticos y otros. Sin dejar de mencionar riesgos inherentes a las propias instituciones financieras, como por ejemplo, el riesgo crediticio (que los deudores no honren sus obligaciones), riesgo de liquidez (que las instituciones no puedan cumplir con sus obligaciones de corto plazo), riesgo de mercado (que puede experimentar el valor de una cartera o un conjunto de activos como consecuencia de variaciones en la tasa de interés o la tasa de cambio), etc. Por lo demás, son riesgos que adquieren particular importancia en el caso de las entidades que tienen una parte significativa de su cartera invertida en el sector agropecuario, dados los riesgos propios de este sector.
10. Los altos costos de transacción dificultan los flujos crediticios; se trata de todos aquellos costos en los que incurren tanto los clientes como las instituciones financieras, para obtener información, realizar trámites, cumplir con la normativa y hacer cumplir los acuerdos, además del costo de oportunidad que genera el tiempo empleado en el proceso.
11. Asimismo, dificultan las finanzas rurales, la débil institucionalidad pública responsable de otorgar los derechos y registros de propiedad rural; las entidades financieras no están dispuestas a financiar proyectos agropecuarios, localizados en predios con problemas en los derechos de propiedad.
12. Estas realidades dificultan el que existan instrumentos financieros adecuados a las necesidades de los productores agropecuarios y las cadenas agroproductivas; así, los elevados riesgos, en especial en la agricultura primaria y los altos costos de transacción de las instituciones financieras se traducen a menudo en tasas de interés sumamente elevadas con relación a la rentabilidad de la actividad agropecuaria.
13. Existen debilidades estructurales de naturaleza competitiva que son difíciles de resolver que corresponden a la naturaleza propia de los productores como sujetos de crédito, en particular los de pequeña y mediana escala, con una pobre vinculación a los mercados, con problemas en el acceso y uso de tecnología y escasa infraestructura productiva, y bajos niveles de rentabilidad que redundan en que los pequeños productores sean poco atractivos para el financiamiento. Es decir, el tema del financiamiento no puede resolverse en muchos casos como un problema aislado.
14. En función de los temas abordados, se requiere del desarrollo de los servicios financieros acorde con los desafíos de las cadenas agroproductivas y, muy en particular, con la realidad de los pequeños y medianos productores. Las cadenas requieren de un mayor nivel de innovación tecnológica para aumentar la productividad, una participación eficiente y equitativa de los productores de pequeña y mediana escala, y una mejor capacidad de respuesta por parte de los mismos para la generación de valor agregado y la vinculación a los mercados dinámicos.
15. Las fuentes de financiamiento pueden provenir 1) de la banca convencional pública y privada; 2) de los propios actores de las cadenas mediante adelantos de insumos y servicios y hasta crédito con repago de la misma producción; 3) de agentes externos a la cadena a actores específicos, o, 4) de agentes externos al agronegocio como un todo en función de contratos dentro de la misma cadena y considerando el flujo financiero que se genera.
16. Esta última forma de financiamiento al agronegocio o cadena como un todo, tiende a reducir el riesgo para las instituciones financieras, al considerar su rentabilidad a partir de una visión del todo y no de uno de sus eslabones aislado; ello hace que los productores sean clientes más atractivos. Sin embargo, queda mucho por hacer en cuanto a la creación de nuevos instrumentos. Su aparición y difusión no han ido de la mano con las necesidades de nuevos esquemas para el financiamiento, basados en el enfoque de cadenas.
17. Las líneas de financiamiento se pueden agrupar en dos grandes categorías: líneas para capital de trabajo, líneas para inversión y activos físicos. Y dentro de estas dos categorías aparecen líneas específicas para agro exportación, agroindustria, agricultura, etc.



- 18.** Los instrumentos financieros relacionados al financiamiento de las cadenas agropecuarias se agrupan en cinco categorías: i) los que se están financiando con relación al mismo producto; ii) los que se financian con base en cuentas por cobrar; iii) los que se financian con base en activos físicos en donde el mismo producto sirve de garantía; iv) los productos que ayudan a reducir y transferir los riesgos; y v) otros productos que mejoran la oferta financiera.
- 19.** Sobre instrumentos que reducen y transfieren riesgos, como ejemplo se pueden citar los seguros agropecuarios y los contratos *forward*; su importancia radica en que facilitan el crédito, la gestión del financiamiento y su disponibilidad, debe ser un tema central de las políticas para el acceso al crédito.
- 20.** En cuanto a políticas crediticias y su relación con los riesgos, parece más efectiva la intervención de los gobiernos contribuyendo a reducir riesgos y costos de transacción (por ejemplo, la inversión en comunicaciones, caminos), que actuar directamente en las condiciones mismas de los créditos (como tasas de interés y cuotas y montos de créditos).
- 21.** Es necesario asimismo estimular la práctica y costumbre de “hacer gestión de riesgos”, proceso mediante el cual, se identifican, se evalúan y se gestionan los riesgos que podrían afectar significativamente a una empresa o productor y reducir su capacidad de pago de los créditos recibidos; sin dejar de mencionar el acceso a instrumentos específicos.
- 22.** Es importante señalar que, para facilitar el acceso al financiamiento, los actores que participan en la cadena deben estar preparados para llevar a cabo un proceso gerencial, técnico, administrativo y financiero para acceder al crédito bancario, el cual se denomina “gestión del financiamiento”; mismo que consta de cinco etapas: 1) identificación de la fuente de financiamiento; 2) análisis de los requisitos de financiamiento; 3) solicitud del financiamiento; 4) aplicación de los fondos; el plan de agronegocios; 5) el repago del financiamiento. Como en otras aristas, hay un gran trabajo que hacer dado que los productores de pequeña escala tienen poco conocimiento y manejo de estas etapas.
- 23.** Con relación al análisis de las políticas de financiamiento e instrumentos financieros en Paraguay y Perú, países tomados como referencia en el presente documento, se destaca en ambos avances el diseño de la normativa y la creación de instrumentos financieros para el desarrollo del sector agropecuario y las cadenas agroproductivas. En el caso de Paraguay, la Ley 2640 de creación de la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) ha posibilitado la canalización de recursos financieros a la provisión de servicios al sector privado, incluyendo aquellos destinados al desarrollo de las áreas rurales y los productores agropecuarios de pequeña escala. Esta canalización de recursos manejados por la AFD se realiza a través de Bancos, financieras y cooperativas. En este último grupo, destaca la participación de las cooperativas de microcrédito y las multi activas y de producción ambas catalogadas como Instituciones Financieras Habilitadas (IFIS).
- 24.** Es relevante señalar que la AFD en Paraguay, cuenta con varios programas y líneas de financiamiento que posibilitan una oferta diversificada del crédito dirigido al sector agropecuario y las cadenas agroproductivas en ese país. Según la información obtenida, la AFD cuenta con 8 programas que si bien atienden -en su mayoría- al eslabón primario de la cadena, ofrecen recursos financieros para diversos rubros considerados elegibles y financiables, desde capital operativo para las labores culturales, hasta la compra de maquinaria y equipos e infraestructura de riego.
- 25.** Más allá de la concentración de oferta de financiamiento en el eslabón primario de la cadena donde los principales actores son los productores agropecuarios, se puede notar el apoyo a otros eslabones de la cadena agroproductiva, como los relacionados a proyectos de valor agregado, proyectos de apoyo a la comercialización y los servicios y proyectos de inversión para el crecimiento de las exportaciones a través de programas como PROPYMES y PROCRECER. Esta tendencia de crear diversos instrumentos financieros para el desarrollo de la cadena agroproductiva, que incluye no solamente la producción primaria, es positiva puesto que posibilita el apoyo financiero para los procesos de agregación de valor, transformación, distribución y comercialización de la producción, procesos importantes para la generación de ingresos y empleos en las áreas rurales.

- 26.** Sobre las condiciones del financiamiento, las tasas activas de interés cobradas por la AFD a las IFIS están en el rango del 5 al 6 % anual para créditos en dólares, y en el rango del 7 al 12 % dependiendo del programa y/o línea de financiamiento. Según los datos obtenidos, se observa que hay una alta variabilidad de las tasas de interés efectivas cobradas por las IFIS al beneficiario final o productor. Esto depende del rubro a financiar, de los plazos y del objeto del crédito. Es indudable que en el microcrédito debido a los altos costos de transacción se registran tasas de interés anuales en Paraguay mayores al 23 %, un porcentaje relativamente alto que requiere por parte del prestatario un alto nivel de rentabilidad y eficiencia.
- 27.** Por otro lado, es relevante mencionar que el crédito agropecuario en Paraguay ha crecido desde el año 2009 al año 2013, a una tasa media del 22 % anual, 1.5 % menos del crédito total que aumentó el 23.5 %, por lo tanto acompaña la tendencia y niveles de crecimiento del crédito total. Al mismo tiempo, tiene una importante participación en el crédito total, puesto que en el 2013 alcanzó el 33 % del mismo. En términos del peso relativo de las diferentes agencias en el financiamiento total, se destaca la baja participación de la AFD en el total del crédito agropecuario ya que en el 2012 representó solamente el 3.7 % de la cartera total. Asimismo, la cartera de créditos agropecuarios de AFD es la más representativa, llegando el 2012 al 51.1 % del crédito total.
- 28.** Es importante considerar que el Paraguay cuenta con un sistema de seguros agropecuarios como instrumento de gestión del riesgo. Sin embargo, se deben hacer las siguientes consideraciones: 1) El seguro agrícola en el Paraguay está vinculado a la agricultura extensiva, y no atiende la agricultura familiar o de pequeña escala, 2) el seguro agropecuario participa solamente con el 3 % en el mercado. 3) Se necesitan que las empresas aseguradoras incorporen en sus políticas mecanismos de vinculación al sistema financiero.
- 29.** En el caso del Perú, destaca el rol que desempeña la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), como Banco de desarrollo de segundo piso, que canaliza recursos a través de instituciones financieras supervisadas por la SBS, además de captar recursos de organismos internacionales, la banca comercial internacional y el mercado de capitales locales. Es importante mencionar la presencia y rol de AGROBANCO como principal instrumento de apoyo financiero del Estado para el desarrollo sostenido del sector agropecuario, incluyendo actividades forestales, agroindustriales, los procesos de transformación y comercialización. Asimismo, AGROBANCO financia programas de apoyo con crédito directo a los productores de pequeña escala. Se concluye que ambos instrumentos son importantes para la implementación de la política estatal que busque mejorar el acceso de financiamiento para el sector agropecuario, con una visión clara de cadena que va más allá del crédito para la producción primaria.
- 30.** En términos de modelos de intervención para el financiamiento de desarrollo COFIDE utiliza el de financiamientos estructurados que les permite apoyar a todos los sectores de la economía; esto implica la evaluación integral de los proyectos con la finalidad de contar con la estructura necesaria para la viabilidad económica-financiera y social de los mismos. La estructura sólida de los proyectos, hechos a la medida, permiten una amplia adecuación de los sectores económicos a las exigencias del financiador, además los proyectos cuentan con los elementos técnico/financieros que facilitan la viabilidad del agronegocio y, consecuentemente, del repago del financiamiento.
- 31.** Con relación al crédito agropecuario en el Perú, este llegó en el año 2013 al 3.7 % del crédito total, una proporción muy baja. El porcentaje promedio de participación en el crédito total fue de 3.54 % en el periodo 2009 – 2013. Por lo tanto, más allá de los esfuerzos de los gobiernos en promover el crédito dirigido al sector agropecuario para el productor de pequeña escala y del sector agropecuario en su conjunto, la participación porcentual es baja y se requiere de políticas e instrumentos de políticas para aumentar la participación de la cartera agropecuaria en la cartera total.



- 32.** En este contexto, COFIDE y AGROBANCO mantienen una participación baja en la cartera agropecuaria con relación a la Banca privada, que en el año 2013 participó con el 80.65 % en el crédito agropecuario contra el 18 % de participación de las dos instituciones. Se debe aclarar que mientras la Banca privada está concentrada en la agricultura empresarial con créditos de mayor escala, COFIDE y AGROBANCO impulsan el crédito de mediana y pequeña escala vinculado a la agricultura familiar y las PYMES.
- 33.** Una vez analizada la información de ambos países, Paraguay y Perú, se puede concluir que ambos cuentan con políticas estatales de promoción del crédito agropecuario que denota la preocupación de los gobiernos por mejorar el acceso al financiamiento, principalmente, del pequeño y mediano productor. Esto se refleja en el marco normativo, legal y la disponibilidad de instrumentos financieros innovadores dirigidos al sector agropecuario y las cadenas agroproductivas. Sin embargo, en el caso del Perú, se deben analizar la baja participación porcentual del crédito agropecuario en el crédito total, más allá de la importancia relativa y la contribución de otros sectores en la economía.
- 34.** Es importante mencionar que otros instrumentos como el seguro agropecuario, los fondos de garantía, los fideicomisos entre otros están presentes y funcionan en los países. Por lo tanto, se hace necesario vincular estos instrumentos al sistema financiero, y desarrollarlos para posibilitar un mayor acceso al crédito, como los seguros, un instrumento relevante para la gestión del riesgo agropecuario, un elemento necesario para facilitar el financiamiento.
- 35.** Otro tema relevante, es la focalización de la normativa y los instrumentos existentes en el desarrollo de la cadena agroproductiva. Estas son señales evidentes que indican que hay una visión de cadena en el financiamiento, que va más allá del sector agropecuario productor de materias primas. De hecho, en ambos la tendencia de financiamiento a las cadenas está marcada con la implementación de programas de crédito dirigidos no solamente a la producción en finca, sino también al procesamiento, distribución y comercialización de la producción.
- 36.** Finalmente, es necesario que los actores públicos y privados, los líderes institucionales y los propios productores, conozcan e interpreten la información relacionada con las políticas, normativas e instrumentos financieros disponibles en los países. Esto hace parte de un fortalecimiento de la gestión agroempresarial y de financiamiento, en la cual, los productores de forma asociada o individual deben conocer y acceder a la información y contar con todos los elementos para gestionar de forma adecuada el financiamiento disponible en el sistema financiero estatal o privado, estas deficiencias en la gestión de financiamiento, que van más allá de la disponibilidad de normativa e instrumentos, dificultan el acceso al crédito agropecuario en la mayoría de los países de ALC.

Bibliografía

- ▲ Herrera, D. 2002. Diseño de estrategias de negociación comercial para productos agroalimentarios sensitivos: Un enfoque basado en la metodología de análisis de cadena. San José, CR., IICA.
- ▲ Herrera, D. y Bourgeois, R. 1999. Cadenas y Diálogo para la Acción. Enfoque Participativo para el Desarrollo de la Competitividad de los Sistemas Agroalimentarios. San José, C.R., IICA, CIRAD



ANEXOS

Anexo 1. Formulario para recabar información sobre el sistema financiero

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

Proyecto Hemisférico: Fortalecimiento de la Institucionalidad para el Desarrollo de las Capacidades Agroempresariales y Organizacionales en las Américas
Consultoría: Recolección de información política, gestión de financiamiento e instrumentos financieros

Formulario para recolección de información en fuentes de financiamiento

Tema 1. Políticas de Financiamiento - Normativa vigente para el financiamiento de las cadenas agroproductivas

Leyes, decretos, reglamentos que: i) regulan el financiamiento al sector agropecuario y ii) promueven a través del financiamiento el desarrollo y la competitividad de las cadenas agro productivas.

	Nombre: Leyes, decretos, reglamentos	Resumen
1.		
2.		
3.		
4.		

Tema 2: Financiamiento para las cadenas productivas provenientes de entidades financieras de segundo piso y otras instituciones

Concepto	Instrumento financiero:	Leyes que regulan el instrumento	Objetivo	Sujetos de Crédito	Nombres
1. Nombre de la entidad	Línea de financiamiento, fideicomiso, fondo rotatorio para crédito o microcrédito; seguros agropecuarios			A quienes va dirigido el financiamiento o servicios (productores, agroindustrias, agroexportadores agropecuarios, otros)	Entidades financieras o instituciones intermediarias que ejecutan los fondos
2.					
3.					
4.					
5.					

INFORMACIÓN DEL INSTRUMENTO	Líneas de Crédito	Fondos rotatorios	Fideicomiso
<ul style="list-style-type: none"> • ¿El instrumento financiero está ligado al seguro agropecuario u otro instrumento de gestión del riesgo? 	No		
<ul style="list-style-type: none"> • Período de gracia; indicar los años, explicar (Normalmente aplicable a cultivos permanentes, infraestructura, compra de equipo) 	3 años para el café		
<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje financiado/ Porcentaje de aporte propia 	80 %		
<ul style="list-style-type: none"> • Plazo del crédito para capital operativo y para capital de inversión? 			
<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de interés anual 	8 %		
<ul style="list-style-type: none"> • Tema de opinión del ejecutivo del banco 	Crédito normal	Fondos rotatorios	Fideicomiso
<ul style="list-style-type: none"> • Demanda y respuesta de los clientes a la oferta bancaria (productores, asociaciones de productores, agro empresas, etc.). 			
<ul style="list-style-type: none"> • Factores de éxito y lecciones aprendidas 			
<ul style="list-style-type: none"> • Los factores negativos que inciden en un limitado acceso al financiamiento. 			
<ul style="list-style-type: none"> • Ideas cómo mejorar los instrumentos financieros disponibles o readecuarlos para facilitar el acceso de los productores. 			
<ul style="list-style-type: none"> • Ideas de nuevos instrumentos financieros adecuados a la realidad de los pequeños y medianos productores o agro empresarios 			



Tema 4. Seguros agropecuarios. Detalle según estatal o privado

Nombre del Seguro, institución:		
Estatal	Privado	Mixto
Productos agropecuarios cubiertos		
Requisitos para acceder al seguro		
Tipos de seguro: seguros multirisgo? nominados? índice climático? paramétricos?		
Eventos cubiertos por el seguro: sequía, inundaciones, exceso hídrico, heladas, granizos, vientos, otros.		
Rubros que cubre el seguro		
El seguro tiene vinculación a los programas de financiamiento: líneas de crédito, fideicomisos, fondos rotatorios?		
Costo de la prima.		
Es seguro subsidiado. Si es subsidiado cual es el valor del subsidio o el tipo de subsidio?		
Clientes del seguro: productores individuales, organizaciones de productores, otro		
% del costo de producción que significa el costo de la prima del seguro para el promedio de los productos agropecuarios		
¿Hay acuerdos o alianzas estado sector privado para el pago de las indemnizaciones?		
Tema de opinión del ejecutivo		
Demanda y respuesta de los clientes a la oferta de los seguros		
Factores de éxito y lecciones aprendidas		
Los factores negativos que inciden en un limitado acceso a los seguros		
Ideas para facilitar el acceso de los productores		
Ideas de nuevos instrumentos de aseguramiento más adecuados a la realidad de los pequeños y medianos productores o agro empresarios		
¿El seguro ayudó a los productores al acceso al financiamiento? Si, No, Por qué?		



Tema 5. Alianzas. Programas de proveedores. Agricultura de contrato.

Tipo de Alianza:		Público-Privada:
Privada – Privada		
Tema / consulta		Respuesta
1. Quiénes participan en la alianza, dar los nombres cuando se trata de empresas o instituciones; asociaciones, etc.		
2. Información general de la alianza, en qué consiste, tipo de alianza, a partir de qué año inició, qué motivó la iniciativa, quien o quienes generaron la idea		
3. ¿Con cuántos productores inició esta experiencia y cuantos hay en la actualidad?		
4. ¿Cuáles son las obligaciones y el rol del productor o proveedor?		
5. ¿Cuáles son las obligaciones de la contraparte del productor: agroindustria, supermercados, comercializadores, proveedoras de insumos....		
6. ¿Qué tipo de apoyos se le brindan a los productores para sus labores productivas?: ¿financiamiento directo de un monto; asistencia técnica, entrega directa de insumos, otros?		
7. ¿De qué manera la empresa que provee los apoyos recupera el costo de estos “adelantos”? ¿Al momento de recibir el producto en sus instalaciones hace los descuentos?		
8. Determinación del precio al cual la empresa compra el producto agrícola al productor		
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué precio se toma como referencia? • ¿Es un precio puesto en finca? • ¿Es un precio puesto en bodegas del comprador? ¿Quién asume el costo del transporte? • ¿De qué manera influye la calidad de producto que entrega el productor en el precio de compra venta? • ¿Cuál es el plazo o forma de pago? • Se firma un contrato entre los productores como vendedores y su contraparte (compradores)? 	
9. Opinión de la empresa con respecto a esta experiencia		
	<ul style="list-style-type: none"> • Respuesta de los productores a esta iniciativa • Valoración en términos del beneficio para la empresa • Factores de éxito y lecciones aprendidas • Factores negativos • Ideas cómo mejorar la experiencia 	

Tema 6. Otros instrumentos de gestión del riesgo (Bolsas de producto, mercados a término, mercados a futuro, otros)

Nombre del Instrumento	
Breve descripción del instrumento	
Operadores del instrumento públicos, privados, mixtos	
¿Relación con el financiamiento para producción agropecuaria, comercialización, agroexportación?	



Anexo 2. Paraguay: Instrumentos financieros ofrecidos por la Banca estatal convencional y por la banca privada

	Privados					Estatales		
	Banco Continental	Banco Regional	BANCOOP	FINANCIERA EL COMERCIO SAECA Micro finanzas	VISION BANCO	Banco Nacional de Fomento	Centro Agrícola de Habilitación	Fondo Ganadero
Nombre o tipo de líneas crédito y objetos de financiamiento	<p>Agricultura, Agronegocios, Ganadería</p> <ul style="list-style-type: none"> Maquinaria y Equipos (sistemas de riego, tractores, otros) Infraestructura productiva y post cosecha Semillas, salarios y jornales, labores culturales, fertilizantes, transporte, insumos 	<p>Agrícolas; ganaderas</p> <ul style="list-style-type: none"> stock granos Equipos Agrícolas Mecanización tierras Infraestructura, silos Reforestación Tierra productiva Anticipos Exp. Granos Stock de Granos contra Warrant Cría, Recría, Engorde Retención de vientres Compra Reproduct. 	<p>Agrícolas, ganaderas</p> <ul style="list-style-type: none"> Reproductores, des mamante engorde Costeo para soja (insumos, semillas, combustibles, mano de obra, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> Crédito Verde Microcrédito Ganadero Microcrédito Agrícola Créditos corporativos Pymes Comercial 	<p>Ganadería, agrícolas</p> <ul style="list-style-type: none"> Maquinarias, Infraestructura Alambrados Bretes y depósitos Equipos eléctricos Pozos Tecnología. Costeo agrícola completo (insumos) 	<p>Agrícolas, ganaderas, forestales</p> <ul style="list-style-type: none"> Maquinaria, equipos Infraestructura Reproductores, pasturas Sistemas riego Insumos Expo feria nacionales e internacionales Forestación con fines comerciales 	<p>Diversos productos (líneas) muy específicas para agricultura, ganadería, pequeñas agroindustria, mercaado; en algunos casos vinculando con la empresa compradora. Según el caso:</p> <ul style="list-style-type: none"> Insumos Maquinaria, equipos Cosecha, pos cosecha, almacenamiento, transporte, seguros 	<ul style="list-style-type: none"> Capital operativo Retención de vientres Compra de productores Introducción de mejoras fijas Mejoras e infraestructura Maquinarias y equipos
Sujetos a los cuales se dirigen los créditos	<p>Pymes, grandes productores, industrias, agroexportadoras, acopiadores, cooperativas</p>	<p>Medianos y Grandes Productores Agrícolas y Ganaderos.</p> <ul style="list-style-type: none"> Coop. de producción Agro Exportadores Acopiadores Agroindustria PYMES agropec. 	<p>Cooperativas, Productores todo tamaño; intermediarios (Silos, transporte y flete) (Toda la cadena de producción)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Grupos apoyo mutuo 10 a 30 productores Pymes ganadera Mujeres Pequeños medianos product. Acopiadores Cooperativas Intermediarios (Silos, transporte y flete) Agro exportadoras 	<ul style="list-style-type: none"> Pequeños y medianos productores agrop. Principalmente organizaciones de productores Microempresas agropecuarias 	<p>Pequeños Productores Agrícolas y Ganaderos.</p> <ul style="list-style-type: none"> Empresas privadas Cooperativas. 	<p>Productores e general; pequeños productores; organizaciones de productores; Cooperativas; Acopiadores, Agro Exportadores; Jefas hogar emprendedora; Jóvenes emprendedores rurales</p>	<ul style="list-style-type: none"> Medianos Productores Empresas Ganaderas

	Privados					Estatales				
	Banco Continental	Banco Regional	BANCOOP	FINANCIERA EL COMERCIO SAECA Micro finanzas	VISION BANCO	Banco Nacional de Fomento	Centro Agrícola de Habilitación	Fondo Ganadero		
Rubros elegibles	<ul style="list-style-type: none"> soja y rotaciones maíz, trigo, girasol Ganadería; infraestructura Maq. agrícola 	<ul style="list-style-type: none"> Ganadería Soja, Trigo, Maíz, Girasol, Arroz, Mandioca, Sésamo, Caña de Azúcar. 	Cualquier rubro, principalmente soja	Microcrédito agrícola: Soja, Sésamo, Mandioca, Ka'á he'é, Caña de Azúcar, Algodón, Tomate, Arroz, Maíz, Zanahoria, Poroto, Girasol, Menta, Maní, Canola, Arveja, Habilla, Yerba Mate, Tung, Naranja, Batata, Papa, Pimiento, Cebolla, Ajo, Melón, Sandía, Piña, Frutilla, Mandarina, Pomelo, Naranja. Microcrédito Ganadero: Ganadería, Tambo.	Soja, Trigo, Maíz, Cadena de Mandioca, Caña de Azúcar, Ka'á He'e, Sesamo. Cría, Engorde y Capitalización de ganado. Tambo lecheros	<ul style="list-style-type: none"> Soja; Trigo Maíz, Girasol, Algodón, Sésamo Ganadería Agro industrias Moyashi 	<ul style="list-style-type: none"> caña de azúcar Citricos Mburucuyá Sésamo Moyashi 	Ganadería, Cría de Aves, Cerdos, Ovinos, Caprinos en general		
Moneda	En USD y en Gs.	En USD y en Gs.	En USD y en Gs.	En USD y en Gs.	En USD y en Gs.	En USD y en Gs.				
Fuente recursos de los bancos	Propios; AFD, externos	Propios; AFD, externos	AFD; Fondos externos (Oficina Cooperación Financiera de Holanda)	Fondos propios; AFD Fondos externos (Oiko Credit, AECID, etc.)	67% propios y nacionales; 33 % externos	Fondos propios; AFD; Instituto de Previsión Social (IPS)	JBIC / JICA, BIRF, BID	Fondos propios AFD		
¿Se financia capital operativo e inversión?	Ambos	Ambos	Ambos	Ambos	Ambos	Ambos	Ambos	Ambos		
¿Se financia Asistencia Técnica?	Cuando está incluido en el proyecto	No	No, vía cooperativas	Si se puede financiar si está incluido en el Proyecto.	No	No	No	Si, oficiales de crédito dan asistencia técnica		
Estabilidad en las condiciones crédito ¿Cuándo terminan o cambian?	Ajustes según cambios mercado, regulación BCP, acceso fondos ext.; solo AFD tasas fijas	Banco las cambia cuando las condiciones del mercado así lo exijan.	Ajustes según cambios mercado, regulación BCP, acceso fondos ext. solo AFD tasas fijas	Estabilidad depende del mercado y de decisiones de los accionistas	Indefinida	Indefinidas dependen de la disponibilidad de fondos y de la política del Banco.	No sujetas a regla específica. Cuando condiciones mercado lo exijan, sufrirán cambios	No existe una duración determinada, salvo fondos especiales.		



		Estatales							
		Banco Continental	Banco Regional	BANCOOP	FINANCIERA EL COMERCIO SAECA Micro finanzas	VISION BANCO	Banco Nacional de Fomento	Centro Agrícola de Habilitación	Fondo Ganadero
Garantías exigidas	Hipotecaria y prendaria; algunos fiduciaria	Hipotecarias, Personales, Prendarias, Contratos de granos, Pagares, Stand by (como cartas de crédito), Certif. deposit.	Capital de inversión: Garantía hipotecaria o prendaria. Capital Operativo: A sola firma dependiendo del plazo.	A sola firma, los créditos personales. Garantías solidarias para los grupos de trabajo.	Garantías personales y asociativas. CDA's de Organizaciones asistidas por Proyecto Paraguay Rural	• Hipotecarias • Pequeños productores según límites (garantía personal solidaria de terceras; prendaria de bienes muebles	96% de los créditos por garantía personal, 4% por garantía Hipotecaria y prendaria.	• Hipotecarias • A satisfacción banco • A sola firma.	
¿Usan fondos Garantía?	No	No	Fondos propios 5 a 6%.	No	No	No	No poseen.	No	
¿Instrumento está ligado al seguro u otro de gestión del riesgo?	No se exige	Maquinarias e instalaciones se exige. Para producción NO	Aún no obligatorio capital operativo. Para maquinarias sí	Créditos sola firma seguro invalidez no obligatorio. Seguro incendio instalaciones, robo y daños en maquinarias.	Todos con seguro vida. Micro seguros agrícolas sésamo y mandioca	No	No	No	
a) Indicar periodos de gracia en general b) ¿hay para cultivos permanentes mientras sale cosecha?	• Hasta 2 años capital de inversión • Cultivos permanentes NO	• AFD (2 años) • Otros negociables dependiendo tipo inversión • Cultivos largo plazo sin trato especial	• Solo los créditos AFD (2 años) • Cultivos largo plazo no	Solo con créditos de AFD	Solo el Crédito CODIPSA Suelos (Mandioca, posee 1 año de gracia)	Capital operativo: No. Capital de inversión: 6 meses a 2 años	Capital de Inversión hasta 4 años para yerba mate, cítricos e infraestructura	Hasta 1 año con fondos propios. Hasta 2 años con fondos de AFD	
Indicar % del crédito financiado y % de aporte propio	100 % del proyecto	Hasta 100% según cliente y proyecto	Hasta el 100%	Hasta el 70 % del monto del proyecto en micro créditos. Hasta el 100% en Corporativos.	Entre 70 y 80% del Proyecto	Inversión de capital: hasta el 80%. Capital operativo: 80%	70 % se financia	Hasta el 100 % del monto del proyecto	
Plazo crédito capital operativo e inversión	Capital operativo: 1 año Capital de inversión: 10	Capital operativo: 1 año Capital de inversión: 10	Capital operativo: 1 año Capital inversión: 10	Capital operativo: hasta 3 años Capital inversión: hasta 5 años.	12 meses Capital Operativo. 3 años Capital de Inversión	Capital operativo: 1 año. Capital de inversión: 5 a 10 años.	Capital Operativo: 12 meses Capital de Inversión: hasta 10 años	Operativo: 1 año. Inversión: hasta 12 años AFD y 6 años con fondos propios	

		Estatales							
Privados		Banco Continental	Banco Regional	BANCOOP	FINANCIERA EL COMERCIO SAECA Micro finanzas	VISION BANCO	Banco Nacional de Fomento	Centro Agrícola de Habilitación	Fondo Ganadero
Tasas de interés	<ul style="list-style-type: none"> Con recursos AFD 3 a 5 % sobre costo para Banco; al cliente en promedio 11 % créditos; menos 2 años; 8% más 2 años Recursos NO AFD más de 10 puntos arriba 	<ul style="list-style-type: none"> Nominal moneda local promedio a más de 365 días; Préstamos de desarrollo: nominal (21,4%) y efectiva (23,84%) Tasas AFD más bajas 	Capital operativo: Guaraníes 10 a 15%, Dólares 7 a 12%. Capital de inversión: Guaraníes 11 y 12%, Dólares 10 a 12%	Para Micro créditos hasta 28% en Gs. (13% en USD) Para Corporativos hasta 20% en Gs. (11% en USD)	Varían entre 16 y 24% anual	Activos fijos y otros: 12% ; reposición bosques: 15% ; Sector agropecuario – pequeño productor: 10% a 1 año y 11% más de 1 año; Forestación comercial: empresas forestales 11%,	En general 18%. Inversiones a largo plazo 19%	<ul style="list-style-type: none"> Con fondos AFD: 13% Capital Operativo: 18 a 19% anual Capital de Inversión: 17 a 19% anual 	
Respuesta de mercado; la demanda de los servicios que ofrece el banco	Alta demanda; alta tasa renovación al cancelar	Alta demanda por todos los tipos de créditos	Existe demanda	Existe demanda, sobre todo en mandioca, caña de azúcar, chia y soja, cría y engorde de ganado.	Muy bien; crédito que no estaba al alcance de pequeños productores por factores geográficos.	Alta demanda. Lenta respuesta por burocracia	Buena reacción pequeños; como ente público ayuda a incorporar a productores. Demanda alta, ciertos rubros no tienen otra fuente	Buena respuesta, pero en menor escala, debido a la competencia de Bancos Privados	
Factores de éxito; lecciones aprendidas; puntos destacables	Cartera sana; morosidad baja (0,3%); hay control Superintendencia sobre deudas e historial clientes	<ul style="list-style-type: none"> Historia Banco que nació en el campo Conocimiento clientes y negocio agropecuario; relación de confianza Coberturas Reales (protección morosidad) 	Articulación del crédito con la capacitación y el comercio, afianza cadena de valor. Campaña de cedulación a través de la financiera	Perseverancia y conocimiento del cliente	La formación que se le da a los profesionales del sector agropecuario del banco.	La orientación a ver negocio; baja en costos superfluos; capacitación en atención al cliente, incentivos económicos por metas al personal.	Atención personalizada, Asistencia técnica y avalúo sin costo para el cliente		



		Estatales							
Privados		Banco Continental	Banco Regional	BANCOOP	FINANCIERA EL COMERCIO SAECA Micro finanzas	VISION BANCO	Banco Nacional de Fomento	Centro Agrícola de Habilitación	Fondo Ganadero
Factores negativos repercuten en demanda	Riesgos sanitarios y climáticos, precios commodities	Sin comentarios	Productor le falta educación financiera; antes eran financiados por acopiadores.	Excesivo endeudamiento de algunos productores. Falta de canales de comercialización	Muchos productores están en problemas hipotecas, etc.	Falta de título o documentación	Mucho papeleo acceder a créditos; corrupción estafa a clientes y hoy no son sujetos de crédito	Falta de disponibilidad de fondos. Tasas poco competitivas	
Ideas cómo mejorar los instrumentos financieros	Que BNF y Fondo ganadero bajen tasas agric. y ganad. (3 % -4%)	Hoy se encuentran dónde quieren estar y con quien quieren trabajar	Cambio balance a 30/06 y no a 31/12 (cosecha en campo y ganado en pastoreo se dificulta pagar crédito	Previsibilidad para la comercialización y normas que lo regulen. Diversificación, capacidad de innovación	Llegar más a la gente a través de créditos adecuados a su realidad		Direccionar los créditos a través del mejor conocimiento de los rubros y/o actividades para su financiamiento.	Re-estructuración general del Fondo, aumentar cartera, bajar tasas para hacer más volumen.	
Ideas y nuevos instrumentos adecuados a realidad productores pequeños	Las innovaciones están en función al mercado.	Instrumentar las garantías. Que la fiducia esté mejor distribuida. Alto costo de la instrumentación (trasferencia al banco)	Capitalización para mandioca con plazo de 2 años, por la particularidad de este cultivo	Mejorar instrumentos medio ambiente suavizar de plazos y flujos de pago. Instrumentos, educación, buenas prácticas agrícolas y para Biogas	Poner en práctica los fideicomisos que dan mucha seguridad a las partes	Implementar Microfactoring Desarrollo seguros de vida para prestatarios Mecanismo de grupos solidarios antes de tomar créditos individuales.	Fondeo para lograr financiar con más tiempo las inversiones. Proyecto de aumento de vientes a nivel país. Mejorar pasturas		

Anexo 3. Paraguay: Casos de Alianzas Público Privadas (APP)

Tema / consulta	Alianza productores – agroindustrias – entidades comerciales (proyecto Paraguay productivo)	Alianza productores – cooperativas de producción – agroindustrias – entidades financieras – proyecto Paraguay rural (MAG)
<p>3.3. Quiénes participan en la alianza, dar los nombres cuando se trata de empresas o instituciones; asociaciones, etc.</p>	<p>USAID – Proyecto Paraguay Productivo – Agroindustrias (Fruitika, CODIPSA, Cooperativa Manduvira, Cooperativa La Norteña, Bio Export) – Financiera El Comercio SAECA, Visión Banco SAECA.</p>	<p>MAG – Proyecto Paraguay Rural – FECOPROD (Federación de Cooperativas de Producción) – Visión Banco SAECA – Agro Empresas (Shirosawa Co. SAIC – Bio Export SA – Arasy – Lácteos La Fortuna – Lácteos Norte – Lácteos Amanecer Chaqueño – CODIPSA – ADM – Alquimia – Silos Aguaray) – Productores con menos de 20 has de tierra, con necesidades básicas insatisfechas y con ingresos por debajo de la línea de pobreza media.</p>
<p>3.4. Información general de la alianza, en qué consiste, tipo de alianza, a partir de qué año inició, qué motivó la iniciativa, quien o quienes generaron la idea</p>	<p>Estimular el desarrollo económico y mejorar la calidad de vida de los pequeños productores del país por medio de oportunidades de negocios sustentables. El objetivo es facilitar la integración de los pequeños productores en las cadenas de valor a través de alianzas entre productores, agroindustrias y entes financieros para los siguientes productos: jugo de frutas y concentrados, K'a he'e, azúcar orgánica, sésamo y mandioca</p>	<p>Asegurar a los pequeños productores rurales, y a sus organizaciones fortalecidas, el acceso a los recursos productivos, a los servicios técnicos y financieros ya disponibles en el área del proyecto e incorporar a los beneficiarios en los procesos nacionales de desarrollo socioeconómicos. ENFOQUE DEL PROYECTO El "foco de acción" del Proyecto se concentra en organizaciones de diferente tamaño, consolidación y grado, y en todos los casos se tendrá en cuenta: a) Un enfoque de inclusión y género. b) Enfoque social/organizativo y de desarrollo de la demanda. Para concretar este enfoque, el Proyecto se centrará en: i) el fortalecimiento de los instrumentos de participación de los/las beneficiarios (as) para la identificación, priorización y canalización de la demanda. ii) la instrumentación de un sistema de promoción y captación de la demanda. iii) la capacitación de los pobres rurales en la identificación de oportunidades de negocios. iv) la facilitación del acceso a recursos financieros. v) el fortalecimiento de las acciones de descentralización y de coordinación local. c) Enfoque territorial y de armonización de inversiones. d) Enfoque productivo y de acceso a mercados.</p>
<p>3.5. ¿Con cuántos productores inició esta experiencia y cuántos hay en la actualidad?</p>	<p>Establecieron una meta de 40.000 productores, pero al final solo llegaron a 14.000 en todo el país.</p>	<p>a) 1.000 Familias en el primer año (2008) b) 14.500 Familias actualmente (2013)</p>
<p>3.6. ¿Cuáles son las obligaciones y el rol del productor o proveedor?</p>	<p>Se establecieron convenios marco que buscaban la cohesión entre las Entidades Financieras y las organizaciones de productores para la venta conjunta, y las agroindustrias se comprometían a comprar la producción con ventajas tales como plus por metas de volúmenes entregados</p>	<p>Productores: Cumplir plan de negocios particular con su organización como parte del plan general de la misma</p>



Tema / consulta	Alianza productores – agroindustrias – entidades comerciales (proyecto Paraguay productivo)	Alianza productores – cooperativas de producción - agroindustrias – entidades financieras – proyecto Paraguay rural (MAG)
3.7. ¿Cuáles son las obligaciones de la contraparte del productor: agroindustria, supermercados, comercializadores, proveedoras de insumos....?	CODIPSA (procesadora de mandioca para fabricación de Almidón) provee a Técnicos a las organizaciones interesadas para capacitación en el manejo del cultivo	Empresas: asistencia técnica, provisión de insumos y bonificaciones en algunos casos por cumplimiento de metas. Acopiar toda la producción
3.8. ¿Qué tipo de apoyos se le brindan a los productores para sus labores productivas? ¿financiamiento directo de un monto; asistencia técnica, entrega directa de insumos, otros?	Financiamiento de capital operativo con seguro de vida (Entes financieros) Asistencia técnica y provisión de insumos (agroindustrias)	Financiación directa del Proyecto Paraguay Rural a través de un crédito de apalancamiento no reembolsable para las organizaciones de productores y que es utilizado como complemento de garantía para acceso al crédito al ser depositado parte o todo el monto del crédito en forma de CDA's (Certificados de depósitos de ahorro)
3.9. ¿De qué manera la empresa que provee los apoyos recupera el costo de estos "adelantos"? ¿Al momento de recibir el producto en sus instalaciones hace los descuentos?	En un inicio, las agroindustrias recuperaban el dinero invertido (capital operativo, insumos, etc.) directamente cuando entregaban su producción, pero después por malas experiencias le transfirieron esta responsabilidad a los entes financieros. Hoy a los productores se les paga con cheques al día, y estos se encargan de cancelar sus obligaciones con las entidades financieras	Algunos grupos de productores acuerdan que se les haga el descuento en la recepción del producto de acuerdo a su deuda. Otros grupos de productores prefieren obtener créditos y pagar los insumos y otros al contado, y una vez vendida la producción, pagar los préstamos
3.10. Determinación del precio al cual la empresa compra el producto agrícola al productor	La empresa determina dependiendo de la oferta y demanda así como las condiciones climáticas	
• ¿Qué precio se toma como referencia?	El del mercado	Precio del mercado
• ¿Es un precio puesto en finca?	Es normalmente puesto en fábrica	Sí, es a retirar de la organización por los compradores, en su mayoría
• ¿Es un precio puesto en bodegas del comprador? ¿Quién asume el costo del transporte?	El productor asume el costo del transporte o flete	El acopiador
• ¿De qué manera influye la calidad de producto que entrega el productor en el precio de compra venta?	En mandioca muy poco, pero va evolucionando. En sésamo y en trigo si, por que existen clases según la calidad	Depende de la calidad, a mejor calidad de productos, mejor precio
• ¿Cuál es el plazo o forma de pago?	Cheques al día	Productos agrícolas: contado en efectivo o con cheques al día. Leche: cada 15 días con cheques al día
• Se firma un contrato entre los productores como vendedores y su contraparte (compradores)?	Se firmaba un contrato con el líder o Presidente de la organización de productores (Comité), y el responsable de la agroindustria y se fijaba un precio piso	Se firman acuerdos comerciales para cada producto
3.11. Opinión de la empresa con respecto a esta experiencia	Muy exitosa	
• Repuesta de los productores a esta iniciativa	Muy bien, muy contentos por tener una alianza que les permita tener créditos, asistencia técnica, insumos y mercado de venta para sus productos	Muy buena, debido a que los propios beneficiarios realizan el plan de negocios en base a acuerdos comerciales
• Valoración en términos del beneficio para la empresa	Asistencia Técnica con especialistas Conexión con entidades financieras para tener certezas y garantías.	5.700.000 Usd/año generados por venta Aproximadamente 3.000.000 Gs/año/familia de ingresos
• Factores de éxito y lecciones aprendidas	Comercio seguro Aprendieron los productores que no hay que esperar mucho para entregar, pues el precio es muy variable	Transparencia, empoderamiento, autogestión, manejo íntegro de las organizaciones, acceso al crédito

Tema / consulta	Alianza productores – agroindustrias – entidades comerciales (proyecto Paraguay productivo)	Alianza productores – cooperativas de producción - agroindustrias – entidades financieras – proyecto Paraguay rural (MAG)
<ul style="list-style-type: none"> Factores negativos 	<p>Desconfianza por falta de precio</p>	<p>Falta de realismo en números proyectados en planes de negocios. Reconocer mejor limitantes de planes de negocios</p>
<ul style="list-style-type: none"> Ideas cómo mejorar la experiencia 	<p>Mejorar la logística en cuanto a:</p> <ol style="list-style-type: none"> Ordenamiento de la entrega (turnos por llegada). Elaborar base de datos informatizada de los camiones y camioneros. Tener mayor conocimiento del ciclo de vida de los productores, pues algunos ya cuentan con muchos años y su potencial ya es decreciente para hacer una correcta valoración del mismo. 	<p>Mejor selección de beneficiarios y técnicos Aumentar cantidad mínima de beneficiarios por organización (como mínimo deberían ser 40) Se debe realizar entrenamiento en ventas a las organizaciones Abrir a otras organizaciones diferentes a las asistidas solo por DEAg/MAG</p>



Anexo 4. Perú: Ejemplos de instrumentos financieros ofrecidos por la banca mixta y por la banca privada

		Capital Mixto							Capital Privado				
		AGROBANCO							MI BANCO (Capital privado)			Banco Continental	
Objetivos	Cadema Productiva	Diversificación cultivos	Producto financiero integrador	Agro insumos	Agro equipo	Crédito Rural individual	Crédito Rural solidario	Capital operativo	Capital inversión				
	Crédito agrícola	Apoyo producción, o comercialización, o inversión	Compras de insumos, producción, venta, en conjunto o individual	Estimular nuevos cultivos; actividades más rentables	Integrar a productores con compradores y AGROBANCO en una sola operación	Fomento masivo de insumos de bajo costo mediante compras al por mayor	Equipamiento rural	Préstamo para mejorar la producción.	Préstamo para mejorar la producción.	Crédito Rural solidario	Préstamo para mejorar la producción.	Capital operativo	Capital inversión
Sujetos a los cuales se dirigen los créditos	Pequeños y medianos productores, asociaciones de productores; empresas	1. Productores vía organizaciones individuales 2. Productores individuales	Pequeños y medianos productores asociados	a) Pequeños y medianos productores agropecuarios (organización es gestora) b) Organizaciones de productores	Productores asociaciones con HA exigidas y cultivos rentables	Productores individuales; personas naturales o jurídicas	Productores asociados. Grupo solidario tradicional; de 2 a 4 integrantes; solidario ampliado: de 5 a 20 in	Productores asociados. Grupo solidario tradicional; de 2 a 4 integrantes; solidario ampliado: de 5 a 20 in	Productores asociados. Grupo solidario tradicional; de 2 a 4 integrantes; solidario ampliado: de 5 a 20 in	Productores asociados. Grupo solidario tradicional; de 2 a 4 integrantes; solidario ampliado: de 5 a 20 in	Productores asociados. Grupo solidario tradicional; de 2 a 4 integrantes; solidario ampliado: de 5 a 20 in	Productores asociados. Grupo solidario tradicional; de 2 a 4 integrantes; solidario ampliado: de 5 a 20 in	Productores asociados. Grupo solidario tradicional; de 2 a 4 integrantes; solidario ampliado: de 5 a 20 in
Rubros elegibles	Agropecuarias, acuicultura, apicultura o su comercialización	1. Productores vía organizaciones: cultivos, reproductores y vientres; 2. Productores individuales: cultivos	Actividades agropecuarias.	Actividades agropecuarias.	Actividades agropecuarias.	Agricultura, ganadería, avicultura, agroindustria, apicultura, comercio, servicios, equipos, herramientas	Crianza y venta de animales menores, apicultura, comercio y servicios.	Crianza y venta de animales menores, apicultura, comercio y servicios.	Crianza y venta de animales menores, apicultura, comercio y servicios.	Crianza y venta de animales menores, apicultura, comercio y servicios.	Crianza y venta de animales menores, apicultura, comercio y servicios.	Principalmente: arroz, mango, uva, paprika, naranja, mandarina, palta.	Principalmente: arroz, mango, uva, paprika, naranja, mandarina, palta.
Fuente recursos bancos	Privados, Estado	Privados, Estado y AGROIDEAS (Estado).	Privados, Estado	Privados, Estado	Fondos privados, estado	Fondos privados (propios).	Fondos privados (propios).	Fondos privados (propios).	Fondos privados (propios).	Fondos privados (propios).	Fondos privados (propios).	Banco mundial (Linea verde); Depósito de clientes	Banco mundial (Linea verde); Depósito de clientes

		Capital Mixto							Capital Privado		
		AGROBANCO							MI BANCO (Capital privado)		
	Crédito agrícola	Cadena Productiva	Diversificación cultivos	Producto financiero integrador	Agro insumos	Agro equipo	Crédito Rural individual	Crédito Rural solidario	Banco Continental	Capital operativo	Capital inversión
A donde está dirigido el financiamiento	Capital Inversión: Infraestructura riego, maquinaria y equipos. Capital operativo: Re ampliación de plantaciones.	Capital de Inversión: Inversión en riego, compra de ganado, entre otros. Capital operativo: Costo de producción (insumos, fertilizantes, siembra).	1. Vía Organizaciones: tecnología, capitalización finca, certificación calidad, registro marcas. 2. Prod. individuales: Inversión activos, instalación cultivos.	Financiamiento de sostenimiento y/o inversión.	Compras de insumos agropecuarios.	Capital de inversión: tractores, cosechadoras, implementos, otros.	Capital de inversión: compra de equipos, herramientas y maquinarias; Capital de trabajo.	Proceso productivo en general.	Capital de inversión: Compra de reproductores y de desmanante para engorde.		
¿Financia Asistencia Técnica?	AGROASISTE fondo programa asistencia técnica, pero no va atado.	Sí; en el proceso productivo y la comercialización.	AGROASISTE fondo programa asistencia técnica, pero no va atado.	AGROASISTE fondo programa asistencia técnica, pero no va atado.	Si es necesario, se dará asistencia técnica a los productores financiada por AGROASISTE.	AGROASISTE fondo programa asistencia técnica, pero no va atado.	No.	No.			
Estabilidad condiciones actuales crédito ¿Cuándo terminan o cambian?									Vigilancia permanente con base en condiciones de financiamiento.		
Tipo garantías exigidas	Hipotecarias. Mobiliarias sobre cosechas, maquinaria, ganado, y vehículos.	Hipotecarias. Mobiliarias sobre cosechas, maquinaria, ganado, y vehículos.	Vía Organizaciones: Garantía Hipotecaria y Garantía Mobiliaria No inscrita 2) Prod. individuales: según monto mobiliarias + Fondo AGROPERÚ o Hipotec. Créditos inversiones hipotecaria.	Fianza Solidaria/ aval/deposito en garantía/otras del comprador/ asociación por un porcentaje del total de la cartera financiada. Las exigidas por el banco para sus créditos.	Menor a 3 UIT (Unidades Impositivas Tributarias) con Garantía Mobiliaria No Inscrita. Mayor a 3 UIT con Garantía Hipotecaria. Nota: el valor de una UIT es de 3 mil 700 soles al 2013.	No se requiere constituir garantía hipotecaria.	Créditos mayores a US\$ 8,000 en soles; vehicular, industrial o hipotecaria; 1.5 veces monto crédito. Para montos mayores sumando deudas viejas, garantía hipotecaria.	Créditos mayores a 10 mil S, hipotecari. Opera Garantía Solidaria cualquier miembro grupo garantiza pudiendo usar también los ahorros del grupo.	Capital de inversión: Garantía hipotecaria o prendaria. Capital Operativo: G. Hipotecaria, predaria, dinerarias, warrant.		



		Capital Mixto							Capital Privado		
		AGROBANCO							MI BANCO (Capital privado)		
		Crédito agrícola	Cadena Productiva	Diversificación cultivos	Producto financiero integrador	Agro insumos	Agro equipo	Crédito Rural individual	Crédito Rural solidario	Capital operativo	Capital inversión
¿Usan fondos para cubrir y garantizar créditos a productores?		Sí; Fondo Garantía Pequeña Agricultura (FOGAPA) dependiente de AGROBANCO	Fondo de Garantía para la Pequeña Agricultura (FOGAPA).	Fondo de Garantía para la Pequeña Agricultura (FOGAPA).	Fondo de Garantía para la Pequeña Agricultura (FOGAPA).	Fondo de Garantía para la Pequeña Agricultura (FOGAPA).	Fondo de Garantía para la Pequeña Agricultura (FOGAPA).	Crédito Rural individual	Crédito Rural solidario	Pueden garantizar entidades externas (Banco mundial, Banco agrario)	
¿Instrumento está ligado al seguro u otro de gestión del riesgo?						1. Caso organización como gestora: Para los créditos de campaña, el financiamiento será con seguro agrícola.	Seguro TREC (seguro contra todo riesgo para el equipo).	Seguro de Desgravamen (aplicado sobre saldo de capital). Seguro Multirisgo (aplicado sobre monto de la garantía).	Seguro de Desgravamen (aplicado sobre saldo de capital). Seguro Multirisgo (aplicado sobre monto de la garantía).	Todo activo fijo cuenta con seguro	
Indicar periodos de gracia en general ¿Hay para cultivos permanentes mientras sale cosecha?		Hasta un año.	Hasta un año.	Hasta un año.	Un mes de gracia, que permita calzar pagos con periodo producción y/o cosecha. Pago deuda inicia al término del período de gracia,	Hasta un año.	No mayor a seis meses.	Dos meses.	No aplica.	Promedio 1 año.	
Indicar % del crédito financiado y % de aporte propio		Operación agropecuaria, apicultura, acuicultura hasta 70% costo produc. Comercialización hasta 70% costo comercialización. Inversión agropecuaria, hasta 60% de la inversión	Actividad agropecuarias acuicultura, apicultura hasta 70% costo producción. Para inversión (ganado, riego, otros) hasta el 60% de la inversión.	1. Vía organizaciones: 20%, 30%, 40% s/ plan de negocios y % financie AGROIDEAS; por productor hasta 4 UIT y hasta 8 UIT visto bueno de AGROIDEAS 2. Product. individuales s/ flujo de caja, nivel endeudamiento y capacidad pago.	Hasta por la suma del financiamiento a los pequeños y medianos productores calificados.	El monto que resulte según Plan de Compras que prepare 1) la organización gestora o 2) la organización de productores	Se financia hasta el 80% del precio del equipo para clientes recurrentes. Se financia hasta el 75% del precio del equipo para clientes nuevos.	Financiamiento de hasta 70% del costo de producción o hasta el 80% del precio del bien.		80% en promedio.	

	Capital Mixto						Capital Privado		
	AGROBANCO						MI BANCO (Capital privado)		
	Cédula agrícola	Cadena Productiva	Diversificación cultivos	Producto financiero integrador	Agro insumos	Agro equipo	Crédito Rural individual	Crédito Rural solidario	Banco Continental
Plazo crédito capital operativo e inversión	Capital operativo: Cuando se comercializa su producción. Inversión: Hasta 4 años.	Capital operativo: Cuando se comercializa su producción. Capital de inversión (no determinado)	1. Vía organizaciones: Inversión hasta 5 años 2. Productores individuales: de acuerdo al ciclo; inversiones hasta 5 años.	1. Proyectos Sostentimiento máximo 12 meses (Palma aceitera máximo 3 años) 2. Proyectos de Inversión Máximo 60 meses	1. Org. Gestora según plan entrega de los insumos 2. Organización Productores al vencimiento	Hasta 4 años, incluye periodo de gracia.	Capital de trabajo: hasta 24 meses para pagar. Activo fijo: hasta 36 meses para pagar.	Grupo solidario tradicional y ampliado: hasta 12 meses para pagar.	Capital operativo: hasta 1 año Capital de inversión: hasta 8 años promedio
Tasas de interés revisar	Soles: Tasa Efectiva Anual (TEA) de 21 a 25%; moratoria: 19%. Dólares: De 11 a 17%; moratoria 19%	Soles: Tasa Efectiva Anual (TEA) de 21 a 25%; moratoria: 19%. Dólares: De 11 a 17%; moratoria 19%	En soles: TEA anual 17% TEA moratoria: 18%	En soles Mínimo: 18% Máximo: 22% TEA moratoria: 19%	En soles entre 14% y 17%	Tasa efectiva anual mínima 16%	Capital de trabajo: En soles: 34%-59% En dólares: 30%-55% Activo fijo: En soles: 38%-59% En dólares: 25%-55%	Grupo tradicional: Soles: 59% Dólares: 40%-55% Grupo Ampliado: En soles: 59%-75%	7% en soles, dólares 4-5%. Depende de la magnitud del financiamiento y tipo del cliente



Capital Mixto		Capital Privado							
		AGROBANCO				MI BANCO (Capital privado)			Banco Continental
	Crédito agrícola	Cadena Productiva	Diversificación cultivos	Producto financiero integrador	Agro insumos	Agro equipo	Crédito Rural individual	Crédito Rural solidario	Capital operativo Capital inversión
	Consultas varias								
Respuesta de mercado; la demanda de los servicios que ofrece el banco									Existe una buena respuesta de la demanda.
Factores de éxito; lecciones aprendidas; puntos destacables									En el largo plazo hay que evaluar el sector económico, ver tendencias de precios, competencia. A largo plazo se debe tener garantías hipotecarias.
Factores negativos repercuten en demanda									Informalidad del productor.
Ideas cómo mejorar los instrumentos financieros									Especializar los productos en base al tipo de negocio, así como estandarizar metodologías de análisis de riesgos.
Ideas nuevos instrumentos adecuados a realidad productores pequeños									Otorgar préstamos con base en depósitos periódicos.-

Anexo 5. Perú: Ejemplos de empresas de la banca tipo Micro Financieras

Perú: resumen Micro financieras				
Nombre Micro financiera	EDYFICAR	CONFIANZA	CONFIANZA	CONFIANZA
Línea	Prestamos con Cronograma de libre amortización	Crédito agrícola clásico	Productos financieros estandarizados	Micro crédito agropecuario
Objetivos				
Sujetos a los cuales se dirigen los créditos	Productores agropecuarios Productores.	Productores agrícolas.	Productores agrícolas. Redes de Productores	Agricultores con menos de 2 has. (solo terrenos propios).
Rubros elegibles	Menú del Sector agrícola y sector pecuario	Distintos Sector agrícola.	Sector agrícola. Cultivos atendidos: Espárrago, Palta, Páprika, Uva, Algodón, Aji ancho, Guajillo.	Sector agrícola y pecuario.
Fuente recursos bancos	Banca de segundo piso, organismos financieros nacionales e internacionales.	Fondos propios.	COFIDE (Banca de Segundo Piso)	Fondos propios.
A donde está dirigido el financiamiento	Capital de Inversión y Capital Operativo	Capital de Inversión: Se financian cultivos de campaña, instalación y mantenimiento de cultivos permanentes y adquisición de activo fijo (instalaciones inmuebles, maquinaria, sistemas de riego, otros.)	Capital de trabajo, campaña, o activo fijo.	Financia solo cultivos de campaña.
¿Financia Asistencia Técnica?	No se financia asistencia técnica.	No se financia asistencia técnica.	No se financia asistencia técnica.	No se financia asistencia técnica.
Estabilidad de condiciones actuales del crédito ¿Cuándo terminan o cambian?	Cronograma de pagos de libre amortización, cuotas se programan por nivel de liquidez cliente, durante el periodo de vigencia de la cosecha.	No se especifica.	No se especifica.	No se especifica.
Tipo garantías exigidas	Personales o hipotecarias, en función a monto propuesto.	No se especifica.	No se especifica.	No se especifica.
¿Usan fondos Garantía para cubrir y garantizar créditos a productores?	No	No.	Ley 28015 para la PyME como tal pero no para el productor	No.
¿Instrumento está ligado al seguro u otro de gestión del riesgo?	No contamos con seguro agropecuario.	No se cuenta con seguro agropecuario.	No se cuenta con seguro agropecuario.	No se cuenta con seguro agropecuario.



Perú: resumen Micro financieras			
Nombre Micro financiera	EDYFICAR	CONFIANZA	CONFIANZA
a) Indicar periodos de gracia en general b) ¿Existe para cultivos permanentes mientras sale cosecha?	El periodo de gracia se asigna en función al periodo de cosecha y en función al nivel de liquidez del cliente.	No se especifica.	No se especifica.
Indicar % del crédito financiado y % de aporte propio	Hasta 80% del plan de inversión Aporte mínimo 20%.	Montos financiados: MN: Min. S/. 3,500.00 - Max. S/. 400,000.00 ME: Min. \$ 1,000.00 - Max. \$ 130,000.00	Montos financiados: MN: Min. S/. 3,500.00 - Max. S/. 400,000.00 ME: Min. \$ 1,000.00 - Max. \$ 130,000.00
Plazo crédito capital operativo e inversión	Plazo 12 meses para ambos destinos.		
Tasas de interés	Min. 22.42% Max. 79.59%	MN: • Hasta 10 000: mín. 36.07%, máx. 51.1%. • De 10 001 a 20 000: mín. 31.37%, máx. 45.93%. • Mayor a 20 000: mín. 26.82%, máx. 42.58%. • ME (moneda extranjera): • 26.82%	MN: • Hasta 10 000: mín. 36.07%, máx. 51.1%. • ME (moneda extranjera): • 26.82%
Visión de los bancos			
Respuesta de mercado; la demanda de los servicios que ofrece el banco	La demanda se genera en función a la campaña agrícola de cada la zona.		La respuesta de los clientes a la oferta bancaria ha sido distinta. La selva central y sur ha tenido buena respuesta. La selva norte no funciona muy bien el mercado de crédito agrícola, por ello se trabaja con mucha cautela.
Factores de éxito; lecciones aprendidas; puntos destacables	Capacitación y seguimiento interno banco sobre metodología de evaluación. Formación líder del producto al interior de equipos participan en proyecto. Participación de asesores de negocio con formación en el sector agropecuario. Identificación zonas potencial agroproductivo.		La gestión de riesgo ha sido clave. Saber identificar si la zona es buena o no para determinados productos. Es fundamental también la supervisión de los clientes y de los asesores. Por ende, identificar ex ante qué zonas son potenciales buenos clientes o no es una tarea continua.

Perú: resumen Micro financieras				
Nombre Micro financiera	EDYFICAR	CONFIANZA	CONFIANZA	CONFIANZA
Factores negativos repercuten en demanda	Factores climatológicos: heladas, lluvias. Alta morosidad por presencia de plagas. Sistemas de riego no tecnificados y dependencia de lluvias.			En los últimos años, el rol del Estado ha sido perjudicial mediante la entrada de Agrobanco al mercado de créditos a este sector. Las tasas de interés que ofrece Agrobanco rompen el mercado y disuade al sector privado de invertir en este sector. Las tasas que maneja Agrobanco no son competitivas en la medida que están excesivamente subsidiadas.
Ideas cómo mejorar los instrumentos financieros	Mayor asesoramiento técnico para el cliente del sector agropecuario y para el asesor de negocio. Fondo de garantía. Aplicación de seguros agrícolas.			Se está trabajando en la idea de un seguro del agricultor. Este seguro debería permitir cubrir el riesgo del producto. Para ello, se necesita fortalecer las coordinaciones con las aseguradoras.
Ideas nuevos instrumentos adecuados a realidad productores pequeños	Generación cadenas productivas y financiamiento capital de trabajo o activo fijo. Convenios asesoramiento técnico financiar sistemas de riego tecnificado. Convenios con empresas, exportadoras establecer contratos de compra con precio de refugio para poder otorgar créditos, capital de trabajo y activo fijo vía convenios de descuentos.			



Anexo 6. Perú: Casos de alianzas público-privadas y de alianzas privadas-privadas

Público –privadas (APP)		Privadas - Privadas	
Tema / consulta	Desarrollo agroindustria banano orgánico	Desarrollo agroindustria sandía	Desarrollo Agroindustria Centros Acopio Alpaca
1. ¿Quiénes participan en la alianza?, dar los nombres cuando se trata de empresas o instituciones; asociaciones, etc.	<p>Desarrollo agroindustria banano orgánico</p> <p>1) APBOSA-Asociación de Pequeños Productores de Banano Orgánico de Samán y Anexos (privado)</p> <p>2) Consorcio de productores de banano del Valle de Chira con varias asociaciones (privado)</p> <p>3) PROSAAMER- Programa de servicios de apoyo a los mercados rurales (público)</p>	<p>Desarrollo agroindustria sandía</p> <p>1) Dimas Medina, compañía de Comercialización EIRL (Privado)</p> <p>2) APEC-Asociación de Productores y Exportadores de Cucurbitáceas (privado)</p> <p>3) PROSAAMER- Programa de servicios de apoyo a los mercados rurales (público)</p>	<p>Desarrollo Agroindustria Centros Acopio Alpaca</p> <p>1) CANEA Centros de acopio y negocios empresariales alpaqueros, criadores de alpaca (Privado)</p> <p>2) IPAC Instituto Peruano de la Alpaca y Camélidos (ONG Privado) agrupa a toda la cadena e importadores y coordina acciones para su competitividad.</p> <p>3) Gobierno Regional de Tacna</p> <p>4) FONDOEMPLEO (Público) Fondo financiar capacitación trabajadores; promover oportunidades de empleo sostenible, proyectos generar empleo</p>
2. Información general de la alianza, en qué consiste, tipo de alianza, a partir de qué año inició, qué motivó la iniciativa, quien o quienes generaron la idea	<p>Objetivo lograr que APPBOSA exportara producción directamente; mayor parte era comercializada a través de DOLE. La APP facilitó APPBOSA exportara directamente.</p>	<p>Objetivo APP es consolidar a APEC como empresa productora y exportadora de sandías de calidad; con una pequeña experiencia a Chile, meta es iniciar un negocio regular con dicho país y abrirse a otros mercados internacionales.</p>	<p>El objetivo de la APP es mejorar la competitividad de los criadores de alpaca</p>
3. ¿Con cuántos productores inició esta experiencia y cuántos hay en la actualidad	<p>Inicialmente: 108; ahora: 284 productores.</p>	<p>Actualmente: 21 agricultores.</p>	<p>Actualmente: 702 criadores de alpaca.</p>
			<p>Café BRITT</p> <p>Participan, de un lado, los proveedores artesanos peruanos de todo el país y la empresa Café Britt (BRITT)</p>
			<p>Consortio Misky (Mermeladas, café)</p> <p>Participan, por un lado, los proveedores campesinos de insumos de los departamentos de Cusco y Apurímac y, por otro lado, el consorcio Misky.</p>
			<p>Nace en 2004, el interés de BRITT sobre proveerse de pequeños productores y artesanos oferta permanente café, chocolates gourmet, artesanías y souvenirs</p>
			<p>Articulación empresarial impulsada desde arriba. Consorcio agroindustrial Misky transforma frutas andinas en mermeladas y comercializa café. Proveedores: familias campesinas Productos como saúco, aguaymanto, cocona, yacón, habian desaparecido incluso alimentación andina.</p>
			<p>500 familias proveedores Cuzco y Apurímac</p>

		Público –privadas (APP)			Privadas - Privadas		
Tema / consulta	Desarrollo agroindustria banano orgánico	Desarrollo agroindustria sandía	Desarrollo Agroindustria Centros Acopio Alpaca	Café BRITT	Consortio Misky (Mermeladas, café)		
4. Cuáles son las obligaciones y el rol del productor o proveedor?	Contribuir con parte fondos, sobre todo con valorización de los activos y del esfuerzo; ellos son responsables del éxito del proyecto.	Contribuir con parte fondos, sobre todo con valorización de los activos y del esfuerzo; ellos son responsables del éxito del proyecto.	Contribuir con parte fondos, sobre todo con valorización de los activos y del esfuerzo; ellos son responsables éxito del proyecto.	Entregar productos de calidad, y presentación envases debe de ser impecable y original.	Entregar productos de calidad y en envases adecuados: baldes plásticos, cajas cartón, sacos de yute, etc.		
5. ¿Cuáles son las obligaciones de la contraparte del productor: agroindustria, supermercad, comercializadores, proveedoras de insumos....?.	PROSAAEMER encargada financiar proyecto parcialmente, supervisar, evaluar desarrollo plan de negocios a través de un operador El operador es la institución líder de la APP y está encargado de llevar a cabo el plan (proporcionar asistencia técnica y capacitación) y de financiar el proyecto también de forma parcial.	PROSAAEMER encargada financiar proyecto parcialmente, supervisar, evaluar desarrollo plan de negocios a través de un operador El operador es la institución líder de la APP y está encargado de llevar a cabo el plan (proporcionar asistencia técnica y capacitación) y de financiar el proyecto también de forma parcial.	Gobiernos locales o regionales apoyo financiero, instalaciones y contactos para el desarrollo del mercado. FONDOEMPLEO evaluaciones cada tres meses. Si proyecto falla en evaluación trimestral puede suspenderse o cancelarse. Excepcionalmente, proporciona asistencia técnica al proyecto	BRITT: artesanos ponen su nombre, datos, en las piezas en tiendas; relaciones de confianza y compras permanentes y mercado sostenible.	Sistema compras y comercialización permite campesinos cierta estabilidad ingresos. Capacitación manejo cosecha y transporte fruta hasta centro producción.		
6. ¿Qué tipo de apoyos se le brindan a los productores para sus labores productivas? ¿financiamiento directo de un monto; asistencia técnica, entrega directa de insumos, otros?	Asistencia técnica en comercio internacional, gestión, asesoría legal y contabilidad. Asistencia técnica en la producción y empaquetado. Apoyo a iniciativa de vinculación al mercado para participar en la feria internacional de productos de comercio justo.	APEC mejoró aspectos relacionados con el fortalecimiento organizacional y la gestión. También recibió capacitación en diferentes áreas de la producción, la sanidad y el comercio, a fin de exportar su producción a mercados chilenos y europeos.	Programa computacional control producción fibra; soporte para acceder a servicios financieros; asistencia técnica y capacitación en: administración técnica fibra; clasificación fibra; Gestión comercial producción; capacitación jóvenes continúen tradición y desarrollen habilidades	Empresa paga "adelantos" a artesanos, que no cuentan con capital suficiente para producir	Capacitaciones a sus proveedores en el manejo de la cosecha y en el transporte de la fruta hasta el centro de producción; compromiso de precio justo		
7. ¿De qué manera la empresa que provee los apoyos recupera el costo de estos "adelantos"? ¿Al momento de recibir el producto en sus instalaciones hace los descuentos?				Entregada la producción empresa cancela saldo. Hay relaciones confianza			



		Público –privadas (APP)			Privadas - Privadas		
Tema / consulta		Desarrollo agroindustria banano orgánico	Desarrollo agroindustria sandía	Desarrollo Agroindustria Centros Acopio Alpaca	Café BRITT	Consorcio Misky (Mermeladas, café)	
8. Determinación del precio al cual la empresa compra el producto agrícola al productor	• ¿Qué precio se toma como referencia?				Empresa lo pone y dice paga precio justo.		
	• ¿Es un precio puesto en finca?					La empresa dice paga un precio justo.	
	• ¿Es un precio puesto en bodegas del comprador? ¿Quién asume el costo del transporte?						
	• ¿De qué manera influye la calidad de producto que entrega el productor en el precio de compra venta?				Exigencia calidad es una constante.	Exigencia empresa a proveedores es calidad; no se sabe si hay tabla	
	• ¿Cuál es el plazo o forma de pago?				"Adelantos" y cancelación a la entrega	La forma de pagos se hace al contado.	
9. Opinión de la empresa con respecto a esta experiencia	• Se firma un contrato entre los productores como vendedores y su contraparte (compradores)?						
	• Repuesta de los productores a esta iniciativa	Los informantes de APPBOSA percibieron cambios importantes en términos laborales. Por un lado, se mejoró la calidad del trabajo (mejor ambiente, condiciones más seguras para la cosecha, bonos, etc.). Y por otro lado, existe una necesidad cada vez mayor de mano de obra para satisfacer la demanda internacional de su producción.	Los productores de APEC revelan que se incrementó la demanda de mano de obra en el sector, especialmente de mujeres; esto se debió principalmente al nivel de especialización que las trabajadoras alcanzaron para satisfacer las demandas de los mercados extranjeros.	Productores informan ingresos agrícolas mejoraron al aumentar ganancias de CANEA; pero no tanto debido al retraso inicio cursos de capacitación.	Excelente, sus productos con mercado asegurado. Relaciones confianza precio justo tiene impacto social. Peleteros de Sicuán, informales al inicio, crecieron hasta exportar por su cuenta.	Muy buena; iniciativa genera ingreso adicional; antes muchos productos, no tenían valor en el mercado; han mejorado cultivos, domesticación de plantas, eliminación intermediarios	

		Público –privadas (APP)			Privadas - Privadas		
Tema / consulta	Desarrollo agroindustria banano orgánico	Desarrollo agroindustria sandía	Desarrollo Agroindustria Centros Acopio Alpaca	Café BRITT	Consortio Misky (Mermeladas, café)		
<ul style="list-style-type: none"> Valoración en términos del beneficio para la empresa 	<p>Impacto alcanzado con la formación de la APP: 40 % de aumento en las ganancias netas a raíz de la exportación directa los ingresos percibidos por cada caja de 18 kg aumentaron alrededor del 33 %</p> <p>APPBOSA logró mitigar un alto riesgo ligado a la dependencia de las grandes corporaciones de comercio internacional que manejan el mercado del banano orgánico del Perú.</p>	<p>APEC exportó 900 toneladas de sandía al mercado chileno durante 2010 (un 50 % más que en 2009). Además, aumentó su productividad en un 42 %, de 35 a 50 toneladas por hectárea.</p>	<p>La APP, en el caso de CANEA, todavía está en curso. El análisis del monitoreo arrojó un 14 % de ganancias en CANEA, un poco más alto que cuando no estaba el proyecto.</p>	<p>Rápido posicionamiento; 2005 recibió premio Creatividad Empresarial categoría Servicios de Comercialización. Su café y chocolates en mejores hoteles y cadenas supermercados</p>	<p>El crecimiento que le permite un buen posicionamiento en el mercado en incrementó exportaciones ; fortalecimiento de sus áreas de logística, compra y ventas.</p>		
<ul style="list-style-type: none"> Factores de éxito y lecciones aprendidas 	<p>APPBOSA logró mitigar un alto riesgo ligado a la dependencia de las grandes corporaciones de comercio internacional que manejan el mercado del banano orgánico del Perú.</p>	<p>Miembros APEC aprendieron optimizar prácticas agrícolas, la producción, compra de insumos gran escala, mejorar mecanismos comercialización. APEC evitó cierre por la falta de resultados económicos. APP fortaleció organización; agricultores mejores resultados económicos y nuevos mercados</p>	<p>El mayor riesgo superado sobrellevar bajos precios y mala calidad que hubiera llevado a las personas a cambiar su actividad productiva (hacia la minería, por ejemplo), reduciendo así la producción de fibra y la exportación textil peruana.</p>	<p>La sostenibilidad de los logros se debe a una innovación permanente, ya sea a través de productos propios, como a través de la búsqueda de artículos nuevos y diferentes.</p>	<p>Gran impacto en el mercado, gran considerando mayoría productos andinos fueron dejados de lado época de la colonia y olvidados durante la república.</p>		
<ul style="list-style-type: none"> factores negativos 	<p>Problemas con el seguimiento del programa y la puntualidad en la entrega de los desembolsos. Gran parte de los problemas de esta APP se relaciona con la burocracia del socio público (PROSAAMER), cuyas respuestas no son oportunas.</p>	<p>Problemas burocráticos con el seguimiento del programa y la puntualidad en la entrega de los desembolsos del socio público (PROSAAMER)</p>	<p>Preocupación CANEA por cambio autoridad regional, aunque esta se comprometió con proyecto, aunque hay retrasos entrega de soporte técnico y capacitación a CANEA.</p>		<p>Duro introducir nuevos productos; mermelada de conocidos andinos poco inicial para la empresa. Escepticismo productores por mermelada de sauco, color negro: consumidores no acostumbrados</p>		
<ul style="list-style-type: none"> Ideas cómo mejorar la experiencia 	<p>Nuevos riesgos asociados crisis internacional que afecta mercados del banano orgánico. Diversificación exportaciones herramienta útil para superar este riesgo y para lograr la meta de APPBOSA que es mejorar la productividad, aumentar la producción y así continuar creciendo.</p>	<p>La compañía está convencida de que suplirán su demanda de mano de obra a medida que la producción aumente y se unan nuevos socios para incrementar el suministro de productos.</p>	<p>Mejorar la asistencia técnica y la capacitación en la producción de fibra y el acceso a los componentes de los servicios. Pese a lograr mecanización, el proceso, se busca mejorarlo con inversión nuevo equipamiento.</p>	<p>Fortalecer las relaciones comerciales, tanto con los clientes como con los proveedores. Descentralizar su presencia hacia todo el circuito turístico del Perú.</p>			

IICA



Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)

Apartado postal: 55-2200, San José, Vásquez de Coronado, San Isidro 11101 - Costa Rica

Tel: (506) 2216-0222 / **Fax:** (506) 2216-0233

Dirección electrónica: iicahq@iica.int

Sitio Web: www.iica.int