CONSTRUYENDO ALIANZAS PARA EL DESARROLLO DE SERVICIOS FINANCIEROS RURALES

CONSTRUYENDO ALIANZAS PARA EL DESARROLLO DE SERVICIOS FINANCIEROS RURALES

La Paz - Bolivia
2005

Primera Edición
Textos: FINRURAL
Diagramación: Liliana Ríos
Impresión: Impresiones Trama s.r.l.

Depósito legal: 4-1-353-05

La Paz - Bolivia
2005

ÍNDICE

PROLOGO

La Embajada de Francia se siente muy complacida por el lanzamiento del libro "Construyendo Alianzas para el Desarrollo de Servicios Financieros Rurales". Esta publicación es el resultado de un largo proceso de reflexiones y encuentros entre actores de los sectores "financiero y real" que se desenvuelven en el ámbito rural.

Este proceso se inició en 1994 cuando comenzó la relación entre FINRURAL y el Instituto de Investigaciones y Aplicaciones de los Métodos de Desarrollo (IRAM).

El IRAM ya contaba con una larga experiencia en materia de elaboración de políticas de desarrollo nacionales y regionales, particularmente en el Africa, así como también en el Asia y Nicaragua y se dió a la tarea de acompañar a los procesos de concertación entre instituciones especializadas. En Bolivia, el ahorro rural representaba menos del 0,5% del total del ahorro interno y la mayor parte del sistema financiero boliviano estaba basado en recursos provenientes del medio urbano y/o del sector internacional. Este tropismo externo redujo cada vez más la disponibilidad de los recursos en el medio rural, donde vive casi la mitad de la población.

Esta relación de confianza se desarrolló y se dedicó a apoyar la labor de los servicios financieros rurales que FINRURAL quería impulsar. En efecto, en lo que se refiere a las experiencias francesas internacionales, se tenía una visión en la cual un desafío tan grande no podía caber únicamente en las instituciones de microfinanza. Se necesitaba una dinámica más amplia, con organizaciones profesionales de productores familiares y abierta a un diálogo con las instituciones del Gobierno en víspera de establecer políticas que dejen de ser estatales para convertirse en verdaderamente públicas.

El proceso ha tomado un nuevo impulso con la ratificación de un convenio entre FINRURAL, el Ministerio de Agricultura y el CIOEC cuya finalidad era, el 2001, identificar sistemas microfinancieros que respondan a las necesidades de los campesinos de las zonas marginales y definir el rol de las instituciones de microfinanciamiento en estas regiones. La experiencia de CIOEC en materia de cadenas de producción (CIOEC reagrupa a organismos campesinos que representan a cadenas de producción de quinua, café, manzana, papa, crianza de ganado, etc.) permite además esclarecer la reflexión sobre un futuro promisorio que agregue al análisis territorial una dimensión sectorial.

Los primeros pasos se dieron el año 2001, cuando el Ministerio francés de Asuntos Extranjeros dicidió dar un apoyo significativo a la operación. Luego existieron altibajos por la situación política y social del país. Pero, los primeros resultados institucionales de los estudios de campo se concretaron con el taller estratégico de abril del 2004, llevado a cabo para el décimo aniversario de la Asociación.

Numerosos nuevos asociados como ser PROFIN/COSUDE/, APSA/DANIZA, DSF-GTZ y SNV se han unido al proceso de reflexión y al conjunto de instituciones que impulsan el desarrollo de redes de ahorro y crédito y responden a las necesidades de inversión del sector productivo en el medio rural, en particular al de pequeñas empresas familiares que no tienen acceso a circuitos financieros tradicionales. Si la oferta de servicios adaptados a las necesidades de los pequeños productores es indispensable, estamos conscientes de que el micro-crédito no es por otra parte el instrumento milagroso para el desarrollo rural; es más bien una herramienta como otras que contribuye a la implementación de las estrategias de las familias más pobres. Para tener resultados óptimos debe ser combinado con otras formas de desarrollo, como la organización de mercados, la creación de infraestructuras y la ayuda técnica a los productores. Por esta razón es esencial la instauración de alianzas estratégicas y constitución de redes.

¡El aporte que constituye este libro es invalorable y sentimos el tener que haber esperado tanto!

Los estudios básicos de producto por producto y de la oferta financiera existente son muy ricos y llenos de enseñanzas. Y es en las conclusiones del taller estratégico de abril del 2004 donde aparece plenamente la dinámica del proceso y sus resultados: en su agenda figuran propuestas muy concretas.

A manera de ejemplo citaré dos que me parecen muy interesantes y que pueden ser adoptadas rápidamente:

- la propuesta de Decreto Supremo, generada en el marco de un Acuerdo entre el Ministerio de Agricultura, FINRURAL y CIDER con el apoyo de PROFIN/COSUDE, que hace posible que algunos Títulos de Propiedad de Tierras puedan ser utilizados como garantía para la obtención de créditos en entidades financieras, y,
- la creación del Fondo de Capitalización Productiva, mecanismo identificado para otorgar subsidios inteligentes a agentes económicos rurales como ser, las unidades promovidas por las Organizaciones Económicas Campesinas (OECAS) con el objeto de potenciar su demanda.

Confío en que este libro sea ampliamente difundido y sirva de referencia tanto para los actores del micro-crédito en Bolivia, para los países de la región, así como también para los responsables de tomar decisiones los que encontrarán en él las bases sólidas de una verdadera política pública en materia de financiamiento para el sector rural.

Anne Senemaud
Consejera Cultural y de Cooperación
Embajada de Francia

PRESENTACIÓN

CONSTRUYENDO ALIANZAS PARA EL DESARROLLO DE SERVICIOS FINANCIEROS RURALES

La Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL[1]) y el Comité Integrador de Organizaciones Económicas Campesinas (CIOEC[2]), tienen la grata satisfacción de presentar los resultados de un proceso inédito hasta el presente entre actores de los sectores financiero y real que se desenvuelven en el ámbito rural. Dichos resultados han sido incorporados en la presente publicación, bajo el denominativo de **"Construyendo Alianzas para el Desarrollo de Servicios Financieros Rurales"**, que describe el proceso iniciado en Junio de 2001, con la firma de un Convenio de Cooperación interinstitucional entre el Viceministerio de Desarrollo Rural del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (MAGDR), CIOEC y FINRURAL. En una primera instancia este germen de trabajo conjunto recibió apoyo financiero y técnico de parte del Programa F3E del Gobierno Francés, canalizado por medio del Instituto de Investigaciones y de Aplicaciones de Metodologías para el Desarrollo (IRAM) de Francia[3]. Luego el apoyo se amplió mediante un Convenio firmado en agosto de 2003 entre PROFIN/COSUDE, APSA/DANIDA, DSF-GTZ, SNV, CIOEC y FINRURAL. En la última fase ha recibido el apoyo decidido de ICCO de Holanda.

El proceso iniciado en Junio 2001, fue interrumpido durante dos años por la realización de elecciones en el país el 2002 y el cambio de gobierno. Las actividades fueros reiniciadas en julio de 2003, periodo en el que Denis Pommier de IRAM/Francia, apoyó de manera determinante en la planificación de trabajos. Los estudios sectoriales fueron ejecutados entre octubre de 2003 y marzo de 2004; luego se realizó un Taller Estratégico en Abril del 2004, donde se presentaron los estudios y se reflexionó sobre

---

1 La Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural, FINRURAL, agrupa a la Instituciones Financieras de Desarrollo, denominadas comúnmente ONGs Financieras.

2 El Comité Integrador de las Organizaciones Económicas Campesinas (CIOEC) agrupa a varias organizaciones económicas campesinas de sectores productivos (OECAS) en diferentes departamentos del país.

3 IRAM/Francia, participó en la planificación de trabajos al inicio del proceso y luego en la sistematización del trabajo en su conjunto casi al final del proceso.

la necesidad de articular las acciones del sector financiero y real, concluyendo con una Agenda de políticas y programas de apoyo para el desarrollo de servicios financieros rurales en apoyo al sector productivo y rural. En el presente se vienen trabajando en las propuestas consensuadas en el Taller Estratégico e incorporadas en la Agenda y algunas de ellas se encuentran fase de evaluación para su aplicación.

La presente publicación esta estructurada en tres partes. La primera corresponde a un trabajo de sistematización de siete estudios de demanda de servicios financieros desde la perspectiva de los productores primarios y sus asociaciones y un estudio sobre el desarrollo de mercados financieros orientados a la pequeña producción agropecuaria desde la perspectiva de la oferta. Estos estudios de base fueron coordinados por CIOEC e incluye los siguientes sectores y productos: Sector Lechero, elaborado por Jaime Valderrama; Sector Quinua, elaborado por Estanislao Quispe; Sector Durazno, elaborado por Gonzalo Tantani; Sector Arroz, elaborado por Ana Isabel Ortiz; Sector Haba, elaborado por Edgar Martínez Camacho; Sector Artesanías Rurales elaborado por Helen Fátima Herrera; y, Sector Camélidos, elaborado por Ramiro Lizarazu. La realización de estos trabajos fue coordinada por CIOEC con el concurso de Bishelly Elías y Louise Clark, bajo la dirección de María Julia Jimenez. Sobres estos estudios es importante destacar que ellos fueron ejecutados con una participación activa de productores y sus asociaciones y sus resultados fueron discutidos y validados en Talleres Sectoriales. Por su parte el estudio con enfoque de oferta, fue dirigido por Fernando Crespo, con el apoyo de Magda Lahore, Mauricio Dupleich y Scarlet Verastegui. Este estudio fue ampliamente discutido con las entidades financieras especializadas en servicios financieros rurales.

El trabajo de sistematización incluido en la publicación fue ejecutado por Bishelly Elías, Scarlet Versategui en sus versiones iniciales y adecuado por Fabiola Céspedes. La coordinación global de actividades fue efectuada por Fabiola Céspedes y Reynaldo Marconi de FINRURAL. Cabe resaltar que en este proceso se verificó una interrelación permanente y dinámica con agencias gubernamentales tales como el Ministerio de Agricultura, de UPADE y de la Unidad de Productividad y Competitividad, representando al Ministerio de Desarrollo Económico. Igualmente el concurso de la agencias de cooperación externa fue valiosísima en la reflexión global y la retroalimentación a las discusiones establecidas en el proceso.

La segunda parte de la publicación incluye las presentaciones efectuadas en el Taller Estratégico Nacional, realizado en abril de 2004, el cual consideró el siguiente programa:

Introducción

- Palabras de Bienvenida por Zacarías Calatayud – Presidente de CIOECBolivia
- Inauguración por Fernando Mompó – Presidente FINRURAL
- Explicación alcance del Taller por Reynaldo Marconi y Antonio Pérez FINRURAL

Contexto

- Sistematización de los estudios de demanda de SFR y propuestas desde la perspectiva de productore por María Julia Jiménez – Directora CIOEC Bolivia
- Sistematización del estudio de oferta de SRF y propuestas desde la perspectiva de FINRURAL por Reynaldo Marconi – FINRURAL
- Servicios Financieros para el Desarrollo Agropecuario por Juan José Castro – Vice Ministeri de Agricultura, Ganadería y Pesca
- Panel de Comentaristas

  – Johannes Solf - ICCO Holanda
  – Juan Armando Antelo – CAO
  – Julio Cesar Herbas – ASOFIN

Experiencias bolivianas seleccionadas

- Microleasing por José Luis Pereira – ANED
- Experiencia de FINCAFE por Lucio Gómez Quilla - FINCAFE
- Warrant por Milton López – FONDECO
- Desarrollo tecnológico en SFR por Marcelo Mallea – PRODEM
- Riesgo compartido por Rodolfo Soriano – PRORURAL

Temas estratégicos

- Seguro Agrícola por Hugo Miranda – CIOEC Bolivia

- Mecanismos para facilitar el acceso a financiamiento por Marcelo Collao – PROFIN/COSUDE

- Capitalización Productiva por Edgar Guardia – FUNDACION VALLES
- Panel de Comenta ristas

  – Miguel Guzmán – ANAPO
  – Juan Oquendo – ADEPLECH
  – Mauro Capurro – ANAPQUI
  – Guillermo Rivera – UCEPSA

- Financiamiento de segundo piso para el sector por Rodney Pereira – Ministerio de Desarrollo Económico
- Servicios y productos financieros compatibles con la capacidad de absorción / pago de la demanda y las capacidades internas de los oferentes por Julio Alem – FINRURAL
- Potenciamiento de la demanda y fortalecimiento de las instituciones financieras especializadas por Miguel Hoyos – FUNDAPRO.
- Panel de comentaristas

  – Carlos Martins – FONDESIF
  – Viviana Caro – UDAPE
  – José Auad – PROFIN/COSUDE

Experiencias Internacionales seleccionadas

- Experiencia de México en relación a seguros agropecuarios por José Luis Andrade, AGROASEMEX S.A

Esta segunda parte incluye la Agenda consensuada en el Taller Estratégico Nacional y los documentos generados en los grupos de trabajo que permitieron trazar la Agenda.

La tercera parte corresponde a un trabajo de sistematización del trabajo realizado en su conjunto. El documento central fue preparado por François Doligez en el mes de octubre de 2004, y fue complementado por Fabiola Céspedes y Reynaldo Marconi de FINRURAL.

Como puede apreciarse este proceso se ha caracterizado por su dinamismo y su originalidad en buscar resultados, encarar estudios para identificar problemas y oportunidades y generar propuestas a partir de ellas. Considerando un balance evaluativo de los objetivos perseguidos y del camino recorrido, la Alianza CIOEC/FINRURAL y las acciones de por medio, han permitido generar una Agenda/Propuesta de políticas públicas, estrategias de los actores y mecanismos Institucionales orientados a promover el desarrollo sostenible del mercado de prestación de servicios financieros para la pequeña producción agropecuaria y desarrollo rural.

En relación a los productos y resultados, las actividades ejecutadas han permitido concretar:

- Siete estudios sectoriales de identificación de necesidades de servicios financieros de los pequeños productores agropecuarios y sus organizaciones

- Una propuesta integral destinada a orientar el desarrollo de la oferta servicios financieros rurales orientados a la pequeña producción agropecuaria y desarrollo rural.
- Una Agenda/Propuesta de políticas públicas, estrategias de los actores y mecanismos institucionales para desarrollar los servicios financieros rurales.

- Asimismo, en función a las directrices planteadas en la Agenda, se generaron dos propuestas específicas en relación a garantías y una normativa de evaluación / calificación de cartera agropecuaria; y dos propuestas de mecanismos institucionales (financiamiento de segundo piso y capitalización productiva) que tienen como objeto mejorar el entorno y las condiciones para el desarrollo de servicios financieros rurales integrales.

En el contexto descrito, considerando las acciones impulsadas por la "Alianza Estratégica" CIOEC/FINRURAL, podemos resaltar el aprendizaje de tres lecciones en base al proceso. La primera lección, es que en las circunstancias actuales de clima de enfrentamientos, es posible entablar alianzas entre los sectores financiero y real y, alianzas entre sectores privado, público y cooperación externa, como una manera

y medio para obtener beneficios conjuntos. La segunda es que la política de alianzas aunque entre sectores con funciones diferentes, puede generar agendas consensuadas capaces de generar propuestas de política pública y programas específicos de intervención que incidan en desarrollo sectorial e integral. Y finalmente, la tercera lección emergente de este proceso es que la política de alianzas es una forma innovadora y dinámica para generar propuestas de políticas públicas que se originan desde la base social y desde el sector privado.

En base a estos antecedentes, invitamos a una lectura de esta publicación que desde nuestra perspectiva es enriquecedora para el quehacer nacional y donde se encontrarán reflexiones, propuestas, opiniones, etc, que van más allá de las actividades cotidianas de nuestras instituciones.

Zacarías Calatayud
PRESIDENTE CIOEC

Reynaldo Marconi
GERENTE DE FINRURAL

PRIMERA PARTE

SISTEMATIZACIÓN DE ESTUDIOS SOBRE SERVICIOS FINANCIEROS ORIENTADOS A LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA Y RURAL

CONTENIDO

1.1 PROBLEMÁTICA

- La industria micro financiera en Bolivia ha tenido una evolución sin paralelo en América Latina. En menos de una década se evolucionó de un servicio emergente a una industria que atiende a más de 450 mil clientes con una cartera mayor a los $us. 450 millones (FINRURAL 2004). En el área rural la cartera sobrepasa los $us. 100 millones atendiendo a miles de familias que tienen varias actividades y, por tanto, varias fuentes de ingreso. Sin embargo, los recursos destinados al desarrollo agricola todavia son modestos (a pesar de la demanda) y no sobrepasan el 14% de los recursos destinados al área rural, a pesar que el 85% de los ingresos generados por los habitantes se origina en el sector agropecuario.
- Las poblaciones sin acceso a servicios financieros son en su mayoria las más pobres y se caracterizan:

  a) Ausencia de organizaciones gremiales y empresariales sólidas y solventes.

  b) Carencia de garantías reales y ausencia de servicios complementarios a la actividad financiera (aseguradoras, avaluadores de garantias, instituciones para formalización de trámites legales, bolsas de productos, servicios de Warrant y otros).

  c) Acceso limitado a educación y sistemas de información confiables. La población de las áreas rurales no han recibido educación suficiente que les permita adecuarse a procesos de innovación tecnológica y la aplicación de sistemas propios de una organización administrativa eficiente. Por ello, el empresario rural no utiliza los conceptos de depreciación y resultados financieros, y no practica criterios de optimización y planificación de sus actividades.

  d) Estrategias múltiples de supervivencia. La agricultura y la actividad pecuaria son actividades altamente riesgosas por su dependencia a variables externas, tales como los aspectos climatológicos, fluctuaciones de precios del mercado e infraestructura física inadecuada (almacenaje, vias camineras, salud, comunicaciones, seguridad física, infraestructura legal, etc.) que impiden una administración efectiva de riesgos.

  e) Falta de normas especializadas y carencia de politicas públicas. No existe mecanismos efectivos de créditos de fomento para el pequeño productor, los recursos municipales no incentivan al sector productivo, la cooperación internacional brinda en mayor proporción apoyo en capacitación pero no asi

en inversión e insumos para el sector, falta de seguridad jurídica en la temática de tierras que no permite disponer de garantías.

- La realidad del pequeño productor agropecuario en todas las regiones del país, se caracteriza por la carencia en materia de acumulación de patrimonio, de tecnología de producción y por el alto riesgo característico de la actividad, haciendo del agricultor un agente económico poco atractivo para las entidades de intermediación financiera, incluso para ONGs que, a fin de cumplir con su misión de carácter social, se han caracterizado por ofertar servicios en lugares remotos, esencialmente a pequeños agricultores y sus asociaciones.
- Actualmente, la oferta de servicios financieros no se adecua a la realidad productiva. Las tasas de interés, plazos y otras condiciones contractuales no responden a las demandas de los pequeños productores.
- En estos momentos subsidiar las actividades de las entidades financieras no asegurará la incorporación al mercado de los pequeños agricultores, sobre todo en el occidente del país, dado que su nivel de pobreza y economía de subsistencia hacen que la tasa de retorno de sus actividades, aún en el caso de también desarrollar actividades secundarias como asalariados, no garantiza el cumplimiento de sus obligaciones a las actuales tasas de interés del mercado. Estos clientes tampoco están en condiciones de cumplir con los requerimientos de información exigidos y garantías.

1.2 DEMANDA DE SERVICIOS FINANCIEROS[4]

1.2.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES

- La pobreza rural en Bolivia constituye la mayor manifestación del subdesarrollo boliviano, la pobreza se encuentra masivamente concentrada en el área rural, principalmente en los valles y el Altiplano.

Incidencia, Brecha e Intensidad de la Pobreza en el Area Rural por Regiones Agro ecológicas y Tipo de Unidades Familiares

Tipología	Descripción	Altiplano	Valle	Llano	Total
Agropecuario	Número de hogares	252.835	195.857	98.335	547.027
	Incidencia de pobreza	84%	81%	63%	79%
	Brecha de Pobreza	44%	45%	25%	41%
	Intensidad de Pobreza	28%	29%	13%	25%
Mixto	Número de hogares	33.888	27.988	15.310	77.186
	Incidencia de pobreza	76%	72%	67%	73%
	Brecha de Pobreza	35%	33%	22%	32%
	Intensidad de Pobreza	21%	20%	11%	19%
No agropecuario	Número de hogares	47.026	23.618	33.763	104.407
	Incidencia de pobreza	49%	43%	38%	44%
	Brecha de Pobreza	21%	18%	14%	18%
	Intensidad de Pobreza	11%	10%	7%	10%
Total	Número de hogares	333.749	247.463	147.408	728.620
	Incidencia de pobreza	78%	76%	58%	74%
	Brecha de Pobreza	40%	41%	22%	37%
	Intensidad de Pobreza	25%	26%	11%	22%

Fuente: AGRODATA, a partir de los resultados del Censo de Población y Vivienda del año 2001 del INE La Paz, Bolivia, sep. 2003

- De los 8 millones de bolivianos, el 39% vive en el área rural (3.1 millones de habitantes). De los cuales el 94% es pobre, y el 34% vive en condiciones de indigencia. (MAGDER, 1999).

4 En el **Anexo 1** se resumen los resultados obtenidos en los estudios de demanda de servicios financieros en sectores específicos: arroz, cítricos, leche, artesanías, durazno, haba y quinua.

Principales Indicadores del Mercado Laboral en el Área Rural de Bolivia

Condición de Actividad	1999	2000	2001	2002
TOTAL POBLACIÓN RURAL	2.965.263	3.006.277	3.099.633	3.217.046
Población en Edad de No Trabajar (PENT)	928.512	915.739	944.321	952.125
Población en Edad de Trabajar (PET)	2.036.751	2.090.538	2.155.312	2.264.921
Población Económicamente Activa (PEA)	1.628.661	1.560.416	1.742.647	1.727.851
Ocupados (PO)	1.620.849	1.545.873	1.728.001	1.705.072
Desocupados (PD)	7.812	14.543	14.646	22.779
Cesantes (C)	6.255	11.332	8.583	16.421
Aspirantes (A)	1.557	3.211	6.063	6.358
Población Económicamente Inactiva (PEI)	408.090	530.122	412.665	537.070
Temporales (T)	151.063	208.109	164.752	226.837
Permanentes (P)	257.027	322.013	247.913	310.233
Indicadores				
Índice de carga económica	25,1	34,0	23,7	31,1
Tasa de oferta potencial	68,7	69,5	69,5	70,4
Tasa de ocupación	79,6	73,9	80,2	75,3
Tasa bruta de participación	54,9	51,9	56,2	53,7
Tasa de cesantía	0,4	0,7	0,5	1,0
Tasa de dependencia	0,8	0,9	0,8	0,9
Tasa de desempleo abierto	0,5	0,9	0,8	1,3
Tasa global de ocupación	99,5	99,1	99,2	98,7
Tasa global de participación	80,0	74,6	80,9	76,3

Fuente: AGRODATA, a partir de las encuestas del Programa MECOVI del Instituto Nacional de Estadística (INE). La Paz, Bolivia, sep. 2003

- En 200 de los 311 municipios del país, más del 80% de la Población Económicamente Activa (PEA), está dedicada a la agricultura de subsistencia (UDAPSO-PNUD, 1997). Se ubican en ecosistemas frágiles, en los que la relación salarial no existe, usan tecnologías tradicionales, sin accesibilidad al mercado, no generan excedentes, son entidades deficitarias que para sobrevivir deben complementar sus ingresos, dentro y fuera de la unidad familiar.
- Sobre un total de 3.217.046 habitantes en el área rural de Bolivia, la población en edad de trabajar (PET) se estima en 2.264.921 habitantes, de los cuales 1.727.851 son considerados PEA. Sin embargo, se estima que el número de ocupados es de solo 1.705,072 habitantes, lo cual explica una población económicamente inactiva (PEI) de 537,070 habitantes, de los cuales 226,837 son considerados como temporales y 310,233 son permanentes (INE 2003).

- Así, para el área rural se tiene una tasa de ocupación de 75.3% en el año 2002 y un índice de carga económica del 31.1% en el conjunto de la economía para el mismo año.
- De los 1.705.072 habitantes ocupados en el área rural, 82% son considerados trabajadores en agricultura, pecuaria y pesca. El 35.1% son trabajadores por cuenta propia y el 50% trabajan para sus unidades familiares. De acuerdo al tipo de establecimiento económico, 85.1% de los ocupados tienen una actividad netamente familiar, mientras que 7.6% de los ocupados están en una unidad semi-empresarial y el 4.5% en empresas.

Población y Número de Unidades en el Área Rural de Bolivia

Unidades	Regiones Agro ecológicas en Bolivia			Total (*)
	Altiplano	Valles	Llanos	
Población Rural	1.376.814	1.131.163	709.069	3.217.04
Agropecuaria	1.226.169	1.053.787	565.147	2.845.103
No Agropecuaria	150.645	77.376	143.922	371.943
Número de Unidades	333.749	247.463	147.408	728.620
Agropecuaria	286.723	223.845	113.645	624.213
Neta Agro.	252.835	195.857	98.335	547.027
Mixtas	33.888	27.988	15.310	77.186
No Agropecuaria	47.026	23.618	33.763	104.407
Miembros por Unidad	4,13	4,57	4,81	4,42
Agropecuaria	4,28	4,71	4,97	4,56
No Agropecuaria	3,20	3,28	4,26	3,56

(*): Se toma en cuenta la población del año 2002.
Fuente: AGRODATA, a partir de las encuestas del Programa MECOVI del Instituto Nacional de Estadística (INE). La Paz, Bolivia, sep. 2003

- Como se puede ver en el cuadro anterior, aproximadamente el 75% de las unidades familiares en el campo tiene como fuente principal de ingreso a la agricultura y el 11% de las unidades tiene diversas fuentes de ingreso donde la actividad agropecuaria es una de ellas. El restante 14% de las unidades tiene una actividad no agropecuaria. Por otra parte, comparando la tipología de las unidades por región agro ecológica se observa que en el altiplano el 11% de las unidades es mixtas, mientras que en los valles y llanos la relación de unidades mixtas sobre el conjunto de unidades agropecuarias es mayor con 12% y 13% respectivamente.
- Predominan pequeñas unidades familiares dedicadas esencialmente a la producción de alimentos.

Estructura de las Unidades Familiares por Región Agro Ecológica en Bolivia

Población de las Unidades	Regiones Agro ecológicas en Bolivia			Total (*)
	Altiplano	Valles	Llanos	
Unidad Total	1.376.814	1.131.163	709.069	3.217.046
< 20 años	716.733	612.104	395.453	1.724.290
> 20 años	660.081	519.059	313.616	1.492.756
Unidades Agropecuarias	1.226.169	1.053.787	565.147	2.845.103
< 20 años	639.049	573.387	312.624	1.525.060
> 20 años	587.120	480.400	252.523	1.320.043
Unidades No Agropecuarias	150.645	77.376	143.922	371.943
< 20 años	77.684	38.717	82.829	199.230
> 20 años	72.961	38.659	61.093	172.713

(*): Se toma en cuenta la población del año 2002

Fuente: AGRODATA, a partir de las encuestas del Programa MECOVI del Instituto Nacional de Estadística (INE). La Paz, Bolivia, sep.2003.

En los hogares la población joven es muy importante. Considerando la estructura y composición de las unidades familiares y agregando el número de hombres y mujeres mayores de 20 años por regiones agro ecológicas (distinguiendo las unidades agropecuarias de las no agropecuarias) se comprueba que la población menor a los 20 años alcanza al 56% de la población. Esto implica que el restante 44% de la población puede considerarse como adulta.

- Adicionalmente, la demanda por servicios financieros tiene las siguientes caracteristicas:

a) Hay una elevada dispersión de los agricultores en todas las regiones agro ecológicas, haciendo que la densidad poblacional sea muy baja y dificil de alcanzar.

b) Los posibles clientes en realidad demandan pequeños préstamos. Situación que se explica esencialmente por la extensión de las parcelas productivas, el nivel de pobreza de las unidades familiares y la poca aplicación tecnológica en los procesos productivos. Asimismo, los agricultores demandan en forma irregular otros servicios financieros.

c) Los servicios financieros deben adecuarse a distintos ciclos productivos. Es decir, la demanda de crédito agropecuario puede ser a lo largo de diferentes estaciones del año, dependiendo de la extensión de sus parcelas, su relación con el mercado y uso de insumos. Pueden incluso demandar crédito para subsanar problemas de emergencia como

plagas, y/o enfermedades. En síntesis, la demanda de crédito agropecuario está sujeta a la diversidad de productos que el agricultor desea cultivar como estrategia de disminución de riesgos y sobrevivencia.

d) Heterogeneidad en las necesidades de los agricultores. La gran mayoría de los pequeños agricultores en Bolivia están dedicados a distintas actividades (productivas y no productivas), lo cual implica que generan sus ingresos equilibrando su disponibilidad de mano de obra entre diversas actividades, en función de los costos de oportunidad que se presentan en cada uno de los mercados. Asimismo, se deben tomar en cuenta los altos riesgos de la agricultura por los cambios climáticos, riadas, enfermedades, plagas y los altibajos propios del mercado que generan distintas expectativas de precios.

e) Por el nivel de pobreza de la mayoría de las unidades familiares del área rural y las normas sobre hipoteca de tierras que restringen el uso de títulos de propiedad como garantía del préstamo, existe limitada disponibilidad de garantías bancarias entre los agricultores. Esto constituye una limitante de peso si se desea expandir geográficamente los servicios financieros a mercados inexplorados e imperfectos donde los niveles de pobreza son mayores y los agricultores tienen menor cantidad de activos que puedan servir de garantía.

Estructura del Ingreso de las Unidades Familiares del Área Rural por Mes (en $us.)

Tipología	Tipo de Ingreso	Regiones Agro ecológica			Total
		Altiplano	Valle	Llano	
Agropecuario	Ingreso laboral	44,50	48,03	116,25	58,66
	Ingreso no laboral	7,68	7,15	5,07	7,02
	Ingreso total	52,18	55,17	121,32	65,68
Mixto	Ingreso laboral	138,51	143,29	231,04	158,60
	Ingreso no laboral	5,69	12,75	8,25	8,76
	Ingreso total	144,20	156,05	239,30	167,36
No Agropecuario	Ingreso laboral	115,44	98,46	158,12	125,40
	Ingreso no laboral	21,97	27,12	12,61	20,11
	Ingreso total	137,40	125,58	170,74	145,51
Total	Ingreso laboral	64,04	63,61	137,76	78,81
	Ingreso no laboral	9,49	9,69	7,13	9,08
	Ingreso total	73,53	73,30	144,89	87,89

Fuente: AGRODATA, a partir de las encuestas del Programa MECOVI del INE. La Paz – Bolivia, septiembre del 2003.

- El flujo de efectivo y la capacidad de pago de las familias dedicadas a la agricultura están fuertemente influenciados por la heterogeneidad de la producción, la comercialización y por el autoconsumo. En este sentido, es muy difícil establecer con precisión la verdadera capacidad de pago de las unidades familiares en el área rural. La pluriactividad de las unidades familiares y la poca información sobre el desarrollo de los mercados dificulta establecer los flujos de ingreso de los solicitantes de crédito.
- En síntesis, el área rural se caracteriza por un entorno de alto riesgo, extrema pobreza y alta dispersión de los potenciales clientes con limitada capacidad de organización. La poca innovación tecnológica aplicada en los procesos productivos, los pequeños volúmenes comercializados en el mercado, la ausencia de un seguro agropecuario que disminuya el riesgo crediticio y los altos costos de transacción incurridos para la colocación de préstamos en el área rural.
- En el conjunto de pequeños agricultores hay que distinguir dos grandes categorías y, por tanto, dos tipos de acciones concretas. Primero existen organizaciones ya constituidas, pero con debilidades administrativas y/o gerenciales que las hacen incapaces de gestionar los recursos del sistema financiero. En este sub conjunto se tienen principalmente tres tipos de formas jurídicas: las cooperativas agrícolas, la asociación de productores y las asociaciones corporativas. La organización cooperativa acorde a la legislación boliviana cuenta con socios voluntarios que al inscribirse aportan financieramente al capital social de la organización. La asociación de productores exige como requisito al asociado ser productor del rubro en torno al cual se fundó la organización. La corporación se constituye como brazo económico de la organización sindical y por ende considera como socio de hecho a todos los pequeños productores de la región de influencia.
- Por otro lado, están los pequeños agricultores todavía no organizados.

1.2.2. SERVICIOS FINANCIEROS DEMANDADOS POR PEQUEÑOS PRODUCTORES Y SUS ASOCIACIONES (EN BASE A RESULTADOS DE ESTUDIOS SECTORIALES REALIZADOS POR FINRURAL Y CIOEC)

CRÉDITO

Intereses

- Intereses menores de 10% para capital de operaciones y de 6% para inversión.
- Crédito sin intereses (subsidiado) en épocas riesgosas (helada y sequía).
- Tasas que utilizan los fondos internacionales de apoyo a los sectores productivos.

Plazos

- Se precisa establecer líneas de crédito específicas para capital operativo y de inversión a mediano y largo plazo y períodos de gracia.
- Se demandan créditos a mediano plazo (5 años) y se necesitan por lo menos 2 años para la devolución del préstamo con utilidades de actividades financiadas.
- Implementar plazos semestrales o anuales, adecuados en función al ciclo productivo.

Monto

- En función a la capacidad de producción.
- Reducir los costos adicionales por aprobación de crédito respecto a trámites legales y papelería que luego es ajustado y sustraído del crédito obtenido.

Tecnología

- Modalidad de acceso al crédito debe ser grupal pero otorgada de manera individual o familiar, de esta manera se reduce costos de transacción y existe presión de repago a través de la comunidad.
- Adecuación de políticas crediticias en función a las características productivas de los sectores estudiados así: a) las garantías deben ser no formales con el aval de la comunidad u OECA, implantando para este efecto un Sistema de Aportes a las Organizaciones, mediante el cual los socios contribuyan a sus asociaciones en efectivo o especie para conformar una contraparte para acceder a crédito. Adicionalmente, se deben generar alianzas entre IMFs y OECAs, para que éstas respalden a sus asociados con sus bienes o con un fondo de garantía. Por su parte, las OECAs deben valorizar sus bienes para conocer el techo de garantía que pueden tener y avalar sólo, proyectos económicamente factibles y; b) Las garantías deben ser no tradicionales como ser la maquinaria, ganado vacuno y la cosecha.
- Los recursos deben estar complementados con asistencia técnica y capacitación empresarial. Por ejemplo implementar un sistema de monitoreo y facilitación de información, sobre mercados potenciales, contactos y serie de precios actualizados nacional y regionalizados, abierta a todos los productores.
- Se debe enfatizar en una estructura operativa descentralizada, delegando responsabilidad al personal de terreno para conceder crédito. Los asesores de crédito deben tener conocimientos en economía agrícola y rural. Las evaluaciones deben ser sin retrasos y en coordinación con las OECAs. Se recomienda, el empleo de computadoras portátiles.
- Promover y ampliar el Leasing con plazos entre 2 a 3 años para bienes inmuebles y más largos para bienes de mayor tecnificación, sin que se exceda el 75% de

vida útil. Incentivar el crédito individual con las OECAs como referentes para avalar a sus afiliados y difundir la utilización del Warrant Criollo.

Destino

- Los productores y las OECAs deben tener definido claramente el uso que le darán a los recursos. La IMF debe apoyar en la planificación de actividades para determinar el monto a asignarse y la modalidad de desembolso, acorde con el ciclo productivo.

Productos

- *Línea de Crédito.* Crédito en cuotas de acuerdo al desarrollo de las labores agrícolas, así ante problemas climáticos se suspende el crédito y el monto de la deuda es menor. Se precisa que la IMF coordine estrechamente con la OECA.
- *Inyección de capital de inversiones.* Que fomente la capitalización de los productores y les permita realizar sus actividades con visión empresarial.
- *Seguro productivo.*
- *Crear al interior de las OECAs sucursales de crédito.* Establecer convenios de dependencia entre IMFs y OECAs, en los que estas últimas garanticen préstamos de sus asociados en los meses de requerimiento.
- *Microcrédito de libre disponibilidad.* Con mejoras en intereses y flexibilización de garantías. Para productores que requieren liquidez para actividades complementarias a la actividad.
- *Crédito de apoyo productivo.* Crédito en condiciones favorables para proyectos productivos económicamente rentables.
- *Microcrédito productivo para UEFs.* Para financiar UEFs que tienen mayor capacidad de endeudamiento y perspectivas de crecimiento. El producto deberá adaptar los plazos al ciclo productivo de las actividades económicas y ofertar tasas de interés menores respecto al promedio del microcrédito comercial. Como garantía se propone el uso de animales o productos agropecuarios, el flujo de caja del ciclo productivo y los contratos de pre-venta (o aval) entre productores y OECAs.
- *Microcrédito productivo para OECAs.* Para adquisición de maquinaria y equipo
- *Crédito dirigido a sindicatos comunales.* Consiste en la dotación de créditos pequeños de $us. .50 a 200 progresivamente, con garantía de la comunidad en su conjunto, con un plazo de 6 a 8 meses (considerando la existencia de 2 cosechas al año), con un interés del 1% mensual, a un solo pago al vencimiento.
- *Crédito a través de OECAs.* Mediante la administración de fondos para funcionamiento de bancos comunales o fondos rotatorios administrados por ellos mismos. Los recursos serían solicitados mediante proyectos a financiadoras internacionales o fondos otorgados por el Estado y se garantizarían a través de garantías sociales (OECA, grupos de trabajo). Esta experiencia tendría que acompañarse de asesoramiento por parte de técnicos para asegurar el manejo transparente.
- Se deben adecuar las garantías tanto a las zonas como a la actividad. Así, la garantía solidaria funcionaría en créditos rurales pequeños de la producción artesanal, habera o de camélidos, los talleres pueden ofrecerse como garantía prendaria en el caso de los artesanos y los productos agropecuarios y el aval de sus asociaciones en la totalidad de los casos.
- Debe diseñarse una estrategia para productores con tenencia mínima de tierra (•, • hectárea): plazo más largo y con sumas de amortización reales que no afecte su presupuesto de vida.

Difusión

- Se deben implementar estrategias de información sobre el acceso y estado de los servicios financieros existentes, socializando a los pequeños productores con medios participativos y acordes a su grado de formación. Para la toma de decisiones, el agricultor debe estar informado sobre las ventajas y desventajas de otros servicios.

OTROS SERVICIOS FINANCIEROS

- *Servicio de Caja de Ahorro.* Debe ser implementado utilizando metodologías adecuadas para cada sector y estrato social, utilizando herramientas participativas. Se deben permitir montos de ahorro mínimo. Se debe considerar mejorar los intereses de este servicio para hacerlo atractivo y se debe permitir al cliente vigilar sus recursos en las visitas del promotor. Un incentivo para el ahorro es que las cajas de ahorro de los productores se utilicen como garantía.
- *Caja de ahorro con algún propósito adquisitivo.* Implementar el ahorro para la compra de algún bien específico que desee la familia (caso de las cooperativas de consumo).
- *Seguro de ahorro* para asegurar confiabilidad.
- *Servicio de Depósitos a Plazo Fijo con interés mejorado.* Para familias e individuos con mayor capacidad de ahorro.
- *Giros.* Se debe implementar un sistema de giros a nivel local, nacional e internacional con precios flexibles de transacción. Se debe motivar y difundir estratégicamente el servicio con medidas introductorias de confianza (premios, sorteos, herramientas, etc.). Generar autorizaciones u otro tipo de respaldo por parte de entidades públicas para que el servicio de giros pueda expandirse a correos, entidades de transporte y otras.

- *Cuenta de Ahorro Programado.* Permite al usuario realizar depósitos pero no retiros hasta que cumpla con sus metas auto propuestas en monto y plazo. En la implementación del ejercicio las OECA's jugarían un rol importante reteniendo un cierto monto de ventas para ser depositados en la cuenta de ahorro.
- *Instrumentos de depósito para instituciones y organizaciones.* Para OECAs de tipo comunal y algunas de carácter regional.
- *Cuentas de ahorro a través de OECAs.* Éstas pueden incentivar el ahorro abriendo cuentas para cada uno de sus socios, manejándolas en una cuenta bancaria separada. Este fondo también puede servir de garantía para préstamos.
- *Convenios entre OECAs e IMFs para apertura de cuentas de sus socios, con libretas generadas por la entidad financiera.* Para dar vitalidad a estas cuentas, se puede utilizar los pagos por productos vendidos.

1.3 OFERTA DE SERVICIOS FINANCIEROS

1.3.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES

- La prestación de servicios crediticios al sector agropecuario de Bolivia es insuficiente e inadecuada, menos del 5% de la cartera total del Sistema Financiero Nacional se dirige al sector agropecuario y a nivel de las microfinancieras, alrededor del 10% de la cartera total está colocada en el sector productivo rural.
- La cartera agropecuaria de las entidades financieras no bancarias, al 31 de diciembre del 2003, es del orden de 20 millones de dólares estadounidenses.
- Los servicios crediticios se caracterizan por: a) *Cobertura municipal limitada:* de los 301 municipios provinciales, considerados rurales, un 66% carecen de la presencia de al menos 1 entidad financiera formal o semiformal; b) *Desarrollo restringido:* se refleja en los bajos niveles de servicios de crédito y servicios auxiliares e irrelevancia de las captaciones del público (ahorro) y; c) *Atención inadecuada al sector productivo, en particular a la pequeña unidad campesina:* el financiamiento actualmente disponible vía tecnologías individuales y grupales, se canaliza a plazos relativamente cortos (inferiores a un año) destinados mayormente a cubrir sus gastos de capital a tasas mayores a las del financiamiento vigente para el sector productivo (18% anual). (FINRURAL, 2000: Artesanía Rural Boliviana. Hernando Larrazabal, Edgar Pita, Carlos Toranzo. CEDLA. Pág.15)
- El trabajo de las IMFs reguladas se ha concentrado en la microempresa urbana y los sectores comerciales y de servicios del ámbito rural, sus servicios crediticios han tenido resultados satisfactorios en mercados urbanos, ciudades intermedias y algunas zonas rurales privilegiadas en cuanto a infraestructura de transportes y comunicación.
- El bajo porcentaje de productores que financia su actividad agropecuaria, a través de una institución financiera formal, es explicada por varios factores. Estos son por ejemplo: a) la ausencia de IMFs en regiones rurales, b) las barreras de entrada que presentan las IMFs, c) la asimetría de información entre posibles prestatarios y prestamistas y, d) el elevado riesgo en la actividad agropecuaria, el cual, está asociado a condiciones crediticias difíciles que limitan tanto a productores como a IMFs (Muñoz, 1987; Gonzáles Vega, 1988; Buchenau, 1988).
- Reportes de FINRURAL de junio 2004 muestran que la cartera colocada municipalmente por las 19 instituciones a diciembre, alcanzan a $us. 468 millones

(urbano y rural). El 79% fue colocado por instituciones fiscalizadas, principalmente en las áreas urbanas, donde se nota un claro sesgo a favor del sector comercial. El monto promedio prestado es de $us. 1.101. Esta cartera presenta un índice de pesadez financiera (IPF = Cartera en Mora / Cartera Bruta) de 5,61%, se observó que el IPF se acentúa más en la zona de los valles.

- El total de la cartera bruta total a junio 2004 es alrededor de $us. 468 millones, la cartera destinada al sector productivo – agropecuario en el área rural es de $us. 43 millones. La cartera agropecuaria bruta colocada es mayor a $us. 38 millones, representando el 8.12% del total de la cartera colocada. Un 72% fue colocado por las IMFs no fiscalizadas, mostrando la importancia de dichas organizaciones en prestación de servicios en zonas rurales. (FINRURAL, 2004)
- Santa Cruz y Cochabamba son los departamentos que presentan mayor cantidad de cartera colocada en el area rural, seguidos de La Paz y Beni.
- Los servicios de cajas de ahorro, envío y recepción de recursos económicos en el sector agropecuario, no alcanzan porcentajes representativos.
- El 23% de los actores rurales del Altiplano, valle y tierras bajas utilizan servicios de crédito y ahorro, mientras que el 7% utilizan el Pasanaku (Ayni o Minka), el ahorro informal es del orden de 18%. El 41% corresponde a ganancias propias, 11% venta de ganado, los cuales son preservados en predios mismos de los productores agropecuarios.

Cartera de Crédito de IMFs por Departamento Urbano-Rural a Junio 2004

Departamento	Cartera de Crédito (en $us.)		
	Urbano	Rural	Total
BENI	8,057,784	9,391,618	17,449,402
CHUQUISACA	20,344,320	5,220,787	25,565,107
COCHABAMBA	46,063,996	24,855,529	70,919,525
LA PAZ	138,958,994	16,332,664	155,291,658
ORURO	9,482,820	1,825,632	11,308,452
PANDO	4,240,647		4,240,647
POTOSÍ	9,352,188	5,796,053	15,148,242
SANTA CRUZ	110,485,834	35,497,593	145,983,427
TARIJA	16,261,97	6,610,871	22,872,846
Total	**363,248,558**	**105,530,748**	**468,779,306**

Fuente: FINRURAL

- Así, por las diferencias reveladas entre regiones agro ecológicas, se puede afirmar que las estrategias de expansión de servicios de intermediación financiera hacia el sector agropecuario se dan preferentemente en los llanos y/o hacia unidades familiares que tienen distintas fuentes de ingreso y no están dirigidas a unidades que dependen exclusivamente de la producción agropecuaria por el alto riesgo involucrado en el proceso productivo y el bajo nivel de ingreso obtenido por la unidad familiar.

1.3.2. INSTITUCIONES RELACIONADAS AL MERCADO FINANCIERO RURAL

1.3.2.1. Entidades de primer piso[5]

- Las entidades con mayor atención a la pequeña producción son las instituciones microfinancieras como ser: los Fondos Financieros Privados (FFPs), las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CACs) de Vínculo Abierto y Cerrado y las ONGs Financieras. En la última década, la cartera sectorial se mantuvo estancada y aunque el número de clientes aumentó, la mayor parte de las entidades mencionadas optó por la prudencia.
- Ofrecen servicios financieros orientados esencialmente al área rural de manera general antes que al sector agropecuario.
- Con respecto al marco normativo, existen explícitamente normas que dividen a las IMFs en supervisadas y no supervisadas, hecho que determina la posibilidad de realizar o no determinadas operaciones y el ámbito de trabajo de cada entidad.
- Las IMFs han realizado importantes innovaciones en sus tecnologías de otorgamiento de créditos, sobre todo para el área urbana que sin muchas adecuaciones son aplicadas posteriormente al área rural. La prestación de otros servicios financieros (giros, warrant, etc.) para el sector agropecuario sigue siendo marginal
- Son afectadas por el riesgo sistémico debido a la alta concentración de su cartera y recesión económica.
- Las entidades que tienen mayor vocación rural son las las ONGs (43% del total de agencias rurales) y las CACs (21%). Los FFPs representan el 28% y sus agencias están mayormente ubicadas en ciudades intermedias con infraestructura de comunicación y transporte.
- La cartera destinada al sector es modesta y no sobrepasa el 10% de la cartera rural, a pesar que el 85% de los ingresos generados por los habitantes rurales tiene su origen en el sector agropecuario.

5 En Anexo No. 2 se detallan las entidades microfinancieras que operan en el país.

- La expansión geográfica ha permitido una masa crítica de operaciones incidiendo en la tasa de interés y modalidades de pago, pero no se ah logrado satisfacer aún las necesidades/expectativas de los productores.
- La carencia de garantías reales en el área rural se constituye en uno de los principales problemas para expandir la intermediación financiera. La tierra no es hipotecable, menos si se trata del solar campesino y la carencia de registro saneado sobre la propiedad rural en la mayoría de las áreas es mínimo. Además, aún persisten problemas legales de constitución, registro y ejecución de las garantías reales muebles y aunque las IMFs utilizan algunas alternativas de manera creativa, esta situación les significa correr riesgos que se traducen en condiciones crediticias más duras.
- La inexistencia de información sectorial y financiera confiable ocasiona costos operativos altos que desincentivan a las entidades operaciones. El levantamiento de la información y la evaluación de una solicitud de crédito agropecuario son difíciles y requiere tiempo si se hace con profundidad.
- Todo lo mencionado sumado a la dispersión de clientes, falta de información sobre sus mercados, inversiones, organizaciones y oportunidades de negocio ha originado por parte de las IMFs estrategias conservadoras en cuanto a la administración de su cartera agropecuaria es decir la oferta de montos pequeños y a corto plazo.

1.3.2.2. Entidades de segundo piso

Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al sector Productivo (FONDESIF)

- Por disposiciones gubernamentales juega diversos roles: promotor, prestamista, supervisor, fiscalizador y ejecutor de contratos.
- Sus objetivos son: a) Diversificar los servicios financieros en el área rural; b) Expandir los servicios crediticios, facilitando la creación de nuevas agencias y sucursales, con la finalidad de ampliar la cobertura, articulando los servicios financieros y los no financieros y fomentando la inversión en infraestructura básica, debido a los altos costos que significa iniciar operaciones en lugares alejados; y c) Apoyar la formalización de las IMFs no bancarias.
- Los recursos del Fondo se constituyeron con donaciones, créditos al Estado y proyectos estatales en ejecución. Las instituciones favorecidas fueron FFPs, ONGs y CAC abiertas y cerradas.
- Los criterios para seleccionar IMFs a ser beneficiadas son: a) Atención a la población objetivo (crédito direccionado); b) Potencial de crecimiento de la IMF (sostenibilidad); c) Experiencia institucional comprobada; y d) Capacidad operativa y adecuada situación patrimonial y financiera. Sin embargo, en el afán de ampliar la cobertura de servicios financieros, la intervención Estatal asignó recursos de manera dirigida hacia regiones en las que las IMFs no realizaron estudios de mercado, muchas veces a tasas de interés que no reflejan las oportunidades del mercado sino los deseos de algunos cooperantes y en los que se atan los recursos de cartera a los de asistencia técnica (éstos últimos como donación) que financian inversiones o costos operativos de las nuevas agencias. También, se otorgan fondos mediante invitación directa y no mediante licitación pública.

Nacional Financiera Boliviana SAM (NAFIBO)

- Tiene el objetivo de contribuir al desarrollo del sector productivo promoviendo la inversión, asignando fondos para el microcrédito y apoyando en la ejecución de programas gubernamentales dirigidos a mejorar los financiamientos de proyectos y actividades del sector privado.
- Debe intermediar fondos a IMFs privadas que cuenten con licencia de funcionamiento de la SBEF. Asimismo, actúa como banco fiduciario, administrando patrimonios autónomos y activos financieros. También opera como banca de inversión, emitiendo instrumentos de deuda para financiar proyectos de titularización y proyectos especiales. Finalmente, tienen entre sus roles apoyar estrategias de desarrollo impulsadas por el Gobierno.

Fundación para la Producción (FUNDAPRO)

- Es una fundación privada sin fines de lucro que incluye en su alcance a bancos, FFPs, CACs abiertas, cerradas y ONGs.
- Tienen como objetivo coadyuvar al desarrollo de los agentes económicos, preferentemente productivos, facilitando el acceso al financiamiento principalmente a través de instituciones financieras de primer piso.
- El principal destino de sus recursos es el área urbana teniendo una mayor concentración en el departamento de Santa Cruz.

1.3.2.3. Instancias estatales[6]

- La Nueva Estrategia Nacional de Desarrollo Agropecuario y Rural (ENDAR) establece con respecto al desarrollo de servicios financieros para el sector agropecuario que éstos deben ser adecuados a los ciclos económicos rurales y que debe existir mayor diversificación de servicios financieros. Es decir, se deben impulsar tecnologías microfinancieras específicas para el área rural en general y

6 En Anexo No. 3 se muestra las entidades del Estado que participan en la elaboración, ejecución y fiscalización de las políticas públicas del sector.

particularmente para el sector agropecuario como capital de riesgo, Warrant y/o micro Warrant, además de promover lo antes posible el seguro agropecuario, la bolsa de productos y la titularización (MACA 2003). En síntesis, la ENDAR propone que el sistema financiero se expanda sosteniblemente en el sector agropecuario sin créditos dirigidos, subsidios a la tasa de interés y líneas de crédito de fomento, puesto que estas prácticas desincentivan a todos los operadores financieros de forma permanente. A su vez, la política sectorial propone que el Estado no asuma ningún riesgo financiero, lo cual implica que se apoyará el sector agropecuario desde los bancos de segundo piso como FONDESIF y NAFIBO.

- Si bien en los últimos cinco años se incrementó la cobertura de los servicios prestados por las entidades microfinancieras, especialmente por las ONGs debido a la labor que cumplió FONDESIF, ésta ampliación de servicios significó, sobre todo, el incremento del crédito rural en mayor medida al sector agropecuario. Lastimosamente, las condiciones de FONDESIF para otorgar recursos del Estado en cuanto a requerimientos de calificación de cartera entregada como garantía, la crisis económica y la formación de la Asociación de Pequeños Deudores fueron algunas de las causas que llevaron a las IMFs a inclinarse hacia la tecnología individual de crédito en desmedro de la tecnología de crédito solidario. Las diferentes disposiciones legales hicieron que el trabajo del FONDESIF se reduzca a asignar los recursos de la cooperación internacional para cumplir con metas fijadas previamente y limitarse a verificar el cumplimiento de contratos, sin profundizar en el conocimiento de sus entidades clientes y de las repercusiones de sus operaciones. Asimismo, utilizar como parámetro de evaluación el cumplimiento de desembolsos en determinados montos, lo llevó a utilizar figuras no adecuadas en el otorgamiento de créditos como la invitación directa o la determinación previa de regiones.
- Las entidades no bancarias reguladas tienen en la Ley de Bancos y Entidades Financieras claramente establecidas las operaciones de intermediación financiera y de servicios auxiliares financieros, que pueden ofrecer a sus clientes. Las entidades no bancarias no supervisadas por la SBEF, como las CAC comunales y las ONG, están haciendo importantes esfuerzos por incorporarse al ámbito de las supervisadas, aunque ello no implique la participación de la SBEF. De hecho, las CAC comunales expresan abiertamente sus deseos de ser supervisadas por una dependencia del Ministerio de Hacienda. Por su parte, las ONGs han implementado el sistema de autorregulación o supervisión privada. Ambos tipos de instituciones aplican de manera voluntaria la normativa de la SBEF con la finalidad de demostrar la transparencia de sus operaciones y obtener fuentes de financiamiento.

1.5.2.4. Entidades Gremiales

Gremios de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

- Se han conformado Federaciones Departamentales de Cooperativas (FEDECACS), las que a su vez forman una federación nacional denominada Federación Boliviana de Cooperativas (FEBOCAC).
- Paralelamente, y debido a la escisión de las cooperativas cerradas y abiertas en el departamento de Santa Cruz, estas últimas crearon la Asociación de Cooperativas Fiscalizadas (ASOCOOF), que luego se convierte en una asociación a nivel nacional. A su vez las cooperativas cerradas constituyen la Asociación de Cooperativas Cerradas de Bolivia (COOCEBOL), que también adquiere un ámbito nacional. Adicionalmente, algunas CAC cerradas que reciben financiamiento de USAID mediante WOCCU, constituyeron la Asociación de Asistencia Técnica (ATC).

Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas (ASOFIN)

- Asociación civil, sin fines de lucro y de derecho privado. Miembro de FIBAFIN (Federación Iberoamericana de Asociaciones Financieras). Cuenta con 7 entidades financieras asociadas: Banco Solidario S.A., Banco Los Andes Procredit ,ECO Futuro S.A., Fondo Financiero Privado para el Fomento de Iniciativas Económicas S.A. (FFP FIE); Fondo Financiero PRODEM S.A., Fondo Financiero FASSIL S.A. y la ONG Financiera AGROCAPITAL.
- Sus objetivos principales son asociar e integrar a las entidades microfinancieras reguladas (bancos, FFP y CAC abiertas), proponer y diseñar políticas orientadas a precautelar los intereses del sector y defender los intereses de sus asociados. Entre sus principales funciones están la representación de sus afiliadas ante las diferentes entidades político - administrativas, departamentales, nacionales e internacionales vinculadas con el sector microfinanciero; fortalece, promueve y precautela actividades de intermediación financiera y de servicios financieros auxiliares; facilita, propone y gestiona la ejecución de programas que fortalecen el desarrollo del sector; canaliza apoyo para el perfeccionamiento de las técnicas de dirección y administración; realiza investigaciones que evalúan el desarrollo social, económico y financiero del sector; y propicia la afiliación a Organizaciones Empresariales afines nacionales e internacionales.
- Se concibe a ASOFIN como la mayor representante del sector microfinanciero, no obstante solo cuenta con el 60% de los FFP y ninguna CAC abierta.

Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL)

- Asociación civil sin fines de lucro. Actualmente cuenta como afiliadas a catorce

ONGs (entre urbanas y rurales). Las ONGs son: ANED, CIDRE, CRECER, DIACONIA-FRIF, FADES, FONDECO, IDEPRO, PRO MUJER, SARTAWI, FUNBODEM, FUBODE, IMPRO, FONCRESOL y OMED.

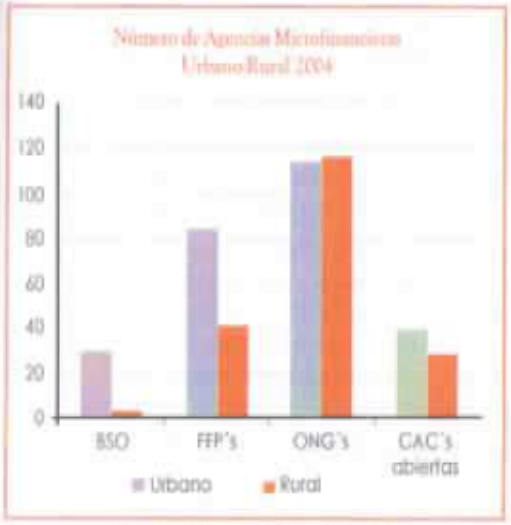
- Su objetivo es fortalecer a sus afiliadas, prestar servicios eficientes y de calidad a las mismas; impulsar políticas públicas que favorezcan el desarrollo de las microfinanzas y promover el desarrollo de programas orientados a sus asociadas en materia de productos financieros, tecnologías y servicios. Además, es el portavoz ante el Gobierno de las ONGs rurales y urbanas.
- Entre las muchas acciones que ha llevado adelante están: a) la propuesta para la formulación de disposiciones legales para ONG financieras, que hasta la fecha no se promulgó; b) el desarrollo de un Sistema de Autorregulación para IMFs no fiscalizadas (no incluye a las CAC comunales), con el objetivo de promover su eficiencia y permitirles expandir y diversificar sus servicios de manera transparente y sostenible; c) la constitución de un Buró de Informaciones Crediticias (BIC), denominado InfoCred, que contribuirá a reducir los riesgos relacionados a la cartera de las IMFs, pues tendrán información sobre el nivel de endeudamiento de sus clientes en todo el sistema de intermediación financiera; d) con el programa de Apoyo al Sector Financiero (PROFIN) de la Cooperación Suiza (COSUDE), llevó adelante un programa piloto de ahorro rural como una iniciativa para coadyuvar al desarrollo y la promoción del ahorro monetario en el área rural del país; e) el desarrollo de una metodología propia y la prestación de servicios de evaluación de impactos e investigación de mercados; f) otras acciones de desarrollo sectorial.

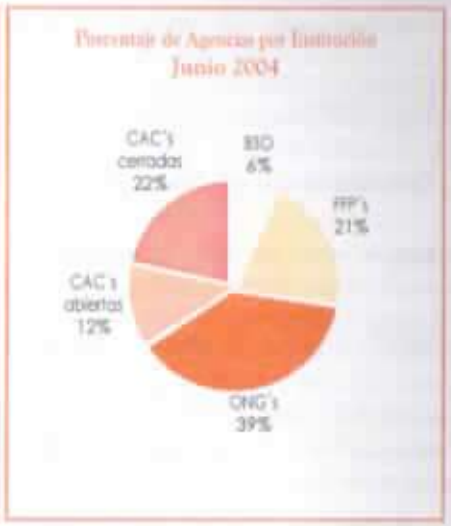
1.3.3. SERVICIOS FINANCIEROS OFERTADOS[7]

- Ha existido una fuerte vocación de las IMFs para incrementar sostenidamente su presencia en el sector rural. La focalización hacia productos de atención individual, ha permitido el mejor diseño de contratos. Sin embargo, existe aun poca información concentrada, por lo que la búsqueda de información para la proyección de los flujos de caja es muy imprecisa y costosa. La dispersión de los clientes es elevada, pese a tener mayor presencia en el área rural. A pesar de la cobertura geográfica alcanzada en lugares con infraestructura caminera, el costo de viajes, trasporte y desgaste de activos es sumamente elevado para las IMFs que actúan en el área rural.

7. En Anexo No. 8 se detallan las características propias de cada una de las tecnologías disponibles en nuestro medio.

Número y Porcentaje de Agencias Microfinancieras





Elaborado por AGRODATA. Fuente: SIEF, FINRURAL.

- Los esfuerzos en reducción de procesos operativos han sido significativos, en su mayoría son menores a 3 días. El permanente proceso de descentralización administrativa-financiera en todas las IMFs ha marcado una mejor calidad en el servicio. Sin embargo, los procesos utilizados demandan intensivamente comunicaciones para la toma de decisiones, por lo que dada las limitaciones de infraestructura actual, los procesos operativos no son eficientes. Asimismo, la plataforma de información (software y hardware) actual no es adecuada para administrar grandes volúmenes de información.
- Se han realizado esfuerzos para alcanzar masas críticas de cartera que permitan cubrir costos. La concentración en tecnologías individuales ha permitido reducir el costo financiero de 30 a 40% hacia tasas del 18-25% anual en dólares. Sin embargo, La mayoría de los financiamientos y costos operativos, son en dólares, por lo que las operaciones son colocadas en esta moneda para reducir el riesgo cambiario a pesar de las desventajas que ocasiona en el cliente. El costo financiero para fondos de cartera de libre disponibilidad aún es elevado. Los fondos actuales no permiten realizar una mejor asignación de recursos entre zonas (subsidios cruzados) dada la restricción de uso de dichos fondos por convenios dirigidos.

Tasas de Interés Máxima y Mínima en Dólares por Institución Según Modalidad del Crédito

En Porcentajes	Tecnología Crediticia	Interés Anual Mínimo	Interés Anual Máximo	Interés Anual Promedio
Banco Solidario	Grupos Solidarios	29,5	29,5	29,5
	Individuales	23,5	23,5	23,5
CAC Abiertas	Grupos Solidarios	22	30	24,4
	Individuales	16	26	21,2
FFPs	Grupos Solidarios	26	31,1	29
	Individuales	18	42	28,8
ONGs	Grupos Solidarios	24	36	27,5
	Individuales	12	36	23,4
	Asociativos	12	30	23,1

Elaborado por AGRODATA a partir de datos de FINRURAL. La Paz – Bolivia junio del 2004

- Se combinan diferentes modalidades de crédito, para diversificar el riesgo lo que ha permitido expandir la oferta financiera a diferentes regiones rurales del país. El monto típico máximo con garantías solidarias llega a $us. 600 por socio. En crédito individual con garantía personal hasta $us. 1.000; con garantía prendaria hasta 2.500 y con hipotecaria hasta 80.000 (puede existir casos mayores).

Monto Mínimo y Máximo por Institución según Modalidad de Crédito (A Diciembre del 2002)

	Tecnología Crediticia	Montos Mínimos $us	Montos Máximos $us
Banco Solidario	Grupos Solidarios	50	6.000
	Individuales	200	66.800
CAC Abiertas	Grupos Solidarios	100	15.000
	Individuales	100	22.000
FFPs	Grupos Solidarios	60	10.000
	Individuales	50	209.559
	Asociativos		
ONGs	Grupos Solidarios	50	1.500
	Individuales	32	320.000
	Asociativos	14	800.000

Elaborado por AGRODATA a partir de datos de FINRURAL. La Paz – Bolivia junio del 2004

- Se utiliza una gran gama de combinación de garantías entre quirografarias, solidarias, personales, títulos de propiedad en custodia, prendarias con o sin desplazamiento de bienes del hogar, títulos valor (pagares, DPF), joyas, maquinarias, equipos y automotores e hipotecarias de bienes inmuebles. Esto implica una menor demanda por títulos de propiedad como garantía. Según el monto de la operación, son aceptados en muchos casos garantías no reconocidas legalmente. Se ha introducido la evaluación de la unidad familiar en su conjunto para mejorar la capacidad de pago del deudor, sin embargo, dada la reducida valoración de la veracidad de las proyecciones del flujo de caja, se solicita garantías adicionales, según el monto del crédito.
- El sistema legal boliviano es lento y costoso para la ejecución de las garantías favoreciendo esta situación más al deudor, que al acreedor y en el caso de algunas agencias no cuentan con notarias o jueces en su zona. El sistema de registro de bienes muebles prácticamente no existe. No se ha emitido aun la Ley de Garantía de Bienes Muebles la cual mejoraría la posición del acreedor y permitiría una expansión de servicios. El registro de propiedad del INRA presenta deficiencias puesto que no se permite la hipoteca de la pequeña propiedad, pero tampoco se permite que los dueños de la tierra puedan re-categorizar sus propiedades para adquirir préstamos.

Cartera y Contingente por Institución según Tipo de Garantía a junio 2004 (Miles de bolivianos)

	Banco Solidario	%	Cooperativas de Ahorro y Crédito	%	Fondos Financieros Privados	%	Total
Hipotecaria	231,319	29.38%	1,123,733	68.67%	1,106,911	51.37%	2,461,963
Títulos Valores	-	0.00%	-	0.00%	1,029	0.05%	1,029
Prendaria	32,878	4.18%	6,077	0.37%	252,421	11.72%	291,376
Bono de Prenda (WARRANAT)	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-
Depósitos de la Entidad Financiera	1,134	0.14%	53,390	3.04%	18,663	0.87%	53,187
Garantías de otras entidades financieras	22	0.00%	667	0.04%	12,713	0.59%	13,402
Otras Garantías	117,215	14.89%	26,441	1.62%	390,593	18.13%	534,249
Semoviente-ganado	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-
Líneas Telefónicas	-	0.00%	262	0.02%	850	0.04%	1,112
Otras Garantías	117,215	14.89%	26,179	1.60%	389,223	18.09%	533,137
Garantía personal	403,140	51.21%	435,919	26.64%	337,151	15.65%	1,176,210
Persona Jurídica y Natural	403,140	51.21%	435,919	26.64%	337,151	15.65%	1,176,210
Total Cartera con Garantías	785,708	99.81%	1,626,227	99.38%	2,119,482	98.37%	4,531,417
Sin Garantía (sólo Firma)	1,509	0.19%	10,132	0.62%	35,167	1.63%	46,808
TOTAL CARTERA	787,217	100.00%	1,636,359	100.00%	2,154,649	100.00%	4,578,225

Fuente: MEF

- Algunas instituciones financieras permiten inyectar más recursos a un mismo cliente, siempre y cuando haya demostrado un buen record de pagos en la institución. En función a la garantía y capacidad de pago se puede esperar nuevos desembolsos, generalmente cuando las operaciones son hipotecarias. Sin embargo, aun no se ha diseñado un sistema de seguros, que permita la cobertura nacional o regional en caso de pérdidas por riesgos climatológicos o agrícolas por lo que el fracaso de un cliente implica su separación del sistema hasta su pago, colocándolo en una posición desfavorable.
- Las inversiones en sistemas de información y la migración hacia tecnologías individuales permiten la construcción de flujos a la medida del cliente (frecuencias y periodos de gracia). La frecuencia de contacto con el cliente es una variable clave para el control del riesgo y seguimiento de la operación, por lo que las instituciones financieras prefieren contactos más frecuentes con el cliente, sobre la base de la introducción de otras actividades al flujo de caja. Sin embargo, el manejo de los costos operativos mensuales, especialmente de sueldos y salarios, demanda una sincronización más frecuente de la cartera de préstamos, ya que de lo contrario se requieren importantes volúmenes de capital de operaciones.
- Los financiamientos generalmente han sido contratados con devolución de intereses de forma trimestral y semestral para el capital, lo que ha permitido una reducida capitalización de las instituciones para ofrecer contratos de créditos con mayores flexibilidades para la construcción de sus planes de pago.

Crédito en el Área Rural por Institución según Tecnología a Junio de 2004

Instituciones	Grupos Solidarios		Individuales		Asociaciones		Total
	Monto	Número	Monto	Número	Monto	Número	Monto
Banco Solidario	249,815	201	8,838,833	4,156	-	-	9,088,647
Cooperativas de Ahorro y Crédito	305,783	500	4,258,596	2,290	24,921	5	4,589,300
Fondos Financieros Privados	301,611	1,365	18,013,167	17,087	-	-	18,314,778
Organizaciones No Gubernamentales	2,179,020	10,239	41,437,606	26,978	9,201,343	4,446	52,817,968
TOTAL	3,036,229	12,105	92,568,201	50,511	9,226,264	4,451	104,830,694

Fuente: FINRURAL

- El diseño de formulario de solicitudes y otros procesos, ha sido resumido a información crítica para la rápida toma de decisiones, pero el peso de veracidad que se le asigna es mínimo. Muchas zonas rurales no tienen acceso a carnetización rápida y permanente, lo que ha limitado el número de potenciales clientes o se ha trabajado solo con garantías solidarias, limitando su acceso a mayores montos de financiamiento.
- La mayoría de las instituciones tienen como política principal de su sistema de cartera, líneas de libre disponibilidad. Sin embargo, la normativa esta más enfocada a la documentación del uso del crédito, implicando problemas de control interno. Muchos financiadores han seleccionado destinos y actividades a ser financiadas con sus recursos, limitando una política de diversificación de cartera evidenciando poca comprensión de la dinámica de diversificación económica típica del poblador rural.

Cartera según Tipos de Crédito a junio 2004 (Miles de Dólares)

Tipo de Crédito	Institución						Total
	Bancos	%	CACs	%	FFPs	%	
Crédito Comercial	5,757	0.74%	231,347	14.14%	313,127	14.53%	550,231
Crédito Hipotecario de Vivienda	114,404	14.66%	339,617	20.75%	87,120	4.04%	541,141
Micro crédito	441,047	56.51%	259,302	15.85%	324,436	15.06%	1,024,785
Micro crédito debidamente garantizado	50,154	6.43%	169,890	10.38%	794,039	36.85%	1,014,083
Micro crédito debidamente garantizado con garantía	139,767	17.91%	220,639	13.48%	554,147	25.72%	914,553
Crédito de Consumo	21,997	2.82%	273,298	16.70%	33,805	1.57%	329,100
Crédito de Consumo debidamente Garantizado	7,376	0.95%	142,266	8.69%	47,676	2.21%	197,318
Total	780,502	100.00%	1,636,359	100.00%	2,154,649	100.00%	4,571,510

Fuente: SBEF

- Se han desarrollado productos de líneas de crédito para la atención de la demanda de clientes con garantías solventes. Sin embargo, se ha trabajado muy poco en enlazar los servicios de crédito y flujos de información para el desarrollo de servicios de post pago (Ej. Tarjetas de crédito).
- Existen muchos riesgos en el trasporte de liquidez en ciertas áreas del sector rural.
- Se han desarrollado mecanismos de recolección de datos sencillos y rápidos, pero poco sistematizados. En la mayoría, se realiza este seguimiento sincronizado con

el proceso de pagos para reducir costos de monitoreo. Sin embargo, aun no se han desarrollado sistemas de alerta temprana de forma masiva. Los sistemas de información están más concentrados en los procesos transaccionales y no de información de impacto o seguimiento.

- Existe una limitada sincronización de esfuerzos e información entre entidades que trabajan en el mismo sector, no logrando una practica u oportuna información critica para el mejor seguimiento de las operaciones y el mejor conocimiento de las actividades agropecuarias. Existe una fragmentada información de resultados y técnicas agropecuarias exitosas de fácil acceso para las instituciones que puedan mejorar los planes de inversión del cliente y la construcción de un mejor conocimiento del sector por parte de la IMF. No se ha sincronizado la información de ministerios estatales del sector para la construcción de un sistema integral de evaluación de riesgos y alerta temprana.
- La actual presencia institucional ha permitido reducir los costos para el traslado de dinero. Sin embargo, aun no existe una estructura integrada que permita el pago en cualquier punto nacional, lo que mejoraría el flujo de pagos a la entidad por las lógicas de migración estacional y apoyo familiar.
- El número de alianzas estratégicas consolidadas es reducido y su nivel de funcionamiento es restringido. Aun existen temas de regulación y confianza de la SBEF por estas nuevas opciones. Algunas instituciones aun no disponen de servicios de caja, dada su poca infraestructura de seguridad, lo que las obliga a trabajar con otras instituciones bancarias que les imponen costos y tiempos muertos innecesarios. (Ej. Posibilidad de pagar solo en dólares)
- Las instituciones no reguladas han presentado una mejor estructura operacional y regulatoria para enfrentar estos problemas estructurales. Sin embargo, la actual regulación financiera es muy estricta para realizar operaciones en el área rural, esta más orientada hacia operaciones y dinámicas urbanas (tramos de mora, previsiones, etc.).
- Existen mucha informalidad y poca precisión en la proyección real de las fechas estimadas de venta de los productos agropecuarios. No se han desarrollado sistemas de almacenaje que permitan la espera a la venta de productos en la búsqueda de mejores condiciones de precios sin afectar la calificación de las operaciones crediticias.
- Aún predomina una cultura informal para el pago. Los clientes no priorizan el cumplimiento de su deuda.

1.4 DIRECTRICES PARA DESARROLLAR EL MERCADO FINANCIERO RURAL

1.4.1. DIRECTRICES DE POLÍTICAS PÚBLICAS

1.4.1.1. Orientadas a fortalecer la oferta de servicios financieros

- **Reducción de la tasa de interés**

  A través de políticas estatales que: a) propicien economías de escala a los operadores del sistema financiero permitiendo alianzas estratégicas entre instituciones; b) reduzcan costos operativos de las IMFs mediante bancos de segundo piso y; c) permitan el acceso de las IMFs a refinanciamiento de largo plazo para evitar su descalce y permitir la colocación de los préstamos a menores costos financieros.

- **Fortalecimiento de los mercados micro financieros en los que las entidades de intermediación financiera desarrollan sus operaciones**

  Centrándose únicamente en acciones para hacer del pequeño productor agropecuario un agente económico atractivo generador de valor agregado que incentive a ONGs, FFPs, y CACs a intervenir en áreas rurales.

- **En el contexto actual, no se debe pensar en la creación de un banco de desarrollo**

  Considerando las nefastas experiencias pasadas y el potencial peligro de distorsionar el mercado desestimando los logros alcanzados por el sector privado.

- **Terminar con el doble papel de financiador y promotor del FONDESIF**

  Los recursos de asistencia técnica y de apoyo al desarrollo de las microfinanzas deberían ser administrados por una entidad diferente a la que otorgue créditos para una mejor asignación de recursos en forma competitiva y con economías de escala.

  Es fundamental contar con una instancia promotora de la ampliación de la cobertura de los servicios de intermediación financiera y ente de asistencia técnica (con costo) al productor agropecuario, como al oferente de los mismos en temas de capacitación y apoyo para la apertura de agencias en el área rural. Asimismo, se debe reconocer los costos de las innovaciones tecnológicas cuando estas se vuelvan un bien público; liderizar la creación de una plataforma de comunicaciones en el ámbito rural; identificar y evaluar nuevas tecnologías aplicables al área rural; apoyar a los BIC en el registro de garantías y en la operativización de las disposiciones de la ley de Garantía Reales de Bienes Muebles y apoyar estudios

de demanda de servicios financieros rurales de carácter público que permitan ampliar la cobertura hacia aquellas áreas donde estén dispuestas a invertir.

- **Apoyar la creación de entidades de segundo piso especializadas en el sector productivo**

  Con la finalidad de contar con instancias especializadas cuyo accionar este basado en la dinámica y particularidades de estos mercados ofertando líneas de financiamiento de largo plazo acorde con los proyectos agropecuarios.

- **Subsidio a la demanda y a la oferta en forma indirecta**

  Es decir, reduciendo los costos y eliminando las causas que hacen que las tasas de interés sean altas.

- **Creación de incentivos tributarios basados en balances sociales de las empresas compradoras de productos agropecuarios**

  Con el fin de que puedan transferir un porcentaje de los impuestos hacia actividades que fortalezcan la relación con el eslabón inferior de la cadena productiva, mediante mejores precios, capacitación o creación de fondos que podrían apalancar recursos (sirven como garantía) para créditos otorgados por entidades localizadas en las regiones específicas. Estos fondos serían de propiedad de los agricultores los que podrían ser entregados a las IMFs como fideicomisos.

- **Establecer espacios activos de discusión**

  En pro de políticas agropecuarias para el impulso de la frontera tecnológica, como por ejemplo tratar la problemática de las operaciones informales de leasing, eliminar el impuesto al valor agregado cobrado a los ahorros, modificar la Ley 843 en lo referente al IVA en las operaciones de arrendamiento financiero, desgravando la porción del interés contenido en la cuota de arrendamiento, bajo la premisa de equidad fiscal ya que es una operación de carácter financiero.

- **Apoyar el desarrollo y funcionamiento de una plataforma de comunicaciones y creación de los contenidos y difusión de información de carácter agropecuario productivo**

  A fin de que estos sistemas puedan ser aprovechados principalmente por los productores pero también por las IMFs para la evaluación de sus riesgos.

- **Flexibilizar la Ley INRA para poder categorizar tierras de los productores como embargables**

  Colocando de lado premisas de proteccionismo que más que un beneficio ha sido una forma de separar a estos actores del mercado financiero.

- **Tomar conciencia crítica de la importancia de la aprobación de la ley de garantías reales muebles e impulsar políticas que permitan la creación de mercados secundarios para estos bienes**

  Un ejemplo de ésto sería la exención arancelaria por algún tiempo, para la importación de maquinaria, equipo y repuestos nuevos y de segunda mano adecuados a las necesidades del sector agropecuario.

- **Establecer con mayor claridad cómo el SIBTA puede apoyar la reducción de la pobreza en el área rural**

  El Sistema Boliviano de Tecnología Agropecuaria (SIBTA), es un modelo emergente con participación del sector privado donde se acepta la pluralidad institucional para solucionar los problemas de producción y productividad de los agricultores. Este modelo ha sido concebido para apoyar un desarrollo tecnológico que este basado esencialmente en las demandas de los productores; sin embargo, el sistema de financiamiento privilegia únicamente a los agricultores organizados, los cuales son una minoría en el agro boliviano y posiblemente los menos pobres.

1.4.1.2. Orientadas a potenciar a la demanda

- **Permitir que las OECAS administren fondos de crédito provenientes del Estado**

  Tal como lo hacen las IMFs, garantizando así al productor acceso directo a los recursos de cooperación sin intermediarios para que los intereses no sean elevados. La administración de los fondos puede efectivizarse mediante organizaciones propias de cada sector, que están vinculadas a los procesos productivos. Será necesaria la presentación de proyectos de parte de las organizaciones para la administración y manejo de recursos en calidad de fondos rotatorios para la prestación de servicio de créditos especializados para sus sectores y el asesoramiento para la elaboración de políticas crediticias internas.

- **Continuar con las alianzas entre FONDESIF y financieras**

  Mejorando sus limitados resultados, velando por que los recursos del FONDESIF beneficien a los productores y las IMFs intermediarias administren los mismos a tasas de interés bajas.

- **Priorizar la implementación de créditos mixtos no convencionales entre Fondos de Desarrollo con intermediación directa de las OECAs**

- **Concertar acciones entre el Gobierno Central, organismos de cooperación, entidades financieras y municipios**

  Para diseñar políticas y estrategias encaminadas a generar alianzas entre entidades financieras, para que coordinen sus actividades en las zonas más deprimidas

proporcionándoles recursos especiales, donaciones, créditos blandos y proyectos de apoyo para capitalizar el sector.

- **Facilitar alianzas entre municipios, prefecturas e IMFs**

  Para que mediante los recursos de participación popular se busque un nexo que apalanque recursos para garantía de los créditos de los productores y crear fondos de riesgo compartido, apalancando amortizaciones, fondos de defensa, seguros contra pérdidas de cosecha, etc.

- **Promover la creación de líneas de financiamiento específica, fondos de ingresos (créditos subvencionados) y de compensación de recursos públicos para reducir tasas de interés**

- **Promover el desarrollo y fortalecimiento de las organizaciones de productores**

  Cualquiera sea su denominativo (OECAs, Asociaciones, Cooperativas, Sindicatos Comunales, etc.). y reconocer legalmente estas instancias. Asimismo, promover talleres de concientización e intercambio de experiencias, capacitación, formación y actualización para los líderes de cada sector, asesoramiento administrativo y financiero, dotación de infraestructura productiva, asistencia técnica e inversión agroindustrial.

- **Apoyo a los productores independientes para promover su organización**

  Efectivizar el control de los recursos municipales para que se focalicen en el área productiva y se promueva su uso como crédito agropecuario rural.

- **Las políticas sociales (subsidio de maternidad-lactancia, desayuno escolar) deben promover la compra de productos a los pequeños productores rurales**

- **Priorización de programas de inversión pública**

  Apoyo a actividades que promuevan el riego, caminos, fortalecimiento de acopio, comercialización, transformación, conservación y recuperación de tierras, etc.

- **Atraer capitales extranjeros de apoyo al sector productivo**

  A través de incentivos impositivos y promoción de los productos a nivel internacional. Establecer mecanismos para garantizar competitividad nacional en condiciones de igualdad con el mercado internacional. Se debe regular los precios internos de la producción y de los insumos a moneda nacional y reducir la excesiva intermediación, importación y contrabando.

- **Fortalecer la Producción Primaria a través de Programas de Apoyo Productivo**

  Es decir, ampliar la cobertura geográfica y modernizar los servicios agrarios existentes, mediante la inversión en bienes de capital de la población rural para la puesta en marcha de proyectos productivos, de inversión y de desarrollo, que posibiliten la aplicación de tecnologías apropiadas, la reconversión productiva, la transformación y acondicionamiento de la producción primaria, la generación de empleo rural y de servicios, así como su posicionamiento en los mercados y una mayor integración a las cadenas de valor y la creación y consolidación de empresas productivas (asociaciones de productores o comercializadores) y de servicios que les permitan generar alternativas de empleo rural e ingreso. Asimismo, se debería incentivar la inversión en la población rural de menores ingresos para su capitalización facilitando así su acceso a fuentes formales de financiamiento para la puesta en marcha de proyectos productivos y de desarrollo.

- **Fortalecer la Visión de las Cadenas Productivas o Aglomerados**

  Mediante el fortalecimiento institucional del sector público agropecuario y, sobre todo, de los programas de apoyo productivo como condición necesaria para el desarrollo sectorial y reducción de la pobreza.

- **Fortalecer y Establecer Nuevas Organizaciones Rurales**

  Los pequeños productores no organizados (que son la gran mayoría de los agricultores en Bolivia), carecen de representación a cualquier nivel, consecuentemente, no pueden acceder directamente a los recursos técnicos y financieros del sistema de innovación tecnológica ni a los servicios financieros ofertados por IMFs. Es necesario entonces dirigir recursos de asistencia técnica para crear y fortalecer OECAS y diseñar políticas públicas para la organización social y comunitaria para una mejor interrelación de las comunidades ó asociaciones de productores con el mercado. En este sentido, se deben establecer acciones privadas y estatales destinadas a ofrecer apoyo productivo, asesoría técnica y jurídica, capacitación y formación técnica empresarial. En el caso de organizaciones existentes, los programas se deben enfocar a responder a las necesidades de capacitación en la identificación, la administración y la gestión de los recursos. Asimismo, la asistencia técnica debería también apoyar la gerencia en el establecimiento de planes estratégicos que respondan a los propósitos de los agricultores afiliados.

- **Fortalecer el Mercado de Innovación Tecnológica**

  Es importante que se diseñen metodologías específicas de adopción de tecnologías a través de las cuatro fundaciones de desarrollo tecnológico del SIBTA (las fundaciones deben propiciar el fortalecimiento de centros de investigación y desarrollo para la generación, validación y transferencia de tecnología agropecuaria, agroforestal y agroindustrial a través de programas y proyectos, además de estimular

la participación de los oferentes de servicios en los procesos competitivos) o de otras instancias como la reforma curricular de las universidades o las experiencias de centros de investigación como el CIAT, la fundación PROINPA o el Centro Ecofitogenético de Pairumani y otras instituciones de carácter técnico y social que deben ser consideradas. La prestación de servicios por las entidades oferentes de tecnología y asistencia técnica debe ejecutarse a través de un programa de amplia base, orientado a la capacitación de equipos multidisciplinarios dentro de las entidades ejecutoras de proyectos y los beneficiarios de los recursos de inversión para mejorar tanto su capacidad en la elaboración de perfiles o propuestas de proyectos de innovación tecnológica, como en metodologías para optimizar la ejecución de los proyectos.

- **Fortalecer y Modernizar otros Servicios**

  Fortalecimiento institucional del sector público agropecuario, especialmente del Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios (MACA), a fin de establecer un sistema de *reconversión productiva* en áreas con potencial productivo.

- **Fortalecer los Procesos de Transformación y Mercadeo**

  El proceso de comercialización de los pequeños agricultores es por lo general altamente desventajoso por lo que representa un desincentivo a incorporar nuevas técnicas agrícolas a fin de mejorar la productividad, incidiendo económicamente sobre los consumidores. Así, urge actuar sobre las modalidades de articulación de la pequeña agricultura con los mercados en expansión y ampliar la capacidad de almacenamiento de los pequeños agricultores a fin de evitar las perdidas de la producción y hacer un uso más eficiente cuando se desea vender al mercado.

1.4.2. DIRECTRICES PARA REGULACIÓN

- **Crear, promover o acelerar los servicios de saneamiento de garantías**

  Se deben considerar a las OECAs como garantizadoras. Muchas disponen de recursos que transfieren a sus asociados bajo la forma de créditos, actividad en la que no están especializadas, por lo que sería mejor constituir un fondo de garantía (depósito a plazo fijo en una entidad bancaria o fideicomisos). En todo caso, debe diseñarse sistemas donde existan los suficientes incentivos a preservar los recursos en el tiempo, como por ejemplo el pago de un ingreso hacia las OECAS por concepto de seguimiento.

- **Adecuar la normativa para que todas las IMFs puedan ofrecer servicios no tradicionales**

  Y no exigir que se realicen mediante sociedades porque va en contradicción con

la prohibición que tienen las entidades no bancarias de formar grupos financieros. Así por ejemplo, el leasing resuelve algunos problemas de las actuales metodologías crediticias, ya que permite un mayor grado de adecuación del financiamiento de activos tangibles a las necesidades de flujo de caja de los productores. El Warrant "criollo", soluciona en alguna medida el tema de garantías y mejoramiento de las condiciones de precios (mejoramiento de la capacidad de pago).

- **Promover fusiones entre ONG que comparten la misma visión y misión institucional**

  Se deben analizar las ventajas en cuanto a alcanzar más rápidamente economías de escala y capitalización de sus conocimientos, especialmente de aquellas que comparten muchos mercados.

- **Impulsar la figura de alianzas estratégicas**

  Incentivar alianzas estratégicas entre IMFs para liberar recursos y ampliar la cobertura geográfica.

  No sólo para implementar nuevos servicios, sino para mostrar una nueva imagen que beneficie la percepción del rol de las IMFs en zonas rurales, mejorando su permanencia de largo plazo y posición de negociación. A su vez, se debe ampliar la lógica de las alianzas estratégicas hacia proveedores de equipos, insumos, etc., con la premisa de que relaciones de negocios entre ambos podría capacitar a los usuarios, transferir tecnología y hacer un seguimiento indirecto a los clientes de las IMFs, incidiendo en un mejor manejo de riesgos y en menores costos operativos. Por otra parte, se debería permitir que IMFs sin licencia de funcionamiento reciban ahorros a nombre de las entidades con licencia, siempre y cuando constituyan una garantía, o se impulse la figura de remesador.

- **Incentivar el uso del Capital de riesgo**

- **Se debe eliminar de la normativa el ahorro restringido porque no es practicable**

  Para proteger los ahorros se deben normar los límites en cuanto a concesión de créditos y garantías que otorga el prestatario. Se debería permitir captar ahorros a plazo fijo para que sirvan para garantizar créditos. El ahorro captado por las CAC comunales bajo la denominación de certificados de aportación voluntarios, sólo debe ser producido al momento del ingreso del socio a la entidad, generando dividendos y responsabilidad hasta ese monto.

- **Modificaciones y complementaciones normativas para promover servicios de ahorro en el área rural**

  El ente regulador debería: a) aplicar normas que entiendan la realidad y limitaciones

rurales para la provisión de información, sin que éstas impliquen un mayor riesgo para el sistema; b) permitir que las IMFs reguladas capten ahorros a través de agencias de instituciones no-reguladas mediante los contratos de corresponsalía hasta cierto límite en función a depósitos en garantía; c) normar a las ONGs en función a sus particularidades; d) analizar y solucionar los problemas que genera el gravamen del IVA sobre los intereses ganados en los ahorros, ya que constituye un desincentivo para el ahorro de personas pobres; e) solucionar los problemas de identificación personal para una mayor facilidad de apertura de cuentas y acceso a otros servicios; f) aceptar que la captación de ahorro de las CAC comunales recae en el ámbito de responsabilidad del Ministerio de Hacienda y supervisar su actividad de intermediación financiera, además alentaría a las alianzas estratégicas entre entidades con experiencia en el área urbana y entidades de base local del área rural.

- **Autorizar que mediante los BIC se ofrezcan los servicios de registro y consulta de información pertinente de los bienes ya comprometidos como garantía**

  Para reducir la exposición al riesgo de utilizar la misma garantía para más de una operación.

- **Impulsar la práctica de otorgación de créditos de libre disponibilidad**

  Reemplazando los criterios de control del destino del crédito, por criterios más fungibles que se adecuen a la realidad de los mercados atendidos.

- **Apoyo a procedimientos de normalización documental**

  Carnetización y legalización de documentación de títulos de propiedad en zonas rurales. Creación de un fondo con costos financieros reducidos para la normalización de documentos a nivel del sistema, o en su defecto aceptar como documento de identidad válido para obtener servicio financiero, la cedula de identidad hasta después de 6 meses de su vencimiento.

- **Revisar el sistema de constitución de previsiones y atenuantes, para los créditos del sector agropecuario**

  Cuyo plan de recuperación de la obligación contempla un único pago, desincentivando otorgar créditos de esta naturaleza por los riesgos que implica para la IMF.

- **Implementar una normativa específica para la administración de cartera agropecuaria que responda a la dinámica del sector**

- **El riesgo de la cartera de micro crédito respaldada con garantía hipotecaria se debería ponderar con un porcentaje menor al 100%**

- **Otorgar a los diferentes tipos de prenda ponderaciones diferentes según estas tengan o no un mercado secundario garantizado**

- **Diferenciación en cuanto a normas aplicadas por la SBEF**

  La SBEF debe reconocer las limitaciones en cuanto a infraestructura de comunicaciones, transporte, información y trámites legales que enfrentan las entidades que trabajan en el área rural, no se debe sacrificar la diversidad en pos de la estandarización, pues ocasiona costos adicionales, dificulta las alianzas estratégicas y desincentiva a entrar en mercados y regiones más riesgosos y carentes de información.

- **Garantizar seguridad jurídica en la tenencia de tierras**

  Para lo cual es necesario implementar mecanismos o instancias que faciliten la titulación de los predios a favor de los productores mediante el saneamiento de tierras, priorizando el Catastro Rural para empadronar y titularizar los bienes de los productores para que sean sujetos de crédito.

En el corto plazo, favorecer la oferta de servicios microfinancieros para el sector rural, y no únicamente para el pequeño productor agropecuario, en las regiones donde se encuentran ya posesionadas las entidades que ofrecen estos servicios.

Se podría afirmar que casi 100% de los mercados rurales que económicamente son atractivos para las IMFs cuentan ya con servicios, especialmente los de crédito, entonces sólo resta fortalecerlos y ampliar los servicios ofrecidos, sobre todo los de ahorro y de innovación (arrendamiento financiero y Warrant criollo) si los procesos productivos lo permiten, y allí donde sea posible ofrecer créditos de libre disponibilidad incluyendo para su evaluación la totalidad de los ingresos generados por la unidad familiar.

- **En el mediano plazo, abrir nuevos mercados**

  Lo cual estará condicionado a la baja de costos por parte de las IMFs y a financiamiento de segundo piso también menos costosa.

- **En el largo plazo, se deben orientar las acciones a incorporar a más productores agropecuarios a los beneficios de los servicios financieros**

  Mediante acciones de subvención directa, convirtiendo al pequeño productor agropecuario en sujeto de crédito. Solo entonces será posible hablar de un seguro agropecuario para el sector, instrumento que disminuirá el riesgo implícito del sector haciéndolo más atractivo a las IMFs.

- **Constitución de sistemas legales eficientes (Seguridad Jurídica)**

  Apoyar en la capacitación de las diferentes instancias legales en temas financieros,

promulgar la ley de garantías reales muebles, mejorar los procesos de saneamiento del registro de propiedad de tierras y viviendas, apoyar a la sistematización y logística de las operaciones de las instancias judiciales rurales. Esto podría conducir a reducción de primas de riesgo de las IMFs.

1.4.3. DIRECTRICES PARA DESARROLLAR TECNOLOGÍAS FINANCIERAS

1.4.3.1. En relación a la oferta

- **Directrices para Sistemas de Tecnologías de Información y Comunicaciones**

- *Sistema de comunicaciones rural y seguridad.* Una red de comunicaciones rural mejoraría el flujo de información en tiempo real entre IMFs y facilitaría la toma de decisiones oportuna, creación de nuevos servicios y reducción de costos al mejorar los tiempos de los procesos típicos de una operación de crédito. Actualmente, está en marcha el proyecto de Telecentros de FINRURAL; sin embargo, los costos de implantar una red de comunicaciones a través de Internet satelital hace imposible su uso en regiones donde no se tiene un número adecuado de instituciones para diluir los costos de inversión y operaciones. De igual forma, aún no se han explorado las tecnologías adecuadas para la provisión de seguridad a la información y acceso a redes internas (Ej. Bases de datos institucionales), toda vez que la red Internet es de acceso público y representa riesgos cuyo control demandaría inversiones importantes.

- *Plataforma de software.* La armonización de criterios para un sistema de computación común a toda la industria aceleraría procesos de integración e intercambio de información entre diferentes IMFs, haciendo posible el desarrollo de nuevos productos conjuntos y el manejo de riesgos a nivel del sistema.

- *Contenidos de información agropecuaria.* El desarrollo y puesta en marcha de estos sistemas, solucionaría el problema de garantías que van en desmedro de la valoración de los resultados del proyecto, mediante la mejora de la calidad y acceso de información que facilitarían el proceso de evaluación de las unidades agropecuarias, reduciría los costos de su obtención y mejoraría la valoración de riesgos relacionados a las proyecciones del flujo de caja para el cálculo de la capacidad del pago del deudor.

- *Contenidos de evaluación de resultados sistematizados.* Un sistema que sistematice las mejores prácticas por piso ecológico, los informes de resultados del trabajo de las ONG de asistencia técnica y otros, información sobre políticas estatales e inversión social, mejorarían la valoración de los riesgos asociados al apoyo de proyectos agropecuarios.

- *Apoyo a la integración de políticas.* Mayor conocimiento y coordinación de acciones entre Estado e IMFs, a fin de mejorar la valoración de riegos, creación de nuevos instrumentos de incentivos para el pago y reducción de costos para el acceso a información vital para la evaluación, seguimiento y control de una operación crediticia.

- *Unidades de atención al cliente.* Una red sistematizada de análisis y seguimiento de reclamos y sugerencias del cliente mejoraría los actuales servicios financieros, impulsaría el desarrollo de nuevos productos (inteligencia de mercados) y mecanismos de alerta temprana para el control de riesgos sistémicos.

- *Apoyo en gestión empresarial.* IMFs con capacidad de evaluación de planes de negocio, monitoreo y seguimiento sobre la base de lineamientos de política, avances en las cadenas productivas priorizadas y conocimiento de la apertura de mercados, valorarían mejor los riesgos de proyectos dirigiendo el servicio financiero a nivel asociado y no solo individual.

- *Construcción de sistemas de alerta temprana y solución de conflictos.* Sistemas de diseminación de información sobre las acciones de atenuación de los riesgos climáticos podría ser vital para la mejor valoración de los riesgos y diversificación de carteras. Creación de sistemas y equipos de negociación de conflictos, desarrollo e implementación de campañas de concientización y mejoramiento de la cultura de pago recobrarían la confianza en garantías solidarias.

- *Apoyo a las cadenas para la construcción de silos.* Infraestructura básica adecuada en manos de agentes privados rurales impulsaría a desarrollar mecanismos de Warrant criollos.

- *Invertir en la automatización de los procesos de evaluación, relevamiento y validación de datos*, que permitan facilitar y agilizar los procesos de evaluaciones agropecuarias (reducción de costos de evaluación) para normalizar estos procesos. En la medida que se perfeccionen las técnicas de evaluación y seguimiento de flujos de cajas, nuevas modalidades financieras podrán ser utilizadas, como por ejemplo micro-factoraje, u otras donde se tome como garantía la relación comercial entre los eslabones de las cadenas. La sistematización de esta información servirá como insumo para su posterior análisis en temas de evaluación de impactos, desarrollo de sistemas de scoring de tendencias de mercados, etc.

- *Apoyo a la construcción de sistemas de información de inteligencia de mercados.* La adquisición de software y el desarrollo de mecanismos de agrupamiento, estandarización y normalización de datos y capacitación en temas de data mining ayudaría a la industria a explotar sus propios datos para el desarrollo de productos más adecuados a su actual grupo meta sobre la base de perfiles de clientes.

- *Apoyo a la introducción y acceso a toda la información de la central de riesgos de la SBEF y los BIC.* Para que se maneje el riesgo en el ámbito de sistema como un todo y se disminuyan los problemas de riesgo moral.
- *Creación de sistemas de control, seguimiento geo-espacial de sus operaciones.* A fin de mejorar habilidades de costeo de productos y de diseño de rutas criticas que optimicen tiempos y minimicen costos de seguimiento a los proyectos agropecuarios. Estos sistemas podrian apoyar análisis económicos espaciales a fin de cruzar mejor información de atención financiera, mercados y grupos de cliente concentrados alrededor de cadenas que permitiria su mejor priorización y apoyo.

- **Directrices para Líneas de Fondeo y Fortalecimiento Institucional**

- *Fondos de libre disponibilidad.* Líneas de financiamiento a tasas de interés adecuadas sobre la base de la valoración de riesgos institucionales, de largo plazo y frecuencias de devolución de capital que permitan una adecuada atención a proyectos agropecuarios. Apoyar a la creación de fondos en UFV (bolivianos indexados a la tasa de inflación) a fin de eliminar los riesgos por tipo de cambio que actualmente las IMFs traspasan al cliente a través de contratos de préstamos en dólares.
- *Apoyo a la renovación tecnológica.* Creación de un fondo que permita el cambio de computadoras y equipos, hardware de comunicación y otros (periféricos), y adquisición (legalización) de software de aplicaciones criticas a fin de agilizar el aprovechamiento de las potencialidades de las nuevas tecnologias (reducción de costos para el resguardo, acceso y procesamiento de información). Este fondo podria ser administrado por empresas de arrendamiento financiero para acceso de las IMFs.
- *Apoyo a la renovación de bienes de uso.* Ceración de un fondo de lineas de financiamiento, para la rápida renovación de bienes (Ej. Para el trasporte como vehiculos y motocicleras) en condiciones de plazos acordes al desgaste de los bienes financiados. Este fondo podria ser administrado por empresas de arrendamiento financiero para acceso de las IMFs.
- *Apoyo a fondos de capacitación al personal del área rural.* Creación de un sistema de capacitación mixto, tanto a distancia (Internet) como cursos presenciales periódicos en ciudades intermedias, creación de fondos de becas de estudio en institutos de computación y temas microfinancieros para personal clave rural.

- **Directrices para Estudios y Consultorias**

- *Apoyo a la identificación y evaluación de mercados a solicitud del (los) interesado(s).* Elaboración de planes de negocio regionales ligados al acceso de recursos de libre disponibilidad, apoyados en un sistema de segundo piso que trabaje sobre la base de demanda y no solo sobre la base de la oferta de recursos.

- *Apoyo a la investigación de una normativa adecuada para el sector rural.* A fin de mejorar la aplicabilidad de la actual y normalizar la forma en que las IMFs administran y califican sus carteras crediticias, permitiendo el balanceo de las restricciones de nuestra realidad rural y una adecuada administración de riesgos. De igual forma la normativa deberia introducir conceptos de auditorias creativas, que se basen en la capacidad de la institución de administrar y manejar los diferentes riesgos. Se debe comenzar a trabajar en temas de regulación sobre la base de los nuevos criterios de Basilea II, a fin de crear sistemas propios de medición de riesgos y reducción de costos.
- *Solución de los problemas de nuevos productos financieros.* Apoyar al establecimiento de mejores marcos regulatorios, tributarios y legales para nuevos productos que están en el mercado, pero que no son ampliamente utilizados debido a estos limitantes.
- *Creación de seguros agropecuarios.* Un estudio de riesgos rurales para empresas aseguradoras ayudaria a reducir las primas de riesgos que estas cobran y a la creación de sistemas de dispersión de riesgos a escala nacional via diversificación de carteras. Impulsar la introducción de servicios de seguros de desgravamen ya sea via alianzas de empresas aseguradoras o de forma interna.
- *Apertura de la SBEF para el mejoramiento de las alianzas estratégicas.* Estudio y aprobación de nuevos servicios en el marco de las alianzas estrategicas como, por ejemplo, facilitar la captación de ahorros y mejorar las opciones de remesador.
- *Creación de nuevos canales de fondeo.* Estudio para la emisión de titulos valor de deuda a fin de posibilitar nuevos canales de fondeo permitidos legalmente para las IMFs no bancarias.

- **Directrices para Tecnologias y Servicios**

- *Apoyo a la creación de contenidos de valor agregado.* Desarrollo de servicios de información con valor agregado (información de equipos y maquinaria, precios de mercados), para que las IMFs ofrezcan mayor información a sus clientes rurales, mejorando asi la valoración de los servicios financieros en la percepción del deudor al pagar, ya que el costo no solo estaria relacionado con el uso del dinero.
- *Apoyo a la creación de fondos para el incentivo a la innovación.* Crear fondos que permitan la cobertura de los costos hundidos por investigación, desarrollo, pruebas, mejoras y puesta en marcha de nuevos productos prometedores para las IMFs que las introduzcan, bajo la condición de convertirlos en bienes públicos, luego de un periodo de explotación prudente.

1.4.3.2. En relación a la demanda

- **Implementar un Seguro Agrícola**

  Que prevea la existencia de alternativas de seguros contra riesgos climáticos como la helada y la sequía.

- **Creación de fondos de garantías para créditos comerciales**

  Con la participación de los beneficiarios en la administración y promoción del crédito.

- **Promover la creación de líneas de financiamiento específico**

  Fondos de ingreso (créditos subvencionados) y de compensación para reducir las tasas de interés.

- **Se debe tomar en cuenta a las OECAs para que puedan mediar como entes de garantía para la otorgación de créditos**

- **Dirigir recursos económicos para el desarrollo del sector agropecuario**

  Ya que es una gran generador de divisas mediante la exportación de sus productos. Esto se puede hacer a través de IMFs que reciban apoyo y aval gubernamental con la creación e implementación de nuevas tecnologías que se adecuen a los ciclos productivos y a requerimientos del sector en cuanto a plazos, garantías y tipo de interés.

  Implementar un sistema de análisis y diseño de financiamiento para los productores que no pueden acceder al crédito.

- **Directrices para Sistemas de Tecnologías de Información – Comunicaciones y Difusión**

- *Crear flujos de información en red.*
- *Diseñar mecanismos oportunos de señalización de precios y mercados acompañados por sistemas de información accesible y eficiente.* Para contar con una base de datos actualizada sobre tecnologías validadas en la producción agropecuaria.
- *Expansión de la oferta de programas de capacitación.* Para hacer entender las características y riesgos particulares del pequeño crédito agropecuario para el productor.
- *Promover campañas informativas* (en radio y televisión) sobre normativas de apoyo y fomento del gobierno al sector productivo en general y sobre los incentivos que otorga al sector agropecuario.
- *Apoyo a las OECAs en la promoción de los productos de los pequeños productores rurales.* Mediante estrategias de marketing para estimular el consumo nacional.

1.4.4. OTRAS DIRECTRICES ORIENTADAS A POTENCIAR A LOS DEMANDANTES DE SERVICIOS FINANCIEROS

- **Incentivar el trabajo agrícola a través de capacitación, asistencia técnica, inversión en infraestructura productiva predial y en la agroindustria**

  Para ello se deben aplicar métodos adaptados a las condiciones del productor y se deben implementar políticas diferenciadas de crédito y desarrollo, con tasas de interés subvencionadas y amplia participación de los beneficiarios, considerando el uso de recursos de financiamiento para su sostenibilidad en el tiempo.

- **Aplicar un sistema de chaqueado con vocación semillero**

  Priorizando la producción intensiva y no extensiva.

- **Promover la comercialización directa**

  Del productor a los mayoristas y al consumidor.

- **Promover la apertura de nuevos mercados para productos tradicionales**

  Mejorando la calidad de los mismos y reforzando los eslabones de acopio, selección, y clasificación a través de la expansión y modernización de la infraestructura de comercialización y distribución.

- **Promover la transformación a través de investigación**

  Para la obtención de derivados y sub-derivados.

- **Orientar las transferencias y subsidios a reconversión de huertos, tecnología e infraestructura básica**

- **Gobiernos Municipales, Prefecturas y Gobierno Nacional deben promover el establecimiento de IMFs en el ámbito rural que brinden un verdadero apoyo al sector agropecuario, en base a mapeo de zonas potencialmente productivas**

  La entidad que ofrezca los servicios debe ser experimentada y contar con capacidad técnica e institucional, con recursos humanos debidamente capacitados para la prestación de los servicios financieros y la administración de los recursos financieros confiables.

DIRECTRICES PARA LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL

- **Las organizaciones de cooperación internacional deben apoyar a la inversión**

  Y no limitarse a dar capacitación o sólo efectuar estudios o consultorías.

- **Debe existir coherencia entre la oferta de asistencia técnica de la cooperación internacional y la demanda de los productores**

DIRECTRICES PARA LOGRAR MEJORES ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS EN LOS DEMANDANTES

- **Se requiere un cambio de actitud**

  De los productores hacia sus organizaciones matrices, para fortalecerla cumpliendo con sus obligaciones. Asimismo, las OECAs deben cumplir con sus roles asignados, se pide mayor representación (presencia) de OECAS en los espacios de decisión y lineamientos, por ejemplo en el "municipio productivo".

- **Fortalecer la OECA con capital de operación e inversión, con recursos humanos y equipo técnico**

  Para encarar sus actividades de acopio, beneficiado, comercialización y transformación de forma que cubran la demanda de sus afiliados y les permita volverse autosostenibles y competitivas.

- **Se debe trabajar de forma directa entre OECAs comunales y regionales**

  De forma que exista un flujo de información constante entre ambas partes.

- **Generar alianzas entre OECAs**

  Para uniformizar su producto, tecnologías, compartir capacidades y cumplir con la demanda.

- **Las OECAs deben contar con recursos de contraparte**

  Para apalancamiento de capital que permita acceder a créditos.

1.4.5. OTRAS DIRECTRICES ORIENTADAS A LOS OFERENTES DE SERVICIOS FINANCIEROS RURALES

- **Las IMFs deben desarrollar estrategias de coordinación e información de servicios financieros que lleguen a las comunidades y sectores que los requieran**

  Las IMFs deben brindar información clara y permanente sobre servicios financieros, dar orientación técnica para capital de inversión y ayudar al productor a minimizar riesgos.

- **Los productores están más dispuestos a trabajar con IMFs que cuenten con personal técnico especializado y que conozca las condiciones reales del productor**

  El papel de las instituciones financieras es fundamental para el desarrollo de los servicios financieros por lo que deben conocer las necesidades y características de los productores y ser las instituciones impulsoras del sector. Para ello es importante el relacionamiento con las organizaciones del sector y contar con

personal capacitado y especializado. Los asesores deben ser profesionales capaces de promover confianza, orientando y capacitando en el manejo de recursos, tener una sólida formación para evaluar proyectos agropecuarios, tanto desde el punto de vista técnico como financiero. Con la visión de socios usuarios y no de clientes.

- **Las IMFs podrían apoyar en la búsqueda de mercados ya que cuentan con mejores herramientas de evaluación**

- **Deben coordinar sus actividades con las OECAs**

  Ya que estas son sus canales de información.

- **Se sugiere que las IMFs consideren trabajar con servicios móviles con cronograma preestablecidos, al menos una vez por mes**

- **CACs, FFPs y ONGs deberían organizarse en gremios a nivel anacional para unamayor representatividad**

Anexos

ANEXO 1 :

RESUMEN DE ESTUDIOS SECTORIALES DE IDENTIFICACIÓN DE DEMANDA

ARROZ

1. PERFIL DEL DEMANDANTE DE SERVICIOS FINANCIEROS

Características generales del rubro

- Son aproximadamente 22 mil pequeños y medianos productores, de los que es su principal fuente de ingreso. Se genera empleo directo e indirecto para 50 mil personas.
- La producción de arroz en chala ha generado 62 millones de $us. y el arroz pelado 76 millones de $us.
- La región norte de Santa Cruz y Beni representa el 80% de la producción. La producción en Santa Cruz, para la campaña 2002/2003 fue de 97.743 ha, con un rendimiento promedio de 3,23tn/ha y una producción total de 349.647 tm.
- Se utiliza mano de obra predominantemente familiar. Varía desde 20% en la Prov. Ichilo para el chaqueado y la cosecha, a 45% en el Norte de La Paz para carpida, cosecha, trillado y cargueo.

Características del productor

- 48% tiene entre 40 a 53 años (colonizadores que migraron a zonas productoras con la implementación de la reforma agraria), 34% se encuentra entre 26 y 39 años (hijos ya independizados de colonos).
- 52% de las familias tienen de 3 a 5 miembros y 32% de 6 a 7 miembros.
- 100% de los productores de Santa Cruz destinan su producción a semilla, consumo y venta. 40% destina a la venta en Valle Grande y 60% a semilla en La Paz.

Características Geográficas de la zona productora (problemas y ventajas comparativas)

- Los sistemas de producción se desarrollan en su totalidad en condiciones de secano, bajo total dependencia de la lluvia.
- El sistema de producción predominante es el sistema manual o chaqueado, exceptuando 65% en la provincia Ichilo donde se utiliza el sistema semi-mecanizado.
- A nivel departamental Yapacani es la zona de mayor producción (22,65%) por la mayor superficie sembrada y no por el rendimiento, la zona de menor producción es Buena Vista (0,32%). El mayor rendimiento (5 t/ha), se obtuvo en San Juan

de Yapacani, principalmente porque se implementa el sistema de riego, el menor rendimiento (1,80 t/ha) es en Guarayos, Chiquitania y Cordillera, donde predomina el chaqueado.

- Complementariamente, en Santa Cruz se produce maiz y hortalizas para consumo y soya para fines comerciales. En La Paz predominan el café, cacao y plátano para la comercialización. El ganado vacuno es el más representativo para todos los pequeños productores arroceros.

Características de las OECAs y sus Asociaciones

- En las diferentes zonas los productores se encuentran mayoritariamente asociados (80 a 100%), solamente en Vallegrande este porcentaje es de 30%.
- La primera motivación de los productores para organizarse es con la finalidad estratégica de solicitar al gobierno la dotación de su parcela.
- 50% de las OECAS prestan servicios de beneficiado, producción y comercialización a pequeña escala y búsqueda de mercados, ninguna realiza actividades de transformación acopio o comercialización.
- Todas las OECAs coordinan sus tareas en las áreas de; a) capacitación y asistencia técnica, b) organización y representación, c) certificación, d) investigación e) transferencia de tecnología y f) temática financiera.

2. PROBLEMAS Y NECESIDADES IDENTIFICADOS

Perspectiva del productor

Producción

- Irregularidad e insuficiencia de agua, monocultivo o sistemas poco diversificados, oferta de semilla inadecuada y de mala calidad, terrenos no aptos para los cultivos, chaqueo indiscriminado y por tanto suelos deteriorados, superficies pequeñas de producción.
- Factores climáticos adversos como la sequía e inundaciones, poco acceso a variedades mejoradas, asistencia técnica inadecuada (no acorde con la demanda), uso indiscriminado de pesticidas, dependencia hacia los insumos importados, falta de herramientas y capital para el desarrollo de labores agrícolas, dependencia a maquinaria alquilada (sistema semi-mecanizado). Costo de producción en $us. y venta del arroz a precios bajos en Bs.

Acopio, Beneficiado y Comercialización

- Escaso conocimiento en el uso de técnicas adecuadas para trillado y normas de calidad.

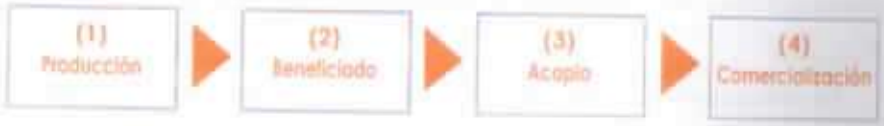
- Las OECAs no cuentan con recursos suficientes para acopiar y beneficiar el producto de sus afiliados así que éstos deben recurrir a ingenios particulares quienes realizan descuentos en el peso del producto a causa de la humedad e impurezas, y retienen los subproductos (arrocillo, afrecho).
- La obligación de vender arroz en chala (sin pelar) debido a necesidades económicas de los productores a precios aún mas bajos.
- El contrabando de arroz y la falta de políticas arancelarias para contrarrestarlo, falta de priorización del cultivo del arroz como cadena agroalimentaria, y la deficiente infraestructura caminera.

Perspectiva de las OECAs y sus Asociaciones

- Las organizaciones de productores se encuentran debilitadas, no existen vínculos eficientes de información entre OECAs y productores, falta de capacitación en liderazgo y administración de recursos para tener organizaciones autogestionarias.
- Baja productividad obtenida en los cultivos, uso indiscriminado de agroquímicos variedades no aceptadas en el mercado externo y la gran heterogeneidad del sector que no permite una producción uniforme.
- Falta de recursos económicos para operación e inversión.

3. NECESIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS SEGÚN CADENA PRODUCTIVA Y PROYECTOS FUTUROS

Cadena Productiva



(1) Los sistemas de producción son:

- Manual o de Chaqueado. Se concentra en parcelas menores a 5 has. La siembra es manual. El control de plagas e insectos se realiza con fuertes químicos e insecticidas y la cosecha con cuchillo o segadora manual con rendimientos de 1.640 kg./ha.
- Semi Mecanizado. Se alquila maquinaria, pero parte del trabajo se realiza en forma manual, los rendimientos ascienden a 2.240 Kg./Ha.
- Mecanizado. Usa maquinaria para las labores agrícolas en los momentos más oportunos, generalmente sobrepasa las 50 has de cultivo.
- Utiliza semilla certificada y realiza rotación de cultivos con soya en invierno y la finalidad del cultivo es estrictamente comercial.

(2) Se procesa (pela) el arroz cosechado artesanal o industrialmente. Actualmente, los únicos que "pelan" el arroz artesanalmente son los productores indígenas, que destinan la totalidad de su producción al autoconsumo.

(3) La medida comercial utilizada "fanega" no es estandarizada, los productores son sujetos de especulación.

El secado y almacenado es complicado bajo el sistema de producción manual, debido a que se debe lidiar con la alta humedad y temperatura, roedores, insectos y hongos. El almacenamiento se limita a formar piñones o montones.

Los centros de acopio y almacenamiento se encuentran en manos de los ingenios o comercializadores, quienes realizan el procesamiento para que el arroz pueda ser comercializado para el consumo.

En Santa Cruz existen 300 ingenios, representando el 90% del total a nivel nacional, su producto principal es el arroz pelado, y como subproductos granillo, colilla, afrecho y chala.

(4) Hay tres sistemas de comercialización: a) el productor organizado canaliza su producción mediante cooperativas, las que con mayor capacidad de negociación contratan los servicios de beneficiado para el grano o vende directamente. También se da el caso de consignación donde el ingenio es el que negocia el precio; b) según la capacidad del productor, acude directamente al ingenio para vender, entregar en consignación o contratar servicios de beneficiado para luego él negociar su producción y; b) del productor a los rescatistas.

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Según Cadena Productiva

La época de mayor necesidad de liquidez es de septiembre a diciembre en el sistema chaqueado y hasta enero en el sistema semi mecanizado. A lo largo de toda la cadena productiva faltan recursos para capital de Operación y de Inversión.

Producción:

- Las principales herramientas necesarias son la mochila para "fumigar "y la matraca para sembrar.
- Se demanda capacitación en producción inundada o bajo riego, manejo y conservación de suelos, manejo integral de plagas y agroquímicos, exámenes de suelo, introducción de semilla certificada y difusión de variedades.

Beneficiado:

- Se debe capacitar a los productores en planificación de su producción, manejo de poscosecha y trillado, mejora de la calidad del producto.

Comercialización:

- Desarrollar sistemas de información de precios y mercados para que el productor conozca sus diferentes alternativas.

Según Proyectos Futuros

A nivel de los productores:

- Se planea diversificar la producción, con la visión de contar con ingresos más estables.
- El proyecto principal en Santa Cruz es la implementación de riego, o arroz inundado para poder mejorar rendimientos.
- Producción de semilla de calidad.
- Producción ecológica para exportación.
- Producir en el sistema semi-mecanizado para lo que es necesaria la obtención de maquinarias.
- Comercialización a través de OECAs debido a su capacidad de acopiar volúmenes importantes y de llegar a ciertos nichos de mercado.

A nivel de las OECAs:

- Fortalecimiento organizacional.
- Brindar servicios de asistencia técnica e insumos.
- Sistemas de acopio y comercialización eficientes.
- Implementación de centros de acopio y beneficiado.

4. CAPACIDAD DE ASUMIR OBLIGACIONES FINANCIERAS

Productor

- En las provincias Ichilo y Ñuflo Chávez los mayores ingresos coinciden con la cosecha (febrero a abril). En Vallegrande, Caranavi y Sud Yungas, la época de cosecha de arroz no coincide con la de mayor ingreso porque sus actividades principales son otras.
- El mayor ingreso de la producción se da en el sistema semi-mecanizado con un mayor rendimiento respecto al sistema chaqueado (en aprox. 600 Kg./ha.) con ingresos de 2.318,1 $us./ha. El sistema chaqueado tiene ingresos de 1.480 $us./ha. En el Norte de La Paz y en Vallegrande los ingresos son de 529,8 $us./ha y 200 $us./ha respectivamente.
- En la provincia Ichilo se obtienen los mayores ingresos y en Vallegrande los menores, esto determinado por la cantidad ofertada y no por el precio.
- Los agricultores con mayores ingresos tienen lote o casa en los centros urbanos, donde la mujer se dedica a algún negocio que genera ingresos adicionales.
- 80% no tiene acceso al crédito por no contar con garantías hipotecarias y/o prendarias. La relación del valor de la garantía respecto al crédito es de 2 a 1 e

inclusive de 3 a 1, lo que hace que el monto prestado sea insuficiente para el agricultor. (El análisis costo-beneficio para un productor que obtiene un crédito de 1 mil $us. para una parcela de 5 ha. arroja un beneficio negativo (-0,5%) o muy bajo (6%) dependiendo de si comercializa el arroz en chala o pelado).

- En provincias de Ichilo y Ñuflo de Chávez entre 60 y 70% no cuenta con papeles que les garantice el derecho propietario, a diferencia de Vallegrande y La Paz donde manifestaron que 100% cuentan con éstos.

OECAs y sus Asociaciones

- Las OECAs cuentan con bienes propios, principalmente terreno e inmueble, donde realizan sus actividades (sede). FENCA posee un Ingenio arrocero equipado. UNAPEGA cuenta con 32 motocicletas y son accionista de un matadero.
- Los ingresos percibidos por las actividades de las OECAs se destinan a cubrir gastos operativos.
- La desorganización y desconfianza entre productores, hace que las financieras incurran en los mismos gastos para créditos pequeños o grandes.

5. EXPERIENCIA CON SERVICIOS FINANCIEROS

Experiencia del productor

Crédito

- Manejo de fondos rotatorios. Tiene como limitante el no ser de fácil recuperación, pues su éxito esta sujeto a la dinámica del manejo y experiencia de la organización para poder incrementar o mantener su valor. Muchos agricultores que se benefician de estos créditos, piensan que por ser de su OECA no deben repagar, y esto empeora por la poca presión que tiene la organización debido a que se otorgan sin garantías, e incluso en algunos casos sin intereses.
- El conocimiento sobre los servicios financieros formales es a través de radio y afiches, se conocen las modalidades de forma general, sus requisitos y trámites son considerados burocráticos y costosos.
- 90% manifiesta que en una o varias oportunidades accedieron al crédito, ya sea de fuentes informales, o fuentes formales.
- 82,5% de los productores manifestaron no tener acceso a crédito debido a) su sistema de producción tradicional que no necesita mucha inversión y el área sembrada es pequeña, b) carencia de garantías formales, c) altos costos de transacción.
- Los créditos se otorgan a través de las Financieras de la zona (Prodem, Agrocapital, Fondeco, Fubode, Crecer), casas de agroquímicos, ingenios arroceros y personas particulares. La demanda es una vez por campaña agrícola (puede ser hasta dos veces al año: campaña de invierno y de verano). La modalidad es 80% individual y 20% asociada, las garantías son prendarias o hipotecarias (50% papeles de casa, 50% de terrenos) valorizadas en un monto de 2 a 1. Los montos son de 500 a 1 mil $us y las tasas varían de acuerdo a la financiadora: ONGs y casa de agroquímicos de 12 a 20% ó 30 a 36% en las financieras. El destino del crédito es principalmente para alquiler de maquinaria y en menor proporción para compra de insumos o jornales para la cosecha. La forma de pago es semestral o anual y preferentemente después de cada cosecha. El 80% de los productores no tuvo problemas en el reembolso, 20% se encuentran en ejecución y/o reprogramación.

Otros Servicios Financieros

- En la provincia Ichilo 50% de los productores ahorra debido a la promoción de las IMFs y por propia seguridad. En las otras zonas 90% de las personas ahorra (87% de forma informal y 3% en instituciones financieras). Los montos varían de 200 a 2 mil $us. que son destinados a la producción, diversificación y como seguro para emergencias familiares.
- 70% desconocen otros servicios financieros como ahorro, giros, warrant y no hay muchas financieras que los otorguen. Quienes conocen el ahorro manifestaron que no existe ningún incentivo para obtener el servicio.

Experiencia de las OECAs y sus Asociaciones

Crédito

- Los bienes de las OECAs han sido adquiridos a través de proyectos con diferentes instituciones (FAO, Disapa, ICO, Gobierno Municipal) y contraparte de los socios. Solamente una organización pequeña (Amc-LT) ha adquirido su motobomba con crédito de Aned.
- Todas las OECAS manifestaron conocer los servicios financieros que se ofrecen actualmente, principalmente el crédito y el manejo de cuentas corrientes debido a los depósitos que se les realiza vía fondos de cooperación.
- La Experiencia con que cuentan las OECAs es a través de ONG's y organismos de cooperación con créditos blandos y recursos a fondo perdido.
- La experiencia de las OECAs como canalizadores de crédito para sus afiliados es: FENCA: Fondos rotatorios a productores (semilla y agroquímicos), UNAPEGA: Crédito para ganadería, AMC-Masicuri, AMC-Lajas: crédito en insumos y animales.

6. DEMANDA POR SERVICIOS FINANCIEROS

Crédito

- 80% de los productores demandan crédito para capital de operaciones. 85%

prefiere crédito individual, 15% comunal o asociado. Los montos varían de 500 a 3 mil $us/año, pudiendo llegan hasta 15 mil $us. El plazo mínimo es de 1 año, las garantías que pueden ofrecer son maquinaria, producción pecuaria y la cosecha o aval de su OECA. El interés debería ser menor al 9% que es la rentabilidad media del productor. La forma de pago semestral o anual.

- Para inversión los montos demandados varían de 5 a 50 mil $us a 10 años plazo y un periodo de gracia mínimo de 2 años, interés del 6%, con destino de ampliar, mejorar, diversificar la producción y mecanizar, implementar riego, peladora y molino.
- La demanda de crédito se da en todas las OECAs con montos ¿= 20 mil hasta 3.5 millones y plazos de hasta 20 años con garantías de 1 a 1, interés del 6% para financiamiento de actividades productivas, centros de acopio, beneficiado y capital para comercialización.
- Las OECAs demandan flexibilizar tasas hasta 8%.

CAMÉLIDOS

1. PERFIL DEL DEMANDANTE DE SERVICIOS FINANCIEROS

Características generales del rubro

- La actividad económica representa 0.6% del PIB nacional, equivalente a 38.3 millones de dólares para el año 1997. El año 2000 existían 2.573.938 llamas y 452.434 alpacas, con una tasa de crecimiento de 2.1% anual (los mayores criadores de llama a nivel mundial y segundos criadores de Alpaca después de Perú).
- 1.3% del total de la población ocupada en Bolivia (50,400 personas) se dedica a una actividad directamente relacionada con la ganadería e industrialización de camélidos.
- Los criadores de camélidos están considerados entre los más pobres del ámbito rural, 96.83%, 92.28% y 95.04% de incidencia en La Paz, Oruro y Potosí, respectivamente.
- El manejo del rebaño es de administración familiar, sin parámetros ni registros de producción y reproducción, siguiendo sistemas tradicionales.
- La producción nacional de fibra para 1997 fue de 631 TM y para el 2000 de 687 TM. La tasa de crecimiento promedio de la actividad de hilado y confecciones de fibra es del 8.8% (superior al crecimiento promedio de la economía y de la industria manufacturera).

Características de la raza (problemas y ventajas comparativas)

- La crianza requiere condiciones características de la región Altiplánica: existencia de bofedales, plantas específicas y extensas zonas de pastoreo. Están perfectamente adaptados a su hábitat y falta de oxígeno de las grandes altitudes.
- Los animales fuera de cumplir función de carga, son explotados para la producción de carne (llama), fibra (alpaca) para la industria textil y estiércol como fertilizante y combustible.
- En el norte de La Paz existen bastantes bofedales idóneos para la crianza de alpacas, por lo que no hay un número significativo de llamas. En el sur de Potosí existen solamente llamas debido a que hay menor cantidad de bofedales y el clima es más árido.

Características del productor

- De acuerdo a la forma de generación de ingresos se puede dividir a las familias en dos tipos: a) Familias comercializadoras de alpacas. Comercializan principalmente la fibra por su mayor valor en el mercado. El valor del cuero y la carne es similar al de la llama, su comercialización se la realiza a nivel interno y no existen perspectivas de exportación a corto plazo debido a que no se cumplen los requisitos exigidos por los países externos. b) Familias comercializadoras de llama. Se comercializa fibra, carne y cuero, pero el producto principal es la carne, la fibra es de menor calidad que la de alpaca por lo que todavía no se consolida en el mercado.
- El promedio de edad de los jefes de las familias es 45 años. El 28% se encuentran en el rango de 45 y 52 años, 22% entre 27 y 35, al igual que los de 36 y 44. La mayoría son unidades familiares maduras y con hijos.
- 37% de las familias tiene entre 4 a 6 personas dentro del hogar, 35% entre 1 a 3 miembros y 25% entre 7 y 9.
- Para 77% de las UEFs la ganadería de camélidos es la principal actividad de generación de ingresos (el ganado está compuesto también por ovinos, la proporcionalidad depende de las necesidades y características de la zona).
- La actividad secundaria más importante es la agricultura (67%), específicamente el cultivo de papa, quinua y cebada. 65% de familias cuentan con un solo rubro de producción agrícola, 35% cuenta con un rubro principal y otro secundario.
- 96% de las familias criadoras tienen predominio de mano de obra familiar en sus actividades económicas. Los hijos llevan los animales a pastear, las mujeres transforman los productos obtenidos de los animales (vestimenta con las fibras, alimentación con la carne y el charque, participan también en la venta de los productos en algunas ferias o mercados aledaños). Los jefes de familia, deciden

el uso final que se le dará a los productos obtenidos y tienen la mayor participación en la actividad de comercialización, son los representantes de la familia ante las OECAs e instituciones. En la época de la cosecha se acude a las costumbres de la MINKA o el AYNI.

Características de las OECAs y sus Asociaciones

- Las Asociaciones Comunales son de cobertura local o municipal, sus socios son familias criadoras con limitada participación en la comercialización, bajo nivel de manejo de recursos económicos y poca relación con instituciones financieras. Sus principales actividades productivas son (Argacam, Aacam, Agct, Aza-Quetena) mejoramiento genético, machaje, mejoramiento de forrajes, provisión de medicamentos, faeneo, acopio, búsqueda de mercados y comercialización.
- Las Asociaciones Regionales son de cobertura provincial o departamental, la inclusión de los socios es a través de las asociaciones municipales, tiene mayor participación en la comercialización, mayor disponibilidad de recursos, mejor relación con instituciones financieras y cuentan con personal mejor capacitado. Sus principales actividades (Aigacaa, Isqani, Arcca) son la esquila, acopio, descerdado, clasificación y comercialización de hilos.
- Todas las OECAs de Camélidos están representadas por la Asociación Nacional de Camélidos ANAPCA, sin embargo esta estructura no se encuentra totalmente consolidada.
- Existen 53 OECAs registradas. 61% de los criadores pertenece a alguna asociación, los no asociados no tienen OECA en su comunidad.
- Solo las asociaciones que cuentan con ayuda de instituciones de apoyo compran a las familias productos a un precio mayor que en el mercado, ofrecen capacitación en el manejo del ganado y en algunos casos redistribuyen utilidades.
- 40% de los socios admite no haber recibido ningún servicio de su OECA, 36% ha recibido servicios de capacitación y asistencia técnica, 20% servicios de acopio y 16% financiamiento.

2. PROBLEMAS Y NECESIDADES IDENTIFICADOS

Perspectiva del Productor

- Sólo se utiliza la tierra de pastoreo que necesita sistemas de microriego para los bofedales, apriscos y cercos para la conservación de praderas.
- Falta de infraestructura y herramientas en las distintas etapas de producción. El proceso de esquila se hace con tijeras y cuchillos que no son los indicados, ocasionando que la fibra sea mal cortada e incida en el precio de venta. El faeneo se lo hace a la intemperie y en centros rústicos.
- Para la elaboración de productos de camélidos no cuentan con suficientes recursos de producción (inversión y capacitación técnica), la mayoría no participa en los procesos de transformación.
- En lugares alejados y de difícil acceso, donde los recursos para poder llegar a mejores mercados son escasos, los intermediarios influyen en los precios.
- La participación de los productores en la cadena productiva-industrial-comercial, es estrictamente de proveedores de materia prima, desorganizados, con fuerte dependencia de sistemas de intermediación, principalmente en términos de fijación de precios y total desconocimiento del destino final de fibra que producen y venden (de las aprox. 687 Ton de fibra que se produce en Bolivia, de 650 Ton van al Perú y retornan con valor agregado -en forma de hilado- 110 Ton).
- Alta competencia. De aprox. 160TM/año de requerimiento global de hilado, 87% es ofertado por la industria textil peruana y 13% por la boliviana.

Perspectiva de las OECAs y sus Asociaciones

- Las OECAs comunales no tienen capacidad de gestión necesaria para cumplir con las demandas a nivel de asistencia técnica, capacitación y manejo del ganado. No cuentan con canales de comercialización propia, ni forma de sostenibilidad. La capacidad de los miembros de las directivas es escasa.
- Algunas OECAs regionales tienen infraestructura para el faeneo, pero los gastos de mantenimiento requiere cobrar alquiler, ocasionando que los productores no la usen. Necesitan mejorar su sistema de transformación y comercialización y contacto con las organizaciones comunales.
- Al nivel de Cadena productiva: no existen programas de manejo genético, falta de infraestructura en las distintas etapas de producción, débil consolidación de las OECAs productoras, no existen estrategias de comercialización definida, bajos controles de calidad, no existe manejo científico y tecnológico.
- Controles ineficientes en las fronteras. Surgen nuevas zonas ganaderas fuera de su ecosistema.

3. NECESIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS SEGÚN CADENA PRODUCTIVA Y PROYECTOS FUTUROS

Cadena Productiva

(1) Ganadería ▶ (2) Carne y Charque ▶ (3) Hilo y Confecciones ▶ (4) Cuero y Productos de Cuero

(1) - Cría. Sólo la alpaca se cría en bofedales. Los problemas de acceso a fuentes de agua y los problemas sanitarios (sarcocistosis) provocan mortalidad de 6% en llamas y 10% en alpacas. Adicionalmente quistes en la fibra merman su valor. Las condiciones rigurosas de la zona y la forma extensiva de pastoreo afectan el índice de natalidad.
- Empadre. Proceso de selección doméstico, toma como criterios la edad y el color de las alpacas.
- Parición. Se produce en condiciones naturales y precarias.

(2) - Faenado. Falta de infraestructura, y de reemplazo en la categoría.
- Acopio. Por falta de infraestructura caminera, los animales se comercializan en pie o en ferias de la propia comunidad.
- Procesamiento. La participación del productor es muy baja debido a su poca capacidad.
- Comercialización. Los canales son los rescatistas de ferias, y los compradores de ganado en pie.

(3) - Esquila. Se obtiene la fibra mediante la recolección directa del cuerpo del animal.
- Acopio. Consiste en la entrega y recepción de la fibra que ha sido esquilada. Se controla el peso, se limpia, se clasifica y se almacena.
- Clasificación. Según la raza del animal, por colores y por finura. Depende del período de esquila, alimentación y del cuidado de la cianza.
- Transformación de la fibra en hilo. Se efectúan mezclas, lavado, cardado, peinado, canillado, torcido, madejado, vaporizado, enconado y embalaje.
- Confección. Producción de prendas de tejido de punto fino, unicolor o a colores, en varios modelos con acabado de calidad.

(4) - Faenado. Con maquinaria y equipos anticuados e insumos de baja calidad.
- Acopio. La mayor parte es llevada a las ferias locales o se destinan al consumo familiar.
- Selección. Se separan los cueros aptos para curtiembre.
- Procesamiento. Los productores no realizan esta actividad.
- Comercialización. Actualmente los peleteros y curtiembres reconocen la calidad del cuero para la manufactura.

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Según Cadena Productiva

Las épocas de mayor necesidad de financiamiento son en invierno por las sequías y heladas; diciembre a marzo para empadre y; febrero y agosto por las actividades escolares.

- *Cría y Reproducción*. Los principales gastos se realizan en la dotación de medicamentos y cuidados veterinarios, adicionalmente, en épocas de sequía o heladas, por la disminución del forraje se deben comprar alimentos de otras regiones. En otras épocas la alimentación depende exclusivamente del pastoreo de praderas nativas, las que por sobrepastoreo necesitan se instalen cercos que permitan alejar o retener al ganado en determinadas áreas.

- *Empadre*. Para poder mejorar la raza del ganado es necesaria la compra de machos de mejor raza.
- *Esquila y faeneo*. Se deben utilizan herramientas idóneas y acudir a centros de esquila y mataderos que aseguren la calidad requerida en los mercados.
- *Comercialización*. Las familias venden sus productos a los intermediarios pues sus OECAs no cuentan con recursos para comprarles. Se precisan medios de transporte para llevar los productos hasta mercados donde paguen mejores precios.
- Para las OECAs comunales, las necesidades de financiamiento se da a lo largo de todo el año, pero sobre todo a comienzo de invierno, para dotar de medicamentos a los socios. Las OECAs regionales necesitan grandes cantidades para el acopio que realizan dos veces al año.

Según Proyectos Futuros

A nivel de los productores:

- Faltan estrategias de acción de los criadores para mejorar sus ingresos. Están concientes de los problemas que atraviesan y conocen algunos medios para enfrentarlos, pero esperan que sean las OECAs o alguna institución externa quienes tomen la iniciativa en la planificación de sus actividades.
- Para 90% de las familias la prioridad es mejorar las tierras de pastoreo implementando sistemas de microriego que aseguren obtención de forrajes de calidad para la dieta.
- Se quiere hacer un eficiente uso y conservación de la tierra en distintas épocas del año a través del cercado de praderas.

A nivel de las OECAs de alcance regional:

- Aumentar y mejorar su participación en la comercialización de productos mejorando calidad y estableciendo contactos con empresas del extranjero.
- Implementar hilanderías para tratar la fibra.
- Las OECAs de tipo comunal no cuentan con proyectos futuros definidos.

4. CAPACIDAD DE ASUMIR OBLIGACIONES FINANCIERAS

Productor

- La mayoría de las UEF poseen casa propia en sus comunidades, 27% cuenta con documentos de propiedad. Un mínimo de familias posee además propiedades en ciudades o centros poblados donde realiza actividades complementarias.
- La tierra está distribuida bajo sistema comunal, donde cada familia usa un

determinado tamaño para manejo de ganado y actividades agrícolas. Por este motivo, 40% no pudo determinar el tamaño de su tierra, 29% estimó entre 0 y 10 Has., 22% mayor a 99 Has. y 9% entre 11 y 50 Has.

- Los campesinos desde su corta edad ya son dueños de sus primeras llamas y alpacas. La familia se capitaliza con el paso del tiempo, su estrategia se basa en aumentar cabezas mediante compra a otras comunidades y mejoramiento de la calidad del producto, aunque a este respecto no se ve una estrategia definida.
- Las UEF que debido a aspectos como la distancia, falta de medios de transporte o desconocimiento del mercado que les permitan acceder a mercados importantes para la comercialización de sus productos venden en la misma localidad a intermediarios que pagan precios relativamente bajos. Las comunidades cercanas a las ciudades pueden vender a consumidores finales, recibiendo un pago mayor.
- La variabilidad del ingreso está en función de la época de venta, número de animales, calidad del producto, poder de mercado y modo de venta: a) Se obtienen menores precios cuando se necesita dinero de forma excepcional, como ser a principios de clases, fiestas patrias, eventos sociales, etc.; b) Se obtienen mayores precios a comienzos de año y pasado el invierno cuando el animal está en condiciones óptimas. De diciembre a mayo cuando el animal está con mayor peso se aprovecha para faenear; de septiembre hasta mayo, cuando ha pasado el invierno y fibra ha alcanzado un largo óptimo, se esquila; c) La alpaca tiene un valor comercial más alto que el de la llama debido a la calidad de la fibra y variedad de colores. La carne de llama tiene un valor comercial superior al de la alpaca, pero la diferencia no es tan notoria como en el caso de la fibra.
- Las familias campesinas ahorran en forma de ganado por la posibilidad de contar con recursos económicos en cualquier mes del año para afrontar gastos familiares y al mismo tiempo les brinda alimentación y abrigo de forma directa.
- Las familias productoras son clientes de alto riesgo por no contar con garantías, no llevar registros sobre su capacidad de pago, estar muy alejadas a las ciudades donde se oferta servicios financieros y ser altamente dependientes de factores climáticos.

OECAs y sus Asociaciones

- Las OECAs no cuentan con ingresos constantes, no efectúan un adecuado manejo de los recursos, no tienen actividades comerciales ni registros contables. El cambio de directorio cada dos años hace que la OECA vuelva a empezar de cero.
- A pesar que cuentan con infraestructura que puede ser presentada como garantía, la falta de consolidación de las OECAs regionales genera incertidumbre al momento de decidir si son instituciones seguras para afrontar créditos de montos altos.

- En la mayoría de los casos, las asociaciones comunales no cuentan con garantías para presentar a las IMFs.

5. EXPERIENCIA CON SERVICIOS FINANCIEROS

Experiencia del productor

28.5% sabe utilizar servicios financieros, 18.3% ha usado pero no entiende, 22,6% ha oído pero no entiende y 24.5% no conoce. Los productores que pertenecen a alguna asociación tienen mayor conocimiento (40%) sobre servicios financieros que los productores independientes (16.8%).

Crédito

- 36,7% tiene experiencia en el acceso a créditos; 52% son asociados y 21% no asociados. Resultado que se explica por la importancia que tienen las OECAs en la gestión de créditos para sus socios (Aigaccaa y Arcca ofrecen crédito a sus afiliados).
- Las personas que no accedieron a crédito admiten que fue por: inseguridad para poder pagar (35.4%), falta de agencias cercanas a las comunidades (19.3%) o altos intereses (13%).
- 50% de las familias recibieron crédito a través de Fades-Unepca y el resto de su OECA. Los montos concedidos varían de 200 a 1 mil $us a tasas de 2 a 3% mensual, dependiendo del número de veces que haya accedido al crédito, su historial y las garantías que pudo presentar.
- El destino en general ha sido para mejora de ganado.
- La mayoría ha repagado, excepto los del Sur de Potosí que sufrieron helada y sequía.

Otros Servicios Financieros

- El ahorro no es conocido debido a la baja capacidad de generación de ingresos. El sistema común de ahorro es guardar en casa (83.6%), un porcentaje escaso (8,1%) deposita en el banco y 4,1% guarda en comida o ganado.
- Existen sucursales de IMF's mas o menos cerca de las comunidades, sin embargo ningún productor admitió recibir o enviar remesas.

Experiencia de las OECAs y sus Asociaciones

Una entidad importante para el sector es la Unidad Ejecutora de Proyectos en Camélidos (Unepca), que cuenta con un Componente de Inversión de 4,353,099 $us destinado a favorecer con créditos a los criadores de camélidos, pequeños empresarios y artesanos involucrados en la crianza y procesos de transformación de

productos de camélidos. En 1998 se hace un rediseño del componente, colocando mayor cantidad de recursos de crédito a través de las transferencias de fondos a Fades y Fie. Al 31 de diciembre del 2002 se ha ejecutado el 80 % del total presupuestado para este componente.

Crédito

- Las OECAs regionales tienen bastante experiencia debido al apoyo que reciben de instituciones externas. Algunas organizaciones utilizan crédito solidario o fondos rotativos y/o reciben financiamiento para proyectos específicos.
- Las OECAs comunales tienen experiencia de financiamiento a través de sus entes matrices (Anapca y Arcca como dadores de créditos) y de donaciones de ONG's y créditos de Fades.

Otros Servicios Financieros

- El capital con el que cuentan las asociaciones se administra en función al tamaño de la institución. Las OECAs regionales utilizan IMFs para el manejo de cuentas corrientes y cajas de ahorro. Las OECAs comunales tienen un encargado para la custodia de los escasos excedentes.

6. DEMANDA POR SERVICIOS FINANCIEROS

Crédito

- 87% de las familias gustaría recibir crédito para mejorar su situación económica. La modalidad preferida es individual o familiar (67.4%), luego asociativa o comunal (32.6%). Los montos varían entre 200 a 1 mil $us (43%) y 1 a 5 mil $us (38%). Los créditos de inversión deben ser por lo menos de 10 mil $us y 2 años de gracia. La garantía que pueden ofrecer es el ganado y el aval de su OECA. El destino sería principalmente para mejoramiento de ganados.
- Las OECAs comunales demandan de 6 a 200 mil $us y las OECAs regionales hasta un monto de 500 mil $us. El plazo más conveniente es de hasta 15 años, dependiendo del proyecto. Las garantías que pueden ofrecer son su Personería Jurídica, infraestructura, documentos de propiedad y aval de la OECA regional para las OECAs locales. La tasa de interés demanda es de 1.5 a 2% anual.

Otros Servicios Financieros

- 78% admite estar dispuesto a ahorrar en IMFs, pero no saben cual es el monto mensual que podrían mantener, ya que sus ingresos no son constantes.
- La posibilidad de hacer giros está bien vista por productores que tienen familia (hijos) en otras comunidades.

HABA

1. PERFIL DEL DEMANDANTE DE SERVICIOS FINANCIEROS

Características generales del rubro

- La superficie promedio cultivada en 1997 fue de 26.814 ha, que generan una producción nacional de haba seca de 38.238 TM/año. La producción anual de haba verde fue de 120 mil TM en Potosí, 8 mil TM en Cochabamba, 6.200 TM en Oruro y La Paz, Chuquisaca con 3.000 TM, y Tarija con 1.000 TM.
- En el ámbito nacional, la producción de haba está en cuarto lugar dentro de los productos priorizados y en tercer lugar en zonas *Inter Montañosa* y *Altiplánica*.
- Existen dos tipos de sistemas de siembra practicados: i) sin tecnología donde solo se usa como enmienda estiércol; ii) con algo de tecnología donde se usan algunas herramientas mejoradas (tractor), fertilizantes, fijadores, fitosanitarios (agricultura extensiva).

Características Geográficas de la zona productora (problemas y ventajas comparativas)

- El Haba, producto originario de china, fue adaptada a regiones altiplánicas y de valle interandino. Los pisos ecológicos aceptables para su producción están entre 3 y 4 mil m.s.n.m., no es muy exigente en materia orgánica o suelos profundos y es tolerante a heladas.
- La producción está establecida en las altiplanicies y los valles interandinos altos, fundamentalmente en Potosí, Cochabamba, La Paz y Oruro, en menor proporción en Chuquisaca, Tarija y Santa Cruz.
- La *Zona Altiplánica* por su clima frío de alta montaña tiene una producción de subsistencia, cuando hay excedentes se comercializa haba seca. La *Zona Inter Montañosa* por su clima sub-húmedo a tropical seco tiene rendimientos más altos, comercializa sus excedentes en forma de haba en vaina.
- La *Zona Inter Montañosa* tiene cabeceras de valle o laderas de cerros con topografía que permite la producción extensiva. En cambio en la *Zona Altiplánica* todas las tierras son de minifundio y parcelación.

Características del productor

- En la *Zona Inter Montañosa* 20% de los entrevistados son mujeres y 80% varones con 38 años de edad promedio. En la *Zona Altiplánica*, el 76% fueron varones y 24% mujeres, con 45 años promedio.
- En la *Zona Inter Montañosa*, existe mayor presencia de personas entre 20 y 40 años. Las familias de la *Zona Altiplánica* tienen más de 5 hijos como promedio.

- En ambas zonas, la Migración hacia Argentina, Chile y Santa Cruz es entre diciembre y marzo, de cada 45 familias migran 4 personas como promedio.

Características de las OECAs y sus Asociaciones

- En la *Zona Inter Montañosa*, 73% de los productores pertenece a alguna OECA con una permanencia de 2 a 4 años. En la *Zona Altiplánica*, 68% son socios con una permanencia entre 7 a 10 años. 40% no están afiliados a ninguna OECA debido a que no lo desean, reconociendo que la actividad haba es secundaria o desconocen lo que hacen estas organizaciones.
- Las OECAs no tienen socios identificados que aporten o sean activos, su actividad de acopio es de quien le venda producto.
- 80% de las OECAS tiene contador o administrador, quien maneja registros de ingresos - egresos y asientos por rubros de gasto.
- La Aaire tiene como finalidad reunir socios a través del sistema de riego con aguas de la represa El Tranque. Cact-Tiraque tiene un Centro de Acopio y Comercialización, además brinda crédito en insumos, semillas y fertilizantes. Asohaba cuenta con 505 socios y es la OECA más grande de productores de Haba, otorga a sus socios apoyo técnico, tractor, crédito, servicios de acopio y comercializa haba seca para exportación. Coraca-Potosi tiene actividades de transporte y venta de insumos, además acopia y comercializa. La Cooperativa Jesús de Chachacomani tiene 23 socios, formada a través del uso de aguas de vertientes, no ha desarrollado ninguna actividad, son productores individuales de papa, haba, hortalizas. Las OECAs: Apt-Cochabamba, Appla-Challapata, UMAs-La Paz tienen entre sus componentes productivos el haba, sin embargo no es el rubro principal de trabajo

2. PROBLEMAS Y NECESIDADES IDENTIFICADOS

Perspectiva del Productor

Ambas zonas mostraron similitud de problemas:

- Falta de agua para riego. Se necesita cubrir el requerimiento medio de humedad utilizando fuentes de aguas subterráneas, aguas de manantes y riachuelos.
- Falta de productos fitosanitarios, que estén al alcance de los productores.
- Presencia de enfermedades, plagas e insectos que coadyuvan a tener bajos rendimientos. Más incidencia de éstos en la *Zona Altiplánica*.

En la Zona Altiplánica además se presentan:

- Heladas continuas que provocan la abscisión prematura de las flores.

- No se utiliza semilla certificada por la creencia de que otras variedades no se adaptarán al medio.

Perspectiva de las OECAs y sus Asociaciones

- *Producción*. Baja calidad del producto, problemas climáticos, semilla milenaria, falta de insumos para todos los socios, falta de asesoramiento técnico.
- *Acopio*. Falta de confianza en la organización, escaso transporte para traslado, falta de centros de acopio. Existen problemas con el financiamiento ya que hay tardanza en los trámites, montos insuficientes y garantías insuficientes. Las alianzas estratégicas de acopio funcionan sin compromisos escritos.
- *Comercialización*. Aipast y Asohaba no llegan a cubrir la demanda de Asomex en cantidad y calidad. Las organizaciones Asohac y Coraca venden localmente a precios más bajos y trabajan con volúmenes pequeños. En las demás OECAs los productores comercializan individualmente.

3. NECESIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS SEGÚN CADENA PRODUCTIVA Y PROYECTOS FUTUROS

Cadena Productiva

(1) *Zona Altiplánica*. Tecnología tradicional con yuntas, semilla generacional, mano de obra familiar, AYNI, y predios de minifundio con uso mínimo de recursos.

Zona Inter Montañosa. Tecnología semi mecanizada con uso de tractores y mayores áreas sembradas.

(2) La *Zona Altiplánica* obtiene haba seca y practican una transformación meramente artesanal de autoconsumo. La *Zona Inter Montañosa* sólo produce haba en vaina (verde)

(3) Las cadenas de Acopio, son similares entre OECAs de ambas zonas, el productor lleva al centro de acopio, haba bruta (sin seleccionar) y/o haba preseleccionada, en zarandas manuales. Las Plantas realizan una segunda.

(4) En las dos zonas existen tres cadenas de comercialización. (a) Del productor hacia los mercados y ferias cercanas. (b) Del productor al intermediario quien entrega a vendedores de segunda mano en los mercados de abasto. (c) Del productor a su OECA. Esta última cadena tiene más énfasis.

Los productores comercializan según la oportunidad, demanda del mercado, presencia oportuna del intermediario y época de cosecha.

Las OECAS tienen contratos verbales o escritos donde no existen volúmenes exactos, pero sí condiciones de producto.

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Según Cadena Productiva

Las épocas de mayor necesidad de crédito son: i) Para la *Zona Inter Montañosa* los meses de julio-agosto para preparación de suelos y diciembre-enero para la cosecha; ii) Para la *Zona Altiplánica* en septiembre para siembra y marzo para la cosecha.

- *Siembra*. Para zonas donde la topografía es inaccesible a equipos mecanizados (*Zona Andina*), el costo de producción por hectárea oscila entre 800 a 2,5 mil Bs., considerando costos de flete de yunta y de alimentación en *AYNI*. Para zonas donde la topografía permite la producción Mecanizada (*Zona Inter Andina*), el costo de producción por hectárea oscila entre 2 a 3,5 mil Bs., considerando costos del uso de maquinaria agrícola en la roturación y preparación de la tierra, insumos, fertilizantes, fitosanitarios y semilla certificada en los casos del haba seca para exportación.
- *Transformación*. Actividad poco frecuente en ambas zonas, sin embargo 5% de los encuestados producen haba tostada (Oruro-Challapata y Caiñuasi), cuyos costos varían de 25 a 40 Bs./@. De las OECAs entrevistadas ninguna realiza transformación.
- *Acopio*. La producción acopiada, no alcanza a cubrir los requerimientos de Asomex y otros intermediarios. Acopiar una tonelada para exportación cuesta 45 $us.
- En las actividades de poscosecha, comercialización, transformación no se han notado requerimientos significativos de financiamiento, ya que estos entregan productos a las OECAs o directamente al intermediario. Por ser cultivos perecibles y no contar con silos aptos para el almacenaje, inmediatamente se cosecha se busca su venta para evitar perder en peso y calidad.

Según Proyectos Futuros

- Compra de fitosanitarios y fertilizantes en épocas de mayor incidencia.
- Solución a la falta de agua mediante compra de motobombas para el uso de aguas subterráneas.
- Mejora de la semilla, introduciendo variedades mejoradas y certificadas para la exportación.
- En las zonas de minifundios, ampliar y habilitar tierras en laderas de los cerros y zonas pedregosas.
- Industrialización del haba en elaboraciones de jabón, raciones para complemento de alimentos balanceados.
- Asohac-Aaire-Pasach se encuentran ejecutando proyectos para producción de semilla, transformación y acopio, requieren 10 mil $us. para otorgar créditos

- Aipst-Pasach-Aned requiere 60 mil $us para producción, comercialización, gestión y fortalecimiento.
- Cact-Tiraque requieren 20 mil $us. para fortalecer venta de insumos y otorgar crédito.
- Apt-Cochabamba requiere recursos y subvención para montar fábrica.

4. CAPACIDAD DE ASUMIR OBLIGACIONES FINANCIERAS

Productor

- La *Zona Inter Montañosa* tiene los mejores ingresos mensuales provenientes de la agricultura (2.347 Bs.) y los menores por concepto de migración (1.784 Bs.). La *Zona Altiplánica* obtiene el mayor ingreso por concepto de migración (hasta 700 $us/mes).
- Para ambas zonas, los meses de comercialización van de enero a julio para casi todos los cultivos. Los precios varían de acuerdo a la época y zona, cuanto más alejados los predios más bajo el precio de venta.
- En las mejores épocas, la arroba en vaina se vende de 6 a 8 Bs. La venta de haba seca varía según la calidad, el qq de haba seleccionada cuesta entre 170 a 240 Bs., sin seleccionar cuesta de 40 a 80 Bs.
- El tostado de haba tiene precios de venta que van desde 25 a 40 Bs.
- En la *Zona Inter Montañosa* los mayores egresos son por concepto de producción, educación y ropa. En la *Zona Altiplánica* son los gastos del hogar.
- En la *Zona Altiplánica* 40% de los beneficiarios han heredado sus casas, 15% han comprado; el costo aproximado es de 1.660 $us. En la *Zona Inter Montañosa* 66% han comprado, 33% han heredado. En las zonas altas, 20% de las viviendas están saneadas, más del 50% en los valles altos.
- En la *Zona Altiplánica* 80% de la tierra es heredada, estos terrenos no son saneados en su totalidad. En la *Zona Inter Montañosa* 53% de la tierra es heredada.
- Por la topografía accesible de la *Zona Inter Montañosa*, existe tenencia de tractores o vehículos.
- En la *Zona Altiplánica* se registran los promedios más pequeños de tenencia de tierra (1Ha). En la *Zona Inter Montañosa* los promedios son 8 veces mayores.
- En la *Zona Inter Montañosa* la mayoría de las UEF cuentan con 2 bueyes para trabajos exclusivamente de preparación y siembra de cultivos, no se ha percibido una actividad comercial de ganado. En la *Zona Altiplánica*, la mayor actividad ganadera se registra en ganado ovino y camélido; se llega a comercializar un promedio de 40 animales al año, existe un consumo promedio por familia de 5 cabezas/año.

OECAs y sus Asociaciones

- Si bien las OECAs más grandes cuentan con bienes, estos están muy depreciados.
- Los precios de acopio varían según la calidad y calibre, los promedios están entre 120 a 200 Bs el qq de haba seca. Sin embargo la encuesta muestra que se ha comercializado la TM de haba en bruto en $us 250 y en 800 hasta 1,2 mil $us la de exportación. (fuente: Informantes claves. CORACA y ASOHABA)
- Asohac-Culpina y Aipst tienen contratos escritos con Asomex, las demás OECAS sólo tienen convenios verbales sin contrataciones exactas por lo que sus ingresos no son fijos.
- En ambas zonas, 80% de las OECAs se capitalizaron a través de transferencia de las entidades que las apoyaron. Asohaba-Puna, Coraca-Potosí y AIPT-Cochabamba empezaron a capitalizarse con recursos propios.
- Se estima que el valor de activos de las OECAs más grandes es de 200 mil $us., el patrimonio de las restantes no pasa los 60 mil $us.

5. EXPERIENCIA CON SERVICIOS FINANCIEROS

Experiencia del productor

Crédito

- 80% de los productores de la *Zona Inter Montañosa* conocen el servicio de crédito a través de Aned, Fades, Prodem y de la organización Cact-Tiraque. El monto promedio es de 3.147 $us.
- 32,4% de los productores de la *Zona Altiplánica* conoce alguna entidad financiera pero solo 10% ha obtenido crédito de Coop. Catedral, Crecer, Aned, Fades, Prodem. El monto promedio fue de 80 $us. con plazos hasta de un año.
- En general, los créditos son calificados como inoportunos, morosos, muy condicionados y de trámites lejos de la comunidad.
- En las zonas existe poca experiencia en crédito para cultivos perecibles, y están más acostumbrados a trabajar con programas y proyectos.

Otros Servicios Financieros

- 90% de los productores de la *Zona Inter Montañosa* no conocen el servicio de ahorro formal.
- 40% de los productores de la *Zona Altiplánica* no conocen el ahorro formal, sin embargo 98% ahorra dinero en su hogar.

Experiencia de las OECAs y sus Asociaciones

Crédito

- Las OECAs se relacionan con el Banco Mercantil, Aned, Foncresol, Fades, Cidre y Crecer. Las OECAs de la *Zona Inter Montañosa* tienen proyectos con Pasach y en contraparte créditos de Aned.
- Coraca y Asohaba acuden a préstamos de Aned, para realizar el acopio.
- Asohac recibe recursos de Aaire, y ofrece hasta un monto de 150 $us, la garantía es ser socio y tener inscritas parcelas para riego (si no paga, no recibe el cupo para agua), sin plazos ni interés, se desembolsa una vez y se devuelve en un pago.
- Cact-Tiraque compra semillas y fitosanitarios y entrega al socio con un sobreprecio de 15% que se utiliza para la actividad de acopio de la asociación, la garantía puede ser grupal, individual o prendaria, los montos son menores a 300 $us.
- Los créditos por lo general son calificados como poco ágiles y muy rígidos. Algunas OECAs que con directivos anteriores han tenido problemas son vistos como malos clientes.

Otros Servicios Financieros

- Coraca, Asohaba, Appla, Apt, Cact-Tiraque tienen recursos en cuentas bancarias, ya sea en Potosí, Oruro o Cochabamba (Banco Nacional, de Crédito, Coop. Catedral), para el manejo de sus recursos económicos, compra de insumos, semillas, fitosanitarios e inclusive para dar crédito en efectivo.

6. DEMANDA POR SERVICIOS FINANCIEROS

Crédito

- *Zona Inter Montañosa*. 86% demanda crédito promedio de 300 $us entre noviembre a enero para comprar productos y fertilizantes. La modalidad preferida es el crédito individual (73%).
- *Zona Altiplánica*. 56% desea acceder al crédito con montos de 90 $us en los meses de septiembre a noviembre para preparación de tierras, siembra, control de plagas y fitosanitarios. 50% prefiere crédito individual y 30% asociado y comunal.
- En la *Zona Inter Montañosa*, el 80% desea acceder al crédito en bolivianos, 50% en la *Zona Altiplánica* 50%. En ambos casos consideran que pueden repagar después de la cosecha (10 meses).
- La demanda de servicios financieros de las OECAs va desde 2 a 15 mil $us. para acopio, y para infraestructura de 20 a 40 mil $us.
- Las OECAs más grandes demandan recursos desde 10 a 80 mil $us para implementar equipos de transformación, planes de acopio y comercialización.

Otros Servicios Financieros

- 86% de los productores de la *Zona Inter Montañosa* y 70% de la *Altiplánica* quieren depositar recursos al finalizar la campaña agrícola con montos entre 350 y 600 Bs.
- En la *Zona Inter Montañosa*, 86,6% de los entrevistados desea enviar dinero a Santa Cruz y Tarija y recibir de Argentina y Santa Cruz. En la *Zona Altiplánica* 60% desea enviar y recibir de las ciudades capitales y Argentina.

QUINUA

1. PERFIL DEL DEMANDANTE DE SERVICIOS FINANCIEROS

Características generales del rubro

- Su producción representa el 2,2% del PIB agrícola con un monto de 13,5 millones de $us, de éste el consumo interno representa 8,8 millones de $us.
- La quinua Real Orgánica se ha convertido en uno de los pilares de la economía de la zona del altiplano con una exportación de 4,7 millones, sin embargo 60% de ésta se la realiza informalmente (contrabando) al Perú.
- La superficie cultivada es de 35.715 has con un rendimiento de 651 Kg/ha y una producción de 23.235 Ton de las que el 60% es quinua Real (Pablo Laguna, 2003). Las OECA's más grandes no alcanzan a acopiar ni comercializar toda la producción existente, juntas llegan a exportar solamente alrededor de 1 mil Ton/año.

Características Geográficas de la zona productora (problemas y ventajas comparativas)

- *Zona Sur (I)*. Mayor grado de aridez climática. El sistema productivo se desarrolla en condiciones de secano y está supeditado a la cantidad y distribución de las lluvias. La helada y sequía constituyen permanente amenaza. La producción tiene menor grado de mecanización que la zona II y se desarrolla con tecnología diferente a la zona III. La quinua Real de grano grande y con saponina es la única cultivada en sus diferentes ecotipos.
- *Zona Norte (II)*. El clima es similar a la zona sur, pero con relativa mayor precipitación, sin embargo no están ausentes las heladas y sequías (Sobre todo en la planicie, la producción de la quinua en el cerro o ladera tiene menor riesgo de pérdida). La producción está más mecanizada, especialmente en la preparación de suelos y siembra. Al igual que en la zona I, la quinua Real es la que se produce en extensivo.

- *Zona Centro (III)*. Es más húmeda que las anteriores, sin embargo, el cultivo de quinua no es primordial. La quinua que se cultiva es de grano pequeño a mediano. Las variedades "dulces" (contienen poca saponina) liberadas en la Estación Experimental de Patacamaya son aptas para este medio.

Características del productor

- 12% son jóvenes (hasta 26 años), 74% están entre 27 a 60 años y 14% se halla en edad económica no activa. La escasez de las unidades familiares jóvenes se debe a que éstos han estudiado y/o se hallan en el interior o exterior del país, pues el riesgo de perder la cosecha por factores climatológico es alto y el precio del producto es bajo.
- 42% tienen hijos a su cargo, 40% tienen sus hijos fuera de la UEF y 20% se hallan aún dentro de la familia o recientemente ha conformado una.
- La UEF se compone de un promedio de 5 personas, 73% tienen entre 4 y 7 integrantes y 27% menores a 4 y mayores a 7. En la mayoría de las UEF solamente 2 son las personas que trabajan.
- La agricultura constituye la actividad principal con cultivos de quinua, papa, gramíneas, hortalizas y forrajeras. En los Altiplanos Centro y Norte, el cultivo de quinua ocupa el tercer lugar en importancia, en el Altiplano Sur constituye el segundo cultivo.
- La llama es la ganadería más importante de la zona; los ovinos tienen presencia en el Altiplano Sur y los bovinos en los altiplanos Centro y Norte. 73% de la zona I crían llamas y 37% ovinos; en la zona II 58% crían llamas y 53% ovinos, los productores de la zona III crían al ovino y bovino (60% – 80%).
- Los miembros de la familia participan directamente en las labores agrícolas por lo que no son valorados económicamente. En algunas comunidades se practica el tradicional *AYNI*.
- La zona II cuenta con mayor superficie de tenencia de tierras (25.7 ha), frente a 18.8 ha de la zona I; cifras mucho mayores a las reportadas en la zona III de sólo 3.67 ha por UEF. Por tanto, la producción media de la quinua por UEF en la zona II es de 5 t/UEF anuales, en la zona I es de 1.35 t anuales, 60 Kg. en la zona III.

Características de las OECAs y sus Asociaciones

- 58% de los productores pertenecen a alguna organización quinuera (Cecaot, Anapqui), 42% son productores independientes (o retirados de alguna OECA). Muchos productores no conocen la actividad de la OECA, o les da lo mismo ser no ser socio, pues no encuentran beneficios.

- 16% de los socios tienen una permanencia mayor a 20 años en la OECA; 48% tienen relación alrededor de una década y 36% menos de 10 años.
- Existen tres tipos de OECAs: 1) *De carácter comunal:* cooperativas Estrella del Sur, Unión Poderosa y Pujravi. 2) *De carácter regional:* Cedeinku, Sopoqui, Aproquygan, Apquinqui, Aproa, Ppqs y Aproquirc. 3) *De segundo grado*, que agrupan a OECAs tanto comunales como regionales: Central de Cooperativas Agropecuarias "Operación Tierra" (Cecaot) y Asociación Nacional de Productores de Quinua (Anapqui).
- Las OECAs de segundo grado abarcan todos los eslabones de la cadena, aglutinan algo más de 1.400 productores. Las OECAs regionales cuentan con un número entre 100 y 300 socios.
- Las OECAs regionales prestan servicio de maquinaria agrícola, compran quinua seleccionada y la envían a la central de ANAPQUI. Dos de ellas tienen capacidad económica suficiente para acopiar las cantidades necesarias, en cambio, las demás necesitan apoyo financiero de su entidad matriz, en condición de anticipo contra entrega de quinua.
- Las OECA's de segundo grado pagan los costos de la certificación de quinua orgánica que, en promedio es de 4 mil $us por campaña agrícola y dan servicio de asistencia técnica permanente.

2. PROBLEMAS Y NECESIDADES IDENTIFICADOS

Perspectiva del Productor

- Muy poca precipitación (falta de suficiente humedad del suelo para la siembra) y heladas frecuentes.
- Erosión y degradación del suelo, baja fertilidad de los suelos explotados.
- Ataque de plagas de insectos, roedores y pájaros; los insectos son más difíciles de controlar.
- Falta de maquinarias, equipos y herramientas para mejorar las condiciones de producción, especialmente la preparación el suelo, cosecha y poscosecha.
- Falta de financiamiento para inversión y gastos de las labores agrícolas. (Las IMF's son inflexibles en el cobro de las amortizaciones, dan plazos muy cortos -6 a 12 meses- e intereses elevados >18%).
- Falta información sobre las características y bondades del servicio de crédito entre los productores.
- Se precisa capacitación de los oficiales de crédito y buen conocimiento sobre sus eventuales demandantes.

- Falta de asistencia técnica con inversión para crear condiciones de sostenibilidad en la producción.

Perspectiva de las OECAs y sus Asociaciones

- Insuficiente disponibilidad de recursos económicos para el acopio de materia prima.
- Falta de tecnología, equipos o maquinaria para la eficiente limpieza de impurezas.
- Falta de promoción y mercados estables para la quinua.
- Necesidad de abrir y asegurar los mercados comerciales.
- Necesidad de adquirir maquinaria y tecnología.

3. NECESIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS SEGÚN CADENA PRODUCTIVA Y PROYECTOS FUTUROS

Cadena Productiva

(1) - Principales insumos: semilla e insecticidas.
- La semilla es producida dentro de la misma UPF.

Los pesticidas son obtenidos de los OECAs o intermediarios.

(2) - Preparación de suelos. Altiplano Sur con tractor agrícola. Altiplanos Centro y Norte a tracción animal.
- Siembra. Altiplano Sur en hoyos y a golpes. Altiplano Centro y Norte en surcos a chorro continuo.
- Labores culturales. Sólo en el Altiplano Sur cercado o protección de cultivares. Ahinado (sombreado de los plantines); control de roedores (topo, ratones), pájaros y plagas larvarias.
- Cosecha. Manualmente segado de plantas maduras, emparvado y trilla. Esta última realizada también con trilladoras, animales, tractor o camión.
- Poscosecha. Selección de impurezas del grano con tamices y la corriente del viento. OECAs utilizan seleccionadoras mecánicas.

(3) - Labor tradicional, rústica y manual de la quinua "bruta" para eliminar o sacar la saponina del grano y fabricación de derivados aptos para el consumo, como ser grano perlado, harina precocida, harina áspera sémola, harina fina, granos para graneado y pipocas. Realizada por la mujer.

(4) - El acopio con fines de transformación y comercialización está desarrollado por las OECAs, como también por intermediarios e instituciones privadas.

(3) - La diversidad de productos derivados abarca: sopa, granola, muesly, pastas, pan, fideo, barras de cereales y otros más. Sin embargo, el mayor producto que se ofrece es la quinua perlada o el grano desaponificado que constituye el producto de exportación.

(4) - Se realiza a través de OECAs, empresas y comerciantes privados. La mayor demanda es por quinua Real y quinua Orgánica.

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Según Cadena Productiva

La época de mayor necesidad de recursos es durante el primer trimestre, donde se barbechan suelos e inician labores escolares.

- *Insumos*: Pesticida orgánico para el control de plagas insectiles.
- *Producción y poscosecha*: Liquidez para el pago de tractores en siembra mecanizada o pago de jornales en la siembra. Requieren equipos portátiles para la selección de impurezas y clasificación de granos. *Altiplano Sur* roturado de suelos (barbecho) en época de lluvias (enero, febrero). *Altiplanos Centro y Norte* preparación del suelo se inicia en Octubre, pues la práctica corriente es aprovechar los suelos que en el año anterior han producido papa o granos.
- *Transformación propia*: No existe necesidad de financiamiento, porque la mujer transforma la quinua.
- *Comercialización*: Los productores reclaman para sus OECAs liquidez para garantizar mayores cantidades y fluidas compras.

Según Proyectos Futuros

- Por medio del DS Nº 26391 se creó el Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad (SBPC) y su brazo técnico la Unidad de Productividad y Competitividad (UPC), que es la entidad encargada de coordinar la ejecución de la metodología de las cadenas productivas. En julio de 2002 se firmó el Primer Acuerdo Boliviano de Competitividad para la Cadena Productiva de la Quinua que identifica el posicionamiento hasta el año 2012 de Bolivia como líder y principal abastecedor del mercado internacional.
- A nivel de los productores los proyectos a ejecutarse son: a) Incorporación de estiércol al suelo; b) Implementación de un sistema de riego; c) Adquisición de equipos y; d) Efectuar control ecológico de plagas, exigido y admitido según la Normativa de Producción de quinua Orgánica del mercado externo.
- A nivel de las OECAs comunales de producción: a) Mejorar y diversificar su producción y; b) Las que ofrecen servicio de maquinaria para hacer barbechos y siembra quieren adquirir más tractores y sus equipos.
- A nivel de las OECAs regionales: Mejorar el funcionamiento de sus plantas, comercializar productos acabados y diversificar su producción.
- A nivel de las OECAs de segundo grado: a) Cecaot y Anapqui quieren garantizar el acopio y la comercialización de toda la producción de sus socios, especialmente de la quinua orgánica, para lo que necesitan mejorar su infraestructura de producción y disponer de liquidez y; b) Dotación de agua, compra de maquinaria o ampliación de su infraestructura, mejora de la producción, diversificación de transformados, promoción del producto, ampliar su mercado de acopio y de venta en el mercado nacional (compras estatales: desayuno escolar, subsidio de lactancia), diversificación a otros productos agrícolas.

4. CAPACIDAD DE ASUMIR OBLIGACIONES FINANCIERAS

Productor

- El ingreso promedio fluctúa entre 1.640 $us y 2.849 $us por año, perteneciendo la mayor cifra a los productores de la zona II. 60% del ingreso proviene de la actividad agropecuaria (76% al productor de la zona II). 31% corresponde a remuneración fuera de la actividad agropecuaria (constructor, chofer, entre los más importantes) y 5% de la función pública y la remuneración extranjera.
- Los gastos más importantes son los efectuados en alimentación (21%), educación de los hijos (20%) y para la producción de sus cultivos (16%).
- La propiedad de la tierra es comunitaria, los productores no poseen títulos de propiedad particular. También para el pastoreo las praderas nativas son utilizadas en el marco de las tradiciones comunales. La valoración económica que le dan a las tierras es por el costo de habilitación (500 $us. en promedio).
- Todas las familias tienen casa propia, exceptuando los jóvenes que viven en casa de sus padres. 20% tienen sus viviendas en la ciudad (Uyuni) o en la población capital de su municipio (Llica y Salinas). El costo medio del inmueble es de 2.2 a 2.4 mil $us.
- Un reducido grupo tiene vehículos de mediana capacidad de carga y motocicletas; sólo en la zona II se posee tractor agrícola. Todos los productores tienen herramientas para realizar sus faenas agrícolas pero no valen mucho, la media deducida es de 99 $us.
- Dependiendo del número de integrantes de la UEF y dada la facilidad del almacenamiento de la quinua en condiciones naturales de medio ambiente e infraestructura, los productores cuentan con una reserva o ahorro de quinua en su depósito. La UEF en promedio guarda por lo menos 2 qq por persona.
- Los productores, en general, tienen capacidad de pago: sus ingresos (4 a 40 mil

Bs.) son mayores a sus gastos (5 a 15 mil Bs.). La comercialización de los productos agropecuarios en general se restringe por las lluvias que dificultan el transporte y los animales que están flacos y recién se recuperan al filo este periodo. La época más apropiada para pagar sus créditos es después de la cosecha, a partir del mes de mayo, hasta las fiestas patrias (mes de agosto).

OECAs y sus Asociaciones

- Cecaot y Anapqui, exportan quinua sin saponina. Sin embargo, Anapqui, no tiene contratos de largo plazo, sino solamente pedidos en determinadas cantidades, por lo que sus ingresos son fluctuantes.
- Los bienes de las OECAS están relacionados con su tamaño, entre los más importantes están la infraestructura de la Planta beneficiadora y los respectivos equipos o maquinarias para el procesamiento de la quinua Real. Las OECAs exportadoras cuentan con máquinas densimétricas y ANAPQUI tiene el censor óptico.
- Las cooperativas Comunales tienen generalmente maquinaria y tierras agrícolas colectivas; las Asociaciones Regionales infraestructura de acopio y equipos para el tratamiento inicial de la materia prima; las OECAs de segundo grado poseen infraestructura y maquinaria para el procesamiento de la quinua Real y tecnología de acopio y comercialización del grano.

5. EXPERIENCIA CON SERVICIOS FINANCIEROS

Experiencia del productor

Crédito

- 50% han accedido a servicios de microcrédito de Aned, Fades y de Cecaot. Los montos varían de 100 a 2.5 mil $us con plazos de 6 a 24 meses, garantía solidaria, prendaria, hipotecaria y en llamas.
- En la zona I, la institución que otorgó mayor plazo y monto en crédito fue Cecaot, hasta 2.5 mil $us, por el lapso de 2 años, las garantías fueron solidarias o hipotecarias con documentos de propiedad de vehículos y casas. En la zona II, Fades otorgó hasta 1 mil $us por 2 años con garantía solidaria cuantificando la cantidad de llamas que poseía cada UEF.
- La mayor parte de los créditos otorgados son de libre disponibilidad.

Otros Servicios Financieros

- 2,5% ahorra en una institución financiera. El 97,5% guarda efectivo en casa o prefiere ahorrar en especie (en quinua o inclusive en ganado).

Experiencia de las OECAs y sus Asociaciones

Crédito

- Las OECAs grandes financian sus operaciones con créditos blandos provenientes del Bid, Apemin (UE), Sosfaim y Oikocredit. Anapqui trabaja con dos créditos de 300 y 200 mil $us con intereses de 7 y 10%, respectivamente; ambos financiamientos tienen 2 años de gracia y 5 de plazo; garantía hipotecaria y amortizaciones semestrales. Cecaot, tiene un crédito blando de 200 mil $us como capital de operación.
- Las OECAs en escasas ocasiones han acudido a los servicios de crédito de las financieras Aned o Fades.

Otros Servicios Financieros

- En las cooperativas comunales (Estrella del Sur y Unión Poderosa) se ahorra en quinua. Las OECAs de segundo grado generalmente manejan cuentas bancarias. Anapqui y Cecaot tienen departamentos contables para manejo de cuentas y pago de impuestos. En las OECAs de primer grado los tesoreros son los responsables del manejo económico.
- Las OECAs de segundo grado e inclusive las de primer grado realizan transferencias o envíos de dinero (entre las ciudades de La Paz, Uyuni y Challapata).

6. DEMANDA POR SERVICIOS FINANCIEROS

Crédito

- De 90 a 95% requieren financiamiento en este momento. La mayor parte de ellos requieren de 500 a 1 mil $us, correspondiendo la menor cifra a la zona I y la mayor a la zona II.
- 80% prefiere crédito individual. 20% tiene vivienda en la ciudad y/o población capital que puede utilizar como garantía hipotecaria.
- El crédito asociativo y el solidario tienen escasa preferencia entre los productores. Sin embargo, podrían garantizarse conformando grupos familiares solidarios, utilizando de aval sus llamas. (fondos de Unepca operaron así).
- La tasa de interés que prefieren es menor al 10%.
- El crédito debe ser de libre disponibilidad y no específico al rubro.
- De acuerdo a la capacidad de las OECAs, los montos demandados van desde 20 mil a 5 millones $us, de preferencia con intereses del 5 a 10% anual, con garantía de la OECA y/o su infraestructura.

Otros Servicios Financieros

- 85% de los productores requieren acceder al servicio de ahorro; 15% quiere conocer la seriedad de la entidad que opere este servicio o, no muestra interés.
- Los montos que podrían inicialmente depositarse son en promedio de $us 263.
- Con menos importancia es requerido el servicio de giros para enviar dineros desde el campo a la ciudad, principalmente. Muy pocos requieren el mismo para recibir desde el interior y exterior del país.
- Actualmente ninguna de las OECAs mencionan tener cuentas de crédito o financiamiento con recursos de las instituciones que operan en la zona.
- Ejecución del Fondo para Garantía de Préstamos contemplada en el Fondo para la cadena productiva de la quinua.

ARTESANAL

1. PERFIL DEL DEMANDANTE DE SERVICIOS FINANCIEROS

Características generales del rubro

- En el área rural, regularmente se combinan en forma simultánea y complementaria el trabajo en la parcela de tierra, el pastoreo y la cría de animales, las labores propiamente artesanales, el trabajo asalariado ocasional en los centros urbanos o en las zonas agroindustriales, el pequeño comercio y los servicios. Por tanto, los problemas del Mercado Financiero Rural atañen a la actividad artesanal en forma directa.
- La actividad artesanal es una forma de producción que se caracteriza por el predominio del trabajo manual sobre la máquina. La *artesanía con identidad cultural* es una forma de producción caracterizada por el uso de mano de obra como herramienta principal para elaborar productos que reflejen la identidad cultural en forma de tejidos, cerámica, instrumentos musicales, tallados en madera u otros.
- Las unidades artesanales organizadas familiarmente concentran a los artesanos mas deprimidos, aquellos que realizan su trabajo sin el auxilio de máquinas, con técnicas de producción rudimentaria, con la división de trabajo casi inexistente y con ingresos exiguos.

Características Geográficas de la zona productora (problemas y ventajas comparativas)

- 50% del ingreso generado en Oruro, La Paz y Tarija proviene de actividades artesanales. En los dos primeros casos, se explica por los volúmenes de producción, en Oruro por el tamaño y costo de la misma. En Tarija se explica por el bajo costo de la materia prima ya que ésta es una zona ganadera. En Potosí y Chuquisaca, la producción es baja, debido en el primer caso, a la estrechez de mercado y en el segundo, a que los artesanos producen solo para vender a sus OECAs las que tienen recursos restringidos para compras y ventas anuales muy bajas.

Características del productor

- El sector artesanal esta conformado por personas que realizan esta labor por tradición o herencia, campesinos e indígenas, migrantes campesinos, personas que buscan empleo y no encuentran ocupación en otros sectores y jóvenes que buscan insertarse al mercado laboral.
- Hay dos tipos: a) los netamente dedicados a artesanía, con volúmenes de producción considerables, mayormente ubicados en el área urbana donde hay facilidades de obtener materia prima de calidad y maquinaria actualizada, con operarios familiares o contratados y; b) los que comparten su actividad con la producción agrícola y ganadera, ubicados en el área rural, utilizan herramientas fabricadas por sí mismos y mano de obra familiar.
- Sector conformado mayormente por personas entre 40 a 49 años, debido a que toman conciencia de su calidad de artesanos recién en esta etapa. Además muchos retomaron la actividad cuando se vieron privados de sus fuentes de trabajo, o cuando ya no son lo suficientemente jóvenes como para realizar trabajos pesados de cosechas o safras.
- Las familias están conformadas por un promedio de 5 miembros. Según la división interna del trabajo el padre es el que busca el sustento por fuera, la mujer produce sus propias prendas, sobre todo textiles.

Características de las OECAs y sus Asociaciones

- Las asociaciones de artesanos son organizaciones establecidas en torno a la producción y comercialización de artesanías con identidad cultural, funcionan en forma autónoma e independiente una de otra. Además proveen insumos, apoyan en trámites, controlan precios de venta, ejercen control de calidad de productos, representan a los artesanos ante otras OECAs y/o autoridades y publicitan sus artesanías.
- El total de mujeres integrantes de las OECAs son más de 2 mil, los hombres no llegan a 500.
- De acuerdo a las zonas de estudio, de las 53 personas entrevistadas 22 poseen cultivos. Los cultivos mayores destinados a la comercialización son de durazno, haba, maíz, papa y pera. Los productos de consumo familiar son papa, maíz,

cebada, cebolla, oca y trigo. El ganado más representativo en las diferentes zonas es el ovino, seguido por camélidos, por su complementariedad con la actividad artesanal, específicamente la producción de textiles.

- 27% opina que el principal beneficio que reciben de su asociación es el trabajo. Si bien las organizaciones no generan empleo directo, la dotación de talleres equipados, compra de materias primas a precios rebajados y la búsqueda de mercados, incentivan a los artesanos a producir. Por otra parte, las OECAs constantemente capacitan a los productores con conocimientos técnicos que eleven la calidad de los productos para su mejor comercialización.

2. PROBLEMAS Y NECESIDADES IDENTIFICADOS

Perspectiva del Productor

- Falta de capital para compra de materia prima y maquinaria.
- Escasez de mercado, no se registra la capacidad de producción, falta de homogeneidad en calidad y definición de marca, inexistencia de contractos con clientes, falta de normas nacionales e internacionales.
- En algunas áreas no se cuenta con personas capacitadas.
- Información del producto. Manejo inadecuado de la información de precios, mercados, productos, etc.
- Publicidad. No se cuenta con la suficiente promoción para hacer conocer los productos y las asociaciones.
- Producción poco diversificada. Las unidades productivas particulares no tienen una producción variada, sobre todo las del área rural tienen una producción pequeña de 1 a 6 productos casi similares en su producción y elaboración.

Perspectiva de las OECAs y sus Asociaciones

- Diseño. Algunas OECAs no cuentan con encargados de diseño y combinación de productos.
- Administrativos. Algunas OECAs no cuentan con personal administrativo que permita un manejo transparente de las cuentas.
- Comercialización. Competencia de productos extranjeros de menor calidad a menores precios. Planes de producción muy limitados ya que no se explotan a cabalidad los nichos de mercado. Se tiene una clientela clásica a la que se trata de satisfacer pero no existe la promoción ni diversificación agresiva de productos para ampliar el mercado.
- Los problemas sociales limitan las ventas a turistas que llegan en menor número y son el principal mercado.

3. NECESIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS SEGÚN CADENA PRODUCTIVA Y PROYECTOS FUTUROS

Cadena Productiva

(1) Textiles
- Obtención de lana directamente de su fuente (oveja, llama, alpaca)
- Compra de lana de hilanderías establecidas en La Paz y en Oruro.

Cestería
- Sólo pueden acopiarlos 3 meses al año (enero-marzo).

Cerámicas
Existe en zonas específicas donde los artesanos deben trasladarse. El peso y volumen implican inversión de tiempo y transporte.

(2) Textiles
- Hilado con herramientas rudimentarias o hiladoras modernas. Después: ovillado, tinte, urdido y telado, de donde sale el producto casi terminado. Al fin el tejido de acuerdo a especificaciones de cada artesano.

Cestería
- Machucado, teñido y tejido de los productos con combos, agujas y dedales.

Cerámicas
Se prepara y tornea el producto para ser llevado al horno a ser quemado. En algunos casos se vende así de forma natural y en otros se pinta y esmalta.

(3) El artesano urbano y rural del sector textil produce prendas de vestir (chompas, guantes, gorros, chales, ponchos, etc.), artículos de decoración (asaus, telares, sakas, gobelinos, etc.), alfombras y otros. En cestería produce: porta ollas, individuales, porta lápices, cestas en general. En cerámica produce alcuzas, adornos múltiples, juegos de té, etc. En el trabajo en madera se destacan los instrumentos musicales, muebles, tallados, y otros.

(4) El acceso al mercado está sujeto al grado de organización, ya que en forma particular es muy difícil la colocación de estos productos por sus características propias. Así, las OECAs reciben la mayoría de la producción, los intermediarios reciben 12% o 13% y venden en forma directa.

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Según Cadena Productiva

- Insumos. No existen grandes requerimientos de capital ya que las materias primas que se utilizan, tienen costos bajos, son netamente de origen nacional y están muy relacionadas con la ganadería.

- *Beneficio y Producción.* En el área rural el sistema de producción es rudimentario, utiliza materia prima propia y herramientas elaboradas manualmente con implementos propios de cada región. En el área urbana los artesanos tienen volúmenes de producción mayores, necesitan implementar dentro de sus unidades productivas maquinaria más especializada, sobre todo en el área de tejido a máquina de prendas de vestir, necesitan la provisión de un laboratorio de teñido para los textiles y equipamiento de los talleres de cerámica. La mayor demanda se presenta en el mes de febrero, en el que se procede a la adquisición de materia prima, después la producción es constante.
- *Comercialización.* Falta de capital para transporte al mercado, todo ello interrelacionado a la falta de medios económicos inmediatos para la realización de tareas de promoción, acopio e implementación de lugares para comercializar.

Según Proyectos Futuros

- Adquisición de vehículos en los casos de artesanos que producen bienes relativamente voluminosos como ser cerámicas, alfombras, muebles y otros.
- 79% de los proyectos están encaminados a mantener, aumentar o diversificar la producción, para lo que se requiere provisión de materia prima, adquisición de herramientas, maquinaria o equipo.
- Campaña de promoción que explique las características propias que hacen que estos productos sean particulares y únicos.
- Apertura de tiendas de propiedad de las OECAs en Uyuni, Potolo, La Paz y Santa Cruz.
- Llevar adelante proyectos turísticos completos en zonas estratégicas. Tal es el caso de Amanipampa, donde las OECAs ya cuentan con terrenos para tal fin, necesitándose financiamiento para la infraestructura, la construcción y funcionamiento de tienda artesanal.

4. CAPACIDAD DE ASUMIR OBLIGACIONES FINANCIERAS

Productor

- Si bien el margen de rentabilidad no es muy elevado, se incrementa con la utilización de la lana de sus propios animales y mano de obra familiar, especialmente de mujeres y niños que no tendrían oportunidad de trabajo en otras actividades.
- El ingreso medio es de Bs. 884 mes. Los ingresos más altos se presentan en La Paz y los más bajos en Potosí. Situación explicada principalmente por los volúmenes de producción que se tienen, y no por diferencias en el margen de ganancia.
- 46% obtienen el mayor ingreso de la artesanía, 17% de trabajos independientes, mayormente en el sector servicios (albañiles, jardineros, carpinteros, etc.), 11% de la agricultura y porcentajes más bajos de otros rubros como la ganadería y el comercio.
- Las ventas se concentran en los meses de invierno (junio, julio y agosto) por la llegada de turistas y en el caso de textiles porque los productos se adecuan al clima (chompas, mantas, mantillas, ponchos). Toman también un pequeño pico en los meses de noviembre y diciembre debido a las fiestas navideñas.
- Los gastos realizados se concentran en gastos familiares, gastos en la elaboración de productos (inversión) y gastos en la producción agrícola y ganadera (área rural).
- 60% ha ido incrementando su capital familiar, 32% lo ha mantenido estable.
- 65% cuenta con casa propia siendo esta en algunos casos adquirida mediante compra o en menor porcentaje por herencia familiar. 62% cuenta con documentos respaldatorios de sus inmuebles.
- Las maquinarias y especialmente las herramientas que utilizan son declaradas en menor valor al real ya que por ser elaboradas en forma manual, a pesar de su importancia en el trabajo, no se consideran como un bien adquirido.

OECAs y sus Asociaciones

- Se poseen talleres dotados, dependiendo del rubro al que se dedique la OECA, de hiladoras, urdidoras, telares, horizontales y verticales en casos de tejidos; hornos, tornos, herramientas pequeñas en caso de la cerámica.
- Se poseen tiendas para la comercialización.
- Casi todas las asociaciones cuentan con inventarios considerables, tomando en cuanta bienes muebles, inmuebles, productos, cuentas por cobrar, etc.

5. EXPERIENCIA CON SERVICIOS FINANCIEROS

Experiencia del productor

Crédito

- Los entrevistados casi en su totalidad indican conocer al menos una entidad, sea un Banco, ONG, FFP Cooperativa u otra. Los medios utilizados para la difusión de esta información es 62% radio y TV, 20% un socio y 11% mediante promotores de las entidades.
- 55% no ha accedido a crédito, el resto ha trabajado con ONGs (54%), bancos y CAC (29%) y FFPs (17%).
- La metodología utilizada por las IMFs más comúnmente utilizadas es el crédito educativo.

- Las amortizaciones son de 15 días a 1 mes, los intereses son en promedio 2.5% mensual, y las garantías solidarias.

Otros Servicios Financieros

- 59% no conocen el ahorro formal.
- 23% de las personas que indican tener ahorros los depositan en una entidad financiera, sea un banco o una cooperativa, el resto lo tienen en sus casas.

Experiencia de las OECAs y sus Asociaciones

- En la mayoría de las organizaciones tienen un fondo rotatorio que permite la compra de materia prima por mayor a precios adecuados. Las organizaciones revenden estos productos en pequeñas cantidades a sus socios al precio de compra y en algunos casos al crédito, eliminando de esta forma el incremento de precios y la especulación que se da en el mercado al comprar cantidades pequeñas.
- Las asociaciones están trabajando comúnmente con IMFs en sus servicios de caja de ahorro y cuenta corriente, teniendo en algunos casos más de una cuenta ya que trabajan con diferentes proyectos y por tanto diferentes fuentes de financiamiento.
- Aned es administradora de fondos de proyectos de financiamiento dirigidos a los artesanos o a las organizaciones. Tanto Comart como la Aaat, hicieron uso de estos recursos.

6. DEMANDA POR SERVICIOS FINANCIEROS

Crédito

- 85% están dispuestos a obtener crédito. 72% tienen requerimientos de materia prima, maquinaria y capital.
- Los mayores montos, tanto en dólares como en bolivianos, se demandan en Oruro y La Paz, ya que sus volúmenes de producción y exigencias de materia prima son altos (producción de alfombras).
- La modalidad de crédito preferida es la individual, aunque persiste también la preferencia por el crédito solidario y asociativo, sobre todo en Oruro y La Paz.
- 50% de los montos solicitados están destinados a compra de materia prima, maquinaria y construcción de talleres. En este porcentaje se incluye la inversión en ganadería ya que los animales a comprar, serán directos proveedores de insumos.
- Las tasas de interés más aceptadas son 6% anual y 1% mensual. Los plazos sugeridos van desde los 3 meses hasta los 5 años. Los montos menores (150 a 200 Bs.) solicitan plazos menores (3 meses) y, según suba el monto los plazos

también deben ser alargados. 21% están dispuestos a ofrecer garantía prendaria, 30% garantía hipotecaria.
- Los montos solicitados por las OECAs varían de 1 a 3 mil $us sin embargo casi todas tendrían problemas al momento de presentar garantías solicitadas por las IMFs. Las amortizaciones se prefieren en forma anual y a plazos largos. El destino es para compra de equipos y para atender créditos solicitados por sus socios.

Otros Servicios Financieros

- 58% están dispuestos a hacer uso del servicio de ahorro pero en montos pequeños.
- 57.7% necesita el servicio de giros para la compra de materia prima, venta de productos y cobro de cuentas, ya que el servicio sería una forma de ahorro de tiempo y dinero, evitando trasladarse hasta el lugar mismo de la transacción.

DURAZNO

1. PERFIL DEL DEMANDANTE DE SERVICIOS FINANCIEROS

Características generales del rubro

- La superficie cultivada es de 6.530 has con una producción de 39,051 ton y un rendimiento medio de 5,980 Kg. por cada ha. (FAO 2003).
- Los sistemas de producción en estas zonas se caracterizan por el escaso empleo de maquinaria, se clasifican en tradicional, semi tradicional y transicional.
- El cultivo de tierras varía de 1 a 2 ha (32,2%), de 0,5 a 1 ha (30,7%) y de 2 a 5 ha (18,3%). Los principales cultivos son durazno, otras frutas, verduras, tubérculos y maíz. Específicamente para durazno se cultiva de 0,1 a 0,5 has (52,5%) y de 0,5 a 1 ha (28,9%).
- 22.6% de los productores reconoce a la fruticultura como rubro principal, seguida por la agricultura (11,7%). La realización de deshidratados tradicionales (pelón) y tecnificados (al jugo) participan con 12%.
- 69% de la producción es destinada a la venta en fresco, encabezado por el Valle Alto y Sapahaqui (80%). En el sur se ha dado preferencia a la transformación de deshidratados (35 a 54%).

Características Geográficas de la zona productora (problemas y ventajas comparativas)

- Las zonas agroecológicas de producción se dividen en Valles, Valles Mesotérmicos y Valles cerrados. La zona de mayor producción (40,5%) es el Valle Alto de Cochabamba en los municipios de Punata, San Benito, Cliza, Tarata y Arbieto,

seguido en orden de importancia por Chuquisaca con 21%, luego Tarija, La Paz, Potosí y Santa Cruz.

- El municipio de Sapahaqui (La Paz), corresponde a valles secos mesotérmicos con suelos en diferentes procesos de erosión con rendimientos alrededor de 12,208 Kg./ha.
- El Valle Alto: Punata, Cliza y Arbieto en Cochabamba, con características climáticas subtropicales. Su principal problema es la carencia de agua de abril a noviembre, los mayores rendimientos son de 12,362 Kg./ha en San Benito y el menor en Cliza con 10.284 Kg./ha.
- Los Valles del Sur en Camargo y del municipio de Chuquisaca, se distribuyen en dos piso ecológicos: Valles (ciruelo y uva) y Cabecera de valles (durazno, papa, arveja, cebolla) los mayores rendimientos son en Malcastaca (10,056 Kg./ha) y el menor en Santa Rosa (6,975 Kg./Ha.)

Características del productor

- Los productores pueden ser *cosechadores*, si solo trabajan en época de siembra y cosecha o *productores* que trabajan acorde el ciclo productivo de la planta.
- 52.5% de los productores se encuentran entre 31 y 50 años, un porcentaje importante lo comprenden los mayores a 50 (38%). 51.5% tiene en promedio 3 a 5 miembros y 38,1% mayores a 5 personas.
- La mano de obra familiar recae en 2 a 5 miembros por familia (91,4%), la que es utilizada mayormente en épocas de siembra (agosto a octubre) y cosecha (diciembre a marzo) tendiendo a la migración en los otros meses del año.

Características de las OECAs y sus Asociaciones

- Se registra de 1 a 2 OECAs por localidad. En todas las zonas el 100% de los entrevistados son socios, excepuado a Cliza con una participación del 20%.
- Las OECAs de durazno en La Paz (Afruasp, Adipros) son de reciente creación (2 a 3 años), no cuentan con bienes materiales.
- Las asociaciones de Fruticultores de Malcastaca y Santa Rosa en Camargo se inician a emprendimiento del Pasach, en época de transformación contratan a 7 mujeres, pagan 0,50 Bs./frasco, el resto de los servicios, comercialización y ventas es ad honorem.
- Aspaval en Cochabamba, inició sus actividades en 1987, a la fecha ha sufrido muchas dificultades en sus intentos de comercialización.
- AspfruSB con 2 años de vida se origina con el programa Pader, cuenta con la certificación del durazno San Benito con la colaboración de Swisscontac.

- Las OECAs no realizan actividades de acopio, transformación y/o comercialización exceptuando a Aspaval, con aporte voluntario de los socios y las OECAs de Camargo con aporte obligatorio de 2 cajas por productor.
- Entre los beneficios que brindan estas organizaciones están la capacitación técnica o proyectos de apoyo a fondo perdido, obtenidos por intermediación de instituciones de desarrollo.

2. PROBLEMAS Y NECESIDADES IDENTIFICADOS

Perspectiva del Productor

- Los principales problemas para acceder a financiamiento son los intereses altos, plazos cortos, garantías hipotecarias, trámites burocráticos y costosos que se realizan en la ciudad y no en la comunidad, falta de promoción adecuada de los servicios financieros brindados, los asesores de crédito no conocen la realidad de la producción, no saben estimar la capacidad de pago de los productores.
- Según la cadena productiva, los problemas son:
- *Aprovisionamiento de material genético.* Infraestructura inadecuada, se dispone de pequeñas superficies dentro del huerto manejadas rústicamente, con poco conocimiento de manejo técnico. Existe poca oferta de calidad de este material, no existe control ni regulación en su comercialización, bajo riesgo de expandir problemas fitosanitarios a otras regiones.
- *Producción.* La producción es riesgosa y de rendimientos bajos por la poca disponibilidad de agua para riego e inadecuado manejo y por la utilización de material genético antiguo, lo que impulsa a sustituir el cultivo por otro de menor riesgo. El manejo tradicional del cultivo, el ataque de plagas y enfermedades, la venta indiscriminada de insumos de calidad dudosa, la perdida de suelos y excesiva fragmentación de tierras. La insuficiencia de asistencia técnica especializada acorde con las necesidades, ausencia de investigación en generación tecnológica, falta de créditos oportunos y efectivos. Factores que inciden en que los productores no logren capitalizarse ni realicen inversiones en sus cultivos. Un problema latente es la baja predisposición de los hijos de los productores de continuar con la producción de durazno, que por razones económicas se dedican a otras actividades.
- *Postcosecha.* Empleo de malas técnicas de post cosecha, incorrecta recolección de los frutos, no se realiza selección por tamaño, color, textura, sabor, el empaque sin normas de calidad y la falta de condiciones óptimas para almacenamiento.
- *Deshidratado de frutas.* Proceso de secado tradicional, infraestructura precaria, recursos humanos no especializados, productos de baja calidad y a precios bajos.
- *Transformación agroindustrial.* Empleo de varios insumos de altos costos,

transformación semi-industrial o tradicional y no cuentan con equipos adecuados. Mucha competencia de productos extranjeros, no existen centros de acopio para la materia prima, la producción es de baja calidad y alta perecibilidad, poco desarrollo tecnológico y altos costos de implementación o ampliación de infraestructura.

- *Comercialización*. Altos fletes cobrados por los transportistas, intermediarios con mucho poder de mercado, no existe estandarización de las unidades de peso y precio para la comercialización, no existe infraestructura para el acopio, estacionalidad en los precios, falta de empleo de otras variedades tempraneras y tardías que alarguen el periodo de comercialización. Distribución dispersa de la producción a nivel nacional, alta migración y baja demanda de productos nacionales.

Perspectiva de las OECAs y sus Asociaciones

Los problemas de las OECAs en el acceso a servicios financieros son: la falta de innovación tecnológica por parte de productos financieros acordes a sus necesidades, los créditos otorgados son montos bajos y a intereses muy altos. Las financieras no cumplen su rol de fomentar el desarrollo de acuerdo a la realidad del productor. Los trámites son burocráticos y las garantías de difícil acceso, la transferencia de información no es horizontal.

3. NECESIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS SEGÚN CADENA PRODUCTIVA Y PROYECTOS FUTUROS

Cadena Productiva

(1) La tecnología tradicional emplea mano de obra familiar, con poco conocimiento de manejo de huertos, sistemas de riego tradicional, uso indiscriminado de plaguicidas y reproducción de material genético a partir de semilla.

La tecnología semi tradicional, reduce los tratamientos fitosanitarios a 4 o 5 aplicaciones y asume compra de insumos agrícolas especializados.

La transicional, aplica 2 a 3 tratamientos fitosanitarios al año, compra insumos de calidad y utiliza maquinaria en etapas de implementación de huerta.

(2) Es mantener y criar la huerta frutal, con actividades específicas de recolección, selección, clasificación y empaque. Habitualmente estas labores son realizadas por mujeres.

(3) Una vez ejecutada la cosecha, se amontona la fruta para ser pelada y transformada en diferentes variedades de deshidratados. Ésta es una estrategia de conservación y una forma de generación de ingresos, usualmente se lo realiza donde la venta en fresco es poco conveniente por la calidad, clima, distancia y malas vías de comunicación, principalmente en la zona sur (Tarija, Potosí y Chuquisaca).

(4) Las organizaciones de productores buscando competitividad en el mercado local realizan la transformación a durazno en jugo.

Sólo Aspaval transforma y comercializa mermeladas.

(5) Ninguno de los productores realiza acopio o reserva de fruta. Esta actividad está destinada a los mayoristas intermediarios.

(6) La mayoría de los productores realiza la comercialización a ciudades del eje central, particularmente a Cochabamba. Los de La Paz cubren costo de transporte altos para llegar al mercado hasta La Paz. Los productores del sur comercializan en su lugar a transportistas y debido a la mayor distancia a los centros son sometidos a precios fijados por ellos.

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Según Cadena Productiva

- Febrero a abril son los meses de mayor venta de durazno en fresco. Los gastos de inversión se los realiza de Junio a Diciembre para compra de insumos, materiales y equipo.
- *Aprovisionamiento de material genético*. Para acceder a plantas de importancia comercial de calidad, resistente a plagas y enfermedades.
- *Producción*. Para compra de insumos, una vez al año y para renovación de huerta, cada 4 ó 5 años.
- *Post-cosecha*. No se distinguen requerimientos porque la mano de obra empleada es familiar.
- *Deshidratado de frutas*. No se distinguen requerimientos porque la mano de obra empleada es familiar o de *AYNI*.
- *Transformación agroindustrial*. Para insumos para envasar y equipos/accesorios transformadores.
- *Acopio*. Se necesitan cámaras de frío.
- *Comercialización*. Se demandan medios de transporte.

Según Proyectos Futuros

- Realizar intermediación asistida de créditos como asociaciones, para desarrollo de la producción frutícola.

- Consolidar la economía productiva a través de la transformación y comercialización.
- Mejoramiento e implementación de nuevas estructuras de riego.
- Mejoramiento y reconversión de huertas de durazno.
- Implementación de sistemas de producción de plantines de diferentes variedades y libre de enfermedades.
- Los socios demandan para su OECA: asistencia técnica permanente. Créditos para insumos, acopio y comercialización, procesamiento del durazno, motobombas a crédito de largo plazo. También demandan capacitación y extensión de tecnología y apoyo en el fortalecimiento comercial a la producción, conservación y transformación de la fruta.

4. CAPACIDAD DE ASUMIR OBLIGACIONES FINANCIERAS

Productor

- 70,9% cuenta con casa propia, 10,3% administra tierras y casa de sus padres, sólo 49,5% posee documentos legales de propiedad.
- 34% posee fumigadoras y herramientas.
- Los ingresos de la familia por la fruticultura varían entre 1 a 3 mil $us (42,5%) y de 3 a 7 mil $us en la zona de Valle Alto. El promedio es de 3.090 $us. anuales. Los gastos en los que incurren son mayormente en inversión en la producción (770 $us) 32% y 31% en gastos de alimentación (618 $us) seguido por mano de obra, educación y ropa.
- La capitalización de los productores se realiza de forma lenta, debido a problemas de inseguridad jurídica de tierras, minifundio y a sus debilidades en cuanto a comercialización sobre todo en la zona sur ya que la realizan de forma individual y mediante rescatistas.
- Los precios varían de acuerdo a la época y calidad, el precio medio anual es de 100Bs/20Kg. La época de venta es de enero a mayo; de marzo a abril el precio baja por la excesiva oferta. El pelón y los deshidratados tiene un precio medio de 357Bs/20Kg. y la oferta varía de los meses de mayo a octubre.
- Los meses de mayor necesidad de liquidez son de agosto a diciembre y los meses de mayor ingreso son de enero a mayo.
- El 56.1% financia la producción con sus ganancias, 22% con crédito y 20.4% con sus ahorros.

OECAs y sus Asociaciones

- Las asociaciones de Fruticultores de Malcasuca y Santa Rosa cuentan con equipo artesanal para la transformación y un lugar que utilizan como sede, financiado (80%) por el proyecto Pasach.
- Aspaval cuenta con oficinas, maquinaria, vehículos y terreno. La maquinaria ha sido financiada por cooperación holandesa, los demás bienes han sido comprados con capital y aporte propio. Actualmente tienen un proyecto de fortalecimiento institucional de la embajada Belga.
- Aspfru-SB tiene una oficina alquilada como sede y para reuniones de directorio.
- El capital de las OECAs se origina de la venta de transformados y/o del financiamiento externo. Las asociaciones recientes (Afrusap, Adipros, Afsal, Afsr) no disponen de bienes de valor, manejan un capital que oscila entre los 130 a 1.554 $us invertido en infraestructura o caja chica obtenido por venta de transformados y aportes propios.

5. EXPERIENCIA CON SERVICIOS FINANCIEROS

Experiencia del productor

98.7% conocen los servicios financieros de manera general, 51.8% conoce el crédito, 30,4% tiene algún grado de información sobre el ahorro.

Crédito

- 69.8% de los productores accedió alguna vez al crédito (9,5% crédito informal). Las causas para no acceder han sido desconocimiento, falta de promoción, escasa cobertura geográfica, falta de garantías.
- Los créditos obtenidos han sido otorgados por bancos (Banco Sol), ONGs, FFPs y CAC, existiendo preferencia por las CAC antes que las ONG's.
- Las garantías dependen del monto. Los préstamos mayores a 5 mil $us solo con garantía hipotecaria, montos menores con garantía prendaria (papeles de terreno), personal, solidaria o comunal. También se ha utilizado la caja de ahorros de la comunidad.
- Los montos varían de 50 a 5 mil $us., los plazos de 1 a 5 años, la tasa de interés del 19 al 30%, la forma de pago ha sido mensual, trimestral y en algún caso anual. Estos préstamos se han invertido en compra de tierras, casas, vehículos y para mejora y renovación de huertos. Los montos menores a 1 mil $us se han utilizado generalmente para compra de insumos, equipo y herramientas.
- Los principales riesgos percibidos por los productores en el acceso son desconocimiento de los intereses y miedo a los riesgos climáticos, pero hasta ahora no han tenido problemas de repago.

Otros Servicios Financieros

- 69% de los productores no conocen los servicios formales de ahorro, los que conocen no ahorran por desconfianza y los bajos intereses pagados.
- 85.9% ahorra informalmente en su casa, solo 14.1% ahorra en entidades financieras (CAC, FFP's, Bancos).
- La mayor parte de los entrevistados desconoce los beneficios del servicio de giros, en el Valle Alto algunos productores los identificaron pero nunca utilizaron, para las dos familias que reciben dinero del extranjero les parece que la comisión que cobran (15%) es muy alta.

Experiencia de las OECAs y sus Asociaciones

Crédito

- Agroval de Cliza ha recibido apoyo de la embajada de Holanda a fondo perdido, solicitó recursos del Fondo de Desarrollo Campesino para un proyecto de 30 mil $us. con contraparte de los socios (7 mil $us.) pero por ineficiencia del FDC pierde sus bienes y quiebra. Actualmente se encuentra en reactivación.
- 75% de las OECAs conoce sobre servicios financieros. Tres accedieron a créditos una sola vez. Afsal y Afsr trabajaron con Aned (1 mil $us), con las escrituras de un terreno como garantía a 12 meses plazo, pagado en dos cuotas al 1% mes. Asofrut obtuvo 100 $us de Agripac (proveedora de insumos) con garantía de títulos de propiedad y a ser devuelto con la producción. Aspaval obtuvo recursos a fondo perdido de la embajada Belga (7 mil $us) para fortalecimiento organizacional, se encuentra en tratativas con CIDRE para un crédito para la compra de maquinaria.

6. DEMANDA POR SERVICIOS FINANCIEROS

Crédito

- La demanda es prioritariamente en crédito (76,2%) para capital de operaciones y de inversión, con preferencia en modalidad individual (66%) o asociativo-comunal (20%). Los meses de mayor demanda son de junio a agosto y en algunos casos hasta noviembre.
- 77,1% prefiere préstamos en dólares, 60% desea créditos con montos entre 1 y 5 mil $us, 15% demanda montos menores y 6% montos mayores. El destino es para mejora de huerta y compra de insumos o equipo.
- La garantía que ofrecen es prendaria (documentos de propiedad), hipotecaria, personal, certificación de la OECA o comunidad y su personería jurídica. Piden una tasa de interés menor a 12%. El plazo de pago puede ser anual para operaciones pero con pagos semestrales o anuales. El crédito de inversión para nuevas plantaciones requiere de un plazo muerto (3 a 5 años) para empezar a pagar el crédito.
- En general, la demanda de los productores es acceder a mecanismos de financiamiento con intereses bajos, y plazos muertos de hasta 5 años, garantías más flexibles como el flujo de caja, la huerta, la fruta, el aval de la OECA. También se demanda realizar trámites y aprobación de crédito en las localidades y que los asesores de crédito trabajen estrechamente con los productores, que mejoren su trato y estén capacitados en evaluación económica de la huerta.
- Las OECAs interesadas en créditos: Aspaval, Afsal y Afsr. Aspaval, cuentan con infraestructura y equipos que podrían garantizar su préstamo, los montos requeridos oscilan entre 5 a 10 mil $us Afsal y Afsr cuentan con infraestructura rústica y equipo artesanal, por lo que necesitarían que las financieras flexibilizaran sus requisitos, los montos varían entre 1 y 5 mil $us para transformación tradicional. La garantía ofrecida el el certificado de la comunidad. Desean realizar el pago anualmente y con un interés menor al 12% anual.
- En general, las OECAs demandan recursos para canalizar las necesidades de financiamiento de sus asociados a través de fondo rotatorio, cajas de ahorro y crédito. También para inversión en transformación agroindustrial, promoción del producto, equipo deshidratador o crear empresas intermediarias. Las organizaciones desean acceder a crédito de fomento, facilitar y reducir los requisitos exigidos y mejorar la calidad humana en las instituciones financieras.

Otros Servicios Financieros

- 19.7% de los productores demanda el servicio de ahorro pero no tienen seguridad sobre el monto a guardar (76.6%), 12.6% señala que podría ahorrar montos menores a 500$. La mayor demanda de ahorro se encuentra en los municipios de Arbieto y Sapahaqui (28,6%).
- 39.6% demandan servicio de giros y remesas, la mayor demanda (64,8%) es del sector de Valle Alto para enviar a ciudades capitales.

1. PERFIL DEL DEMANDANTE DE SERVICIOS FINANCIEROS

Características generales del rubro

- La ganadería bovina cumple múltiples funciones en la economía campesina en la provisión casi constante de leche, carne y subproductos, es un instrumento de trabajo (tracción animal) y fuente de fertilizantes naturales (abono) para la producción agrícola.
- La población bobina es de aprox. 6 millones de cabezas, 70% en las llanuras tropicales y sub tropicales, 15% en los valles, 10% en el chaco y 5% restante en el altiplano. Los bovinos para leche son aprox. 750 mil cabezas (13% de la población total).
- Las áreas productoras de leche se concentran en mayor proporción en los 5 departamentos alrededor de las plantas industrializadoras de leche PIL (La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, Chuquisaca y Tarija).
- La lechería produce alrededor de 40 mil empleos directos y aprox. 300 mil jornaleros de mano de obra eventual, con impactos en seguridad alimentaria y migración campo-ciudad.
- De acuerdo al CEDLA, la producción nacional de leche es aproximadamente 231.000 Tn./año, los pequeños productores producen 83% de la producción total. Más del 70% de la producción es acopiada por las empresas PIL que comercializan para consumo interno leche fluida o en polvo y otros derivados. Un volumen mínimo se exporta.

Características Geográficas de la zona productora (problemas y ventajas comparativas)

- La *cuenca lechera del altiplano*, se encuentra limitada por características naturales de medio ambiente, suelo, disponibilidad limitada de forrajes e infraestructura. El sistema de producción agrícola es semimecanizado con producción de papa y haba, siendo la papa utilizada como fuente de seguridad alimentaria, 20% se destina a la transformación en chuño para autoconsumo, 10% es fuente de seguridad productiva (semilla) y un pequeño porcentaje se comercializa en mercados locales. La producción pecuaria esta constituida por ovejas, cerdos y gallinas, de éstos los ovinos son más importantes pues generan subproductos como lana, leche (transformada en queso) y estiércol (fertilizante orgánico). La alimentación de ganado lechero tiene dos fuentes de forrajes principales, la alfalfa (cosechada mediante el corte manual en verano y pastoreo en invierno) como fuente de proteínas y las gramíneas (avena, cebada) como fuente rudimentaria de energía.

- La *cuenca lechera de los valles* cuenta con sistema de producción agrícola semimecanizado, produce maíz y hortalizas, el primero es comercializado como choclo o como grano cuyo destino es la transformación en mote y/o chicha. Los productores lecheros tienen cerdos, ovejas, conejos, y gallinas de los cuales el de mayor importancia es el cerdo alimentado con desechos de cocina y subproductos de la transformación (suero), el resto de los animales son de consumo familiar. Este sector es privilegiado para la producción de leche ya que las distintas razas lecheras tienen buena adaptabilidad desarrollando al máximo su potencial productivo. Para la alimentación del ganado se utiliza la alfalfa (reina de las forrajeras a nivel mundial por su alto valor nutritivo) y la chala de maíz que es el remanente de la producción de maíz; en ambos casos la cosecha es manual excepto algunos productores que cuentan con cortadoras y picadoras.

  En la *cuenca de los llanos* destacan la producción de soya, hortalizas y frutas para fines comerciales y maíz para consumo interno. A nivel de pequeño productor la cría de ganado lechero es uno de las principales actividades pero también se crían cerdos con fines comerciales y gallinas para consumo familiar. La lechería se realiza de manera extensiva. Santa Cruz tiene los mayores potenciales para el desarrollo lechero por disponer de tierras para la producción de forrajes. La producción de forrajes es mecanizada, la alimentación del ganado es netamente pastoreo con complementación de alimentos proteicos.

Características del productor

- 48% se encuentran entre 34 a 45 años. En los llanos una gran parte de los productores son colonizadores que migraron de los valles y altiplano.
- 31% de las familias están compuestas por personas menores a 12 años, 27% por personas que están entre los 15 a 20 años, 26% por personas que están entre los 20 a 40 años y el restante 16% por personas mayores a 40 años. Estas familias están constituidas por la pareja y en promedio 3 hijos que en su gran mayoría se encuentran en edad escolar.
- La mano de obra que utilizan los pequeños productores es principalmente familiar, pero en todos los casos se observa que existe una combinación con mano de obra contratada que varía según la zona.

Características de las OECAs y sus Asociaciones

- Los productores lecheros están organizados en Asociaciones que realizan sus actividades en forma independiente una de otra. Éstas a su vez conforman Federaciones departamentales, entidades matrices que realizan la gestión y representación en temas de interés para sus beneficiarios (créditos, proyectos y políticas de gobierno), paralelamente coordinan con las Asociaciones los servicios de capacitación y asistencia técnica, además al relacionarse con otras instituciones

(tanto públicas como privadas), canalizan créditos para sus afiliados, por otro lado de acuerdo al alcance de sus posibilidades otorgan pequeños créditos en insumos (semillas, alimento balanceado, productos veterinarios).

- 78% de los pequeños productores entrevistados pertenecen o están asociados a alguna organización lechera y 22% son productores independientes.
- Las OECAs que son exclusivamente lecheras son Fedelpaz, Amalic, Asprolpa, Ceplach, Appla, Alva, San Isidro, Adeplech, Módulo el Palmar, Asople). A nivel nacional los productores lecheros están representados por Conboprole (Confederación Nacional de Productores de Leche).
- En La Paz, Biolac y Amalic transforman derivados (Yogurt) para ser comercializados en la misma ciudad. En Oruro, Ceplach acopia diariamente y Apla realiza el acopio una a dos veces por semana, dependiendo del pedido del desayuno escolar en Challapata.

2. PROBLEMAS Y NECESIDADES IDENTIFICADOS

Perspectiva del Productor

- La información de tecnologías es cerrada debido a barreras socioculturales y al sistema cerrado de la cadena de valor: proveedor-productor-industria-intermediario-consumidor que provoca falta de espacios de concertación.
- Ausencia de organizaciones de productores tradicionales.
- Generalmente las familias no llegan hasta el consumidor final, sólo comercializan con los intermediarios (industrias lácteas, rescatistas) debido a la distancia que deben recorrer sin contar con medios de transporte y por desconocimiento del mercado.
- La empresa peruana Gloria S.A. tiene un virtual monopolio de la venta de leche pasteurizada en el eje del país, creando un alto grado de dependencia a las PILs quienes deciden precio y cupo, pese a que los productores actualmente poseen algún grado de participación porcentual en estas empresas.

Perspectiva de las OECAs y sus Asociaciones

- La organización para la producción es deficiente en extremo, al interior de la explotación lechera se carece de registros de ingresos y egresos, producción, vacunación, desparasitación, alimento, etc., no se calculan costos de producción. Todas las organizaciones (excepto Ceplach y Opl) no cuentan con personal fijo lo cual incide en los índices productivos, paralelamente el personal técnico con el que cuentan es insuficiente para brindar servicios de asistencia técnica a sus asociados.

- Falta de infraestructura de acopio, conservación, industrialización y comercialización de los productos lácteos y sus derivados.
- El margen de dependencia de importación de leche es elevado (0.013%).
- 50% de las OECAs no realizan ninguna transformación, sólo producen materia prima, acopian y comercializan a la industria lechera (PIL, Delicia), siendo organizaciones netamente dependientes de éstas, por lo que tienen poco poder de decisión en las políticas que afectan directamente al rubro lechero.
- A pesar que el gobierno otorga recursos a través del FONDESIF a tasas de 4% anual, no se beneficia directamente al productor, quien debido a la intermediación recibe estos fondos al 14 o 18% anual.

3. NECESIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS SEGÚN CADENA PRODUCTIVA Y PROYECTOS FUTUROS

Cadena Productiva

(1) Comprende todas las actividades ligadas a la producción de forrajes, base de la alimentación del ganado bovino y cuyos rendimientos son variables en cada especie forrajera dependiendo éstos de los pisos ecológicos, tipo de implantación, acceso a riego y adaptabilidad entre otros.

(2) En la zona del altiplano hay tendencia de producir leche con ganado mejorado Holstein, Pardo Suizo y Criollo, pues éste resulta atractivo para las condiciones climáticas de la región. Los rendimientos en criollos están entre 3 y 5 Lts./día por 180 a 200 días/año y en Holstein de 5 a 8 Lts./día por 240 días/año.

En Cochabamba la explotación se basa en ganado mejorado Holstein y Pardo Suizo. En Chuquisaca el rendimiento promedio es de 10.5 Lts./día por alrededor de 300 días/año. En Santa Cruz, las zonas con más producción son Camés y Montero con 42% del total departamental, seguido por las colonias menonitas que representan 27.5%. En Warnes y Montero utilizan casi en su totalidad razas mejoradas.

(3) Actividad diaria que consiste en la recolección de los productores de leche cruda. En los puestos de acopio, antes de mezclar la leche en el carro acopiador, productores y en algunos casos el chofer realiza el control de calidad de prueba de alcohol. Posteriormente en el laboratorio de la planta se somete al análisis de la materia grasa, prueba de azul de metileno y determinación de sólidos solubles totales.

En La Paz PIL Andina acopia diariamente la producción, paralelamente la empresa DELICIA recepciona alrededor de 15 mil litros diarios.

En Oruro se carece de centros de acopio por parte de PIL, dos OECAs realizan esta actividad diaria

o semanalmente, el resto de la producción es destinada a la transformación de queso para su comercialización el día de feria.

En Santa Cruz (cuenca lechera del Ichilo), IPILCRUZ absorbe 54% de la leche cruda del departamento, paralelamente existen otras industrias que procesan leche: La Campiña, La Puilla (Asopile), Del Campo, Clarabella y los productores que transforman leche en queso.

(4) Que puede ser industrial o tradicional de quesos, mantequillas, dulce de leche, cremas, suero láctico y yogurt.

(5) La función básica de la comercialización es trasladar los productos lácteos desde el punto de origen (Productores, Mayorista, Minorista) hasta un punto final (Mayorista, detallista, consumidor). Los productos que se comercializan son la leche fluida y los derivados lácteos (queso, quesillo, yogurt, etc.). La magnitud de la comercialización de estos productos dependerá del tipo y número de cabezas que tenga la familia, grado de relación con la asociación y lugar geográfico.

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Según Cadena Productiva

Insumos:

Se demanda un banco de alimento balanceado, semillas, productos veterinarios, etc.

- En la *cuenca lechera del altiplano* 72% utiliza mano de obra contratada en la preparación de terrenos, 53% para la siembra y labores culturales, 65% para la cosecha y 6% para la conservación de forrajes.
- En la cuenca lechera de los valles el 65% de mano de obra contratada es ocupada en la preparación del terreno, 39% contrata para la siembra, 52% para labores culturales, 60% para la cosecha. Generalmente las labores de conservación de forrajes utiliza mano de obra familiar o simplemente no realizan esta actividad.
- En la zona oriental todos contratan mano de obra para la preparación del terreno, 76% para la siembra, 60% para labores culturales, 60% para la cosecha.

Producción:

Falta de tanques fríos para mejorar el acopio de la materia prima.

Acopio:

No cuentan con un equipo de transporte (cisterna) que recolecte la materia prima de las comunidades.

Según Proyectos Futuros

- Las OECAs demandan el apoyo de los centros de investigación y otros organismos técnicos que conozcan la realidad de sus afiliados y su entorno, paralelamente requieren de información permanente sobre temas referidos al sector lechero (difusión de investigaciones, servicios crediticios, precio de insumos, tecnología, estudios de mercado, etc.).
- Muchas requieren financiamiento para implementar plantas de industrialización, mejorar o implementar actividades de acopio y transformación con el fin de romper la dependencia e influir en el precio de la leche, ya que las OECAs pueden implementar puntos de venta de leche y derivados de tal forma de que el producto llegue de forma directa al consumidor.
- Los pequeños productores planean introducir riego y mecanización agrícola.
- Oferta de leche biológica y queso criollo debido a su buena aceptabilidad en los mercados.

4. CAPACIDAD DE ASUMIR OBLIGACIONES FINANCIERAS

Productor

- Bolivia tiene 8.329.000 habitantes, con un consumo per cápita de 45.6 Lts./hab./año de leche procesada (polvo, pasteurizada) y natural, además de derivados lácteos industriales y tradicionales (Queso, yogurt). La leche tiene un valor comercial que varía entre 1 Bs a 1.56 Bs dependiendo de si el productor es socio o no de una asociación y de la calidad de la leche.
- 50% de los productores obtienen sus mayores ingresos de la actividad lechera (lechería y venta de ganado). Santa Cruz tiene los mayores ingresos (67.590 Bs.) la Mancomunidad Sara Ichilo se constituye en uno de los principales rubros generadores de ingresos, en los valles el ingreso por familia varía de 24 a 27,5 mil Bs. En la zona del altiplano de 29 a 36 mil Bs.
- Los mayores egresos son la alimentación y la lechería. La alimentación representa entre el 60 y 70% de los costos de producción.
- 90% de los productores son propietarios de los terrenos en los cuales desarrolla la actividad agropecuaria.
- 59% cuenta con papeles respaldatorios y 41% no tienen predios saneados. Por otra parte 47% adquirió su predio por medio de la compra, 24% lo obtuvo mediante herencia, 10% la obtuvo mediante dotación.

OECAs y sus Asociaciones

- Las fuentes de ingresos para gastos operativos, provienen del aporte de sus socios (descuento), lo cual es una limitante al tiempo de brindar el apoyo demandado por sus asociados, por tanto los gastos que estas realicen deben ser optimizados.

- Todas las organizaciones grandes (Fedelpaz, Asprolpa, ALVA, Adeplech, Asople) cuentan con oficinas equipadas (escritorio, equipos de computación fotocopiadoras) y servicios básicos (agua, luz, teléfono) libres de hipotecas. Los bienes fueron obtenidos por proyectos, créditos o aportes de los socios.
- Fedelpaz (Federación de lecheros de La Paz) tiene ingresos provenientes de los intereses del capital acomodado por Aned y Fades, paralelamente recibe un monto de las cinco asociaciones a la que representa.
- Asople ha ido capitalizándose con aportes propios y la cooperación internacional, actualmente tiene una planta industrializadora de leche "Purita" que procesa diariamente 5 mil Lts., cuenta además con un banco de insumos (semillas, veterinarios y otros).
- Alva se ha capitalizado con aportes propios y la cooperación internacional, cuenta con una planta procesadora de alimentos, provee insumos y brinda servicios de maquinaria agricola.
- Ceplach ha ido capitalizándose con aportes propios y la cooperación de instituciones, produce, transforma y comercializa su producción a instituciones públicas (desayuno escolar) y a consumidores finales.
- Amalic transforma y comercializa derivados lácteos.

5. EXPERIENCIA CON SERVICIOS FINANCIEROS

Experiencia del productor

Crédito

- 76% de los pequeños productores acudió a alguna institución financiera, el restante 24 % argumenta que tiene mucha desconfianza y miedo.
- 51% accedió a créditos de ONGs (Fades, Aned, Fondeco, Foncresol, Sartawi) con intereses que varían desde 14 a 16% anual, 21% accedió a créditos de FFPs (Prodem, Banco Sol, Caja Los Andes) con intereses de 3% mensual, 17% accedió a créditos de familiares, 11% accedió a créditos de Cooperativas.
- 91% de los créditos fueron destinados al sector productivo, de los que 45% fue destinado a compra de animales, 16% a compra de terreno.
- 32% otorgó alguna vez garantía prendaria de sus documentos de propiedad, 22% garantía personal y 11% fue garantizado mediante su Asociación (Adeplech, Asople).
- 62% se informó sobre este servicio mediante promotores, 25% por medios de comunicación (radio TV) y 13% a través de los socios.
- 67% obtuvo el crédito a plazo de un año, 28% hasta dos años y 5% a tres años.

Otros Servicios Financieros

- 82% ahorra en casa, 10% en pasanacu y la misma proporción en IMFs ya que piensan que no ofrece ninguna ventaja económica, sólo ofrece seguridad ante perdidas.
- Un gran porcentaje de los productores manifestaron no conocer otro tipo de servicios financieros como ser el ahorro, giros o transferencias porque en sus zonas sólo se promocionan créditos y existen muy pocas IMFs que otorguen estos servicios.

Experiencia de las OECAs y sus Asociaciones

Crédito

- Casi todas recibieron cierto financiamiento de organizaciones internacionales, ya sea en forma de créditos o fondo perdido.
- Las Federaciones son las que en su generalidad gestionan y por tanto garantizan la canalización de créditos hacia las asociaciones que mas lo requieren.
- Las OECAs están más interesadas en créditos otorgados por ONGs u otros organismos de cooperación, para lo cual generalmente realizan proyectos de factibilidad en temas productivos.

Otros Servicios Financieros

- 6 de las once OECAs (Fedelpaz, Asprolpa, Ceplach, Alva, Adeplech y Asople) tienen cuenta en IMFs. Todas las OECAs excepto Opl cuentan con caja chica manejada por el tesorero.
- Otorgan créditos en insumos (semillas, alimento balanceado, productos veterinarios) con el objetivo de cumplir el fin social por el cual fueron creadas: el de brindar servicios a sus beneficiarios.

6. DEMANDA POR SERVICIOS FINANCIEROS

Crédito

- 98% manifestó requerir de crédito para invertir en la parte operativa (insumos), y de inversión (infraestructura, equipos). 82% de los productores del altiplano requieren créditos que van desde 1 a 3 mil $us. 87% de los productores de los valles necesitan desde 1 a 2,3 mil $us. En Santa Cruz 40% requiere montos de 1 mil a 4,3 mil $us.
- 90% tienen preferencia por la modalidad individual, 6% asociativo, 2% comunal y otro 2% no sabe o le da igual la modalidad del crédito. 60% manifestaron estar

dispuestos a dar como garantía los documentos de propiedad de sus terrenos, 19% ofrece garantía personal, 15% prendaria y 6% hipotecaria. 57% prefiere préstamos en dolares. 35% desea repagar mensualmente, 31% bimensualmente, 22% trimestralmente, 10% semestralmente y 2% no sabe. La época de devolución es casi constante debido a que la producción es continua.

- La mayor necesidad de recursos económicos es de Octubre a Marzo ya que por el calendario agrícola es época de preparación de suelos y compra de semilla (productos agricolas, forrajes). Otra época de necesidad clara es en los meses frios y secos (Abril a Junio) debido a la escasez de forrajes y necesidad de suministro de alimento balanceado.
- Fedelpaz requiere 300 mil $us para implementar mini plantas industrializadoras. Las mismas plantas serian la garantía.
- Adeplech requiere 305 mil $us para comprar acciones de PIL Chuquisaca. La garantía ofrecida es la misma planta.
- Ceplach requiere 30 mil $us para adquirir un cisterna que recolecte la leche de los puestos de copio y comprar maquinas selladoras industriales para yogurt. Las garantías ofrecidas son los mismos equipos.
- Appla requiere financiamiento para poner en marcha la pequeña planta que tiene.
- Asprolpa requiere 200 mil $us para implementar una pequeña planta que procese la leche producida en la provincia Aroma. La garantía ofrecida es la misma planta mas los bienes de la Asociación.
- Alva requiere 200 mil $us para una pequeña planta industrializadota de leche. Las garantías serian la misma planta y los bienes de la Asociación.
- Asople, requiere 200 mil $us para la adquisición de selladoras y de esta forma incrementar los volúmenes de procesamiento y comercialización. La garantía ofrecida es la planta (PURITA).
- Opl, requiere 200 mil $us para la compra de un tanque frio y equipos necesarios para la transformación de la materia prima en queso y yogurt. Ofrece como garantía los mismos equipos.
- Amalic, requiere 10 mil $us para un tanque frió de acopio de la leche y equipos adecuados para la transformación de queso y yogurt. La garantía ofrecida son los mismos equipos.

Otros Servicios Financieros

78% quieren ahorrar en alguna entidad financiera, 83% de las familias puede ahorrar entre 50 a 300 Bs/mes, pues la lechería genera ingresos constantes.

ANEXO 2:

ENTIDADES DE PRIMER PISO EN EL SECTOR MICROFINANCIERO

ENTIDADES BANCARIAS

- Existen 12 entidades bancarias con 230 oficinas, agencias y sucursales.
- 87% de la cartera está concentrada en el eje troncal: 41% La Paz, 14% Cochabamba y 32% Santa Cruz. Estas cifras demuestran la vocación de prudencia financiera del sector hacia la mediana y gran empresa formal, abandonando el mercado rural debido a su aversión al riesgo. Por tanto, a pesar que la población del área rural representa el 38% del total del país, cuando se habla de créditos del sistema bancario a la agricultura (a excepción del Banco Solidario), éstos se refieren a la agricultura tecnificada del oriente y no a las pequeñas unidades agropecuarias del occidente.
- 94% de los depósitos del público pertenece a las 3 principales ciudades: Santa Cruz capta 52%, La Paz 26% y Cochabamba 16%.
- El sistema presenta un elevado nivel de concentración de depósitos por monto y número de depositantes. Los depósitos mayores a 100 mil dólares representan el 48.4% del total, pero pertenecen únicamente al 0.6% de los depositantes. El pequeño ahorro no está en la banca, debido a montos mínimos de depósito exigidos, a costos de mantenimiento de las cuentas y a las bajas tasas pasivas de interés.
- El Banco Solidario participa con 8% en el total de la cartera bruta destinada al área rural. En sus operaciones predomina la garantía personal. Según la clasificación de la cartera por tipo de crédito, los más importantes son los microcréditos debidamente garantizados y los créditos hipotecarios de vivienda.
- A nivel urbano, el Banco Solidario ofrece tasas pasivas mayores a las de la banca tradicional. En el área rural con 5 agencias captura 7% del ahorro total. En total tiene 4.641 cuentas de ahorro, capta en promedio 288 Bs. en caja de ahorro y 3 mil Bs. por cuenta a plazo fijo.

MUTUALES DE AHORRO Y PRÉSTAMO

- La Ley 1488 amplia el accionar de éstas a todo tipo de créditos, sin embargo, su principal vocación de servicios está orientada al financiamiento de vivienda con garantía hipotecaria, lo que constituye la principal limitante para incursionar en

otro tipo de tecnologías que no tomen como respaldo los bienes inmuebles. A fines de 2002 la cartera del sistema con destino a la agricultura y ganadería fue de 0.32% de la cartera total (cartera concedida por la mutual Guapay localizada en Santa Cruz). El 75% del volumen de operaciones del sistema mutual de ahorro y crédito está concentrado en la ciudad de La Paz, sin embargo, estas entidades no tienen ni agencias ni sucursales rurales.

FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS

- Funcionan 8 FFPs con licencia de funcionamiento. Están facultadas para captar ahorros en cajas de ahorro y a plazo fijo.
- Se originan por la transformación de las ONG o por la participación de estas entidades como socias de un FFP. Son sociedades anónimas y, como tal, entidades con fines de lucro que tienen que satisfacer las expectativas de rentabilidad de sus dueños.
- Los FFP Eco Futuro, FIE, Los Andes, Prodem y Fassil son las entidades que, después de las ONGs, más crédito conceden al área rural, su participación a junio del 2003 llega al 27% del total de la cartera bruta. PRODEM es la que más incursionó en este mercado, pues sus operaciones de crédito representan el 18% de las operaciones de estas entidades en el área rural para el año 2002 y su cartera específica de créditos al sector agropecuarios representa el 47% del total de la cartera de los FFPs. Le sigue en importancia el FFP Los Andes que para el mismo año presenta una cartera colocada en el área rural de 43%.
- Los FFPs tienen 77% de sus activos colocado en cartera, la cual está conformada más por hombres que por mujeres, con predominio de garantía hipotecaria en sus operaciones. La clasificación de la cartera por tipo de crédito (SBEF, diciembre 2002), muestra que para los FFPs, los más importantes son los microcréditos debidamente garantizados y los microcréditos.
- En conjunto, los FFPs a través de sus 45 agencias rurales, capturan 33% del ahorro total. Tienen 14.540 cuentas en caja de ahorro y 1.135 cuentas de plazo fijo. Captan en promedio 288 bolivianos en caja de ahorro y 3,000 bolivianos por cada cuenta a plazo fijo.
- PRODEM utiliza cajeros automáticos con tarjetas magnéticas de almacenamiento de información que permiten usar los idiomas nativos. En cambio, Caja Los Andes, a nivel más urbano que rural, ofrece tasas pasivas mayores a la de la bancaria tradicional.
- En cuanto a fuente de fondeo, en los FFPs 60% proviene de las obligaciones con el público.

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO ABIERTAS

- Son 22 las CAC que tienen licencia de funcionamiento. Sus actividades comerciales se rigen por la Ley de Bancos y Entidades Financieras y son supervisadas con las mismas normas prudenciales que se aplican a la banca comercial.
- Tienen 28 agencias en el área rural; sin embargo, en el primer semestre del año 2003, solo el 3.85% de la cartera total se dirigió a la agricultura y la ganadería.
- Las CAC abiertas en conjunto capturan el 60% del ahorro total en el área rural, predominando la garantía hipotecaria en sus operaciones. Tienen el mayor número de cuentas de ahorro rural, se registran más de 41 mil, de las cuales 39.552 son cuentas en cajas de ahorro y 1.552 son cuentas de plazo fijo. Las CAC tienen el menor valor entre lo que es caja de ahorro y el mayor valor de los depósitos a plazo fijo con 136 bolivianos y 5.826 bolivianos respectivamente.

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO CERRADAS

- Las CAC, no supervisadas, que no pudieron transformarse en CAC abiertas continúan siendo cerradas. Pueden ser laborales o comunales, éstas últimas tienen un ámbito de acción más amplio, pero realizan operaciones únicamente con sus socios, razón por la que no están bajo la supervisión de la SBEF.
- Se rigen por la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) y tienen preponderancia como entidades de base local en el ámbito de las microfinanzas. Según el D.S. 25703, INALCO tiene amplias facultades sobre las CAC comunales, entre las que se incluye la supervisión y la disolución de éstas.
- Según un estudio realizado por UNDESCOOP-DGRV, de 31 CAC cerradas 32% se encuentra en Cochabamba y 23% en La Paz. El 81% de las agencias está en el área rural (25 cooperativas) y sólo 19% (6 cooperativas) en el área urbana, abarcando los departamentos de Cochabamba, Oruro y Tarija.
- De 14 cooperativas que brindan datos consistentes para los años 2000-2002, tenemos que la cartera total ha ido aumentando a una tasa de 19% llegando a 10.4 millones el 2002. De este total, solo el 28% corresponde al área urbana de Cochabamba, Oruro y Tarija. La cartera para el área rural ha ido aumentando a una tasa del 17% alcanzando para el 2002 un monto de 7.4 millones de dólares. En cambio, en el área urbana se ha tenido un crecimiento del 23% alcanzando 3 millones de dólares, el mismo año.
- Existen 76 CAC comunales de las cuales 25 son rurales y las restantes urbanas, aunque algunas de ellas también tienen puntos de atención en el área rural, llegando a sumar 129 agencias. Las CAC comunales tienen 67% de sus activos

colocado en cartera y están en segundo lugar, detrás de las ONGs, cuando de número de préstamos a mujeres se trata.

- En cuanto a su fuente de fondeo, en las CAC comunales 79% proviene de sus asociados en forma de certificados de aportación voluntaria.

ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES FINANCIERAS (ONGs)

- Son asociaciones o fundaciones sin fines de lucro, no tienen una disposición legal específica que regule sus operaciones, razón por la que están probando innovaciones en cuanto a nuevos servicios como el arrendamiento financiero y el micro warrant o warrant criollo.
- Desde el momento de su constitución, contaron con el apoyo financiero de la cooperación internacional. Actualmente sus fuentes de financiamiento se han diversificado enfrentando estructuras de costos financieros similares a las entidades no bancarias, con la diferencia de que no pueden captar ahorro.
- Hasta la fecha no se emitió la normativa sobre sus actividades microcrediticias. Además, no cuentan con un ente gremial, aunque forman parte de FINRURAL.
- Son las entidades que tienen el mayor número de agencias en el área rural, en total cuentan con 67 de las 114 agencias en funcionamiento. Por tanto, son las entidades que más crédito conceden al área rural, su participación a junio del 2003 llega al 52% del total de la cartera bruta. Actualmente atiende al 54% de los clientes rurales con créditos individuales. Son las entidades que más prestan a mujeres con el 59% de la cartera (participación que se ve engrosada por la tecnología de las asociaciones comunales).
- Las ONGs son las únicas que concedieron crédito asociativo y actualmente 44% de los créditos individuales son otorgados por éstas.

ANEXO 3:

ENTIDADES GUBERNAMENTALES

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS (SBEF)

- Órgano rector del sistema de control de toda actividad de captación de recursos del público y de las entidades que realizan intermediación financiera.
- La mayoría de las normas prudenciales aprobadas para los bancos comerciales las aplica también a las entidades microfinancieras, pues considera que las reglas de mercado de la libre competencia y los principios de Basilea son válidos para todas las entidades de intermediación financiera, sin considerar las peculiaridades de los mercados rurales.

VICEMINISTERIO DE ASUNTOS FINANCIEROS

- Juega un papel muy importante en cuanto a la normativa relacionada con las entidades microfinancieras como los FFP y las CAC.

MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO: UNIDAD DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD (UPC)

- El Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad se crea como un conjunto de instituciones nacionales públicas, privadas y académicas, articuladas por una visión común sobre la necesidad de incrementar la productividad y competitividad del sector productivo para mejorar las condiciones de empleo e ingreso de la población y revertir los altos índices de pobreza y exclusión social.
- Dentro se encuentra la UPC encargada de realizar la facilitación y coordinación interinstitucional en la implementación y seguimiento de políticas que afectan la productividad y competitividad del sector productivo boliviano definidas en las siguientes áreas: inversión pública, tecnología, asistencia técnica y capacitación, asociatividad e inclusión, normativa y simplificación de trámites, financiamiento y acceso al crédito, y acceso y fortalecimiento de mercados. Para cumplir con los objetivos la UPC cuenta con cinco áreas de acción: i) Matriz de Competitividad; ii) Cadenas Productivas; iii) Simplificación de Trámites, iv) Calidad Gerencial y v) Bolivia Competitiva.

UNIDAD DE ANÁLISIS DE POLÍTICAS SOCIALES Y ECONÓMICAS (UDAPE)

- Entidad descentralizada, con autonomía de gestión técnica y administrativa su objetivo es asesorar al Gobierno en la formulación y evaluación de las políticas económicas, sociales y sectoriales y proporcionar apoyo en la toma de decisiones de política económica y social en el corto, mediano y largo plazo.
- Su misión es realizar la evaluación, análisis e investigación sobre alternativas de políticas económicas sectoriales y sociales, en estricta sujeción a criterios técnicos establecidos por la teoría económica, utilizando los instrumentos y metodología de la ciencia económica, con énfasis en la lucha contra la pobreza y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población.

COOPERACIÓN INTERNACIONAL

- El accionar de los programas de cooperación internacional evolucionó desde la oferta de recursos a la asistencia técnica e institucional mediante el fortalecimiento gerencial y el estudio de diversos tópicos, hasta su participación como socia en algunas FFPs. Apoyan tanto a entidades con licencia de funcionamiento como a las que no.

  El FONDESIF está canalizando 50 millones de dólares provenientes de la Cooperación Internacional hacia entidades microfinancieras reguladas y no reguladas (Bancos, Fondos Financieros Privados, ONG financieras, Cooperativas y Mutuales), para fortalecimiento patrimonial, promoción de fusiones, apoyo institucional integral y apoyo financiero para incremento de cartera.

ANEXO 4:

TECNOLOGÍAS FINANCIERAS

Grupos Solidarios

- Tecnología de crédito educativa, se basa en la confianza de los miembros del grupo que se comprometen a responder ante una eventual falta de pago de cualquiera de sus miembros. Este compromiso es la garantía intangible de repago a la entidad. A pesar que el crédito se otorga al grupo, se analiza la capacidad de pago de cada uno de los miembros. Cada grupo solidario nombra un coordinador y un secretario, quienes reciben el crédito y lo distribuyen entre los miembros, también son los encargados de la recuperación y el repago del mismo. La rotación de estos préstamos tiene un promedio de 6 meses.
- Los créditos son de libre disponibilidad y si se cumple ordenadamente con la obligación, el grupo tendrá acceso a créditos sucesivos con montos mayores y tasas de interés y plazos mejorados. Esta modalidad apoya a emprendimientos de pequeña escala (requerimientos generalmente inferiores a 1,000 US), con una alta rotación de sus activos y/o ventas. En el área rural generalmente ha sido empleado para satisfacer la demanda de liquidez de actividades comerciales y de servicios.
- *Cameteríticas Metodológicas*: a) Autoformación del grupo, proceso de solicitud y aprobación participativa; b) Reemplazo de garantías reales; c) Seguimiento del grupo entre ellos para el cumplimiento de los pagos; d) Plazos cortos, frecuencias altas y montos pequeños.
- *Ventajas*: a) Reducción de información asimétrica; b) Acceso para aquellos con ausencia de garantías.
- *Desventajas*: a) Problema de altas tasas de interés; b) Imposibilidad de atender a clientes en desarrollo; c) Problemas en la estabilidad; d) Alta rigidez y costos indirectos asociados; e) Trade-offs inevitables debido a que mayores montos de préstamo incrementan el riesgo crediticio, obligando a un mayor seguimiento a través de pagos más frecuentes y f) Problemas legales en la recuperación de los préstamos.

Crédito Asociativo

- El crédito esta dirigido a organizaciones (asociaciones o cooperativas) de tipo económico y no reivindicativo de productores campesinos, mineros y artesanos.

La organización debe mantenerse durante el plazo del crédito y los miembros que la componen deben tener la misma actividad económica, la cual debe ser rentable, viable y sostenible. El crédito es generalmente para capital de inversión y busca el crecimiento y la capitalización de los beneficiarios.

- La organización debe tener un historial crediticio adecuado para actuar como intermediaria entre la entidad prestataria y los miembros de ésta. La garantía muchas veces es un fondo de garantía constituido por sus miembros, depositado en una entidad bancaria.
- *Características Metodológicas*: a) Apoyo a Organizaciones estructuradas de base local; b) Financiamiento en concordancia con el proyecto; c) Asistencia Técnica generalmente imprescindible; d) Logísticas y coordinación a nivel de representantes y; e) Componente de Capacitación en Gestión de Crédito.
- *Ventajas*: a) Dilución de costos operativos; b) Valoración de la Organización; c) Asesoramiento Técnico; d) Uso de Garantías sociales y; e) Montos de Créditos y condiciones atractivas.
- *Desventajas*: a) Fragilidad de la dirigencia y cohesión interna; b) Gran probabilidad de influencias y accionar político; c) Fragilidad y problemas con Instituciones de Apoyo por la reducida seriedad, discontinuidad debido a problemas de fondeo de sus operaciones, inconvenientes de corrupción en temas de uso y recolección del dinero y; d) Apoyo técnico no integral.

Crédito Individual

- La atención es personalizada. Se efectúa un adecuado análisis de la inversión y del solicitante; el apoyo financiero puede ser permanente buscando el crecimiento gradual de las actividades del cliente.
- El objetivo es apoyar de forma individual (persona natural o jurídica) las diversas necesidades de fondeo de una amplia gama de clientes, entre ellos micro empresarios y pequeños productores agropecuarios dedicados a actividades rentables.
- La agilidad y oportunidad del procesamiento del crédito dependen de: a) acumular conocimientos de las características de los negocios de los solicitantes, para una mejor cuantificación de la capacidad de pago; b) desarrollar técnicas eficientes para el levantamiento de información; c) desarrollar métodos para indagar sobre la voluntad de pago del futuro deudor; d) identificar y avaluar rápidamente las posibles garantías ofrecidas; y e) tomar una decisión expedita en las instancias pertinentes para la otorgación o no del financiamiento.

- El cliente debe mostrar actitud empresarial y contar con buenas referencias, las que son corroboradas por la IMF con la información que obtiene de centrales de riesgo, proveedores, acreedores, vecinos, etc.
- *Características Metodológicas*: a) Préstamos personales basados en garantías y; b) Contratos a la medida del cliente.
- *Ventajas*: a) Apoyo a la transformación de la microempresa y; b) Menores costos de transacción al cliente y mejor calidad del servicio.
- *Desventajas*: a) Mayores exigencias de garantía; b) Limitado rango de garantías y; c) Altos costos y dificultades en la ejecución de la garantía.

Asociaciones Comunales

- Crédito dirigido a grupos de 4 a 7 mujeres previamente capacitadas y adiestradas en el manejo de asociaciones comunales, que puedan garantizarse mutuamente por periodos de cuatro meses.
- Se cobra un interés de 3 a 5% mensual, que se destina principalmente a gastos de operación y a cobertura de riesgos (morosidad y/o pérdida del valor adquisitivo). Los créditos son secuenciales, iniciándose con pequeños montos y los plazos no mayores a un año. La garantía es solidaria y mancomunada.
- Todos los clientes de la asociación comunal reciben el desembolso al mismo tiempo y realizan sus pagos en forma semanal. Estos pagos y el crédito desembolsado por la IMF forman la cuenta externa, que es administrada por el comité de créditos nombrado por los miembros de la asociación comunal. La cuenta externa permite a las asociaciones comunales administrar todo el capital disponible en el ciclo del préstamo, administrando el crédito, pagando el principal e intereses y manejando los ahorros internos.
- *Características Metodológicas*: a) Apoyo a organizaciones de preferencia de mujeres; b) Financiamiento de libre disponibilidad, de corto plazo y montos pequeños; c) Logística y coordinación a nivel de directiva; d) Capacitación en gestión del crédito imprescindible y; e) Componente de ahorro.
- *Ventajas*: a) Dilución de costos operativos; b) Tasas de repago altas y baja morosidad; c) Facilidad de introducción de servicios adicionales financieros; d) Autovaloración de la Organización y; e) Facilidad de introducción de servicios no Financieros.
- *Desventajas*: a) Influencia negativa de partidos políticos que han bloqueado la devolución del pago y; b) Altos costos operativos.

Arrendamiento Financiero o Leasing Financiero

- *Leasing Financiero:* Operación financiera mediante la cual una IMF compra un activo productivo (que queda como propiedad de la IMF) a pedido expreso de un cliente, el que posteriormente le es entregado para su utilización por un plazo determinado a cambio de unas cuotas periódicas por concepto de alquiler. Al finalizar el plazo acordado, el cliente tiene la opción de comprar el bien arrendado por un valor residual, previamente acordado. No se necesita ninguna garantía, ya que el mismo bien ofrece la seguridad de repago.
- *Leaseback:* También denominado retro-leasing es una forma de arrendamiento financiero, compuesto por dos fases: en la primera, el micro empresario que precisa liquidez vende a la IMF un determinado bien, en la segunda fase, el microempresario firma un contrato de leasing con la IMF para alquilar el bien vendido. Paralelamente, existe el compromiso por parte del micro empresario de invertir en la microempresa los recursos originados en la venta inicial del bien.
- *Ventajas para el arrendatario:* a) Levantamiento del problema de la garantía; b) Financiamientos de mediano y largo plazo; c) Formas de pago ajustadas a las necesidades del flujo de caja; d) Menores Costos de Transacción y; e) Mejoramiento de Precios y condiciones.
- *Desventajas para el arrendatario:* a) Elevados costos por informalidad impositiva; b) Requerimientos mayores de seguimiento y mantenimiento y; c) Idiosincrasia sobre la propiedad.
- *Ventajas para la arrendadora:* a) Menor prima de riesgo; b) Mejor control sobre los recursos desembolsados; c) Costos de transacción bajos; d) Regulaciones menos restringidas y; e) Tasas finales más atractivas y convenientes.
- *Desventajas para la arrendadora:* a) Procesos de capacitación más intensos; b) Desarrollo de nuevas habilidades; c) Mayor trabajo con terceros actores.

Warrant o Almacenes Generales de Depósito

- Práctica de depositar un bien acabado o un producto agrícola, en un almacén y obtener un certificado de depósito y un bono de prenda, el mismo que es usado como garantía colateral. En la medida que se flexibilizan algunos procesos operativos y documentación legal, dada las restricciones nacionales, se le añade el nombre de "criollo".
- Los Almacenes Generales de Depósito o Warranteras son las únicas entidades auxiliares del sistema financiero boliviano que por ley pueden ofrecer los servicios de almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías, y emitir certificados de depósito o bonos de prenda. Se constituyen como sociedades anónimas.
- Los certificados de depósito o bonos de prenda incorporan los derechos del depositante sobre las mercaderías depositadas y están destinados a servir como instrumento de enajenación, transfiriendo a su adquiriente los mencionados derechos.

Capital de Riesgo

- El capital de riesgo es una alternativa de financiamiento para empresas con potencial de crecimiento y pocas garantías reales. El capital de riesgo puede definirse como: "Capital temporal que se inyecta a empresas jóvenes, con poca o ninguna experiencia, pero con mucha disponibilidad, capacidad y potencialidad de crecimiento". El capital de riesgo posee mucha flexibilidad en lo que se refiere a garantías (en proyectos sin garantías reales), plazos (pueden ser de largo plazo) y experiencia (puede ser una idea y no un proyecto en marcha).
- El capital de riesgo es una inversión temporal en una unidad económica, corriendo el riesgo inherente al giro del negocio, lo cual genera incentivo para apoyar al mejor desempeño de la empresa a través de apoyo en asistencia técnica, mejoras contables, mejor gestión y mayor rentabilidad.

Crédito Informal

- Los agricultores siguen operando con prestamistas informales por la imposibilidad de cumplir los requisitos de los prestamistas formales, o porque muchas veces desconocen el papel que juegan las IMFs y los servicios que ofrecen.
- Los pobladores rurales acuden al financiamiento informal porque éste se adecua mejor a las características de la unidad productiva. Es decir, se adecúa a los flujos de caja de los diferentes procesos productivos, uno por cada producto, pues conoce al productor, los productos que cultiva, la extensión de sus cultivos, las labores que desempeña más allá de la producción agropecuaria y, sobre todo, sus posibilidades de repago. Estos elementos reducen los riesgos que corre el prestamista informal y los costos de transacción para ambos participantes del mercado, aunque pagar el crédito con la producción agropecuaria puede significar pérdidas porque se reduce la capacidad de negociación del productor.

Prácticas Informales

- Son prácticas informales de microahorro el pasanaku comercial y solidario, compra de ganado, compra de insumos, joyas, etc.

Prácticas Formales

- Salvo pocas excepciones, las IMFs que captan ahorro no tienen agencias rurales y las entidades que tienen presencia no pueden captar ahorros.
- Las entidades con mayor presencia rural son las CAC cerradas, que por norma solo pueden captar ahorro restringido, que no se lo puso en práctica porque no es viable.
- Sólo si la entidad es fiscalizada puede captar ahorros que no sean restringidos. En este caso sólo pueden hacerlo los FFP y las CAC abiertas. Sin embargo, algunas entidades no supervisadas han unido el ahorro al crédito, como las asociaciones comunales (ahorro comunal, depósito solidario, ahorro asociativo), pero el ahorro captado está depositado en el área urbana.
- El Programa de Ahorro Rural (PAR) impulsado por PROFIN/COSUDE llevó adelante proyectos piloto de captación de ahorro rural: ANED impulsó un proyecto piloto en Ancoraimes para la captación de ahorro comunal, en el que los socios ahorran mediante la Junta de Ahorro y Crédito de la asociación comunal, en forma voluntaria e irrestricta y ANED otorga el crédito a ésta. FADES desarrolló el "depósito solidario" en Culpina-Chuquisaca y Villa Concepción-Tarija, este es un pasanaku que devenga intereses por el que FADES ganó una comisión. La CAC cerrada San Roque impulsó el "ahorro salarial" en Villa Serrano, Sopachuy y Padilla en Chuquisaca, en el que la cooperativa se encarga de cobrar los salarios de sus socios y depositarlos, previo el cobro de una comisión en cajas de ahorro. La Cooperativa Hospicio, en Punata experimentó el "ahorro destinado" al propósito definido por el cliente, cuyo monto definido en el acuerdo no puede ser retirado en el tiempo acordado, una vez alcanzado este monto la CAC le puede otorgar un crédito. FIE está trabajando con "la yapa" que es ahorro, captado en dependencias de PROMUJER.
- Al respecto, Durstewitz resume los resultados alcanzados por estos proyectos piloto de la siguiente manera: a) el "ahorro infantil" no es un producto rentable; b) el ahorro programado, como el "Ahorro de Profesionalización", tiene mayor demanda por parte del cliente urbano, ya que todavía falta desarrollar la costumbre de ahorrar para determinados objetivos entre los habitantes rurales; c) el cobro de sueldos en cajas de ahorro acostumbra a los clientes a realizar retiros más regulares y pequeños y dejar siempre un saldo positivo en su cuenta; d) la captación indirecta mediante bancos comunales, arrojó resultados que no fueron los esperados debido a que la ONG no podía ofrecer un retiro diario por falta de un software adecuado. Asimismo, por la falta de confianza mutua al interior de los bancos comunales (los miembros hubieron preferido depositar directamente en la ONG) y porque la ONG no está autorizada a captar, se suspendió la administración de los ahorros voluntarios delegando su responsabilidad a los bancos comunales. A partir de allí el ahorro voluntario se estancó, confirmando la necesidad del respaldo de una IMF independiente, para incentivar los ahorros; e) las escasas captaciones no justificaron los gastos de un empleado adicional, el servicio en sí no fue un incentivo decisivo para incrementar los ahorros de los clientes.
- Las experiencias asiática y africana en la captación de ahorro de la población pobre muestran que no es la pobreza la que no permite movilizar ahorro, sino las entidades que no ofrecen la confianza necesaria y la adecuación a servicios seguros, accesibles y rentables que requiere la demanda. Las entidades por su parte están conscientes que ofrecer servicios de ahorro no es fácil, porque deben ir desde la adecuación de sus espacios físicos hasta la puesta en marcha de todos los sistemas de seguridad necesarios para recibir los ahorros del público. A la vez, fondear cartera con recursos del público también requiere de una administración más eficiente en comparación al manejo de recursos propios o de donación.
- La tesis de Villacorta sostiene que "*la postura de las FFP respecto a la movilización de microahorros es tímida y reactiva, más cercana al rol de observadores que de competidores de un mercado*". Además sostiene que su visión sobre el ahorro es la de "*una acción social, compartida, no lucrativa y lejana de ser considerada como una estrategia comercial atractiva*". Cuando se refiere a la infraestructura de las oficinas de los FFP dice que estas "*no están diseñadas para el ahorro porque no cuentan con cámaras de seguridad, peor aún no tienen personal de seguridad, las transacciones son indiscretas y las áreas de caja no están salvaguardadas ni delimitadas por cortinas*". Estos resultados muestran que no es que no exista ahorro del público para captar, lo que estas entidades no tienen es un plan de marketing bien pensado.
- En la publicación sobre "*Movilización del Ahorro Rural en Bolivia: Tarea Impostergable*", Marconi menciona tres tipos de tecnologías en la captación de ahorros: a) Captaciones directas: escasamente aplicada en el área rural porque requiere que las intermediarias cuenten con licencia de funcionamiento, las captaciones de las CAC abiertas y comunales generalmente son de montos bajos y destinado; b) Captaciones indirectas: el ahorro comunal, el depósito solidario y el ahorro asociativo aplicado por las ONG en el que no existe relación directa entre el

intermediario y el cliente y; c) Captaciones sin intermediación, como el pasanaku, con y sin comisión.

- En el caso de las tecnologías de captación indirecta se ha visto que tienen limitaciones inherentes: a) al estar prohibida una institución financiera no regulada de captar depósitos del público, ésta solamente puede administrar los ahorros recolectados al interior de una asociación comunal, por ello no puede ofrecer una gama amplia de productos y servicios adaptados a las necesidades de los clientes del área rural y; b) en este caso la oferta de este servicio adicional al cliente no representa otra fuente de refinanciamiento para la intermediación financiera.

Programa de Movilización de Ahorro Popular (MAP)

- FONDESIF y la GTZ emprendieron un Programa sectorial de apoyo a la movilización de pequeños ahorros con el propósito de establecer un "paraguas" de actividades bajo el cual se patrocinen iniciativas para desarrollar los productos y la promoción masiva de este tipo de servicios financieros en las IMFs.
- Sus componentes son: a) Desarrollo y Expansión de los Servicios de Depósitos en IMFs, para incrementar la calidad y el volumen de los servicios de depósitos y reforzar la capacidad técnica de las IMFs para el adecuado manejo y mercadeo de los mismos. Para esto se implementarán las actividades de: planificación y mercadeo, desarrollo tecnológico, mejoramiento gerencial e intercambio de conocimientos; b) Concientización y divulgación de una cultura de ahorro formal, para generar demanda y crear mercado mediante acciones de educación, concientización y desarrollo de una "cultura de ahorro formal", con énfasis en los estratos bajos del público. Para este fin se prevé la realización de campañas educativas y campañas de publicidad; c) Apoyo al mejoramiento del entorno nacional para la movilización de depósitos, por medio del análisis del entorno normativo y regulatorio actual de la captación de depósitos en IMFs, y las experiencias exitosas en otros países, con el fin de realizar recomendaciones prácticas sobre posibles modificaciones que incentiven la expansión de la oferta y demanda en los mercados urbanos y rurales.

SEGUNDA PARTE

MEMORIA DEL TALLER ESTRATÉGICO NACIONAL "SERVICIOS FINANCIEROS ORIENTADOS A LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA"

29 y 30 de abril de 2004

CONTENIDO

2.1 Introducción

Palabras de bienvenida
Inauguración
Antecedentes del taller
Alcance del taller
Programa del taller

PALABRAS DE BIENVENIDA

Zacarías Calatayud
Presidente CIOEC - Bolivia

Sean muy bienvenidos todos los presentes en este evento a nombre del CIOEC, de todo el directorio en pleno y de su personal técnico que está trabajando en el proceso de desarrollo económico de las organizaciones campesinas a nivel nacional.

Sabemos que hay un proceso bastante difícil que estamos tratando de implementar sobre lo que es el aspecto de Servicios Financieros, desde hace 2 años cuando tuvimos el primer contacto con FINRURAL y con el Vice Ministerio de Desarrollo Económico y se firmó un convenio para impulsar este proceso, sabiendo de que hace muchos años el gobierno nacional ha retirado el banco agrícola que teníamos, que favorecía ya sea bien o mal, pero había un ente financiero para por lo menos atender al sector agropecuario y especialmente a los pequeños productores. A partir de lo que ha pasado con los retiros y las privatizaciones de los entes estatales hemos quedado a un lado.

La inquietud del CIOEC Bolivia, era apuntar al desarrollo de los pequeños productores con todos los problemas que tenemos y de ahí es que hemos empezado a diseñar un proyecto bastante interesante que nació hace 3 años en una visita que hicimos a Bélgica, donde habían bastantes inquietudes de otras organizaciones internacionales y existía la predisposición de cooperar y poder avanzar buscando la solicitud de algunas nuevas estrategias para que el campesinado boliviano pueda cumplir con sus obligaciones económicas y que todos sean beneficiados.

La cultura que nos han mostrado del campesino boliviano era que solo saben sacar dinero pero que nunca saben devolverlo, hasta qué punto es cierto esto, no sabemos, pero hay bastantes experiencias buenas y malas y en algunas ocasiones hemos dicho que si nos vamos a comparar con los grandes productores, los chicos somos siempre los más cumplidos y los más grandes más bien nos han trancado.

Nosotros somos parte de organizaciones internacionales como es la COPROFAM (Coordinadora de Productores Familiares de Mercosur) y también hemos sido invitados en alguna ocasión a una reunión internacional en la República del Brasil donde hablamos con los Gobiernos del Paraguay y especialmente del Brasil que tenía mucha predisposición para apoyarnos con alguna información y las estrategias que iban implementando ellos, y esto hemos venido transmitiendo y difundiendo a los compañeros y con el apoyo de estos finalmente se ha realizado no exactamente como quería el CIOEC pero sin embargo FINRURAL ha venido empujando también este proceso por el que se está realizando este evento.

Son experiencias muy interesantes a nivel de otros países y por consiguiente en Bolivia el primer paso que hemos dado a través de las peleas y las discusiones con el gobierno es el "Compro Boliviano" que al parecer es un beneficio para todos los productores a nivel nacional.

En este momento se está terminando el proceso de estudio del FINRURAL que se está acompañando con el estudio de los seguros agrícolas, obligando también al gobierno a que se implemente la protección de mercados y el mercado seguro, porque de nada nos sirven los servicios financieros si no tenemos dónde vender.

Yo creo que este es un nuevo reto que vamos a lograrlo con el apoyo del gobierno, con el apoyo de la cooperación internacional y los estudios que se están realizando. Otra cosa que se le ha dicho al gobierno es que si no implementa políticas de inversión pública, políticas para la reactivación económica a través de lo que es la producción agropecuaria, éste país no va a marchar.

Lo que nos queda a nosotros en estos dos días es discutir todos esos temas y esperamos también el aporte y las críticas de todos ustedes para que hagamos en forma conjunta un trabajo que realmente sea fructífero y en beneficio de todos.

Sean muy bienvenidos y ayúdennos.

INAUGURACIÓN

Fernando Mompó
Presidente de Directorio – FINRURAL

Buenos días señores: Autoridades de Gobierno, señores micro empresarios, cooperación internacional, colegas de las instituciones financieras.

En primer lugar a nombre de FINRURAL y de sus asociados quiero agradecer a los compañeros del CIOEC por haber aceptado compartir este proceso de investigación sobre el desarrollo de servicios financieros rurales; la importancia está en la asistencia que tenemos hoy a este evento que es el punto de coordinación de un trabajo emprendido hace bastante tiempo entre FINRURAL y CIOEC.

¿Cuál es el objetivo del taller?, Lograr un encuentro entre la demanda y la oferta de servicios financieros en el área rural. Desde el punto de vista de la demanda no es desconocido que existe una amplia demanda insatisfecha de servicios financieros especialmente en el área rural donde existen muchos municipios que no cuentan con ningún tipo de acceso a entidades financieras. Esto no significa que la población de estos municipios no tiene acceso al crédito, el crédito es un componente importante en cualquier actividad empresarial independientemente del tamaño, y en estos municipios lo que subsiste es la actividad informal de los prestamistas que otorgan crédito a los productores campesinos a elevadas tasas de interés en muchos casos superiores al 10% mensual en dólares. La necesidad está en reemplazar este crédito informal con la presencia de instituciones financieras que otorguen condiciones más ventajosas y además les brinden otros servicios - como el ahorro, giros o algo tan simple como el cambio de moneda- con la consiguiente seguridad y a precios más acordes con la real capacidad de estos sectores. Por tanto, la demanda de los servicios que prestan las entidades financieras en el área rural es un potencial que debe ser explotado y esto es evidente en muchos estudios que se han realizado. Por el lado de la oferta es importante la ampliación de agencias que se ha dado en los últimos años especialmente de las ONGs financieras hacia el área rural, principalmente por el compromiso que tienen estas instituciones con los sectores de menores recursos del país pero también por los buenos resultados que se han venido obteniendo de los clientes.

Hace 20 años era impensable otorgar créditos a los micro empresarios urbanos, al sector rural y dentro de este al sector agropecuario que tiene especialmente aún el estigma de ser sectores de "alto riesgo"; no debemos negar que las condiciones de precaria infraestructura vial del país, un mercado pequeño y principalmente la dependencia de factores climáticos inciden en un riesgo adicional que debe ser

tomado en cuenta en el momento de otorgar créditos. Pero, hace 20 años, las instituciones crediticias que trabajamos en el área rural hemos ido desarrollando tecnologías de evaluación que incorporando todos estos factores de riesgo permiten brindar servicios crediticios con tasas de recuperación que están a la par de las instituciones que trabajan en el área urbana y por estos resultados es que poco a poco se ha ido ampliando el área de cobertura, ya que toda institución financiera que desea crecer tiene que ampliar la base de sus clientes. Pero, sucede que las instituciones nos encontramos con mercados "saturados", en los que es difícil encontrar clientes que demanden nuestros servicios y la competencia se ha hecho cada vez mas difícil como se observa comparando el análisis de la demanda y oferta. Existe un desencuentro, por un lado clientes que dicen que no existen instituciones financieras que atiendan sus necesidades de crédito y por otro lado instituciones financieras que no encuentran mercados con clientes que demanden sus productos especialmente los crediticios. Uno de los principales objetivos de este taller es discutir los motivos de este desencuentro y las posibles vías de solución.

Una primera limitante para las instituciones financieras es el fondeo de recursos puesto que en el caso de las ONGs financieras, la normativa actual nos impide ofrecer productos de ahorro y esta normativa va mas allá aun, dado que limita incluso a los Fondos Financieros Privados a ofrecer servicios tan simples como el de cuenta corriente (salvo que sea autorizado por la Superintendencia de Bancos). Entonces, un factor que se debe evaluar es la posible modificación de la normativa para que la oferta tenga mayores oportunidades.

El acceso a recursos que han obtenido las ONGs financieras directamente del FONDESIF ha permitido un crecimiento en los últimos años, sin embargo creemos que el apoyo que ha brindado el Estado al desarrollo del sector microfinanciero desde hace mucho tiempo ya esta dando sus frutos y es posible deslumbrar la opción de generar mecanismos de segundo piso privados que complementen la acción del estado.

Es importante también revaluar el rol del Estado dentro del sector y pensar que una de sus principales labores a futuro debe ser el potenciamiento de la demanda que debe darse mediante la provisión de condiciones que permitan que el sector pueda obtener mayores ganancias en tareas que no pueden hacer ni los productores, ni las ONGs financieras, ni ninguna otra institución financiera; me refiero al desarrollo de infraestructura (caminos, comunicaciones, servicios básicos como electricidad, agua, riego). Hablamos también del seguro agropecuario y no solamente de la titulación de tierras sino también de la titulación de las personas porque hay muchas personas en el área rural que no cuentan con Carnet de Identidad y esta situación es una limitante para que tengan acceso al crédito. También debemos pensar en

la capitalización productiva y por otro lado en la gran labor que tiene el Estado en impulsar al sector productivo agropecuario del área rural mediante normas o leyes que protejan la producción boliviana y busquen mercados en el exterior.

Las instituciones financieras hemos demostrado, que sabemos atender a los sectores que tienen voluntad de desarrollo y que tenemos capacidad de ser creativos y encontrar las formas mas adecuadas para atender la demanda por créditos en sectores que en su momento eran impensables, lo que nos falta, es encontrar una demanda con potencial de crecimiento y es ahí donde se espera que las políticas del Estado tengan mayores incidencias en los próximos años.

Estamos prestos a llevar servicios financieros al área rural y cuando hablo de servicios financieros hablo del servicio mas allá del crédito (giros, pago de luz y agua, cambio de moneda y porque no también ahorro). Trabajemos en hacer que la demanda se encuentre con la oferta. Este es el reto que FINRURAL y CIOEC les planteamos a todos ustedes para estos dos días, muchas gracias por su asistencia y las gracias anticipadas por su contribución al logro de los objetivos de este taller.

ANTECEDENTES DEL TALLER

Reynaldo Marconi
Gerente de FINRURAL

En 1.999 FINRURAL hizo un estudio sobre las demandas de crédito para el sector agropecuario y realmente nos tomamos una sorpresa muy grande en el sentido de que había una demanda insatisfecha sumamente interesante y por ende un mercado potencial para las entidades financieras. Ahí nació la iniciativa de profundizar el estudio de los servicios financieros rurales y también profundizar nuestro conocimiento sobre esta problemática.

El año 2.001 entre CIOEC y FINRURAL conjuntamente al Ministerio de Agricultura sostuvimos un convenio con miras a profundizar estos estudios y eliminar el desencuentro entre demanda y oferta. Así empezamos este proceso que tuvo características sumamente loables al aprovechar las fortalezas que tiene el CIOEC como entidad que agrupa a las asociaciones más importantes de los pequeños productores y FINRURAL donde están las ONGs financieras que tienen una presencia importante en el área rural.

Iniciamos entonces un proceso que se ha caracterizado por ser participativo y sumamente reflexivo involucrando directamente a las distintas Organizaciones Económicas Campesinas (OECAs) y entidades financieras. Además, de investigaciones de campo para identificar necesidades de servicios financieros en 7 sectores seleccionados se realizaron igual número de talleres de validación con la participación de diferentes actores involucrados. Asimismo, se impulsó la ejecución de un estudio orientado a un análisis integral de la oferta de servicios financieros. Estos estudios están obviamente disponibles para todas las personas que estén interesadas.

Si bien suscribimos un acuerdo con el CIOEC el 2.001 decidimos no iniciar este año el proceso, debido a las circunstancias políticas, poniéndonos a trabajar recién a fines del 2.002 y durante el 2.003. Es en este contexto que concurrimos a este taller justamente con un conjunto de insumos que hemos generado en este proceso en el que fue importante no solamente la participación de las entidades que están dentro del CIOEC y FINRURAL sino también de un Comité de Seguimiento constituido por instituciones gubernamentales entre las que podemos mencionar al Ministerio de Agricultura, el Ministerio de Desarrollo Económico, la UPC, UDAPE y agencias de cooperación como PROFIN-COSUDE, ICCO, IRAM de Francia, GTZ, SNV y DANIDA.

Es importante resaltar que el conjunto de resultados a presentar no son solo producto de investigaciones y/o consultorías sino de la interrelación y trabajo

conjunto de los actores más importantes que son los productores y las entidades financieras. Se realiza este taller, buscando generar un espacio de análisis y discusión de propuestas generadas a lo largo de todo el proceso sobre la prestación de servicios financieros al sector agropecuario.

ALCANCE DEL TALLER

OBJETIVO PRINCIPAL

Concertar una agenda de trabajo sobre temas estratégicos para el desarrollo de servicios financieros orientados a la pequeña producción agropecuaria buscando resultados con incidencia en tres ejes principales, políticas públicas, mecanismos institucionales y estrategias sectoriales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer la visión actual y futura de los principales actores sobre el rol de los servicios financieros como instrumento de apoyo al sector productivo y rural;
- Presentar experiencias específicas, nacionales e internacionales, sobre servicios financieros orientados a los productores y sus asociaciones;
- Profundizar en el análisis de temas estratégicos - previamente identificados - para el desarrollo de servicios financieros rurales

ORGANIZACIÓN

Primera etapa: Exposiciones relacionadas al contexto actual

Segunda etapa: Exposiciones relacionadas a experiencias bolivianas seleccionadas sobre experiencias exitosas en Bolivia

Tercera etapa: Exposiciones relacionadas a temas estratégicos para el desarrollo del mercado financiero rural

En relación a la demanda	En relación a la oferta
- Seguro agrícola en Bolivia - Mecanismos para facilitar el acceso a financiamiento - Capitalización productiva	- Financiamiento y servicios financieros para el área rural – La problemática de segundo piso - Servicios y productos financieros compatibles con la capacidad de absorción / pago de la demanda y las capacidades internas de los oferentes - Potenciamiento de la demanda y fortalecimiento de las instituciones financieras especializadas

Una vez realizada cada presentación se profundiza el análisis a través de un panel de comentaristas.

Cuarta etapa: Análisis de temas estratégicos en grupos de trabajo.

Quinta etapa: Presentación de una experiencia internacional, resultados de trabajos en grupo y plenaria de conclusiones.

PRODUCTOS ESPERADOS

- Identificación de estrategias orientadas a satisfacer las necesidades de los productores y sus asociaciones.
- Identificación de estrategias orientadas a promover el desarrollo del mercado financiero rural.
- Concertación de una agenda de trabajo sobre temas estratégicos para el desarrollo de servicios financieros orientados a la pequeña producción agropecuaria.

PROGRAMA DEL TALLER: Día 1

HORAS	TEMA	EXPOSITOR
	INTRODUCCIÓN	
8:00 – 8:20	- Registro de Participantes	Zocalos Castayud - Presidente CIOEC
8:30 – 8:40	- Palabras de Bienvenida	Fernando Mompó - Presidente FINRURAL
8:40 – 8:50	- Inauguración	Moderador: José Antonio Pérez
8:50 – 9:00	- Explicación alcance del Taller	
	CONTEXTO ACTUAL	
9:00 – 9:30	- Sistematización de los estudios de demanda de SFR y propuestas desde la perspectiva de productores	María Julia Jimenez - CIOEC
9:30 – 10:00	- Sistematización del estudio de oferta de SFR y propuestas desde la perspectiva de FINRURAL	Reynaldo Marconi - FINRURAL
10:00 – 10:30	- Servicios Financieros para el Desarrollo Agropecuario	Juan José Castro – Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca
10:30 – 11:00	- Panel de Comentaristas	ICCO Holanda - CAO - ASOFIN
11:00 – 11:15	**Café**	
	EXPERIENCIAS BOLIVIANAS SELECCIONADAS	
11:15 – 11:30	- Microleasing	José Luis Pereira - ANED
11:30 – 11:45	- Experiencia de FINCAFE	Lucio Gómez Quiña - FINCAFE
11:45 – 12:00	- Warrant	Milton López - FONDECO
12:00 – 12:15	- Desarrollo tecnológico en SFR	Marcelo Molina – PRODEM
12:15 – 12:30	- Riesgo compartido	Rodolfo Sodano - PROFURAL
12:30 – 14:00	**Almuerzo**	
	TEMAS ESTRATÉGICOS	
14:00 – 14:20	- Seguro agropecuario	Hugo Miranda - CIOEC
14:20 – 14:40	- Mecanismos para facilitar el acceso a financiamiento	Marcelo Collao - PROFIN/COSUDE
14:40 – 15:00	- Capitalización productiva	Edgar Gvanda - FUNDACIÓN VALLES
15:00 – 15:30	- Panel de comentaristas	ANAPO - ADEPECH - ANAPQUI - UCEPSA
15:30 – 15:50	- Financiamiento y servicios financieros para el área rural	Rodney Pereira - Ministerio de Desarrollo Económico
15:50 – 16:10	- Servicios y productos financieros compatibles con la capacidad de absorción / pago de la demanda y las capacidades internas de los oferentes	Julio Alem - CIDRE/FINRURAL
16:10 – 16:30	- Potenciamiento de la demanda de servicios financieros y desarrollo / fortalecimiento de las instituciones financieras especializadas	Miguel Hayes - FUNDAPRO
16:30 – 17:00	- Panel de comentaristas	FONDESIF - UDAFE - PROFIN / COSUDE
12:30 – 14:00	**Café**	
	TRABAJO EN GRUPOS	
17:15 – 17:30	- Formación de grupos de trabajo	
17:30 – 19:00	Trabajo en grupos	
19:00	**Cierre primer día del Taller**	

PROGRAMA DEL TALLER: Día 2

HORAS	TEMA	EXPOSITOR
	TRABAJO EN GRUPOS Y EXPERIENCIA INTERNACIONAL	
8:30 – 9:00	- Coordinación - Grupos de trabajo	José Luis Andrade AGROMEX S.A.
9:00 – 9:30	- Experiencia de México en relación a seguros agropecuarios	
9:30 – 10:00	- Ronda de preguntas	
10:00 – 10:15	**Café**	
	PRESENTACIÓN RESULTADOS - GRUPOS DE TRABAJO	
10:15 – 10:30	- Seguro agropecuario	Grupo 1
10:30 – 11:00	- Plenaria de conclusiones	Moderador: Pedro Rosel
11:00 – 11:15	- Mecanismos para facilitar el acceso a crédito	Grupo 2
11:15 – 11:45	- Plenaria de conclusiones	Moderador: Everil Velásquez
11:45 – 12:00	- Fondo de Capitalización Productiva	Grupo 3
12:00 – 12:30	- Plenaria de conclusiones	Moderador: M. Julia Jimenez
12:30 – 14:30	**Almuerzo**	
14:30 – 14:45	- Financiamiento de segundo piso para el sector	Grupo 4
14:45 – 15:15	- Plenaria de conclusiones	Moderador: Reynaldo Marconi
15:15 – 15:30	- Servicios y productos financieros compatibles con la capacidad de absorción / pago de la demanda y las capacidades internas de los oferentes	Grupo 5
15:30 – 16:00	- Plenaria de conclusiones	Moderador: Gustavo Bibuef
16:00 – 16:15	- Potenciamiento de la demanda de servicios financieros y desarrollo / fortalecimiento de las instituciones financieras especializadas vía mecanismos y acciones de intervención pública y local e iniciativas privadas	Grupo 6
16:15 – 16:45	- Plenaria de conclusiones	Moderador: Fernando Mompó
16:45 – 17:00	**Café**	
	CONCLUSIONES Y AGENDA FUTURA	
17:00 – 17:45	- Concertación de la Agenda - Propuestas orientadas a la demanda de SFR	Moderador: José Antonio Pérez
17:45 – 18:30	- Concertación de la Agenda - Propuestas orientadas a la oferta de SFR	Moderador: José Antonio Pérez
18:30	- Clausura del Taller	Carlos Molina - FONDESIF
19:00 – 22:00	**Vino de clausura**	

2.2 Presentaciones y paneles de comentaristas

2.2.1 Contexto Actual

- Sistematización de los estudios de demanda de SFR y propuestas desde la perspectiva de productores
- Sistematización del estudio de oferta de SFR y propuestas desde la perspectiva de FINRURAL
- Servicios Financieros para el Desarrollo Agropecuario
- Panel de Comentaristas

SISTEMATIZACION DE LOS ESTUDIOS DE DEMANDA DE SFR Y PROPUESTAS DESDE LA PERSPECTIVA DE PRODUCTORES

María Julia Jiménez
Directora CIOEC - Bolivia

DEMANDA DE SERVICIOS FINANCIEROS PARA EL SECTOR AGROPECUARIO

Objetivo Principal

Identificar las necesidades de servicios financieros de los pequeños productores y las asociaciones del sector agropecuario y artesanal como base para el diseño de estrategias que satisfagan sus requerimientos.

En este objetivo quiero destacar que hemos tomado los dos niveles, productores individuales y asociaciones. Una deficiencia que vemos en muchos estudios de desarrollo rural, es que se quedan en el nivel del productor individual de la unidad familiar, pero vemos que hay una dinámica muy importante en lo que son las asociaciones de productores campesinos y hemos insistido que en este estudio se trabaje también en ese nivel.

Datos de los demandantes: a nivel de productores y OECAs

Productores y OECAs

Se entrevistó a 352 productores en 7 Departamentos en Bolivia

Rubro	Departamento	Nº OECA	Socios
Arroz	3	8	4.428
Artesanía	5	6	2.887
Camélidos	3	7	2.720
Durazno	3	7	4.085
Haba	5	9	2.136
Leche	5	10	6.806
Quinua	3	9	2.897
Total	7	56	25.959

Hemos escogido estos 7 sectores en consenso entre CIOEC y FINRURAL en muchas reuniones hasta encontrar rubros que sean más representativos de las realidades rurales y donde estén involucrados principalmente pequeños productores, familias campesinas y sus organizaciones. Y además que tengan cobertura a nivel nacional considerando 56 OECAs que a su vez agrupan a 25.900 productores en los 7 rubros.

EL PRODUCTOR

Vamos a diferenciar cuales son las percepciones y conclusiones a nivel productor, y posteriormente a nivel de sus organizaciones.

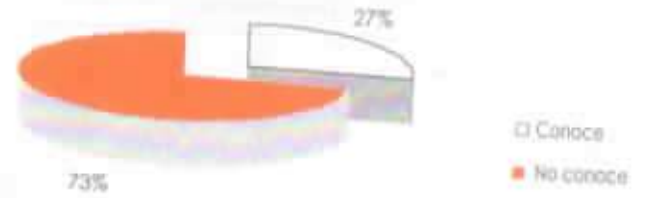
Conocimiento Actual sobre Servicios Financieros

- ¿ Cual es el conocimiento que tienen los productores campesinos de los servicios financieros?. En esta pregunta hemos llegado a la conclusión, de que los productores tienen muy poca información sobre los servicios financieros.

¿Conoce el crédito?

Ante esta pregunta vemos que una gran parte (68%) si conocen que hay oportunidades de acceder a créditos en las áreas rurales.

¿Conoce el servicio de ahorro?



Y al hacer la pregunta complementaria, ¿Conocen servicios de ahorro?, vimos todo lo contrario, que solamente el 27% conoce que hay servicios de ahorro en las áreas rurales y mas bien un gran porcentaje (73%) no conocen este tipo de servicio.

Experiencia de los productores con crédito

Con un promedio general de la muestra entrevistada, vimos que un 49% han accedido a servicios financieros.

En el siguiente cuadro podemos ver que el sector lechero es el sector que mas acceso tiene a servicios financieros con un 76%, y en el mismo sentido tenemos los sectores de durazno y artesania.

Hemos tenido que dividir el arroz porque los productores de arroz en el área de Santa Cruz están bastante involucrados con servicios financieros a diferencias de los otros productores de arroz de las áreas de La Paz y Beni, que tienen muy poco acceso para sus actividades productivas, entonces era un promedio que distorsionaba bastante.

En el mismo sentido, los productores de durazno concentrados principalmente en Cochabamba, si tienen bastante acceso a servicios financieros y el mismo caso en artesania. Mientras que productores de haba y quinua están regularmente relacionados con servicios financieros y en menos medida podemos decir que los productores en camélidos y las zonas arroceras de Caranavi no están siendo atendidos por servicios financieros o no tienen acceso a estos servicios.

Este cuadro es muy interesante para ver diferentes situaciones según rubros.

Experiencia del productor con ahorro

Hemos querido constatar si están acudiendo al crédito pero también si a la vez están teniendo oportunidades de acceder al ahorro y veíamos que casi el 90% de los productores ahorra en diferentes formas más tradicionales o informales: El ahorro en la misma casa, el ganado es una forma de ahorro, los pasanakus y otros sistemas tradicionales o informales.

En ese sentido, considerando un promedio de los siete sectores, un 10.3% utiliza sistemas formales de ahorro, mientras que el 88.5% utiliza sistemas informales de ahorro.

Casi el 90% de los productores ahorra en la casa, ganado, pasanaku y otros.

Demanda de Servicios Financieros a nivel de productor

- El 84% de los productores demanda crédito acorde a sus necesidades.
- Un 65% de productores demanda servicio de ahorro en Instituciones Financieras.
- Un 44% demanda servicios de envío y recepción de giros.

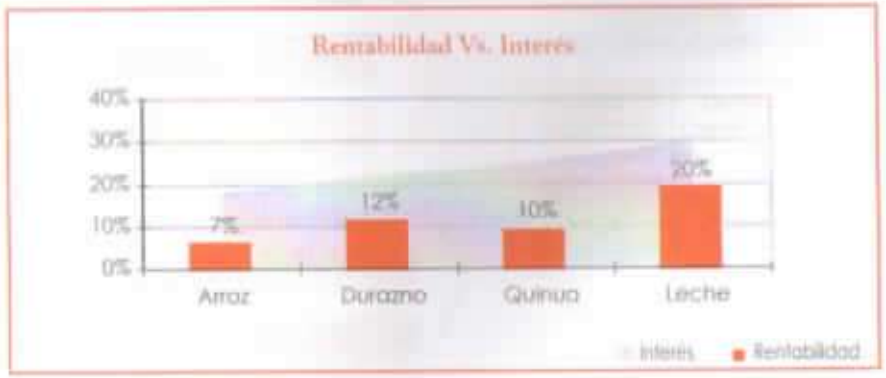
Las características de la demanda a nivel de productores en cuanto a servicios financieros se describen a continuación:

Demanda de Servicios Financieros

Que SSFF demandan	Crédito para Capital de Operación e Inversión Ahorro (Arroz, quinua, Camélidos, leche y Artesanía)
Cuando	Acorde al ciclo productivo de cada sector
Montos	Operaciones: 35 a 5.000 $ Inversión: 1.000 a 15.000 $
Plazos	Operaciones: 3 meses a 3 años Inversión: Mínimo 1 año con pagos semestrales y anuales, para ciclos mayores (camélidos, durazno) mínimo 3- 5 años (periodo de gracia 1 años)
Interés	Operaciones: < 10% Inversión: 6%
Garantías	Maquinaria, herramientas, pecuaria, cosecha, productos, certificación de la OECA,

Otro cuadro muy interesante y esclarecedor de los sectores analizados es que la tasa de interés actual esta por encima de la rentabilidad de los productores.

Esto nos parece muy importante para analizar más profundamente y usar como un parámetro de la realidad de la producción agropecuaria frente a los servicios financieros.



En base a los estudios podemos ver que la rentabilidad del sector arroz es de un 7%, en el caso del durazno la rentabilidad es del 12%, en el caso de la quinua la rentabilidad es del 10% y en el caso de la leche la rentabilidad es mayor a las demás con el 20%. Sin embargo, en todos los sectores los productores están sujetos a intereses más altos que su retorno, en un rango del 16 al 30%.

Demanda de Políticas de los productores

En cuanto a políticas los productores tienen sus demandas, a nivel de productores es muy difundido el concepto de la necesidad de que exista:

- Un **Banco Agrícola** acorde a las necesidades del sector.
- **Seguro Agrícola** para minimizar los riesgos por los que se ven afectados los productores.
- Recibir **créditos e insumo a través de la Organización.**

LA OECA

A nivel de Organización Económica Campesina tenemos 2 niveles:

1. La OECA local o de primer grado, aquella organización que agrupa individuos.
2. La OECA de segundo grado, son asociaciones de asociaciones que se agrupan por características regionales o sectoriales, por ejemplo quinueras, de artesanos, de Yapacani, etc.

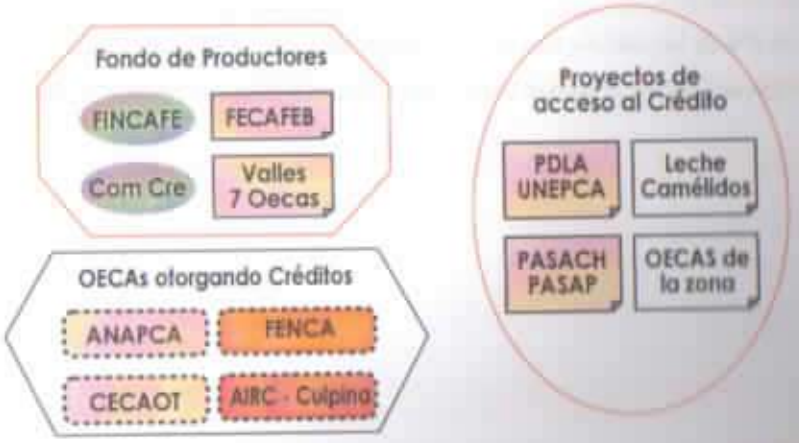
Experiencia de crédito en la OECA

Hemos visto por un lado los fondos de los propios productores, como los cafetaleros a través de su instancia que es la FECAFEB han creado el FINCAFE que es brazo financiero de los cafetaleros, para los compañeros es una experiencia en la que les enseñan muchas cosas interesantes para poder replicarlas.

En los valles están agrupadas 7 OECAs que han conformado el comité de crédito que también tienen su experiencia en negociar y manejar créditos con las instituciones financieras existentes. Por otro lado tenemos OECAs que han recibido fondos que les ha permitido otorgar fondos a sus asociados, es el caso de los productores de camélidos ANAPCA, de los arroceros a través de FENCA, los quinueros con la experiencia de CECAOT y los regates de Culpina.

También hemos visto que hay una diversidad de proyectos para acceso al crédito sin ser instituciones financieras como son el PDLA que tiene fondos de crédito para leche, UNEPCA que ha dado fondos para crédito en el sector camélidos, etc.

Entonces hay diversas experiencias de OECAs que han trabajado con servicios financieros.



Experiencia de las OECAs con Crédito

En general, la experiencia de las OECAs con crédito es bastante mayor. Por un lado tenemos que el 60% de las OECAs ha accedido a créditos de:

- Instituciones Financieras (47%)
- Programas y ONGs de Apoyo (53%)

Y los sectores que tienen mas experiencias con créditos son: el sector de camélidos, los durazneros y los lecheros.

OECA: Experiencia con Ahorro

- El 90% de las OECAs Matrices tiene cuenta de ahorro o de recursos recibidos en un Banco.
- Un 8% de las OECAs locales tiene cuenta de ahorro en su municipio.
- Algunas OECAs desearian pagar a sus afiliados a través de cuentas de ahorro.

Problemas de OECAs en el acceso a Servicios Financieros

Demanda de Servicios Financieros

Institución Financiera	Productor y OECA
Montos pequeños e intereses altos	Crédito no atractivo para el demandante
Plazos Cortos y desembolsos mensuales	Préstamos no acordes al ciclo de producción y acopio
Garantías Hipotecarias, 2 a 1	Carencia de documentos de propiedad.
Trámites burocráticos y en la ciudad	Altos costos para acceder al crédito
Oficiales de crédito del área urbana	Discriminación a productores, problema sociocultural
No brinda información clara y adecuada	Desconocimiento de los servicios, mal informados
No miden la verdadera capacidad de pago del productor	Los registros de sus actividades no son adecuados
No brindan servicio de ahorro, no existe vínculo ahorro-crédito	Potenciales clientes del servicio de ahorro
Preferencias a ciertas condiciones: exportación, concentración regional, intermediarios, microempresas.	Exclusión, discriminación que ocasiona frustración y desmotivación
Descoordinación entre la oficina central y las sucursales	Desinformación y contradicciones

FALTA DE CONFIANZA MUTUA

Otros problemas en el acceso

- La falta de servicios básicos en los Municipios impide el desarrollo del Sector productivo y financiero
- No existen políticas públicas que incentiven el desarrollo del sector productivo rural
- Los factores climáticos son el principal riesgo que tienen los productores

Demanda de Servicios Financieros

	OECA Local	OECA Regional
Que SS FF demanda	Crédito Leasing	Crédito Warrant
Montos	De 1.000 a 50.000 dólares	De 20.000 a 3 millones
Garantías	Personería Jurídica, terrenos, Certificado de la comunidad, Garantía de la OECA de 2° grado	Equipos, Maquinaria, planta industrial, terrenos, Plan de Inversiones
Plazos	Hasta 15 años con periodo de gracia	De 5 a 20 años con pagos anuales
Interés	6 % anual	1 - 6% anual
Destino	Actividades productivas, canalizar fondos a sus asociados Fondo de acopio, asistencia técnica	**Infraestructura** (Centros de acopio, plantas industriales) **Transformación** (beneficiado, equipo) y **Comercialización** (Capital de acopio, anticipos)

En cuanto a demanda de Servicios Financieros, las OECAs quieren capitalizarse y elevar su grado de desarrollo, para ello demandan:

- Créditos de Fomento para capitalización, directos, sin intermediarios
- Fondos Propios para Materia Prima y Acopio a través de proyectos
- Algunas OECAs quieren brindar o fortalecer el servicio de crédito hacia sus socios

Se debe trabajar conjuntamente:

- Los Fondos de apalancamiento y negociación de las OECAs son experiencias que deben ser impulsadas.
- Las OECAs para fortalecerse pueden trabajar con fondos para materia prima y acopio a través de bancos comunales o fondos rotatorios.
- Las OECAS deben acceder a fondos de inversión que les permitan un mejor desarrollo tecnológico.

Propuestas de las OECAs

Las OECAs, conociendo su necesidad de servicios financieros, están interesadas en formar sus propios Fondos de apalancamiento, garantía y negociación para acceder a mejores condiciones financieras.

Para empezar a gestionarla se debe:

- Aprender de la experiencia existente en Fondos Financieros de OECAs para organizar una propuesta.
- Generar una alianza entre OECAs interesadas y Fondos existentes.
- Buscar apoyo de Fondos institucionales y de la Cooperación interesados en apoyar la propuesta

En el siguiente esquema presentamos una visualización de de como deben ir conectados los servicios financieros y el apoyo a la inversión para impulsar o sostener el desarrollo de las OECAs y así llegar a ser mejores demandantes de los servicios financieros. Además esta relación se basa en una visión hacia el mercado potencial, que debe reflejarse en un plan de negocios que justifica el crédito y la inversión.

El riesgo que conllevan tales relaciones de apoyo son minimizadas en la medida que exista un sistema de protección a los riesgos agrícolas, es decir un seguro agrícola.

Otro elemento del esquema se refiere a fortalecer la negociación entre productores y asociaciones con las IMFs, a través de la gestión de Fondos de OECAs, al estilo de FINCAFE, que son colocados en las IMFs, con el objetivo de beneficiar al sector.

Sugerencias a las INSTITUCIONES FINANCIERAS: Crédito

Las Financieras **tienen que flexibilizar sus condiciones de acceso al crédito**, para ello deben aliarse con las OECAs para:

- **Brindar información** clara y precisa sobre las características de los servicios financieros a las OECAs y sus afiliados.
- Ofrecer **créditos a la medida** del sector, la zona y las características diversas de los productores y OECAs.
- **Innovar en servicios financieros y garantías** (warrant, leasing, carta de crédito) adecuadas a la demanda.
- **Disminuir riesgos** a través del aval que de la organización a sus afiliados y el seguimiento que puede realizar del estado del crédito de sus socios.
- Aceptar **negociar las condiciones** a través de los Fondos de Apalancamiento y Negociación de las OECAs.
- Aceptar como **garantía los Proyectos** de Capitalización a los que pueden acceder las OECAs.

Con estas directrices, se genera confianza en el sector, se trabaja con garantías reales, se disminuye los riesgos y por tanto se debería bajar las tasas de interés.

Sugerencias a las INSTITUCIONES FINANCIERAS: Ahorro

- Las OECAs son un cliente potencial para utilizar Cuentas de Ahorro y Giros.
- A través de convenios con la Financiera, la OECA puede abrir cuentas de ahorro para sus afiliados para realizar sus pagos.
- Las cuentas de ahorro pueden ser una garantía para nuevos créditos, por tanto: Las Financieras deberían implementar el servicio de ahorro rural para productores y OECAs.

Sugerencias para el ESTADO

- El Estado debe promover el desarrollo de servicios financieros rurales a través de generar una Normativa adecuada para:
  - Garantías rurales (bienes muebles, ganado, producto).
  - Ahorro Rural.
  - Reconocimiento de los Fondos de las OECAs (FINCAFE, FIN-OECAs).
- La figura jurídica actual de las OECAS no permite la Inversión de largo plazo por lo que se debe implementar la LEY DE OECAS para su reconocimiento jurídico.

Sugerencias para la COOPERACIÓN

- Reconocimiento del rol de las OECAS como agente económico de la lucha contra la pobreza.
- Subsidios a la Inversión y Capitalización de las OECAs, en el marco de la Caja verde de la OMC.
- Apoyo a la generación de fondos propios para materia prima y acopio.
- Apoyo a la Generación de Fondos de Apalancamiento y Negociación.

SISTEMATIZACIÓN DEL ESTUDIO DE OFERTA DE SRF Y PROPUESTAS DESDE LA PERSPECTIVA DE FINRURAL

Reynaldo Marconi
Gerente FINRURAL

ATENCIÓN DEL SECTOR DE LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

Oferta de SFR al Sector de la Pequeña Producción Agropecuaria

Resultados obtenidos en Estudio FINRURAL 1999:

- Oferta insuficiente e inadecuada. Sólo el 4.2% del total de hogares rurales es cubierto.
- Los plazos de los créditos son cortos, las tasas de interés relativamente altas y las modalidades de pago no son compatibles con los ritmos de generación de ingresos de las.
- Los créditos, brindan liquidez al proceso productivo pero son incapaces de generar innovación tecnológica ni aumento de la capacidad productiva.
- Los pequeños productores tienen una clara preferencia por créditos de tipo individual.
- El 72% de los productores considera muy difícil acceder a fuentes de financiamiento formal, principalmente por la ausencia de garantías reales ofertables.
- El 70% de los productores está dispuesto a ofrecer sus tierras como garantías.

Resultados obtenidos en estudio CIOEC-FINRURAL 2003:

- En la última década, la cartera sectorial se mantuvo estancada y aunque el número de clientes aumentó, sin embargo, la mayor parte de las EF han optado por la prudencia.
- Las EF que tienen mayor vocación rural son las ONGs (43% del total de agencias rurales) y las CACs (21%). Los FFPs representan el 28% y sus agencias están ubicadas en ciudades intermedias.
- La orientación de las EF es crédito rural antes que el crédito agropecuario merced al alto riesgo que éste último implica. La cartera destinada al sector es modesta

y no sobrepasa el 10% de la cartera rural, a pesar que el 85% de los ingresos generados por los habitantes rurales tiene su origen en el sector agropecuario.

- La expansión geográfica ha permitido una masa crítica de operaciones incidiendo en la tasa de interés y modalidades de pago, pero no satisfacen aún las expectativas de los productores.
- Se ha puesto en la agenda pública la posibilidad de subsidiar la demanda de manera directa y a la oferta en forma indirecta (apoyando la reducción de costos y eliminando causas que repercuten en tasas de interés altas).

Restricciones para expandir y profundizar la Oferta de SFR

El estudio de oferta ha identificado las restricciones que existen para expandir y profundizar la oferta de servicios financieros rurales y entre los elementos más importantes se señala:

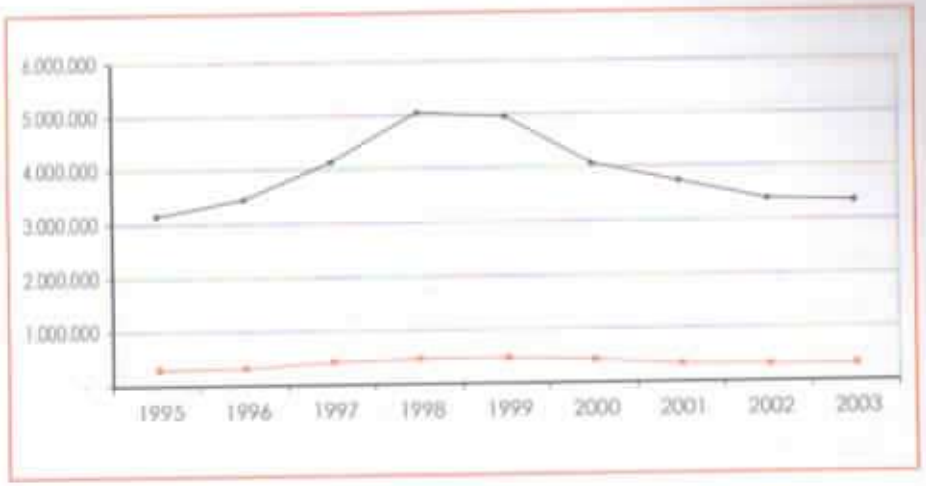
- Carencia de garantías reales en el área rural.
- Cultura de no pago (Condonaciones).
- Incertidumbre generada por riesgos que implica la actividad agropecuaria (desastres naturales).
- Altos costos de transacción por dispersión de los clientes y otros factores estructurales del área rural.
- Carencia de información relacionada a las actividades del cliente (mercados, inversiones, organizaciones y oportunidades de negocio).
- Inexistencia de información sectorial y financiera.

Evolución de la Cartera Total del SFN y Cartera Agropecuaria

Analizando el periodo 1.995 y 2.003, se puede apreciar que la cartera del total del sistema incluyendo bancos, mutuales, cooperativas, FFPs y ONGs, el 95 mostraba un poco más de 3 mil millones sobre, el 98 y 99 que se mantienen estancados, teniendo luego un efecto de caída hasta el 2.003.

Por el contrario en el sector agropecuario, entre el 95 y 2.003 se queda prácticamente estancada la oferta de servicios al sector con un promedio de 375 millones de dólares/año como cartera a nivel de todo el sector.

Evolución de la Cartera Total del SFN y Cartera Agropecuaria
1995 - 2003



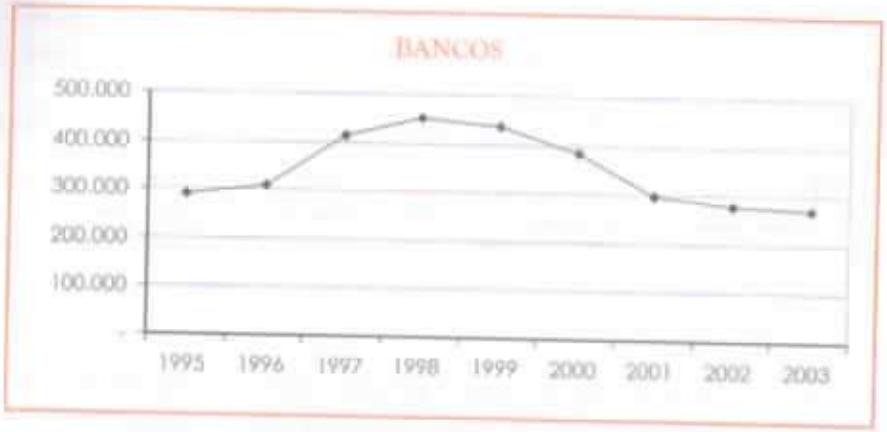
Es importante resaltar sobre este mismo periodo, cuales son aquellos tipos de instituciones que tienen mayor vocación para atender al sector agropecuario. La siguiente gráfica muestra por ejemplo que en el caso de los bancos alrededor de un 10% de su cartera es agropecuaria; Las Mutuales, Cooperativas, Fondos Financieros que trabajan en microfinanzas y Banco Sol muestran una participación relativamente baja; y por último las ONGs que muestran que la participación de su cartera agropecuaria dentro de su cartera total es mucho más significativa.

Evolución de la Cartera 1.995 – 2.003
Proporción de Cartera Agropecuaria / Cartera Total

Evolución comparativa de cartera agropecuaria

Los siguientes gráficos permiten comprender de manera comparativa la evolución de la cartera agropecuaria en el caso de los Bancos, las Cooperativas, los Fondos Financieros que trabajan en micro finanzas y Banco Sol y las ONGs.

Los Bancos han tenido una tendencia -entre el 96 y el 98- de un cierto crecimiento.



Las Cooperativas al inicio tenían pocas operaciones y han demostrado un desempeño muy cambiante con tendencia a crecer.

En el caso de los Fondos Financieros que trabajan en microfinanzas y Banco Sol, demostraron un crecimiento significativo debido a la incorporación de PRODEM y otras entidades con amplia presencia rural.

Las ONGs han tenido una tendencia básicamente creciente a excepción de una caída importante entre el 99 y el 2.000.

MARCO LEGAL, INSTITUCIONAL Y DE POLÍTICAS

Reconocimiento de intermediarios financieros

- La LBEF reconoce como intermediarios financieros a los Bancos, Mutuales, FFPs y CAC Abiertas, excluyendo a las ONGs y las CACs de Vinculo Cerrado (CACs VC).
- Las ONGs y las Cooperativas de Ahorro y Créditos de Vinculo Cerrado, al no ser fiscalizadas por la SBEF, no pueden captar recursos del público.
- Las ONGs y las Cooperativas de Ahorro y Créditos de Vinculo Cerrado tienen mayor presencia rural.
- Falta de democracia en la normativa financiera (asimetria normativa), al disponer un tratamiento inequitativo para las ONGs y CACs VC respecto las otras EF.
- Los clientes de las ONGs, están limitados al crédito, cuando sus demandas incluyen ahorro y otros servicios;
- Falta de democracia en el acceso a servicios financieros diversificados.
- Esta situación afecta al área rural, inhibiendo el desarrollo del ahorro rural, y, encareciendo los costos financieros, puesto que los costos de refinanciamiento son mayores que los costos por depósitos del público.

Regulación y Supervisión

- La fiscalización presenta un sesgo hacia las instituciones lucrativas.
- Los tipos de cartera solo consideran créditos comerciales, hipotecarios, de consumo y microcrédito, ignorando la cartera agropecuaria.
- Las reglas de calificación de cartera, garantías y previsiones no contemplan la realidad rural al ignorar la cartera agropecuaria.
- La información financiera no desagrega las operaciones urbanas de las rurales.

Financiamiento de Segundo Piso

- NABIBO, fuente de mayores fondos, solo trabaja con EFF.
- FONDESIF, ha coadyuvado en el fortalecimiento de IMFs vinculadas con microfinanzas.
- Los recursos estatales canalizados por medio de las IMFs, han estado fuertemente condicionados a destinatarios, regiones y, condiciones financieras, coartando el rol de las IMFs.

- En el presente, la reingeniería institucional de FONDESIF se encuentra en proceso.
- FUNDAPRO, se ha concentrado en administrar sus recursos primarios.

De manera general, las operaciones de segundo piso de refinanciamiento y, la imposibilidad de captar recursos del público por parte de las ONGs, dificulta la promoción del microahorro y el ahorro rural.

Políticas de años recientes sobre condonaciones

Las acciones inciden en:

- Socavar la moral de pago de los prestatarios.
- Inducir al incumplimiento de Contratos.
- Atentar contra el patrimonio y los activos de la Entidades Financieras.
- En el caso de las Entidades Financieras Fiscalizadas, atentar contra los depositantes.
- Inducir ineficiencia en las Unidades Económicas (corriendo rumores políticos que llegan hasta las distintas unidades económicas y no quieren pagar).
- Fomentar el surgimiento de grupos de privilegiados.
- Fracturar las normas y procedimientos convencionales de las EF para la atención de reprogramaciones.

Principios para el desarrollo de SFR

- **Dilemas:**
  - Dicotomia de atender al sector rural o al sector agropecuario.
  - Soluciones integrales y no solamente sectoriales (Fondo Sectoriales: Quinua, etc.).
  - Expansión y profundización del Mercado Financiero Rural (Capacidad de pago y oportunidades económicas para los clientes).
  - Servicios Financieros Rurales deben estar articulados con el Desarrollo Local.

Áreas estratégicas de intervención

En relación a las áreas estratégicas de intervención que planteamos, nos limitamos a tres:

1. **Diversificación de Servicios y Productos:**
   - Promocionar y desarrollar el Ahorro Rural.
   - Ampliar el universo de servicios alternativos al crédito: Leasing, Capital Riesgo, etc.
   - Promocionar servicios complementarios: Warrant, Titulación Forestal, etc.
   - Expandir los servicios de giros y transferencias locales, estableciendo un Centro de Compensación.
   - Expandir los servicios de pago.
2. **Potenciamiento de la Demanda:**
   - Promocionar un "Mapa de Oportunidades Económicas", para incumban e impulsar iniciativas empresariales de base campesina, alianzas, etc.
   - Impulsar mecanismos de capitalización de las Unidades Productivas, utilizando mecanismos de subsidios inteligentes.
   - Articular la expansión y desarrollo de los SFR con el apoyo de la inversión pública nacional y municipal, en infraestructura básica y de apoyo a la producción, para aumentar las oportunidades económicas y disminuir los riesgos.
   - Fortalecer el mercado de innovación tecnológica por medio de las fundaciones del SIBTA asegurando una difusión masiva de los resultados obtenidos con la generación de tecnologías y la metodología de transferencia.

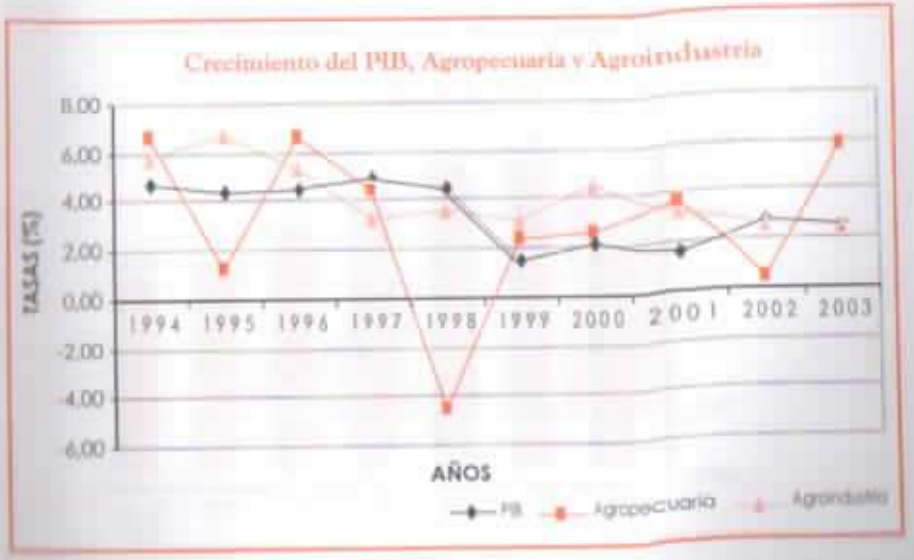
   - Fortalecer los procesos de transformación y mercadeo a través de la pequeña agroindustria y sistemas de información de mercados, precios, insumos y productos en los municipios del país.
3. **Financiamiento de Segundo Piso:**
   - Constituir un mecanismo enfocado en los SFR que privilegie al sector productivo.
   - La forma jurídica será definida en función de los estudios en curso.
   - Contemplar la participación de entidades financieras, la cooperación internacional, el Estado en función de las políticas gubernamentales y otros actores.
   - Capitalizar el mecanismo, en base a los aportes de los participantes, asociación con socios externos, y, eventualmente subrogarse créditos sectoriales actualmente administrados por el Estado.

SERVICIOS FINANCIEROS PARA EL DESARROLLO AGROPECUARIO

Juan José Castro
Vice Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

CONTEXTO ECONÓMICO, POLÍTICO Y SOCIAL

- El proceso político iniciado en el 2000 no ha concluido, estamos en un equilibrio inestable. Esto es producto de demandas que surgieron de áreas rurales por la escasa atención del Estado a campesinos, indígenas y originarios. Resolver los temas políticos darán lugar al reacondicionamiento social y económico.
- En lo productivo, el Dialogo Nacional posibilitará una agenda concertada con todos los sectores sociales.
- En lo económico el país se encuentra ante una coyuntura internacional favorable que puede posibilitar la recuperación de la economía nacional.



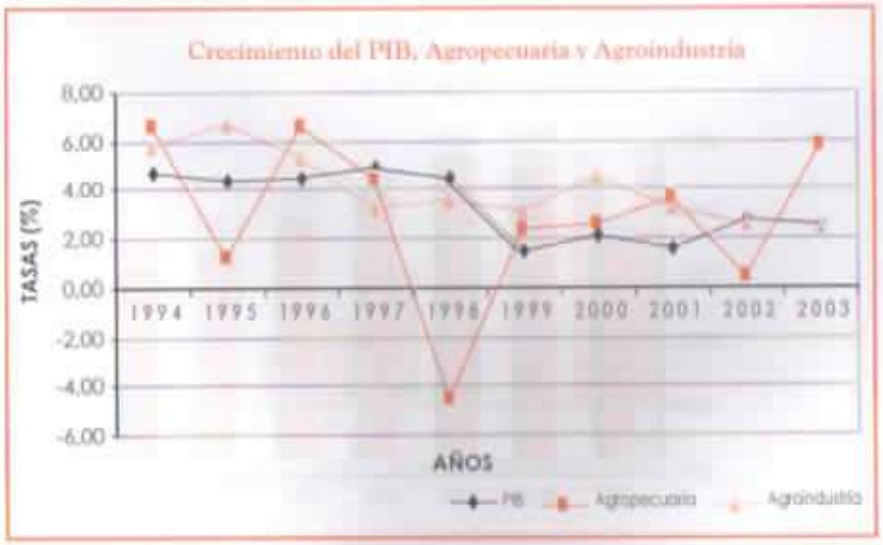
El crecimiento del PIB ha estado en los últimos años con tasas bajas del 4% de los años 94 – 98 y después en descenso, alcanzando el 2003 una tasa de 2.5%. Si analizamos el sector agropecuario, tuvo un descenso brusco el 98 y a pesar que ha

SERVICIOS FINANCIEROS PARA EL DESARROLLO AGROPECUARIO

Juan José Castro
Vice Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

CONTEXTO ECONÓMICO, POLÍTICO Y SOCIAL

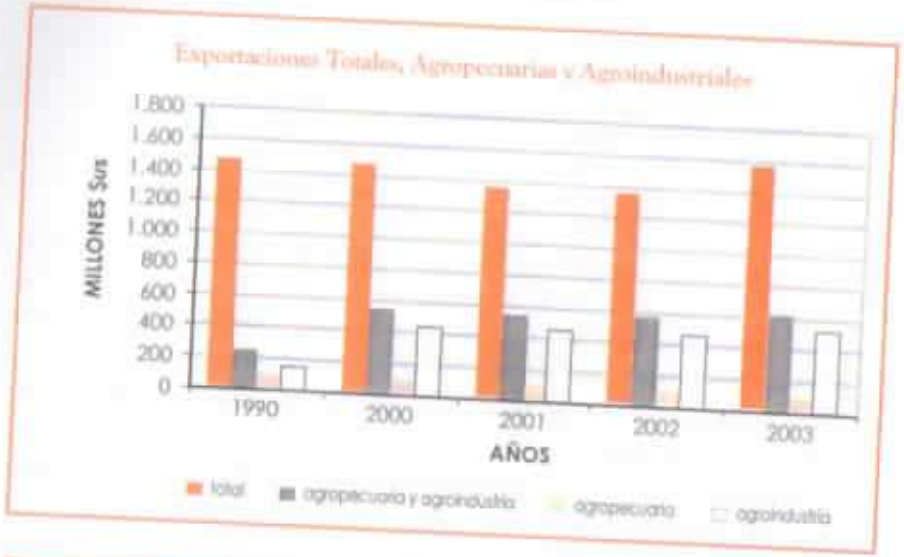
- El proceso político iniciado en el 2000 no ha concluido, estamos en un equilibrio inestable. Esto es producto de demandas que surgieron de áreas rurales por la escasa atención del Estado a campesinos, indígenas y originarios. Resolver los temas políticos darán lugar al reacondicionamiento social y económico.
- En lo productivo, el Dialogo Nacional posibilitará una agenda concertada con todos los sectores sociales.
- En lo económico el país se encuentra ante una coyuntura internacional favorable que puede posibilitar la recuperación de la economía nacional.



El crecimiento del PIB ha estado en los últimos años con tasas bajas del 4% de los años 94 – 98 y después en descenso, alcanzando el 2003 una tasa de 2.5%. Si analizamos el sector agropecuario, tuvo un descenso brusco el 98 y a pesar que ha

tenido algunas tasas mejores, en los últimos años el sector agropecuario ha tenido una recuperación importante.

La agroindustria ha tenido un crecimiento mas expectable que el del PIB y en estos últimos años alcanza un crecimiento similar al del PIB.

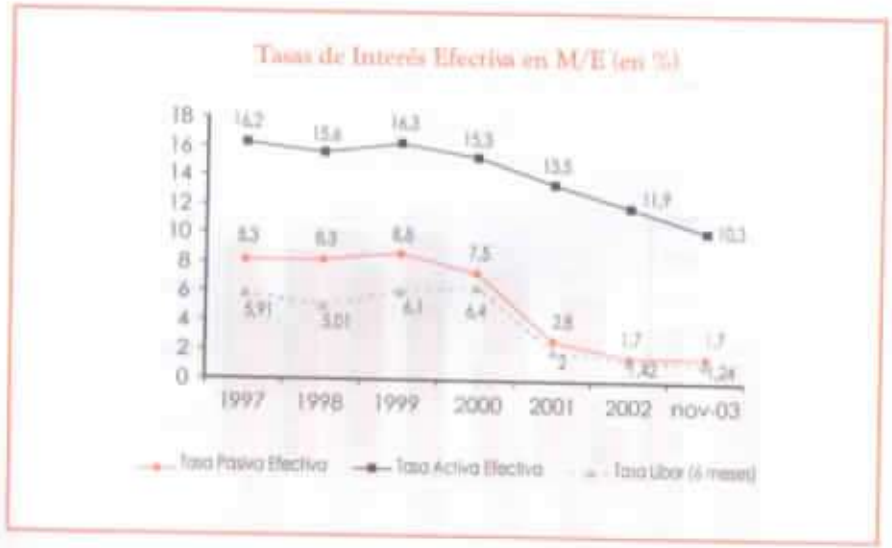


Los depósitos llegaron a un nivel de 4.583 millones de dólares en el año 98 y a partir de este año al igual que la economia fueron descendiendo llegando a 2.874 en diciembre de 2.003.

La cartera también ha tenido un descenso brusco de 4.217 en el año 98 hasta 2.555 en el año 2.003.

Las previsiones como era de esperar han ido aumentando desde 66 millones de dólares hasta 310 el año 2.003, quiere decir que ha aumentado aproximadamente más de 4 veces.

El índice de mora también ha crecido de 4.5 el año 97 hasta casi el 19% a diciembre del 2.003.



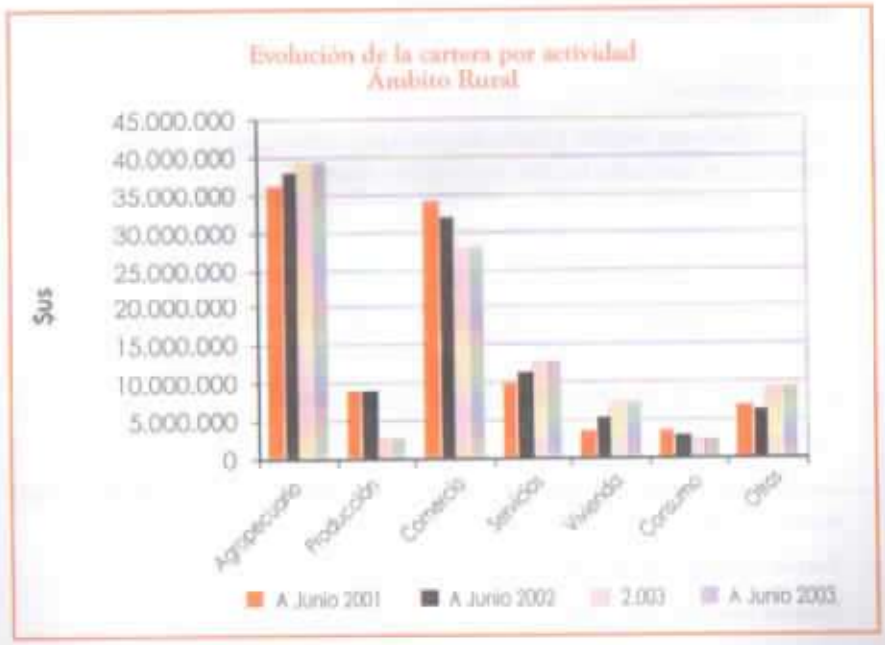
Lo más interesante, la tasa de interés efectiva, la tasa Libor de 5.91 el año 97 ha bajado a 1.24 en noviembre del 2.003, mas o menos un 80% de descenso. La tasas efectiva pasiva ha descendido de un 8.3% a 1.7% ha bajado también en un 80%. Pero la tasa activa de 16.2 ha bajado a 10.3 en noviembre del 2.003, pero no ha bajado en el mismo nivel, sino por lo menos un 40%.

ENTIDADES MICROFINANCIERAS

Trabajan fundamentalmente con el crédito rural.

Cartera por actividad económica (en $us)

	A Junio 2001	A Junio 2002	A Junio 2003
Agropecuario	36.116.174	38.066.823	39.162.359
Producción	8.963.188	8.944.513	2.826.996
Comercio	34.126.733	31.994.558	27.722.339
Servicios	9.907.388	11.343.609	12.797.484
Vivienda	3.776.692	5.275.183	7.428.660
Consumo	3.550.269	3.112.207	2.370.889
Otros	7.054.329	6.456.299	9.488.476



El Ministerio ha propuesto:

El Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios ha propuesto la Estrategia Nacional de Desarrollo Agropecuario y Rural (ENDAR), para enfrentar los desafíos en los próximos 10 años, siendo sus objetivos:

Objetivo Superior:

"Incrementar empleo e ingresos de productores, lograr mayor seguridad alimentaria, reducir pobreza y aumentar crecimiento económico en un marco de equidad social y cultural."

Objetivos Específicos:

- Inserción económica de campesinos, indígenas y otros actores.
- Generar oportunidades de ingreso y empleo rurales.
- Ampliar el mercado interno y mejorar la inserción a mercados externos de productos y servicios rurales.
- Mejorar la seguridad alimentaria.
- Mejorar la infraestructura productiva rural.

Objetivo Instrumental:

Dotar a productores medios y conocimientos para insertarse de manera sostenida y competitiva en mercados locales, nacionales y externos.

POLÍTICAS EN PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

- Cadenas agro-productivas: acuerdos de competitividad.
- Fomento a las exportaciones.
- Innovación tecnológica y asistencia técnica: Sistema Boliviano de Tecnología Agropecuaria y la Fundación de Desarrollo Tecnológico.
- Fortalecimiento de Sanidad Animal y Vegetal: SENASAG.
- **Nuevos servicios financieros.**
- Organizaciones de productores fortalecidas.
- Manejo sostenible de recursos naturales.

CRÉDITO AGROPECUARIO

El MACA acompaña proyectos de desarrollo con crédito vía FONDESIF e IPDS, que tienen impacto.

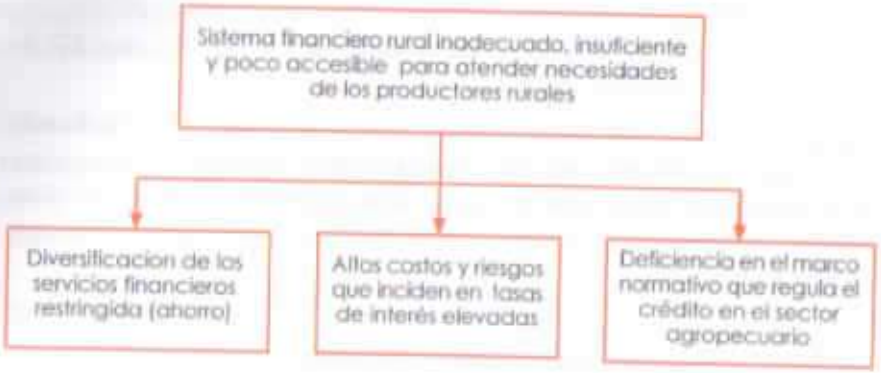
Por ejemplo UNEPCA: El sector camélidos duplicó su participación en el PIB de US$ 25 millones en 1990 a US$ 49 millones en 2002.

El crédito benefició a 9.000 familias, con una rotación del capital 2,2 veces, realizando inversiones en ganado para engorde o capital de trabajo de microempresas; compra de maquinaria, equipos y también ganado; y libre disposición, en manejo de micro créditos. Los operadores del crédito han reembolsado ya 2.2 US$ millones y pronto 0.6 US$ millones más.

PROGRAMAS DEL MACA

Programa Proyecto	Monto ($us)	Interés (%)	IPDS	Mora (%)	Rubros
PASACH	500.000	12	ANED	10	Fruticultura, pecuaria, horticultura, infraestructura
PASAP	500.000	12	ANED	20	Fruticultura, pecuaria, horticultura, infraestructura
PDLA	1.300.000	16	ANED	14	Lechería
PDLA	800.000	16	FADES	50	Lechería
ATS	1048.000	18	ANED	18	Semillas
ATS	73.000	18	FADES	0	Semillas
ATS	100.000	18	CLA	0	Semillas
UNEPCA	2.200.00	16	FADES		Camélidos
FCC	4.000.000	1.5	Sartawi		Tractores
TOTAL	10.521.000				

Más allá de estas experiencias, los productores sienten que no existe crédito para actividades productivas porque:



IMPERFECCIONES DEL MERCADO FINANCIERO

La actividad agropecuaria es poco atractiva para la intermediación financiera porque:

- Existen asimetrías de información.
- Hay altos costos de transacción.
- Problemas de monitoreo y coacción.
- Dispersión geográfica de los prestatarios.
- Falta de garantías adecuadas.
- Ausencia de mercados de tierras activos.
- Ausencia de seguros agropecuarios.
- Riesgos de la actividad agropecuaria.

SERVICIOS FINANCIEROS PARA EL AGRO

El país necesita desarrollar un sistema financiero agropecuario:

- Sostenible
- Con capacidad para atender a los productores y habitantes rurales.
- Con diferentes modalidades.
- Bajo el ciclo productivo y económico.
- Con acceso al crédito de pequeños, medianos y grandes productores en condiciones oportunas.

MAYOR INTEGRACIÓN ENTRE EL SECTOR AGROPECUARIO Y EL SISTEMA FINANCIERO

- Con mecanismos de incentivo que mejoren el alcance del sistema financiero de segundo piso.
- Con líneas específicas para el sector agropecuario.
- Diversificando la oferta de servicios financieros rurales.
- Desarrollando nuevos productos y tecnologías crediticias de acuerdo a las necesidades del sector agropecuario.
- Reduciendo los costos financieros y el riesgo crediticio.
- Consolidando un marco institucional y regulatorio adecuado.

LÍNEAS DE ACCIÓN

- Fondo de asistencia financiera a empresas agropecuarias con fondos públicos y privados bajo administración privada.
- Fondo de Capitales de Riesgo.
- Conversión en Sociedades Anónimas financiadas por el sistema bursátil.
- Servicios de warrant a cambio de certificado y bono de prenda, usados como garantía colateral.
- Bolsa de Productos.
- Seguro agropecuario.
- Títulos valores de Patrimonio Autónomo constituido por productos y ventas a futuro.
- Ley de Garantías Reales Muebles.
- Relanzamiento del FONDESIF.

ROL DEL MACA

- Promover una política integral de desarrollo de los servicios financieros en coordinación con el Viceministerio de Servicios Financieros.
- Canalizar las demandas y necesidades de los sectores productivos.
- Desarrollo de programas de crédito especiales.

PANEL DE COMENTARISTAS

Johannes Solf – ICCO Holanda

Las microfinanzas para ICCO están jugando un rol importante dentro de nuestra politica de desarrollo económico justo y sostenible en el país. Por otro lado ICCO tienen mucho más trabajo en la parte de donaciones que en los servicios financieros.

Al otro lado, las organizaciones campesinas CIOEC son una contraparte muy importante en el portafolio de proyectos que estamos apoyando en Bolivia.

Para ICCO el desafío es acercar estos dos sectores que estaban bastante separados y la esperanza es que en estos dos días nosotros logremos algo. Hay varios cuellos de botellas que hasta ahora han evitado el acceso del sector rural de los pequeños productores a los servicios financieros y muchos de estos fueron solucionados y si hacemos más estudios seguramente vamos a encontrar mas.

En temas económicos lo más importante es que el tema de los intereses es relativamente alto y relativamente pasa la rentabilidad de las actividades en el campo. Al otro lado juegan un rol importante los elementos socio culturales no solo en el tema de microfinanzas.

ICCO ve el trabajo de microcrédito como uno de los elementos importantes para el desarrollo rural en el país. Estamos dispuestos a buscar juntamente con ustedes, alternativas creativas para romper algunos de estos cuellos de botella y podamos salir con algunas ideas nuevas para nuevos elementos de trabajo.

Desafíos

- Un desafío, es que deberíamos dejar la tentación de trabajar con políticas definidas en nuestras oficinas centrales, en Europa, Estados Unidos y entrar mucho más en base de estudios de mercado y ver la situación del país. Creo que en ese sentido FINRURAL y el CIOEC han hecho un trabajo bien importante con los estudios de la demanda y oferta. Creo que deberíamos volver unos pasos hacia nuestros objetivos originales de contribuir al desarrollo de los pobres y entre otros estar

dispuestos a tomar más riesgo, o sea, apoyar iniciativas no tan seguras pero con suficiente potencial en el mercado aunque quizás esto significaría bajar nuestras expectativas de rentabilidad. Además podemos encontrar formas creativas, combinar subsidios con crédito y capital de riesgo en una forma que no distorsione el mercado pero que sí estimule la potencialidad de los pequeños productores en el mercado nacional o internacional.

- Otro desafío, es encontrar servicios financieros más adaptados a las necesidades del sector y aquí deberían jugar un rol importante los estudios que ya fueron realizados pero que hasta ahora no han tenido coincidencia en cambios de los servicios ofrecidos por los entes financieros.
- Mejorar el conocimiento y el elemento de confianza entre los sectores que analizamos.
- En base de experiencia es importante que cada actor mantenga una visión y su rol; que el sector campesino tenga su propio sistema de crédito o sus propios fondos debe ser tomado con precaución no olvidando las malas experiencias del pasado.

Juan Armando Antelo - CAO

El área rural sin capital, es casi imposible hacer la producción y la verdad es que mucho se habla, pero no tenemos una política clara objetiva sobre el tema de cómo llegar con financiamiento al sector agropecuario, sin embargo hablamos de competitividad sin tener las mínimas condiciones para la gente del área rural. Hoy ha salido una nota de prensa, con mucha alegría, de que las exportaciones han crecido en más de 120 millones de dólares, pero muchos no saben de donde salen las exportaciones, estas salen de los hombres que están en el área rural.

Se habla mucho de la inclusión social pero no se hace nada para atender la inclusión económica, porque solo cuando todos los bolivianos estemos incluidos económicamente y tengamos las mismas oportunidades para acceder al financiamiento y oportunidades que tienen algunos bolivianos, vamos a tener otra verdadera inclusión social.

La exposición realizada por María Julia Jiménez de alguna manera resume el criterio de los productores agropecuarios de todo el país, expone en gran medida el criterio y el sentimiento de los productores del área rural.

Yo quiero hacer una única observación, no debemos mezclar los roles de los productores con otros roles como ser financiadores, porque es bastante peligroso.

Por lo demás me parece que expresa plenamente el sentimiento de los productores y la necesidad de atender al sector rural.

En la exposición de Reynaldo Marconi, se incluye una serie de aspectos enmarcados en la situación del crédito y la caída de la cartera del sector agropecuario. Con una cartera de 4.800 millones de dólares que cayó a 2.500 millones de dólares, es un milagro que los bolivianos estemos vivos, pero solo estamos vivos por aguantar la pobreza y miseria que hay en el país.

En el sector rural a comientos de la década de los 80 teníamos una cartera agropecuaria de aproximadamente el 20% de la cartera nacional, hoy día no pasa de un 8 o 9%; de una cartera de casi 500 millones de dólares en el sistema financiero bancario hemos caído a 240 millones de dólares. No existe financiamiento al sector productivo agropecuario coherentes con las tasas de retorno que tienen sus actividades.

Sin ir muy lejos, en todos los países vecinos que tenemos alrededor, incluyendo Paraguay que tiene muchísimas dificultades económicas, el sistema financiero atiende al sector agropecuario a través de un sistema especial. En el caso del Paraguay, el 80% del sistema financiero tiene mecanismos especiales que contemplan las particularidades del sector, hay un banco campesino, un banco para el sector del productor, un banco de la pequeña agro industria y de manera general sistemas de financiamiento acordes a la realidad. En el país necesitamos de sistemas de financiamiento que interpreten la situación de la realidad que se vive en el campo, en muchos casos se requiere financiamiento a fondos perdidos para apoyar inicialmente la seguridad alimentaria de las familias que viven en el área rural y posteriormente financiamiento que corresponda a la rentabilidad de la actividad económica. Tenemos que hacer a nuestro hombre del área rural viable, como lo hacen en todas partes del mundo.

Finalmente, los servicios financieros deben adaptarse a las condiciones de los productores que trabajan en el campo y el estado debe participar en el marco de subsidio de apoyo , como por ejemplo, la creación de un fondo de garantía que apoye y ayude al pequeño productor que no tiene posibilidad de emitir la garantía suficiente.

El segundo aspecto, es el seguro agropecuario enmarcado en dos campos, un seguro al crédito y un seguro a la producción que permita al pequeño productor campesino en caso de perder su cosecha, recibir algo por su producción y además tener un seguro al crédito que le permita reparar esa operación y acceder a financiamiento el próximo año.

Y finalmente, deberíamos crear una categoría de crédito partitivo en la cartera financiera bancaria, que permita que los sectores productivos tengan condiciones especiales diferentes al que compra un auto Mercedes.

Julio César Herbas - ASOFIN

ASOFIN es un gremio que reúne a todos los Fondos Financieros Privados especializados en microfinanzas y Banco Sol.

Me siento muy complacido en escuchar los resultados de los trabajos que han estado haciendo, hay datos muy interesantes para considerar y analizar pensando en diseños estratégicos a corto, mediano y largo plazo; y creo que estos trabajos nos van a ayudar a todos a tratar de cambiar el criterio de nuestro país. Tengo siete puntos que quiero tratar:

1. **La integración de los actores**, y un concepto que quiero destacar, a la especialización. Creo que todos estamos concientes que el trabajo en la demanda de crédito agropecuario tiene que tener una clara estrategia para que todos los que la conforman puedan por un lado satisfacer las necesidades especificas y particulares y por el otro, buscar la eficiencia que para nosotros implica hablar del concepto de especialización. Es muy interesante que tanto las OECAs o las agrupaciones de los productores se dediquen a hacer lo que ellos realmente saben hacer muy bien, que existan instituciones especializadas en moldear estos grupos productivos y existan instituciones que nos permitan transmitir conocimientos y técnicas a los productores cerrando este circuito de producción.
2. **La diversificación de productos y servicios**, y aquí el concepto y el factor común que creo entender, hace referencia a la necesidad de adaptar los productos que tenemos, tanto los pasivos y los activos contingentes, hacia estas necesidades particulares de nuestro cliente en el sector agropecuario y creo que esto para las instituciones financieras es muy interesante terminar de comprender y terminar de aprender, como podemos nosotros modificar y adecuar la actual oferta de productos que tenemos hacia la satisfacción de estas necesidades particulares que se han manifestado en los estudios que nos han mostrado. Creo que esta es una meta muy importante que todos nosotros tenemos que plantearnos cada vez que tratemos de ingresar a satisfacer y atender este mercado.
3. **Falta de desarrollo, infraestructura**, muchas veces nos preguntamos ¿por qué las instituciones reguladas y las no reguladas no entran con más fuerza al sector rural? Y la respuesta que siempre nos vamos a dar tiene que ver con esto, hablamos de que las operaciones tienen que ser viables no solamente por el concepto de rentabilidad sino por el concepto de sostenibilidad en el tiempo. Creo que todos estamos concientes que cualquier esfuerzo de financiar al sector agropecuario tiene que ser sostenible en el tiempo, queremos que esta actividad sea apoyada y todos podamos compartir lo positivo de esta acción. Entonces, tenemos que entender que cualquier intento tiene que ser sostenible para nuestros clientes, los demandantes, para las instituciones financieras y para todos aquellos otros intermediarios que están coadyuvando que esta labor se lleve hacia delante. Si no pensamos en este concepto de autosostenibilidad creo que estaríamos discutiendo un concepto alrededor de una burbuja, yo me pregunto ¿que va a pasar cuando el país deje de tener recursos baratos, cuando dejemos de recibir financiamiento y cuando dejemos de tener todo este tipo de elementos alrededor del subsidio?. Creo que deberíamos ser capaces de poder construir un sistema con enfoques de autosostenibilidad en el tiempo y la infraestructura esta relacionada con esto; en la medida en que nosotros no podamos disponer y los demandantes de crédito no puedan tener adecuada infraestructura alrededor de los servicios, difícilmente estamos hablando de un concepto de masificación de servicios financieros hacia el sector agropecuario.
4. **Las tasas de interés**, la tasa de interés se vincula necesariamente en las presentaciones al concepto rentabilidad. He observado los datos en la presentación de la señora Jiménez donde menciona una tabla muy interesante de rentabilidad, pero creo que deberíamos ser mucho mas subjetivos en tratar de estimar la rentabilidad por sector, yo tengo una percepción de la rentabilidad que cubre el tiempo y lo mismo seguramente tiene cada productor, pero esto tiene que tener total coincidencia con la cantidad de recursos que tenemos que destinar a la producción, el gasto operativo, el gasto administrativo y el costo de oportunidad de cada uno de los clientes para llegar a afirmaciones que nos puedan dar una idea muy clara de cual es la rentabilidad por sector en el sector agropecuario. Esto sin duda nos va a llevar a todos a entender mejor cual debe ser la tasa de interés de equilibrio, de competencia o de transparencia en el mercado para que todos estemos satisfechos. Creo que las instituciones financieras no tienen tasas de interés altas porque quieren lucrar con este tipo de actividad, creo que la tasa de interés responde a factores relacionados con un costo de administración, con un costo de fondeo y tiene que ver con un costo de riesgo percibido en la actividad financiera. Si estos componentes son discutidos de manera separada podremos entender y encontrar soluciones mas efectivas sobre el concepto de las tasas de interés. La rentabilidad de las instituciones y la rentabilidad esperada por cada uno de los agentes en el mercado es simplemente un complemento mas.
5. **Las garantías**, en el microcrédito todos hemos aprendido que la garantía es simplemente un apoyo muchas veces subjetivo de una operación financiera de crédito, también la experiencia que tenemos los bolivianos en microcrédito nos ha enseñado que hay dos elementos mucho mas importantes que la garantía. Uno tiene que ver con el análisis correcto de la actividad financiera de los clientes, conocer muy bien esa actividad y estar seguros si es factible en el tiempo. El segundo componente y tal vez el más importante tiene que ver con el concepto de la solvencia moral que implica que el cliente esta seguro que podrá y que

quiere pagar su obligación. Estos dos componentes nos han llevado a desarrollar tecnologías crediticias muy exitosas en esta área que incluso son estudiadas en el resto del mundo. Mi percepción es que hacemos demasiado énfasis en pensar en criterios de garantías reales y garantías que son completamente tangibles, el pensar que el título o la constitución jurídica de una organización pueda servirnos de garantía, no tiene tanto peso como el estar seguro que la actividad del cliente es factible y que éste tiene la voluntad de asumir la responsabilidad de pagar la deuda sobre estas variables.

6. **El Ahorro**, al parecer tenemos mucha democracia en el sistema financiero, es más, hay una ley general de bancos, hay reglamentos que permiten que cualquier institución pueda adoptar la forma de Fondo Financiero Privado y pueda constituirse en una cooperativa para poder captar recursos del público. No hay ninguna restricción, las restricciones están dadas por el marco normativo y todos los que queremos captar recursos del publico simplemente debemos cumplir lo que la ley nos pide.

7. Para finalizar simplemente quiero puntualizar una afirmación, cuando se mostraron datos del sistema financiero y se dijo que el margen, la brecha entre las tasas de crédito y depósitos se ha reducido, los mismos datos nos están mostrando en realidad que éste no ha cambiado del año 94 al 2003, se ha mantenido en un 8%, es más debo decirles que la tasa de interés ha tenido un incremento del 8.6% en el rango que se ha mostrado. El sistema financiero no ha ganado dinero, por razones muy sencillas que fueron, la mora que ha tenido un crecimiento de 322%, el nivel de previsiones de la banca ha tenido un crecimiento de 364% y mas bien yo les apunto que las tasas apenas han tenido un incremento del 8%; entonces no podemos afirmar que el sistema financiero ha generado utilidades porque ha destinado en esta diferencia de tasas, a la creación de riqueza. Esto no corresponde a los datos que podemos observar.

2.2.2 Experiencias bolivianas seleccionadas

- Microleasing - ANED
- Experiencia de FINCAFE
- Warrant - FONDECO
- Desarrollo tecnológico en SFR - PRODEM
- Riesgo compartido - PRORURAL

PROYECTO LEASING PRODUCTIVO

EL MICROLEASING: NUEVA ALTERNATIVA FINANCIERA PARA EL DESARROLLO DEL PEQUEÑO PRODUCTOR RURAL

ANED, es una institución de desarrollo, especializada en microfinanzas, opera en Bolivia desde 1978. Se guia por principios de dignidad humana, solidaridad, equidad, participación y ética.

ANED, orienta su trabajo a principalmente a grupos de campesinos y productores rurales.

ANED cuenta con oficinas regionales y agencias, en ocho de los nueve departamentos del pais, tanto en capitales de departamento como en áreas alejadas de los centros urbanos.

Urbano	Rural				
La Paz	Viacha	Licoma	Llallagua	Comarapa	Tarabuco
Oruro	Pucarani	Coroico	Puna	Vallegrande	Padilla
Sucre	Achacachi	La Asunta	Uyuni	Santa Rosa	Camargo
Cochabamba	Ancoraimes	Palos Blancos	Tupiza	Yapacani	Culpina
Tarija	Coripata	Caranavi	Betanzos		
Santa Cruz	Chulumani	Rurrenabaque	Bermejo		
19%	81%				

La **cartera** de ANED a diciembre/2003 asciende a $us 11,4 millones y los **clientes activos** a 35 mil, de los cuales 49% son mujeres y 51% varones.

ANED ha desarrollado diversas metodologias financieras, como respuesta a la demanda rural de capital de operaciones y de inversión, de acuerdo a la siguiente composición:

MODALIDADES

- Asociativo	14 %
- Individual	67 %
- Bco. Comunales	5 %
- Solidario	10 %
- Leasing	4 %
	100 %

Arrendamiento Financiero (Leasing Financiero), este novedoso instrumento financiero fortalecerá las operaciones del sector productivo del país, mediante la provisión de equipos y maquinaria, fundamentales para el desarrollo productivo.

El **MICROLEASING** es una operación mediante la cual ANED (La ARRENDADORA) compra un equipo o máquina a solicitud de un pequeño productor rural (ARRENDATARIO), a quien lo alquila por un 1 a 5 años, con la opción de compra, por un valor residual de 5 a 10 $us.

Son actores principales en este proceso:

Arrendatario (productor rural): toma en arriendo o alquiler el equipo o máquina que elige. Asume el riesgo financiero.

Proveedor: de equipos para la producción, incluyendo servicios de post venta.

Arrendadora: (ANED) brinda servicio de leasing, sirve de puente entre el Arrendatario y Proveedor

Los Bienes: maquinaria y equipo para la producción del sector agricola, pecuario, artesanal y agroindustria

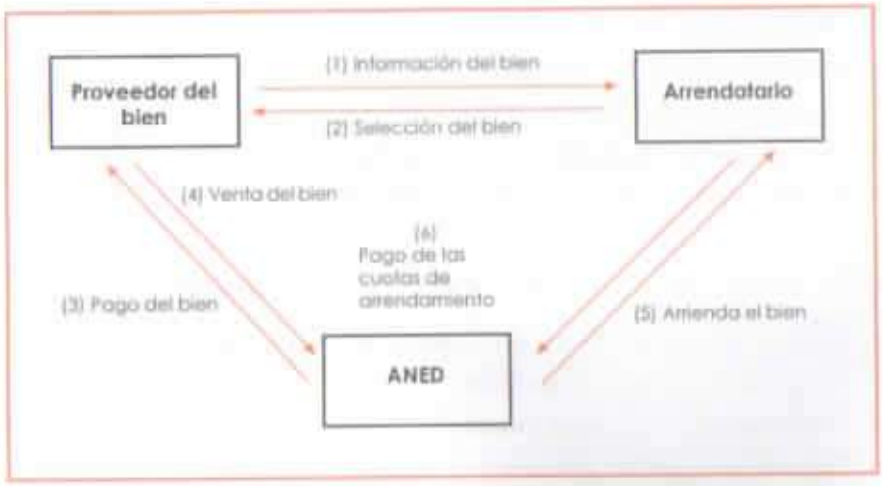
¿Cómo funciona el leasing?

El **Cliente**, en búsqueda de un bien productivo que le permita desempeñar de mejor manera su actividad económica, selecciona el equipo cuyas características sean acordes con tal cometido.

Esta selección estará en función a toda la información que los **Proveedores** potenciales puedan proporcionarle.

Una vez que el cliente ha elegido el proveedor y el bien que satisface sus requerimientos, se debe poner en contacto con ANED, quien a solicitud expresa del cliente paga el importe del bien al proveedor, con lo que la venta del bien queda concretada.

ANED en calidad de arrendadora, entrega el bien al arrendatario, por lo que este último se compromete con el primero a efectuar el pago de las cuotas de arrendamiento de acuerdo a las condiciones estipuladas entre las partes mediante contrato de arrendamiento financiero.



CATÁLOGO VIRTUAL

Actualmente ANED cuenta con un Catálogo Virtual que se encuentra disponible en **www.aned.org** al que pueden acceder tanto los Clientes, como los Proveedores, Asesores Técnicos y el Financiador.

Tiene como objetivo central:

- Facilitar a los pequeños productores información actualizada respecto a los distintos equipos y maquinarias de uso productivo.
- Proporcionar sus características técnicas y
- Precios de la oferta disponible.

A través del Catálogo Virtual y con el apoyo de los Oficiales de Crédito de las Oficinas de ANED, el cliente junto al Asesor Técnico selecciona el equipo más conveniente a su capacidad productiva y económica, solicitando posteriormente al proveedor mayor información del equipo, además de la respectiva factura Proforma para iniciar el trámite de financiamiento en ANED. De esta manera el cliente tiene la alternativa de modernizar su sistema de producción obteniendo bienes apropiados a precios competitivos de mercado.

VENTAJAS PARA EL ARRENDATARIO

- Acceso a financiamiento de largo plazo
- Menor costo de registro de la garantía
- Evita el desvío del financiamiento
- Obtiene Crédito Fiscal
- Acceso y capacitación a tecnologías competitivas
- Mejores precios y servicios del equipo a adquirir
- Garantía en la adquisición de un bien productivo
- Soporte y mantenimiento técnico del proveedor

CARACTERÍSTICAS DE LOS BIENES A SER ARRENDADOS

- Equipos y Maquinaria Productivos, con vida útil mayor a un año.
- Existencia de mercados secundarios.
- Posibilidad de identificación y registro.
- Proveedor con prestigio, con servicio de repuestos, mantenimiento y capacitación.

PRINCIPALES EQUIPOS FINANCIADOS BAJO LA MODALIDAD DE LEASING

- Tractores e Implementos	48 %
- Fotovoltaicos	18 %
- Motobombas	13 %
- Equipos Mecánicos	7 %
- Camiones	4 %
- Capital Operación (Lease Back)	10 %
	100 %

EXPANSIÓN DEL MICROLEASING PRODUCTIVO

El Proyecto busca constituirse, en el corto plazo, en una entidad de giro único. Además de la especialización del servicio de Microleasing, que vincule a las proveedoras de tecnología con clientes rurales, y amplie la cobertura del servicio a nivel nacional.

La cartera proyectada de Microleasing para el periodo 2004 – 2008 expresada en miles de $us., con un promedio de Financiamiento de $us 1.000 por cliente se presenta en el siguiente cuadro:

Año	2004	2005	2006	2007	2008
Cartera	600	780	1014	1318	1714
Clientes	600	780	1014	1318	1714

CONDICIONES DEL LEASING

Las condiciones básicas del leasing son:

- Llegar al pequeño productor rural, que necesita obtener un financiamiento entre $us 5.000 a 15.000 para la adquisición de maquinaria y equipo productivo.
- Aporte mínimo del cliente, que debe ser equivalente al 25% del valor del bien.
- Tasa de interés anual del 18%.
- Plazo de 1 a 5 años (en función de la vida útil del bien y la capacidad de pago del cliente).
- Compromiso del proveedor a:
  - Brindar garantía,
  - Proporcionar repuestos y
  - Velar por el buen mantenimiento de los equipos.
- Los periodos de pago de la deuda pueden ser mensuales, trimestrales o semestrales, dependiendo del flujo de caja del arrendatario.

LIMITACIÓN vs. OPORTUNIDAD

ANED es la única institución rural que ha empleado la metodología de leasing para la atención de sus clientes, más allá de haber desarrollado el know-how técnico e impositivo que demanda este tipo de operaciones, ha creado una gran demanda por este servicio tanto a nivel urbano como rural, la cual ha sobrepasado las proyecciones planteadas en el inicio del programa. En este sentido, ANED toma la política de consolidar dicha metodología proyectándola como un producto que además ofrezca un servicio de valor agregado en beneficio de sus clientes.

ANED logró hasta el momento potenciar relaciones comerciales con casas proveedoras

de equipos, lo que le ha permitido ofrecer a sus clientes servicios como "visitas de mantenimiento y reparación", garantías sólidas de funcionamiento otorgadas por los proveedores, precios competitivos para nuestros clientes por el número de equipos financiados, entregas de equipos en las zonas de trabajo, fortaleciendo las relaciones con nuestros clientes a quienes deseamos seguir apoyándolos en sus procesos de crecimiento productivo.

ANED concentró esfuerzos para la consolidación del programa leasing con la inyección de nuevos recursos financieros, que en la actualidad vienen permitiendo la atención de nuevos nichos de mercado identificados, la exploración de nuevas áreas potenciales y el desarrollo de servicios complementarios con la perspectiva a corto plazo de formalizar una empresa independiente, dedicada exclusivamente al desarrollo de operaciones de Microleasing.

LIMITACIONES

- La actividad de leasing sólo será posible bajo sociedades de arrendamiento financiero de giro único (S.A) supervisada por la SBEF
- La Ley de Bancos y Entidades Financieras (Nro.1488) aun no tiene desarrollada la reglamentación para las operaciones de arrendamiento financiero.
- La reglamentación para las sociedades que brinden servicios auxiliares financieros mantiene un espíritu corporativo. (D.S. 26581)

OPORTUNIDADES

- Existe interés de parte del gobierno en crear incentivos para impulsar la industria de leasing –Un equipo conformado por los operadores (BISA y ANED), futuros operadores y el gobierno están trabajando en el tema .
- Trabajar de manera coordinada para lograr una reglamentación de las operaciones de arrendamiento financiero, que interprete la realidad del área rural y las particularidades de las operaciones de Microleasing con pequeños productores.

"Contribuimos al desarrollo rural del país apoyando sus actividades productivas"

EXPERIENCIA DE FINCAFE

Lucio Gómez Quilla

FINCAFE

¿Por qué se conforma FINCAFE?

Breve historia de la oferta de servicios financieros en los Yungas:

- *1985 - 1992 Proyecto Agro Yungas / Banco Agrícola*
  - Crédito individual de apoyo a la producción.
  - Fondo de más de 4 millones de US$ irrecuperable.
- *1994 – 1997 FONADAL / BHN – Multibanco*
  - Crédito asociativo para las OECAs cafetaleras para capital de operación.
  - Fondo de 400 US$ sin mora.
  - El gobierno en 1997 retira los fondos
- *1998 FINCAFE / ONGs Financieras*
  - 8 OECAs cafetaleras aportan un fondo de 27.400 US$ para la constitución de FINCAFE.
  - En 1999 inicia el Programa de Servicios Financieros de FINCAFE con créditos asociativos para las OECAs afiliadas con un fondo de 170.000 $us.

Años	Nº de OECA's	OECA's	Donaciones	Total
1998	8	27.600	17.400	45.000
1999	8	27.600	17.400	45.000
2000	11	43.600	17.400	61.000
2001	12	47.900	157.500	205.400
2002	13	53.600	157.500	211.100
2003	13	63.504	219.200	282.704
2004	14	67.404	285.001	352.405

Elaboración sobre datos de FINCAFE

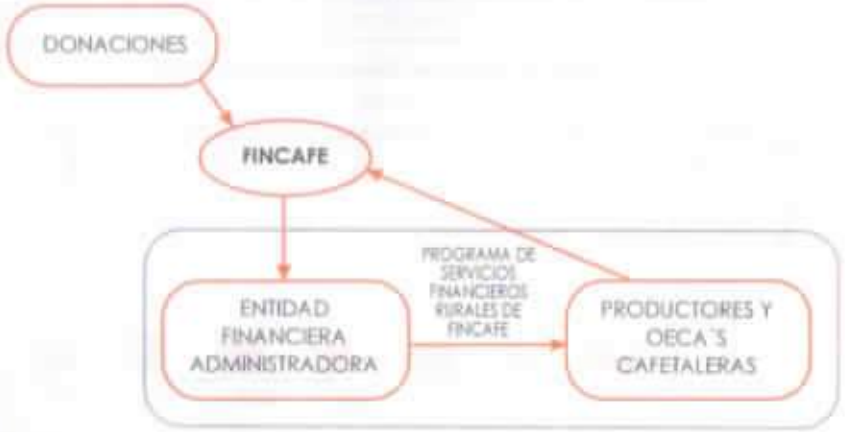
A partir de 1998 al 2004 las 8 OECAs aportaron 27.600 dólares y 17.400 dólares en donación al con un total de 45.000 dólares.

En el 2000 aumentan las OECAs a 11 con un aporte de 43.600, se mantenían las donaciones haciendo un total de 61.000 dólares.

Finalmente el año 2004 tenemos 14 OECAs con un aporte de 67.404 dólares más las donaciones que son 285.001 dólares haciendo un total de 352.405 dólares.

¿CUÁL ES EL ROL DE FINCAFE EN EL SECTOR FINANCIERO LOCAL DE LOS YUNGAS?

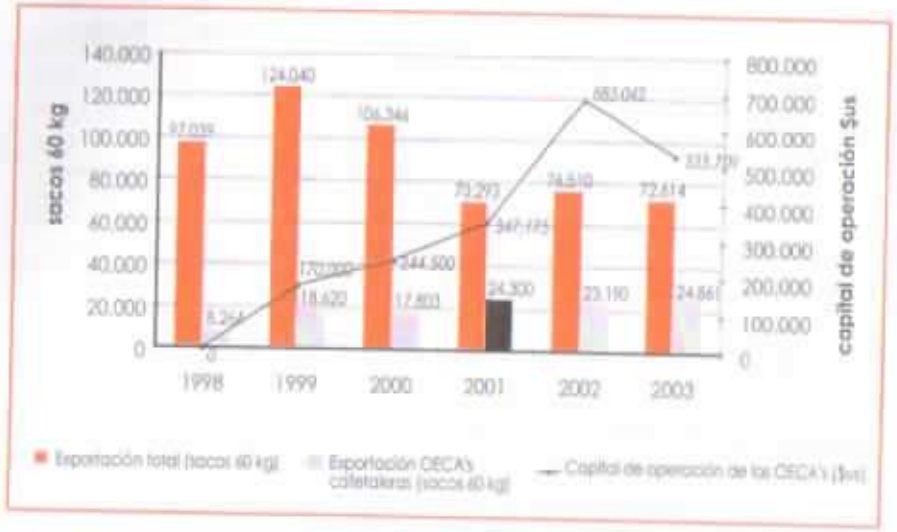
FINCAFE se constituye por productores y OECAs cafetaleras y a la vez con donaciones externas y entregan su capital de donaciones a entidades financieras especializadas en micro finanzas.



PROGRAMA DE SERVICIOS FINANCIEROS RURALES DE FINCAFE

	MONTO	GARANTÍAS	INTERESES	PLAZO
CRÉDITO ASOCIATIVO OECA's	SEGÚN CAPACIDAD DE PAGO Y GARANTÍAS PRESENTADAS	Hipotecaria Warrant Fondo aporte a FINCAFE	14% activos 16% pasivos	48 meses líneas de crédito
CRÉDITO FAMILIAR Operativo Inversión	3.000,00 us$	Hipotecaria Prendaria Personal	18% anual	60 meses
CRÉDITO INVERSION OECAS	SEGÚN CAPACIDAD DE PAGO Y GARANTÍAS PRESENTADAS	Hipotecaria	13% activos 15% pasivos	60 meses
CRÉDITO INVERSIÓN VIVIENDAS	10.000,00 us$	Hipotecaria Prendaria	16% anual	60 meses

Evaluación de la exportación de café de las OECAs cafetaleras y disponibilidad de capital de operación



Años	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportación total (sacos 60 kg)	97.039	124.040	106.346	70.293	76.510	72.614
Exportación OECA's cafetaleras (sacos 60 kg)	8.264	18.620	17.803	24.300	23.190	24.861
% Exportación OECA's sobre total	9%	15%	17%	35%	30%	34%
Capital de operación de las OECA's (US$)	0	170.000	244.500	347.175	685.042	533.709

Elaboración propia sobre datos FINCAFE y CAMEX

El año 98 se exportó 97.039 sacos de 60 kilos . La exportación de la OECAs el mismo años era de 8.264 sacos de 60 kilos cobrándoles el 9% sobre el total.

Evolución del crédito asociativo del Programa FINCAFE en los Yungas

El año 99 prestamos 170 mil dólares, en el 2000 fueron 244.500 dólares ha subido el porcentaje de captación de créditos por parte de las OECAs en un 43%.

	1999	2000	2001	2002	2003	Total
ONG's administradoras fondos FINCAFE	170.000	244.500	347.175	685.041	289.210	1.735.926
		43,82%	41,99%	97,32%	-57,78%	
OTRAS IF					85.000	
PREFINANCIAMIENTO COMPRADORES					72.500	
CAPITAL OECA's					87.000	
Total cartera	170.000	244.500	347.175	685.042	533.709	
		43,82%	41,99%	97,32%	-22,09%	

Elaboración sobre datos FINCAFE

METAS NO ALCANZADAS

- Experimentación de Nuevos Productos Financieros (Micro Warrant).
- Ahorros: Para consolidar el Mercado Financiero Local (contrato de corresponsalia).
- Linea de Crédito.
- Lenta Capitalización con fondos propios.

MICRO WARRANT

Milton López Aparicio

FONDECO
BREVE PRESENTACIÓN INSTITUCIONAL DE FONDECO

El FONDO DE DESARROLLO COMUNAL "FONDECO" es una ONG Microfinanciera de cobertura netamente rural, el 76% de su cartera está dirigida al sector agropecuario y el restante 24 % financia otras actividades productivas dentro del ámbito rural como comercio, servicios, pequeña industria, artesanía y vivienda.

Misión

Coadyuvar a que los campesinos y habitantes de los sectores populares rurales, logren participación plena y activa que les corresponde dentro de la sociedad boliviana, facilitándoles al efecto servicios financieros.

Visión

Ser una Institución de desarrollo sostenible, regulada y especializada en crédito productivo agropecuario y en servicios financieros rurales.

Clientes

Son pequeños productores agropecuarios, microempresarios y pequeños comerciantes rurales de origen quechua, aymará, Guaraní y mestizo, que no tienen acceso al sistema financiero formal, debido a limitaciones económicas, legales, geográficas y culturales.

Cobertura

Al 31 de diciembre de 2003 FONDECO presentó la siguiente cobertura:

- 17 agencias rurales (13 fijas y 4 móviles) en 5 departamentos de Bolivia: Santa Cruz, Cochabamba, La Paz, Tarija, y Chuquisaca.
- 6.114 clientes en cartera.
- Crédito promedio por cliente $us 910.

- Género: 53% de clientes son mujeres.
- Mora > 1 día = 9.66%
- Tecnología crediticia: Microcrédito Individual, Bancos Comunales, Microwarrant y Agricultura por Contrato.

Es muy importante mencionar que FONDECO después de las malas experiencias de los créditos solidarios ligados a asistencia técnica, ha encarado profundos cambios que han finalizado en un proceso de reingeniería total de sus políticas y proceso crediticio. Este proceso de reingeniería comprende el cumplimiento de la Misión Institucional logrando un equilibrio permanente entre los dos polos fuerza de su estrategia: el ser una institución sostenible en el tiempo, eficaz, eficiente, financiera y operativamente y ser una institución microfinanciera destinada a apoyar el desarrollo del sector rural. De esta manera FONDECO adopta normas de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) adaptándolas a la realidad del sector rural, fundamentalmente al crédito agropecuario, logrando su autosostenibilidad total desde el año 2002.

FONDECO: INNOVACIÓN CREDITICIA: EL MICRO WARRANT

ANTECEDENTES

- Aproximadamente desde la década de los 80 (año 1987) se han realizado diversos estudios preliminares para analizar y evaluar la posibilidad de implementar el Warrant para productos agrícolas como la soya, maíz y arroz. Estas investigaciones preliminares han sido promovidas por diversas instituciones interesadas en el desarrollo del sector rural como la Cámara Agropecuaria del Oriente (CAO), PROFIN/COSUDE, ACDI /VOCA y FONDECO. Las investigaciones alcanzaron su etapa más interesante y avanzada el año 2000 cuando el estudio en su fase de prefactibilidad realizado por FONDECO-PROFIN/COSUDE y ACDI/ VOCA, recomendó la implementación del crédito con garantía de Certificado de Depósito y Bono de Prenda (warrant) para arroz y maíz en el Dpto. de Santa Cruz.
- Sin embargo existían limitaciones "formales" que impedían implementar el crédito Warrant de acuerdo a normas de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) tal como proponían en sus conclusiones y recomendaciones los estudios realizados. Estas limitaciones se reflejaron en el desinterés de las empresas Almaceneras para ampliar sus operaciones al área rural argumentando un escaso volumen de negocios y características muy particulares de almacenamiento de los pequeños productores que hacían inviable esta modalidad.
- FONDECO en su afán de satisfacer las necesidades identificadas de sus clientes productores de arroz y dentro de su política de innovaciones microfinancieras decidió realizar contactos con Ingenios Arroceros y clientes productores de arroz en la zona de Yapacani para definir la posibilidad de implementar el Micro Warrant de arroz, bajo condiciones adecuadas al sector y realidad del proceso de acopio, almacenamiento y venta de arroz las cuales no se adecuaban a las exigencias de la SBEF. Es así que en febrero 2003 FONDECO decide implementar su Programa Piloto de Microwarrant de arroz en Yapacani mediante alianza Estratégica con un Ingenio Arrocero seleccionado.
- En esta primera etapa el programa piloto de US$ 100.000 finalizó con éxito total: 5.000 fanegas financiadas (equivalente a 1.000.000 de Kg de arroz) y cero mora.

JUSTIFICATIVOS DEL MICROWARRANT

Los justificativos para la implementación y el desarrollo de esta nueva tecnología del micro warrant surgen de:

- La verificación de variaciones significativas del precio del producto (arroz) en épocas de cosecha, que no benefician al pequeño productor campesino sino al intermediario, quien acopia a precios bajos y vende en épocas de mejores precios.
- La constatación histórica del comportamiento de precios del arroz anualmente, con incrementos desde un 30% hasta un 60% en época de cosecha y de venta en periodos posteriores (hasta 9 meses).
- La necesidad de validar una nueva forma de garantía adecuada al sector rural.
- La importancia de una tecnología eficaz y eficiente que permita reducir costos para el cliente y la entidad financiera.

OBJETIVOS DEL MICROWARRANT

Los objetivos del Micro Warrant de arroz surgen de haber identificado en la cadena de producción hasta la comercialización del arroz, que los pequeños productores arroceros transfieren gran parte de su excedente económico al intermediario o comercializador, debido a la estacionalidad muy marcada de la cosecha y la variación significativa del precio entre épocas de cosecha y en el periodo en el que se comercializa. Es así que los objetivos del Microwarrant de arroz son:

- Beneficiar a los pequeños productores de arroz del Municipio de Yapacani, mediante créditos estacionales para la comercialización de arroz con la garantía del grano depositado.
- Disminuir la "transferencia" del excedente económico del productor al intermediario comercial.

- Replicar esta experiencia hacia otros tipos de cultivos como el maíz, café, quinua, frejol, etc.
- Validar nuevas formas de garantías innovadoras que sean atractivas y convenientes para el deudor y al acreedor.

METAS DEL PROGRAMA MICROWARRANT

Las metas del Microwarrant de arroz son graduales y en función a las experiencias y ajustes, en este sentido FONDECO estableció las siguientes metas de desembolsos para estos créditos inicialmente dirigidos a una zona y un producto (Municipio de Yapacani con el arroz):

- Primera Etapa: Cosecha de Verano 2002-2003 se financió la comercialización de 5.000 Fgas (1.000.000 Kg.) de arroz por un total de US$ 100.000.
- Segunda Etapa: Cosecha de Verano 2003-2004 se prevée financiar por lo menos 15.000 Fgas (3.000.000 Kg.) destinando recursos US$ 300.000.
- Posteriormente una vez validada la tecnología, se incluirá como un producto crediticio adecuado, ajustando modalidades y procedimientos, pero fundamentalmente logrando incorporar financiamientos de menor costo buscando recursos adecuados a este tipo de crédito.

PARTICIPANTES DEL MICROWARRANT

En el proceso del Micro Warrant, participan tres agentes que son:

1. FONDECO

- Es la entidad microfinanciera que otorga el crédito
- Es el acreedor del crédito
- Es el responsable de verificar la existencia del arroz depositado en garantía
- Es el responsable de autorizar la venta o liberación del arroz en garantía

2. INGENIO ARROCERO

Es el agente "clave" para el éxito o fracaso de esta tecnología microfinanciera, debido a su rol fundamental en el acopio, resguardo, beneficiado (procesamiento) y participación en las negociaciones para la comercialización del arroz . El Ingenio Arrocero aliado, cumple las siguientes funciones:

- Responsable del depósito, custodia y comercialización del arroz.
- Presta servicio de pelado y secado del arroz.
- Es aval de los créditos.
- Agente de retención para los pagos a FONDECO.

3. CLIENTE-BENEFICIARIO FINAL

- Productor arrocero que requiere recursos inmediatos para cubrir sus pasivos contraídos para el proceso productivo y que sólo cuenta con la garantía de su grano depositado en el Ingenio Arrocero autorizado.

VENTAJAS PARA LOS PARTICIPANTES

Como en todo negocio o transacción, el éxito dependerá de las cualidades o beneficios que conlleve para todos los participantes, de tal manera que sea lo más atractivo posible. El Micro Warrant de arroz, ofrece grandes ventajas que han permitido su exito, entre las más importantes podemos mencionar las siguientes:

Ventajas para FONDECO:

- Repago seguro del crédito (menor riesgo) al tener el grano depositado y de fácil realización.
- Tener garantías reales tanto del Ingenio Arrocero como la garantía prendaria del arroz depositado del deudor.
- Menores costos de administración del crédito por las características de manejo de esta tecnología.

Ventajas para el Ingenio Arrocero:

- Ventaja comparativa respecto a otros Ingenios, ya que con el incentivo del crédito puede atraer mayor clientela.
- Mejorar el uso de su capacidad instalada ociosa.
- Mejorar sus ingresos por servicios al atraer mayores volumenes de almacenamiento

Ventajas para el cliente:

- Crédito rápido y oportuno (sin mayores complicaciones).
- Mejorar sus niveles de ingresos ya que puede esperar vender en épocas de mejores precios.
- Tasa de interés menor que los créditos convencionales.
- Menores costos de transacción.

SELECCIÓN DEL INGENIO ARROCERO

Como el rol del Ingenio Arrocero con el que se firme una Alianza Estratégica es fundamental, la selección surgió de un sondeo/encuesta realizado por FONDECO

entre sus clientes productores de arroz de 13 comunidades del Municipio de Yapacani, dicha encuesta ha determinado tres criterios fundamentales para elegir los Ingenios posibles para alianza estratégica:

1. Confianza
2. Peso justo
3. Mejor precio

- Bajo estos tres criterios fundamentales han sido cinco (5) los Ingenios seleccionados de mas de 50 existentes en la zona.
- De estos cinco (5) ingenios se inició las alianzas estratégicas con ..n Ingenio (año 2003).
- Actualmente existen alianzas estratégicas con dos Ingenios (año 2004).
- Se prevé alianzas estratégicas con tres Ingenios (año 2005).

CONDICIONES OPERATIVAS DEL MICRO - WARRANT

El proceso y desarrollo del Micro Warrant de arroz supone la existencia de condiciones o relaciones entre los participantes, es así que las relaciones establecidas son:

Condiciones FONDECO - Ingenio Arrocero

Las relaciones o condiciones entre FONDECO y el Ingenio Arrocero quedan claramente estipuladas en el contrato de Alianza Estratégica, cuyas condiciones generales son:

- Firma de una Carta de Crédito Doméstica (CCD).
- Monto Global o techo de financiamiento para financiar a todos los clientes que depositen en el Ingenio.
- Se establecen los clientes beneficiarios sujetos de este financiamiento.
- Plazo y forma de pago.
- Monto de crédito limite a financiar por fanega depositada.
- Procedimientos de emisión del Certificado de Depósito.
- Responsabilidades de depósito y conservación.
- Garantías reales del Ingenio hacia FONDECO y el grano depositado del cliente.
- Restricciones de venta del grano sin autorización de FONDECO.
- Facultades especiales de FONDECO (cambio depositario, inspecciones, etc.)

Condiciones FONDECO - Cliente beneficiario

Estas condiciones se establecen en el Contrato de préstamo, que incluye en sus principales cláusulas:

- Destino: Comercialización de arroz.
- Tecnología crediticia: Microcrédito Individual.
- Plazo: Hasta 9 meses.
- Forma de pago: Pago único al vencimiento final.
- Garantías: Del Ingenio y del grano depositado.
- Relación de financiamiento/Fga. Depositada.
- Demás generales de ley.

ESTABLECIMIENTO DE LA ALIANZA ESTRATÉGICA: FONDECO/INGENIO ARROCERO (paso 1 y 2)

Paso 1: Ingenio Arrocero constituye garantías

El Ingenio establece la relación con FONDECO presentando las garantías y se procede a la firma de una Alianza Estratégica entre FONDECO y el Ingenio arrocero.

Paso 2: Apertura de CCD

Una vez constituidas las garantías del Ingenio, FONDECO apertura la Carta de Crédito Doméstica a favor del Ingenio quedando éste autorizado a operar bajo la modalidad del Micro Warrant.

INICIO OPERACIONES DE MICROWARRANT CON CLIENTES

Paso 3: Cliente deposita arroz

Al existir la Alianza Estratégica firmada y la Carta de Crédito habilitada, el ingenio queda autorizado a operar con Micro Warrant. Para este efecto los clientes ya pueden depositar su arroz en dicho ingenio.

Paso 4: Ingenio emite CDD + LC

Como constancia de recepción y conformidad, el Ingenio emite el Certificado de Depósito (CDD) del arroz recibido del cliente y gira una Letra de Cambio (LC) como beneficiario FONDECO y el aval del cliente.

Paso 5: Cliente solicita crédito

Con el CDD y LC el cliente presenta su solicitud de Micro Warrant adjuntando su carnet de identidad.

Paso 6: Desembolso

FONDECO verifica la existencia física del arroz depositado en el Ingenio Arrocero autorizado, evalúa el Micro Warrant, aprueba y procede al desembolso.

Todo este proceso desde que el cliente realiza su depósito de arroz en el Ingenio Arrocero como garantía prendaria, hasta que recibe su desembolso demora entre 24 hasta 48 horas, dada la simplicidad del trámite.

DESARROLLO TECNOLÓGICO EN SFR

Marcelo Mallea
PRODEM

INFORMACIÓN GENERAL DE LA INSTITUCIÓN

- Fondo Financiero Privado PRODEM S.A. tiene18 años de historia, las raíces de este fondo financiero privado vienen de una ONG, que ha tenido varios glóbulos en toda su historia y uno de esos ha sido también la creación del Banco Sol el año 1992, por lo tanto ha trabajado tanto en zonas urbanas como en zonas rurales del país.
- Especializada en otorgar servicios financieros a los medianos, pequeños y micro prestatarios tanto en áreas rurales y urbanas.
- Mayor cobertura de agencias de Bolivia (73 agencias, 70% en áreas rurales y ciudades intermedias).
- $us.62 millones en cartera de créditos, más de 25.000 clientes.
- $us.48 millones en depósitos del publico, más de 66.000 clientes.
- $us.7.0 millones en patrimonio.
- Más de 20 productos no crediticios.

ÁREA URBANA	1992 (ONG)	Dic. 2003 (FFP)	ÁREA RURAL	1992 (ONG)	Dic. 2003 (FFP)
Monto Créditos ($us.)	2.155.878	31.974.646	Monto Créditos ($us.)	21.776	30.025.353
Nº de Clientes de Créditos	7.546	9.966	Nº de Clientes Créditos	76	15.284
Nº de Agencias	6	21	Nº de Agencias	1	52
Monto de Ahorros ($us.)	0	26.505.528	Monto de Ahorros ($us.)	0	21.323.281
Nº de Clientes de Ahorros	0	27.768	Nº de Clientes de Ahorros	0	38.256

Esto ha sido un poco después de haber creado el Banco Sol y haber realizado las operaciones orientadas al sector rural.

Como podemos ver el año 92 teníamos 20 millones de dólares de cartera y actualmente tenemos 30 millones de dólares de cartera, lo que nos muestra que mas o menos en un 50% esta distribuido nuestro manejo de prestamos de cartera en el área urbana y rural.

En el número de clientes, por el contrario hay una mayor concentración en el área rural y no en el área urbana. Tenemos 52 agencias ubicadas en el área rural y 21 agencias en el área urbana.

El otro tema es la otra parte de la ecuación, lo importante para movilizar recursos en esa área rural es imponer la capacidad de poder levantar recursos a través de ahorros.

Para ver los tipos de productos que tenemos hemos tratado de diversificar la cantidad de servicios que podemos ofrecer a nuestros clientes:

PRODUCTOS CREDITICIOS

- **Portafolio de Productos Crediticios:**
  - Créditos hipotecarios.
  - Créditos prehipotecarios.
  - Créditos prendarios, con y sin desplazamiento
  - Líneas de crédito, hemos creado líneas de crédito en base a experiencia de ahorro, entonces estamos posibilitando que estas líneas de crédito no necesariamente estén relacionadas con una garantía hipotecaria, sino a través de las libretas de ahorro que el cliente pueda tener.
  - Documentos en custodia, es un tipo de garantía no legalmente reconocida para el área rural que en realidad representa la custodia de documentos, de títulos de la tierra.
  - Fondo aval, que en realidad es una alianza estratégica entre los del sector agropecuario y entidades que quieran promocionar un determinado producto y entidades que tienen el servicio que quieren dar, en este caso hemos hecho dos fondos avales, uno es para equipos fotovoltaicos y el otro es de micro riego.

Hemos creado un esquema en el cual el cliente al final no sabe en realidad que tiene una garantía y se pregunta porque esta tasa sale al 13% cuando en realidad debería estar prestándole al 19 o 20%, entonces hemos creado un esquema mediante el cual el cliente se beneficia y se asegura que el cliente tenga asistencia técnica, etc.

- **Acceso al crédito rural a través de cuotas y plazos diferenciados acordes con el ciclo productivo del cliente.**

  AHORRO. En el tema de ahorro tenemos nuestra tarjeta inteligente que nos ha permitido entrar de manera masiva.

  PLAZO FIJO. En el tema de plazo fijo es un instrumento completamente tradicional.

PRODUCTO	BENEFICIO	
	Cliente	**Institución**
Caja de Ahorro con tarjeta inteligente 	- Movilización de ahorros especialmente en el área rural (Seguridad fácil acceso. - Retiro o depósito en las 73 Agencias. - Acceso a CAIs y PAVs las 24 horas y 365 días.	- Fondeo. - Comisiones. - Venta Cruzada. - Fidelización de clientes. - Activo de la comunidad.
Depósito a Plazo Fijo	- Transparencia - Accesibilidad - Dinero Seguro	- Fondeo - Venta Cruzada - Mejores Plazos

CAJEROS AUTOMÁTICOS INTELIGENTES (CAI´s)

- Pantalla de toque dactilar "Touch Screen".
- Sistema multimedia, permite llegar personalizadamente a los clientes .
- Lenguas Nativas:
  Quechua
  Aymará
- Seguridad y Confianza de la Huella Digital.
- Le permitirá retirar su dinero las 24 horas del día y en fines de semana y feriados.
- Fideliza a clientes.
- Evita colas en cajas.

PUNTOS AUTÓNOMOS DE VENTA (PAV´s)

- De fácil instalación en gasolineras o principales locales comerciales, especialmente en áreas rurales del país.
- Permite consultar saldos y últimos movimientos.
- Efectuar compras de bienes o servicios con cargo a sus cuentas de caja de ahorro.
- Retirar efectivo.
- Uso de la Tarjeta Inteligente con huella digital.

OTROS SERVICIOS FINANCIEROS

- Giros Nacionales e Internacionales.
- Boletas de Garantía.
- Cuentas Fiscales y Pago cheques funcionario público.
- Plan Nacional de Empleos de Emergencia (PLANE).
- Plan de Subsidio a la Vivienda.
- Aporte y Pagos de Administradoras de fondos de Pensiones (AFP´s).
- Pago Bonosol.
- Venta de seguros masivos (Soat y Vida).
- Pago de Planillas de instituciones privadas y descentralizadas.
- Pago de servicios públicos y privados.
- Recaudaciones Tributarias.
- Compra venta de monedas extranjeras.
- Adelantos de efectivo en tarjetas de crédito Visa y Master Card.

CONCLUSIONES

- El FFP Prodem S.A. introduce su tecnología a las mayorías Bolivianas, creando nuevos paradigmas en la industria. Esta estrategia de diferenciación nos da una ventaja competitiva en el mercado de Servicios Financieros Rurales.
  - Cobertura nacional y amplia presencia rural.
  - Desarrollo de tecnología de punta.
  - Cultura institucional (Capitalismo participativo).
  - Operación regulada rentable y sostenible en el área rural.

- Integración económica del área rural y urbana a través de la movilización masiva de fondos y el acceso a servicios financieros para las mayorías, que les permite ser parte del sistema económico a través de la utilización de nuestros servicios y productos.

- Capacidad de generar ingresos por comisiones ofreciendo servicios de intermediación financiera para instituciones públicas y privadas que posibiliten la rentabilidad y permanencia de la institución.

RIESGO COMPARTIDO

Rodolfo Soriano
PRORURAL

PRESENTACIÓN DE PRORURAL

- Es una Asociación sin fines de lucro.
- Con más de 15 años de experiencia en desarrollo económico rural.
- Conocemos la realidad boliviana.
- Trabajamos en asignación de fondos, seguimiento y evaluación de proyectos productivos, sistematización de experiencias. Diseñamos y administramos el PIE.

CARACTERÍSTICAS DEL PIE

Nombre:

- En sentido estricto, no es un Fondo; es un Programa de Inversiones Empresariales
- Que debe apoyar negocios en el área rural: **que son rentables, pero no pueden acceder a los servicios ya establecidos.**

Origen:

- Es una propuesta basada en las limitaciones del crédito rural.
- La necesidad de encontrar nuevos instrumentos financieros adecuados a la realidad rural.
- Empieza a finales del 2001.

OBJETIVO GENERAL

En el marco de reducción de la pobreza y el desarrollo sostenible, **contribuir a transformar las oportunidades de negocio en operaciones concretas para hombres y mujeres que viven en el área rural,** mejorando su nivel de ingresos y calidad de vida.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Proporcionar un servicio financiero ajustado a requerimientos y capacidades.
- Fortalecer la transición de emprendimientos hacia una forma de empresa.
- Contribuir con el conocimiento generado a mejorar el servicio para la población rural.

QUÉ OFRECE EL PIE

- Recursos financieros.
- Bajo la modalidad de riesgo compartido.
- Para capital de operaciones.
- Mediante Sociedades Accidentales.
- Con montos entre 5.000 a 80.000 $us.

CONDICIONES DE APOYO

- Generar empleo y/o mejor ingreso rural.
- Tiempo máximo de 24 meses.
- Aporte mínimo del empresario de 40%, quien es responsable de la gestión.
- Experiencia demostrada en el negocio.
- Rentabilidad mínima esperada: 12% anual

QUÉ SE APOYA

- Operaciones de **Beneficiado, Transformación** y/o **Comercialización** con productos rurales, o industriales y artesanales con materia prima rural, con mercado definido, nacional y externo.
- Desarrollo de servicios (turismo y otros).

NOS ASOCIAMOS CON:

- Micro, pequeñas y medianas empresas rurales, incluyendo unipersonales y organizaciones de productores.
- Empresas, instituciones e inversionistas "urbanos" que operan con productos de origen rural.

EL PROCEDIMIENTO

- Presentación de la idea.
- En los formatos de **pro-rural**, se presenta la empresa y el plan de inversión.
- Con el Oficial de Inversiones se elabora el Plan de Negocios de la Sociedad.
- Un comité externo de inversiones decide sobre la propuesta.

LO AVANZADO HASTA AHORA

Operaciones y Monto

Hasta la fecha, se han aprobado:

- 26 operaciones (5 ya cerradas)
- Por 830.079 $us.

Por actividad económica

Rubro	Operaciones	%
Pdxn y Comerc. Agrícola	10	38%
Transf y Comerc. Agropecuaria	8	31%
Pdxn y Comerc. Pecuaria	3	12%
Aprovechamiento madera	2	8%
Pdxn y Comerc. artesanías	2	8%
Transf y Comerc. No agropec	1	4%
Total	**26**	100%

Por departamento

Departamento	Operaciones	%
La Paz	13	50%
Chuquisaca	7	27%
Cochabamba	2	8%
Oruro	2	8%
Tarija	1	4%
varios	1	4%
Total	**26**	100%

Por monto aportado

$us aportados por PRORURAL	Operaciones	%
2.500 a 10.000	6	23%
25.001 a 50.000	8	31%
10.001 a 25.000	8	31%
50.000 a 150.000	4	15%
Total	26	100%

Promedio: $us. 32.000

Por tamaño del socio

Tamaño del socio	Operaciones	%
Microempresa	7	27%
Pequeña empresa	16	61%
Mediana	3	12%
Total	26	100%

Por rentabilidad esperada

Rentabilidad % anual	Operaciones	%
13% al 19%	11	42%
20% al 39%	9	35%
40% al 59%	3	12%
60% al 99%	2	8%
100% al 170%	1	4%
Total	26	100%

Promedio: 26% anual

Empleo a generar:

- Cerca de 275 empleos con un costo promedio de $us 3.000 por empleo.

VENTAJAS Y POTENCIALES

Ventajas – potenciales:

- Instrumento "a la medida" de las necesidades de la empresa.
- Costo financiero variable, en función al negocio.
- El beneficio se determina después de la operación.
- El riesgo es compartido entre el empresario y el PIE.
- El propio negocio es una garantía.
- Plazos de pago en función a la evolución del negocio.
- Es adecuado para trabajar en cadenas, y desarrollo económico.
- Si "hay negocio" el acceso a recursos es rápido y oportuno.
- Es muy útil para apoyar acopio, comercialización, y exportación.
- Hay beneficios específicos para la población rural: empleo y/o ingreso.
- Son fondos públicos (no estatales) disponibles para emprendimientos rurales.

DESVENTAJAS O LIMITACIONES

Desventajas – limitaciones:

- Capital de operaciones es insuficiente para negocios que requieren inversión (activos fijos o capital accionario).
- El plazo de 24 meses es limitado.
- La rentabilidad mínima esperada de 12% anual es alta para lo rural.
- Se requiere una garantía real de buen uso de los recursos.
- No es un instrumento adecuado para ideas, empezar o experimentar.
- No es ideal para producción agrícola por el elevado riesgo.
- La crisis nacional (económica, política y social) incrementa el riesgo.
- Limitaciones básicas de las micro y pequeñas empresas (sin contabilidad, sin registros de costos y ventas, etc.) dificultan su inclusión.
- Los costos en operaciones pequeñas son más elevados para el Programa.
- El costo de análisis, seguimiento y evaluación de una Sociedad Accidental son mucho más altos que para el crédito.

Por monto aportado

$us aportados por PRORURAL	Operaciones	%
2.500 a 10.000	6	23%
25.001 a 50.000	8	31%
10.001 a 25.000	8	31%
50.000 a 150.000	4	15%
Total	26	100%

Promedio: $us. 32.000

Por tamaño del socio

Tamaño del socio	Operaciones	%
Microempresa	7	27%
Pequeña empresa	16	61%
Mediana	3	12%
Total	26	100%

Por rentabilidad esperada

Rentabilidad % anual	Operaciones	%
13% al 19%	11	42%
20% al 39%	9	35%
40% al 59%	3	12%
60% al 99%	2	8%
100% al 170%	1	4%
Total	26	100%

Promedio: 26% anual

Empleo a generar:

- Cerca de 275 empleos con un costo promedio de $us 3.000 por empleo.

VENTAJAS Y POTENCIALES

Ventajas – potenciales:

- Instrumento "a la medida" de las necesidades de la empresa.
- Costo financiero variable, en función al negocio.
- El beneficio se determina después de la operación.
- El riesgo es compartido entre el empresario y el PIE.
- El propio negocio es una garantía.
- Plazos de pago en función a la evolución del negocio.
- Es adecuado para trabajar en cadenas, y desarrollo económico.
- Si "hay negocio" el acceso a recursos es rápido y oportuno.
- Es muy útil para apoyar acopio, comercialización, y exportación.
- Hay beneficios específicos para la población rural: empleo y/o ingreso.
- Son fondos públicos (no estatales) disponibles para emprendimientos rurales.

DESVENTAJAS O LIMITACIONES

Desventajas – limitaciones:

- Capital de operaciones es insuficiente para negocios que requieren inversión (activos fijos o capital accionario).
- El plazo de 24 meses es limitado.
- La rentabilidad mínima esperada de 12% anual es alta para lo rural.
- Se requiere una garantía real de buen uso de los recursos.
- No es un instrumento adecuado para ideas, empezar o experimentar.
- No es ideal para producción agrícola por el elevado riesgo.
- La crisis nacional (económica, política y social) incrementa el riesgo.
- Limitaciones básicas de las micro y pequeñas empresas (sin contabilidad, sin registros de costos y ventas, etc.) dificultan su inclusión.
- Los costos en operaciones pequeñas son más elevados para el Programa.
- El costo de análisis, seguimiento y evaluación de una Sociedad Accidental son mucho más altos que para el crédito.

- Pese a que fue diseñada pensando en OECAS, y pese a la difusión realizada, no hay una demanda clara de OECAS sobre este instrumento: o no es adecuado a sus requerimientos, o aún existe una alta oferta de recursos de donación (tema de análisis).

2.2.3 Temas estratégicos: Demanda

- Seguro agrícola en Bolivia
- Mecanismos para facilitar el acceso a financiamiento
- Capitalización productiva

NECESIDAD Y VIABILIDAD DE UN SEGURO AGROPECUARIO

Hugo Miranda
CIOEC

SEGURO AGRÍCOLA EN BOLIVIA

Problemáticas de los desastres naturales:

Daños producidos por la ocurrencia de un siniestro:

- Lucro cesante.
- Pérdida de capital de operaciones
- Inseguridad alimentaria

Limitaciones:

- En nuestro país existe la alta exposición a riesgo climático. Bolivia tiene una ubicación geográfica muy cercana a la línea del Ecuador lo que determina una variabilidad de climas que de alguna manera influye negativamente aumentando las probabilidades de riesgo.
- Severidad del riesgo climático ante la ocurrencia del siniestro es muy grande, de hecho las empresas aseguradoras privadas no ofertan el seguro agrícola por que el riesgo es muy alto y la severidad es muy alta si acaso ocurre el siniestro.
- Fragilidad económica sobre todo de los pequeños productores.
- En Bolivia existe generalmente la ausencia de la cultura de los seguros.

SITUACIÓN DEL SA EN BOLIVIA

Existe un marco normativo para el seguro agrícola privado:

- Código de Comercio (D.L. 1977)
- Ley de Seguros (Ley 1883 de junio de 1998).
- Existe abundante normativa para la prevención y atención a los desastres naturales. (Art. 148 de la CPE y Ley 2140 (Oct.2000) y reglamentarias).

ESTRATEGIAS RECOMENDADAS

- Diseñar un modelo de Seguro Agrícola Mixto, es decir con la intervención del Estado y la empresa privada.
- Debe realizarse un Estudio de factibilidad que debe considerar:
  - Construcción de una base de datos actualizada relativa a la identificación del riesgo por ecoregiones y productos en Bolivia.
  - Tipología de los productores agrícolas por regiones y productos, y grados de vinculación con el mercado.
  - La subvención parcial del Estado a la prima y la póliza del seguro agrícola.
  - La viabilidad de las empresas aseguradoras privadas como adjudicatarias del FORADE.
  - Factibilidad del acceso a crédito rural ligado al seguro agrícola.
  - Creación de un marco normativo específico tomando en cuenta la ley de seguros y la de atención de emergencias y desastres naturales.
  - Promover cultura del seguro en los productores agrícolas.
  - Involucrar e incentivar a las empresas aseguradoras en la discusión del seguro agrícola.
  - La implementación del seguro agrícola debe ser gradual, por regiones, productos e individual.
  - Buscar apoyo de la cooperación internacional para el funcionamiento del FORADE.

DIRECTRICES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS RECOMENDADAS

- Las OECAs deben comenzar a discutir y analizar las ventajas y desventajas de acceder al seguro agrícola de tipo privado y mixto.
- Debe involucrarse a las empresas aseguradoras y entidades financieras en la discusión.
- La discusión de la implementación del Seguro Agrícola para los pequeños productores debe enmarcarse en el contexto de la discusión de: Diálogo Nacional y la Asamblea Constituyente en lo relativo al régimen económico y financiero y una eventual política agraria.
- Se debe hacer una relación de los gastos reales y presupuestados, para la prevención y atención de los desastres naturales, en los últimos 10 años.

DOCUMENTO DE REFERENCIA

SEGURO AGRÍCOLA EN BOLIVIA

1. PROBLEMÁTICA DE LOS RIESGOS CLIMÁTICOS

La ubicación geográfica y la diversidad climática de Bolivia, crea una permanente exposición al riesgo climático para los productores agrícolas. La ocurrencia de estos fenómenos naturales generan daños difícilmente restituíbles en la misma proporción y dimensión. Los daños y perjuicios en los productores agrícolas, en especial los pequeños, se pueden resumir a: la descapitalización y riesgo alimentario. Desde este punto de vista el agricultor afectado por un fenómeno climático se encuentra virtualmente anulado para emprender un nuevo proceso productivo, por haber perdido su capital operativo que le dificulta o impide el acceso, a la compra sea a semillas o insumos para la producción. La situación es mas intensa para aquellos productores que trabajan con créditos, ya que el daño se amplia a: a) Pérdida de ganancias, b) Pérdida del capital operativo, y c) Deudas impagas. En general la filosofía del seguro esta destinado para resarcir una pérdida patrimonial vigente al momento de su contratación, así en el caso del seguro agrícola, la cobertura estaría destinada a garantizar total o parcialmente la recuperación del capital operativo de los productores agrícolas.

La cobertura del seguro agrícola del capital operativo debe ser contextualizado en las diversas etapas del proceso productivo agrícola; como ser: la siembra, cosecha, manejo y almacenado, transporte e inclusive hasta la comercialización. Aunque también la cobertura del seguro agrícola depende de los condiciones de cada sociedad, ya que aquellas de economía desarrollada y con políticas proteccionistas abarcan inclusive a riesgos de mercado, como es el caso de Canadá y Estados Unidos.

En Bolivia la necesidad de los productores agrícolas de contar con un seguro agrícola, es evidente por varias razones, entre las más importantes: a) La alta probabilidad de ocurrencia de riesgos climáticos, situación incrementada por los fenómenos denominados como el niño y la niña, b) la descapitalización de los productores con serios daños al sector productivo y a la economía por sus efectos sociales.

A pesar de existir razones suficientes y razonables para implementar políticas relativas al seguro agrícola, a la fecha en Bolivia no existen por diversas razones:

- Alta exposición de riesgo climático (ubicación geográfica de Bolivia).
- Frágil capacidad económica de los productores rurales.
- Experiencias desalentadoras en otros servicios financieros (créditos rurales), sobretodo en la recuperación.

- Visiones contrapuestas desde el ámbito privado (empresas aseguradoras) y lo público (Estado subsidiario).

2. LOS RIESGOS CLIMÁTICOS Y EL SEGURO AGRÍCOLA EN LA LEGISLACIÓN BOLIVIANA

En el país no existe política en el ámbito de Seguros Agrícolas[8], a diferencia de otros, como el caso del Seguro Obligatorio contra Accidentes de Tránsito (SOAT). De hecho no existe una sólo empresa privada de seguros que oferte pólizas para el seguro agrícola, a pesar de existir la posibilidad de que las empresas aseguradoras lo oferten.

Recién en octubre del año 2000, se ha dictado una ley[9] destinada a establecer un marco normativo para que se diseñen políticas de prevención y atención de desastres naturales. Norma dictada en el contexto del escándalo nacional producido por el manejo discrecional de recursos económicos destinados a la atención del terremoto ocurrido en algunas provincias de Cochabamba en el año 1998.

A pesar de la existencia de un marco normativo e institucional en el ámbito de la prevención y atención a los desastres naturales, en la práctica los mecanismos de planificación y proyección de políticas preventivas - que podrían promover políticas de seguro agrícola- no funcionan[10].

2.1. Legislación Boliviana de Seguros

La legislación especial en materia de Seguros está constituido por el Código de Comercio y la Ley de Seguros, que a continuación es descrito desde el punto de vista del seguro agrícola.

a) Código de Comercio:

El Código de Comercio establece el Seguro Agrícola con las siguientes características: a) Es un servicio de seguro eminentemente privado; b) Está diseñado para proteger la cosecha[11]; aunque no es limitativo; c) El monto indemnizable es la diferencia entre el valor de los frutos y productos al tiempo de la cosecha como si no hubiera

8 Sin embargo, al parecer existen iniciativas privadas de empresas exportadoras que estarían introduciendo el tema de los Seguros Agrícolas, como parte de un proceso de resguardo a su producción. Sería el caso de las Empresas Aceiteras ubicadas en el departamento de Santa Cruz, que estarían promoviendo medidas para asegurar la provisión de soya, como su principal materia prima.

9 Ley 2140 De Prevención y Atención a los desastres naturales.

10 Recordemos que en diciembre de 2003, ante las sequías por una parte y las inundaciones por otra, se evidenció el no funcionamiento de estas instancias en el ámbito de la prevención, así como en el ámbito económico.

11 En términos jurídicos implica el lucro cesante, como la ganancia que se preveía si no ocurría el siniestro.

habido siniestro, y el valor de éstos después del daño; d) Se establece un plazo de 3 días después de ocurrido el siniestro para que el asegurado comunique a la aseguradora.

b) La Ley de Seguros en General (ley 1883 de junio de 1998):

El objetivo de esta ley[12] es: "Regular la actividad aseguradora, reaseguradora, de intermediarios, auxiliares y entidades de prepago para que cuenten con la suficiente credibilidad, solvencia y transparencia, garantizando un mercado competitivo. Asimismo, determina los derechos y deberes de las entidades aseguradoras y establece los principios de equidad y seguridad jurídica para la protección a los asegurados, tomadores y beneficiarios del seguro". La responsabilidad de regular el cumplimiento de las normas en esta materia corresponde a la SI-PVS, instancia que en campo de los Seguros, autoriza el funcionamiento de las aseguradoras, así como los seguros que ofrecen.

Resumiendo, en Bolivia existe un marco legal que permitiría la oferta de un seguro agrícola en el ámbito estrictamente privado, bajo las normas previstas en el Código de Comercio y Regulación - Fiscalización del Estado por medio de la SI-PVS.

2.2. Legislación del Riesgo Climatico en Bolivia

La Legislación mas relevante en esta materia se resume a: La propia Constitución Política del Estado, la ley 2140, ley 2335, DS 26739.

a) Constitución Política del Estado:

El Art. 148 de la Constitución Política del Estado dispone que el presidente de la república puede decretar pagos no autorizados en casos de calamidades públicas, hasta un monto del 1% del presupuesto anual de la nación. Esta disposición constitucional es una previsión legal y financiera, para proveer al Estado de medios económicos ante eventualidades denominadas "calamidades públicas", entre las cuales se encuentra las provocadas por fenómenos climaticos que derivan en desastres naturales.

b) Ley 2140:

La ley 2140 es un intento de incorporar el concepto riesgo sobre desastres naturales en los procesos de planificación pública institucional, y el establecimiento de instancias organizadas para la atención a desastres naturales, de esta manera se pretende establecer políticas de prevención y atención.

12 Art. 4

c) Ley 2335:

Esta ley sólo tiene por objeto regular la captación y administración de los recursos económicos nacionales e internacionales, destinados a la atencion de desastres. Creando el Fondo de Fideicomiso para la Reduccion de Riesgos y Atención de Desastres FORADE.

d) Decreto Supremo Nº 26739:

Esta norma es la reglamentaria de la ley 2140 y de la ley 2335.

OBJETO DEL DS 26739 de 4 de agosto de 2002

a) Nacional para la Reducción de Riesgos y Atención de Desastres y/o Emergencias (SISRADE).

b) Establecer las funciones y atribuciones de los Ministerios de Desarrollo Sostenible y Planificación (MDSP), Ministerio de Defensa Nacional (MDN) y entidades públicas en el ámbito nacional, departamental y municipal.

c) Determinar los procesos y procedimientos a través de los cuales se incluirá la Reducción de Riesgos, en el proceso de planificación y ordenamiento territorial.

d) Determinar los procesos y procedimientos a través de los cuales se incluirá la Atención de Desastres y/o Emergencias en e proceso de planificación.

e) Establecer las obligaciones y mecanismos a través de los cuales se implementará el Sistema Nacional Integrado de información para la Gestión del Riesgo (SINAGER).

f) Normar el funcionamiento del Fondo de Fideicomiso para la Reducción de Riesgos y Atención de Desastres (FORADE).

Este complejo marco institucional creado por la ley 2140 es muy poco conocido y además en circunstancias especificas de emergencia y desastre que se han producido en los años posteriores a su promulgación han demostrado su inviabilidad.

3. ESTRATEGIAS RECOMENDADAS

- Diseñar un modelo de seguro agricola mixto, es decir con la intervención del Estado y la empresa privada.
- Debe realizarse un estudio de factibilidad que debe considerar:
  - Construcción de una base de datos actualizada relativa a la identificación del riesgo por ecoregiones y productos en Bolivia.
  - Tipología de los productores agricolas por regiones y productos, y grados de vinculación con el mercado.
  - La subvención parcial del Estado a la prima y la póliza del seguro agricola.
  - La viabilidad de las empresas aseguradoras privadas como adjudicatarias del FORADE.
  - Factibilidad del acceso a crédito rural ligado al seguro agricola.
  - Creación de un marco normativo específico tomando en cuenta la ley de seguros y la de atención de emergencias y desastres naturales.
- Promover cultura del seguro en los productores agricolas.
- Involucrar e incentivar a las empresas aseguradoras en la discusión del seguro agricola.
- La implementación del seguro agricola debe ser gradual, por regiones, productos e individual.
- Buscar apoyo de la cooperación internacional para el funcionamiento del FORADE.

4. DIRECTRICES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS RECOMENDADAS

- Las OECAS deben comenzar a discutir y analizar las ventajas y desventajas de acceder al seguro agricola de tipo privado y mixto, debe involucrarse a las empresas aseguradoras y entidades financieras en la discusión. Podría elaborarse una cartilla.
- La discusión de la implementación del Seguro Agricola para los pequeños productores debe enmarcarse en el contexto de la discusión de la asamblea constituyente en lo relativo al regimen económico y financiero y una eventual politica agraria.
- Se debe hacer una relación de los gastos reales y presupuestados, para la prevención y atención de los desastres naturales, en los últimos 10 años.

MECANISMOS PARA FACILITAR EL ACCESO A FINANCIAMIENTO

Marcelo Collao
PROFIN / COSUDE

CONSIDERACIONES PRELIMINARES

- Orientación a la demanda.
- Visión de negocios.
- Enfoque de Cadenas de Agregación de Valor.
- Consideración de todos los involucrados (cluster o aglomerado)

Estamos en un periodo en el que todo el mundo habla de cadenas. En este tema, lo importante es analizar concretamente a las cadenas de manera individual y la interrelación que existe entre los distintos eslabones dentro de esa cadena para una región determinada.

Otro aspecto importante que está ligado a la cadena de agregación de valor, es la visión que los actores de una cadena no están solos, están acompañados de asistencia técnica, o están ligados a vendedores de insumos y otros actores de la cadena, entre ellos los oferentes de servicios financieros y empresariales.

CADENA DE AGREGACION DE VALOR

En la cadena de agregación de valor están los productores, las unidades de beneficiados y las unidades de comercialización. Normalmente estamos acostumbrados a ver las cadenas de izquierda a derecha, yo les invito a ver las cadenas en otro sentido, ya que considero que el mercado es el que jala a la comercialización, jala una mejor y mayor presentación de los productos y es éste eslabón el que jala a los productores para tener una mejor presentación en cuanto a cantidad y calidad de los productos.

Pareciera que esta presentación no esta ligada con servicios financieros, pero lo que vamos a ver es que los servicios financieros están a todas las cadenas de agregación de valor.

PREGUNTAS CLAVE

- Para cada eslabón se debe analizar:
  - Qué se quiere financiar, qué demandas de financiamiento (cuál es el negocio).
  - Quién es el sujeto de financiamiento.
  - Cómo se quiere financiar (qué alternativas y posibilidades existen).

ANÁLISIS POR ESLABÓN Y SUJETO DE FINANCIAMIENTO

Fase Productiva:

- Qué actividad concreta vamos a financiar
  - Inversión
  - Capital de Operación

- Riesgo de la actividad
  - Tecnología de producción – Asistencia Técnica.
  - Mercado (relación con eslabón superior).
  - Precios – Capacidad de acopio

Fase de Transformación:

- Qué actividad
  - Inversión
  - Capital de Operación
- Riesgo de la actividad
  - Tecnología de producción – Asistencia Técnica.
  - Mercado (relación con eslabón superior).
  - Precio – Capacidad de acopio

Fase de Comercialización:

- Qué actividad
  - Capital de Operación
- Riesgo de la actividad
  - Tecnología de producción – Asistencia Técnica
  - Mercado (relación con eslabón superior)
  - Precio

¿REALMENTE SE CONOCEN LOS ACTORES?

- Existe un problema de información y comunicación de ambas partes.
- Es preciso conocer la actividad que se financia en cuanto a potencial de negocio y el riesgo que implica.
- Se deben adecuar productos de financiamiento a requerimientos específicos.

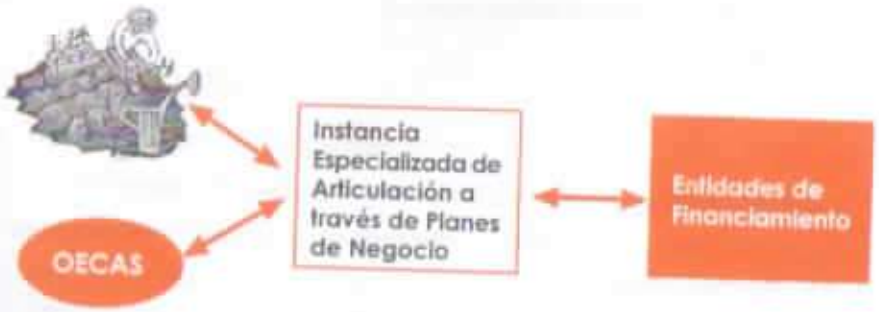
TRABAJO DE PROFIN – COSUDE

Estamos haciendo un análisis de esta cadena de valor, viendo que es lo que está pasando en el momento que el productor tiene su producto y el precio es muy bajo por existir grandes cantidades de estos productos, que alternativas le estamos dando para que tenga mejores beneficios.

Y es hacer un análisis de negocio, es ver que en este negocio el único que se beneficiaba era la unidad de acopio que tenia la posibilidad de guardar el producto y beneficiarse con el precio. Como resultado, estamos involucrados en:

- Micro Warrant.
- Análisis de un mecanismo de financiamiento a través de contratos de venta futura.
- Micro Factoring (Compro Boliviano).
- Cartas de crédito.
- Acompañamiento a Micro Leasing, iniciativas de Seguro Agrario, Capital Riesgo y Fondos de Garantías.

INSTANCIA ESPECIALIZADA DE ARTICULACIÓN



Estamos trabajando con el CIOEC en visualizar la posibilidad de una instancia que pueda articular y asesorar a los pequeños productores para que a través de planes de negocio puedan acceder a los mejores mecanismos de financiamiento.

CAPITALIZACION PRODUCTIVA

Edgar Guardia
Fundación Valles

ANTECEDENTES
SIBTA - SISTEMA BOLIVIANO DE TECNOLOGÍA AGROPECUARIA

- Mecanismos inadecuados y centralizados de financiamiento para tecnología agropecuaria.
- Visión desintegrada del desarrollo sectorial.
- Nuevas condiciones de competencia y de intercambio comercial mundial.
- Disolución del IBTA y creación de un nuevo modelo

PROPUESTA DE POLÍTICA

- Optimizar los resultados de la inversión pública en el sector agropecuario.
- Modernizar los procesos tecnológicos.
- Incrementar los ingresos rurales.
- Mejorar las condiciones para el comercio.
- Articular las políticas públicas con el sector privado.
- Adoptar una visión de cadena.
- Incorporar a todos los actores de las cadenas dentro de este proceso de desarrollo.

OBJETOS DEL SIBTA

Con este tipo de criterios se creó el SIBTA mediante el por DS 25717 del 30 marzo 2000 como un programa permanente del MACA.

El objetivo del SIBTA es muy simple:

- Reducir la pobreza rural
- Incrementar la competitividad sectorial

- Coadyuvar al manejo sostenible de los recursos naturales
- Contribuir a la modernización de una nueva institucionalidad

MODELO

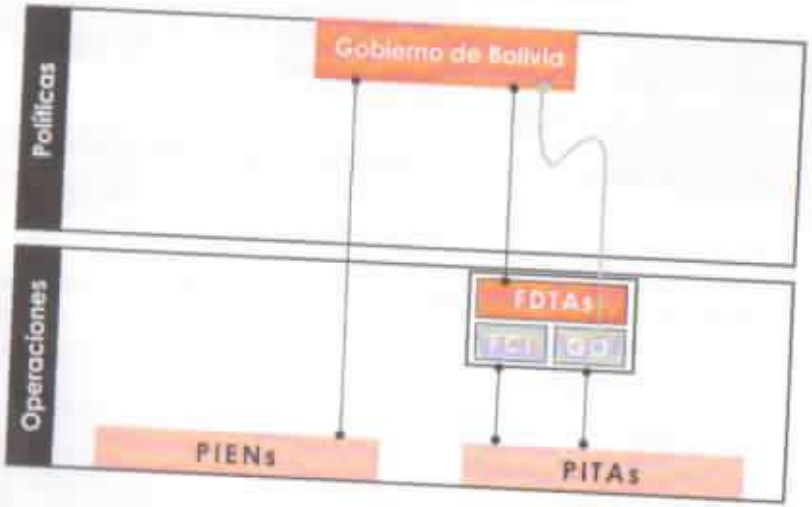
El modelo está dividido en dos:

1. Parte política
2. Parte operativa

El SIBTA es una política pública del Ministerio de Agricultura con dos instrumentos muy claros que son:

1. Los Proyectos de Innovación Estratégica Nacional (PIENs), que son proyectos transversales que cruzan macro evoluciones y que cruzan cadenas. Son proyectos administrados directamente por el gobierno de Bolivia a través del Ministerio de Agricultura.
2. Los Proyectos de Innovación Tecnológica Aplicada (PITAs) que son administrados y operados a través de las 4 fundaciones para el desarrollo tecnológico agropecuario.

En la parte operativa existe el Fondo Competitivo de Innovación (FCI), que es el mecanismo por el cual las fundaciones financian las PITAs. Y los gastos de operación de las fundaciones se prevee que en el futuro con el sistema consolidado sean financiados por el 15% mínimo que aportan los beneficiarios de los PITAs o haber recibido los beneficios de un proyecto, mientras tanto no se cierre este circulo, el gobierno de Bolivia está financiando los gastos de operación directamente con el apoyo de la cooperación internacional.



ORGANISMOS DEL SIBTA

La estructura del SIBTA:

El Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca que esta a la cabeza en la parte operativa.

La Dirección General de Desarrollo Productivo

En la parte política tenemos el comité consultivo del SIBTA integrado por varias instituciones incluyendo el colegio de Agrónomos, Colegio Veterinario, Academia de Ciencias Universidades publicas y privadas que dan el apoyo necesario al Ministro.

Un comité de acompañamiento del SIBTA, integrado por todas las agencias de produccion que aportan técnicas financieras al sistema.

En la parte operativa tenemos 4 fundaciones divididas por las 4 macro ecoregiones en las que el país ha sido sectorizado (altiplano, chaco, trópico y valles).

Finalmente tenemos el mercado de innovación tecnológica con los demandantes y los operantes que son los que presentan las demandas a las fundaciones para que en el marco operativo del SIBTA se puedan financiar los proyectos.

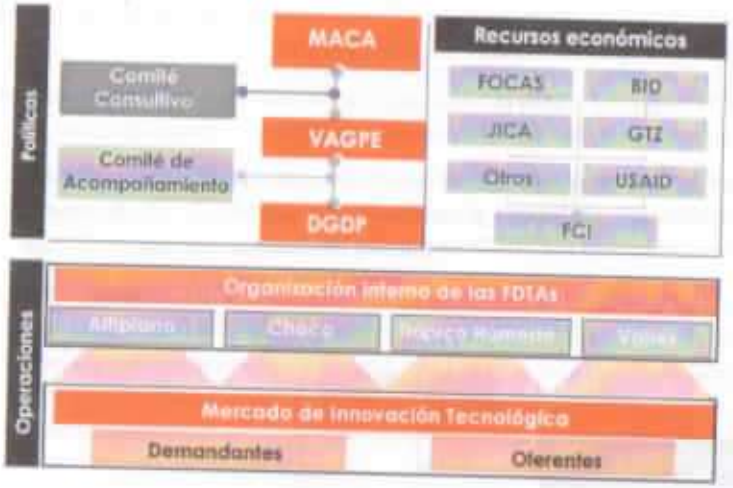
ORIGEN DE LOS RECURSOS

Hablamos de recursos económicos que vienen de diferentes fuentes:

El Banco Interamericano de Desarrollo con un contrato de prestamos 1057.

FOCAS, el Fondo común de apoyo al SIBTA integrado por 4 agencias de cooperación Europeas.

Tenemos el JICA, GTZ, USAID y otras fuentes que se están incorporando y se van a incorporar en el futuro para financiar los fondos competitivos de innovación de las fundaciones.



FLUJO DE RESPONSABILIDADES

	MACA	CCS/CAS	DDT	UCPSA	FDTAs	Mercado
Normar (el sistema)	✓					
Acompañar (el sistema)		✓				
Supervisar (las políticas)			✓			
Controlar (los recursos)				✓		
Administrar (los procesos)					✓	
Operar						✓

Tenemos el Ministerio de Agricultura, el Comité de Acompañamiento y el Consultivo, la Dirección de Desarrollo Tecnológico del Ministerio, la UCPSA, las Fundaciones y el Mercado.

El Sistema está normado por el Ministerio y apoyado por el Comité consultivo y el Comité de acompañamiento del SIBTA .

Las políticas públicas están supervisadas por la dirección general de desarrollo tecnológico.

La administración de los recursos públicos a través de la UCPSA .

La administración de los procesos de PITAs.

Y los proyectos que son operados por el mercado por los operantes en beneficio de los demandantes.

FDTA - VALLES
ENFOQUE, ESTRUCTURA Y RESULTADOS

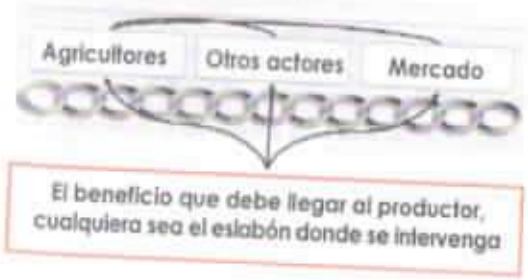
ENFOQUE

- **Visión de programa**
  - Comprender y asumir la cadena agroproductiva en su integridad.
- **Focalización**
  - Identificar los eslabones en la cadena que necesitan intervención para lograr mejoras cualitativas y cuantitativas.
- **Origen en la demanda**
  - Promover la demanda de todos los actores de la cadena en forma participativa.
- **Orientado por el mercado**
  - Responder a las oportunidades del mercado.
- **Oferta tecnológica existente**
  - Fomentar la validación, transferencia y adopción de tecnologías probadas, no "reinventar la rueda".
- **Orientado a resultados**
  - Financiar proyectos por los resultados que propone.

- **Asignación de recursos**
  - De manera competitiva y transparente.
- **Apoyo de largo plazo**
  - Énfasis en programas de largo alcance, no en proyectos específicos y aislados; evitar "proyectitis"
- **Enfoque de negocio compartido**
  - Todos deben "ganar"
  - Todos deben contribuir (cofinanciamiento)
  - Sostenibilidad del modelo
- **Redistribución del esfuerzo**

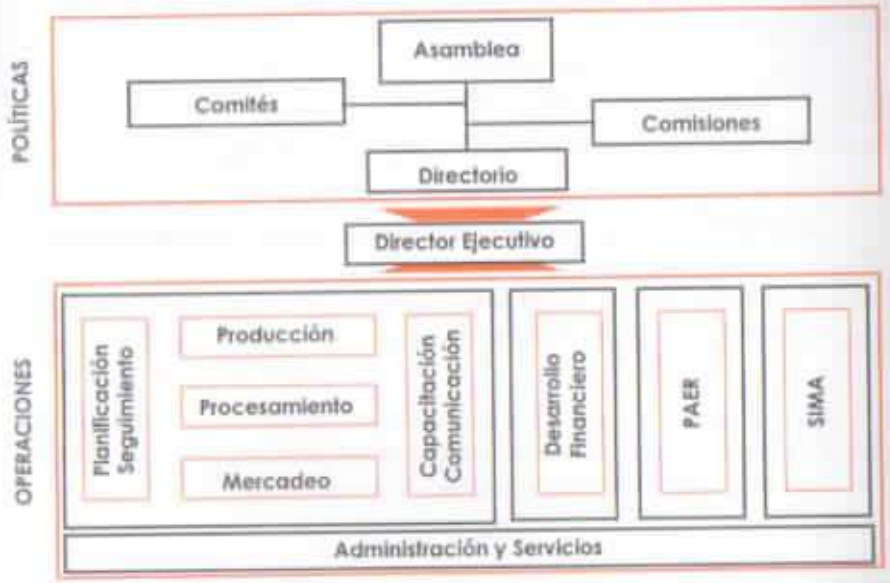
Procesos tecnológicos	Fases de la cadena: Producción	Transformación	Mercadeo
Generación	✓	✓	✓
Transferencia	✓	✓	✓
Adopción	✓	✓	✓

- **Beneficiarios fiscales**



Dentro de una cadena tenemos agricultores, el mercado y otros actores. No importa donde se intervenga el beneficio de los proyectos del SIBTA debe llegar siempre al productor, cualquiera sea el eslabón donde se intervenga, eso nos da la posibilidad de intervenir en el eslabón donde mejores oportunidades tengamos de llegar a beneficiar a los agricultores de bajos ingresos.

ORGANIZACIÓN MATRICIAL



La fundación de una organización o una institución privada tiene un esquema muy similar en la parte política y algunas variaciones pequeñas en la parte operativa.

RESULTADOS (a Marzo 2.004)

- 10 programas atendidos
- 9 proyectos (PITAs) concluidos
- 26 proyectos en ejecución
- Bs. 28.500.000 comprometidos
- 15.000 familias beneficiarias
- 50 organizaciones de base
- 34 municipios atendidos
- Ingresos incrementados en > 45%
- Un programa de Apoyo a Empresas Rurales implementado (PAER)

- Cobertura en Chuquisaca, Oruro y Potosí (16 provincias, 23 municipios, 93 comunidades)
- Dos Invitaciones Públicas realizadas: 5 proyectos iniciados y 22 proyectos en proceso
- US$ 1.100.000 a ser comprometidos
- 116 empresas rurales, 3.680 familias y 11 cadenas a ser beneficiadas

• Un sistema de información de mercados implementado (SIMA)

- 527 informes diarios de precios (desde marzo 2002)
- 21 mercados mayoristas cubiertos en 7 ciudades (La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, Tarija, Sucre, Salta y Arequipa)
- Base de datos de más de 500 productos
- Cobertura radial nacional en 47 emisoras

DOCUMENTO DE REFERENCIA

FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO AGROPECUARIO DE LOS VALLES

DESCRIPCIÓN INSTITUCIONAL

Antecedentes y objetivos

La Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario de los Valles (FDTA-Valles) es una institución privada, sin fines de lucro, fundada en febrero del año 2000 con los objetivos de reducir la pobreza rural, incrementar la competitividad del sector agropecuario, apoyar el manejo sostenible de los recursos naturales y contribuir al fortalecimiento de las organizaciones de productores y otros actores de las cadenas agroproductivas.

El área de influencia de la FDTA-Valles comprende la macroecoregión de los valles de Bolivia, distribuidos entre los departamentos de Chuquisaca, Tarija, Santa Cruz y Cochabamba. El área de cobertura comprende 73 de 314 municipios y 4 de los 9 departamentos del país, con una población rural con actividad agropecuaria estimada en 150.000 familias.

La FDTA-Valles, una iniciativa conjunta de los sectores público y privado de Bolivia, forma parte del Sistema Boliviano de Tecnología Agropecuaria (SIBTA). La estructura jurídica de la FDTA-Valles le permite una combinación eficiente de recursos, públicos y privados, nacionales e internacionales, para financiar sus actividades en el marco del desarrollo sectorial y regional.

La FDTA-Valles está gobernada por una Asamblea de 38 instituciones que tienen la categoría de miembros activos, la cual elige a un Directorio de 12 personas, que representan a los sectores público y privado. El equipo profesional, técnico, administrativo y de apoyo está compuesto por 30 personas.

Metodología y actividades

La FDTA-Valles realiza sus actividades basándose en una visión integral de las cadenas agroproductivas priorizadas y focalizando sus intervenciones en los eslabones donde se hayan identificado los principales problemas. Los proyectos de innovación tecnológica aplicada (PITAs) son financiados en base a la demanda de los distintos actores de las cadenas y tomando en cuenta las oportunidades de mercado. La viabilidad de las propuestas es valorada por un Comité de Análisis independiente de expertos y bajo el criterio de que los proyectos deben alcanzar resultados medibles en beneficio de los agricultores y otros actores involucrados.

Los proyectos financiados por la FDTA-Valles tienen el propósito de transferir tecnologías existentes, probadas y accesibles, para mejorar las condiciones de competitividad de las cadenas y responder, de esta manera, a las necesidades planteadas por los distintos actores. Las tecnologías deben ser adoptadas por los beneficiarios en forma sostenible para lograr que las intervenciones sean consideradas exitosas.

Financiamiento

El financiamiento de las actividades de la FDTA-Valles proviene principalmente de la Agencia de los Estados para el Desarrollo Internacional (USAID), a través del Proyecto MAPA (Acceso a Mercados y Alivio de la Pobreza). Durante el año 2003 se ha recibido también fondos de la Embajada Real de Dinamarca y se ha dado inicio en el mes de septiembre a las actividades del Programa de Apoyo a Empresas Rurales (PAER). Los PITAs son financiados por USAID, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Común de Apoyo al SIBTA (FOCAS), financiado por los gobiernos de Holanda, Dinamarca, Suiza y Reino Unido.

Cada proyecto, en el marco del SIBTA, requiere que los beneficiarios aporten un mínimo del 15% del valor financiado del proyecto al Fondo Patrimonial o Dotal de la FDTA-Valles. Este requerimiento asegura que los proyectos están basados en una demanda real por parte de los beneficiarios, además de proveer un flujo de fondos estable para contribuir al financiamiento de los costos operativos de la FDTA-Valles.

Proyectos de innovación tecnológica aplicada

Durante el año 2003, la FDTA-Valles ha trabajado con 10 programas basados en cadenas agroproductivas priorizadas (cebolla, ají, locoto, tomate, uva de mesa, bayas, especias, flores de corte, durazno y maní). Al 31 de diciembre, se cuenta con 9 proyectos concluidos, 16 proyectos en ejecución y una población beneficiaria de más de 8.000 familias de pequeños agricultores, agrupados en 50 organizaciones de base, localizadas en 29 municipios de los cuatro departamentos de los valles de Bolivia.

El monto de los 25 proyectos financiados alcanza a un total de 20.355.255 Bolivianos (US$ 2.596.333). Por otra parte, los beneficiarios de los proyectos han comprometido aportes a la FDTA-Valles por un total de 2.925.461 Bolivianos (US$ 373.146).

Resultados

Entre los resultados de los proyectos hasta la fecha se puede mencionar los siguientes:

- Incremento de los ingresos de 8.000 productores en un promedio de 45%, a través del aumento de los rendimientos, la disminución de pérdidas y el mejoramiento de la calidad de los cultivos y los precios de los productos.

- Diversificación de la base productiva mediante la introducción de cultivos no tradicionales de alta rentabilidad y potencial de mercado (especias, bayas y flores de corte).
- Creación de valor agregado a la producción primaria mediante el apoyo a la fase de transformación (deshidrato de orégano y extracción de aceites esenciales; deshidrato de ají y locoto, producción de mermeladas de frutilla y frambuesa).
- Mejoramiento de los canales de comercialización y apertura de mercados, locales e internacionales, para los productos de los valles de Bolivia. Realización de las primeras exportaciones de orégano y frambuesas de Bolivia al mercado Brasilero.

Servicio Informativo de Mercados Agropecuarios

Durante el año 2003, la FDTA-Valles ha ampliado las actividades del Servicio Informativo de Mercados Agropecuarios (SIMA), el cual tiene el objetivo de difundir gratuitamente información diaria y confiable de precios mayorista a los productores y otros actores de las cadenas agroproductivas. Se trata del único servicio de este tipo en Bolivia, con cobertura de precios a nivel nacional.

La recopilación de precios ha sido realizada diariamente en 12 mercados mayoristas de las ciudades de La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, Sucre y Tarija. Después de un proceso de transcripción y análisis, la información resumida de precios es difundida mediante una red de 47 radioemisoras, con cobertura en los nueve departamentos del país. Además de la difusión por radio, la misma información es actualizada cada día en la página web de la FDTA-Valles (). Durante el año se han emitido un total de 254 boletines diarios.

Por otra parte, durante el año se ha ampliado el alcance del servicio de suscripción, mediante el cual el destinatario recibe diariamente a través del correo electrónico un boletín con los precios de más de 100 productos existentes en los mercados mayoristas de las ciudades mencionadas. Finalmente, en la gestión se ha elaborado, publicado y distribuido el Anuario de precios del año 2002, el cual es generado sobre una base de datos de precios de 454 productos.

FDTA-Valles en cifras (al 31 de diciembre de 2003)

10	Cadenas agroproductivas priorizadas
10	Cadenas agroproductivas atendidas
9	Proyectos de innovación tecnológica concluidos
16	Proyectos de innovación tecnológica en ejecución
16	Proyectos de innovación tecnológica en proceso
1	Servicio de información de mercados (SIMA) en ejecución
1	Programa de Apoyo a Empresas Rurales (PAER) en ejecución
50	Organizaciones de base atendidas o con solicitudes en proceso
29	Municipios atendidos
12.211	Beneficiarios directos (familias) – programado
8.022	Familias atendidas
30	Personas empleadas
Bs 7,50	Tipo de cambio de 1 US$ al 1 de enero de 2003
Bs 7,84	Tipo de cambio de 1 US$ al 31 de diciembre de 2003
Bs 20.355.255	Monto total de los proyectos en ejecución
Bs. 2.925.461	Aportes de los beneficiarios al Fondo Patrimonial
Bs 11.672.811	Donaciones recibidas
Bs. 7.498.771	Gastos operativos FDTA-Valles
Bs 1.674.396	Gastos operativos SIMA

PANEL DE COMENTARISTAS

Miguel Guzmán - ANAPO

En función a todas las exposiciones uno trata de enfocar el hecho de querer tomar el mismo camino y enfocarnos en el mismo norte.

Hay un casi divorcio de lo que es el sistema financiero con respecto al sector agropecuario, específicamente todo lo que es financiamiento rural, sin embargo es necesario hacer unas consideraciones.

Una de las primeras limitantes dentro de la temática del financiamiento agropecuario va directamente relacionada a una cuestión de concepto, no es solamente el esquema en el que yo como entidad financiera otorgo un crédito a un agricultor y este me demuestra que tiene capacidad de acceder a ese crédito y que tiene garantías suficientes para cubrir ese crédito, y que en el momento que me pague se extingue la deuda y no hay ningún problema y si no lo hace automáticamente se procede conforme a ley.

Creo que el concepto va por otro lado y no por ese esquema, es necesario entender por ambos lados, desde la parte de la agricultura y desde la parte de la entidad financiera, en que el momento en que se le entrega un crédito a un agricultor se esta entrando a un esquema de sociedad con el mismo, por que se esta compartiendo riesgos, pero el que esta asumiendo una mayor proporción del riesgo es el agricultor.

En el concepto de sociedad, apunta también al hecho que si este año el agricultor no ha podido cosechar por que lastimosamente no llovió, no significa que ese agricultor no haya cuidado su cultivo y no haya tenido la intención de pagar y creo que ahí entra el concepto de la agricultura . Creo que va mas allá de una cultura de no pago, va a un concepto de que ese agricultor sino tiene crédito no puede sembrar y si perdió la cosecha no tiene ingreso suficiente para poder devolver el préstamo que ha adquirido al comienzo de su campaña. El hecho que no pueda volver a sembrar porque estará en la central de riesgos significa que no va a poder adquirir un nuevo crédito y por ende no generará ingresos.

Hasta que punto el agricultor puede tener condiciones suficientemente competitivas como para poder insertarse en un esquema de mercado, si con lo que el agricultor paga su crédito es justamente con los ingresos que adquiere y puede lograr comercializar su producción y ahí obviamente empiezan a surgir una serie de variables dentro de la gama de situaciones que se pueden dar dentro de la producción agropecuaria y es el hecho de que en primera instancia un agricultor que no tiene posibilidades de acceso al crédito esta prácticamente predestinado a no poder mejorar sus condiciones tecnológicas de trabajo y no va solamente en el tema de capacitación, sino también va ligado a la temática de disponer de equipos suficientes para poder hacer una buena cosecha.

En el tema del seguro agropecuario se ha seguido conversando sobre la alternativa de seguros de indice, coincido con los conceptos del expositor pero un poco mas allá de una base de datos lo que necesitamos es un sistema real de información.

Finalmente yo creo que hay solamente un paso que dar, en los temas que hemos tocado y es hacer las cosas y creo el gran resultado de este evento va a ser identificar esa estructura bajo la cual podemos ir avanzando efectivamente en esquemas que nos ayuden a resolver los problemas de los tiempos de cambio que estamos viviendo.

Juan Oquendo - ADEPLECH

ADEPLECH es una organización de pequeños productores de leche del departamento de Chuquisaca y es parte accionaria de PIL Chuquisaca. Nosotros como asociación hemos podido dar algunos pasos en cuanto a no solo ser productores, sino nuestros pensamientos y nuestros objetivos van mas allá, llegar hasta el consumidor final y gracias a la cooperación internacional hemos podido avanzar bastante. Tampoco nos vamos a quedar con las manos cruzadas si el Estado no quiere apoyar, porque si tu no lo haces nadie lo hará por ti.

El trabajo que están haciendo el FINRURAL y CIOEC es bastante interesante y creo que es una incursión que va a tener viabilidad y deberíamos unir esfuerzos para sacar esto adelante.

ADEPLECH tienen buenas experiencias en cuanto a crédito con ANED que nos han cooperado bastante. Lo que las OECAs esperamos con este trabajo que se esta llevando a cabo es que se tomen en cuenta a todas las OECAs y que no haya exclusiones de ningún tipo.

Debemos trabajar y no solo pensar que los créditos van a ser pagados, porque para ser pagados tienen que existir las condiciones necesarias para que el productor pueda vender sus productos. En este medio cada dia es más dificil retornar el crédito que obtenemos porque sabemos y vemos que las importaciones y el contrabando van

afectando en gran medida a diferentes eslabones de la cadena al ser una competencia desleal que impide generar ingresos y para cumplir con las obligaciones económicas se necesitan ingresos; entonces yo creo que tenemos que tomar las cartas en el asunto frente a las importaciones ya sean leales y desleales, de la misma manera el gobierno debe tomar muy en serio los tratados de Libre Comercio, por ejemplo el Tratado de Libre Comercio con Chile por el que la leche en polvo nos invade con un arancel aplicado al 0% y lamentablemente no está destruyendo a todos.

El tema del seguro agricola es un factor bastante importante a tomar en cuenta considerando las experiencias de otros paises mas avanzados y no considerar solo seguros sino subvenciones de diferentes formas que en nuestro medio no hay porque el Estado no tiene dinero.

Mauro Capuro - ANAPQUI

Respecto a mecanismos para facilitar el acceso a crédito, el seguro y el fondo de capitalización:

La sugerencia que tenemos como ONG, es que quien sabe que servicios financieros rurales además de tener criterios de tipo económico y financieros tendría que tener también un enfoque de tipo intercultural.

Se ha hablado que el sector agropecuario es un sector que generalmente no es muy atractivo para las entidades financieras, hablando de las reguladas y de las no reguladas, pero dentro del sector agropecuario hay que distinguir entre los que son empresarios pequeños, medianos y grandes y los que son los campesinos; y sin lugar a dudas los campesinos entre otros actores son los que tienen menor facilidad de acceso a servicios financieros.

Parece que no hay un idioma común entre las entidades financieras, el Estado y los campesinos para poder crear confianza entre los diferentes actores. A menudo el pequeño productor es un actor económico mas complejo de lo que nuestros modelos económicos pueden describir, por ejemplo cuando se evalúa un proyecto para solicitar un crédito, solo se toma en cuenta la parte monetizada de lo que son los ingresos, es muy dificil para la parte financiera poder calcular todo el resto que no esta monetizado. Con pequeños estudios que hemos hecho en los Yungas hemos visto que el trueque es un instrumento prehistórico pero tiene un papel fundamental en los productores de gruta de los Yungas, en el periodo en que el precio en Caranavi o en los Yungas esta bajo, deciden ir al Altiplano para cambiar con productos típicos del Altiplano, manteniendo además esta vinculación con sus comunidades de origen.

También hay pequeños productores que no reciben crédito porque no tienen una

residencia fija en un lugar puesto que produce por un cierto periodo en un lugar y se van a otro lugar para producir otros productos, entonces como técnicos con los sesgos que vienen de nuestra preparación académica, no conseguimos entender una estrategia productiva económica. Algunos productores dejan su comunidad y van a trabajar como voceros o como choferes de taxi en centros urbanos y generalmente no se toma en cuenta este tipo de actividad y los ingresos que genera. Hay que encontrar un sistema para estudiar y conocer mejor el sector productivo.

Guillermo Rivera - UCEPSA

Muchas veces confundimos que un seguro agropecuario puede cubrir todos los riesgos de desastres naturales, pero un seguro agropecuario cubre principalmente problemas de tipo climático.

Debemos hacer un trabajo donde se pueda establecer un mecanismo donde el sector privado y el sector publico creen un grupo piloto que se lleve adelante. Particularmente tiene que ser un seguro mixto, tiene que haber un apoyo del Gobierno, especialmente para el pequeño y mediano productor puesto que el grande tienen condiciones y puede asumir riesgos. No se puede iniciar un solo seguro a nivel nacional sino que tiene que haber uno por región, por tipo y por rubro y es importante hacer un análisis estadístico. Mi conclusión es que hay condiciones en el país y es importante un seguro agrícola que disminuya los riesgos para el productor.

En términos de mecanismos para facilitar el crédito y en términos de apoyo de lo que es el desarrollo tecnológico, creo que hay muchas instancias para facilitar el crédito a nivel rural. Lo que si tiene que haber es coordinación entre el sistema financiero, la asistencia técnica y la innovación del mercado.

Uno de los temas que vemos es que hay un divorcio entre el sistema financiero y las instancias de asistencia técnica y creo que es la oportunidad de que busquen un mecanismo de articulación para un desarrollo tecnológico. Mientras el productor esta financiado por la cooperación internacional el proyecto va adelante, pero a pesar de estar capacitado cuando se lo deja solo a veces no tiene el capital inicial para desarrollar esa tecnología.

Todas las organizaciones que trabajan en el campo con crédito deberian tener profesionales que sean de las propias comunidades que estén capacitados para brindar asistencia técnica y el seguimiento al crédito. Esto permitiria bajar costos y asegurar una mejor productividad.

2.2.3 Temas estratégicos: Oferta

- **Financiamiento y servicios financieros para el área rural - La problemática de segundo piso**
- **Servicios y productos financieros compatibles con la capacidad de absorción / pago de la demanda y las capacidades internas de los oferentes**
- **Potenciamiento de la demanda y fortalecimiento de las instituciones financieras especializadas**

FINANCIAMIENTO Y SERVICIOS PARA EL AREA RURAL

Rodney Pereira
Ministerio de Desarrollo Económico

IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO

- Hoy en día no se concibe la producción y la generación de servicios sin fuentes de financiamiento que permitan el desarrollo de las actividades agropecuarias.
- El financiamiento es a las unidades productivas lo que la gasolina a un motor, el motor no funciona sin gasolina y la gasolina no se justifica sin la existencia de un motor.
- El financiamiento permite que las decisiones del productor se concreten, éste puede ser en especie o en dinero. El dinero facilita las transacciones de bienes o servicios de acuerdo a las necesidades del productor.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Fuentes propias:

Aportes, Utilidades

Fuentes externas:

- Sistema Bancario (garantías reales - Flujo de caja)
- Mutuales (garantías reales – capacidad de pago)
- Cooperativas (garantías personales – garantías reales)
- Fondos Financieros Privados (garantías reales – personales)
- ONG Financieras (garantías personales- reales – mancomunadas)

El fondeo de los intermediarios proviene de:

- Ahorro del Público
- Sector Público

- Cooperación Internacional (créditos y donaciones)

Entre los intermediarios se pueden distinguir:

- *De primer piso:* Que colocan sus recursos entre el publico, unidades productivas y/o de servicios.
- *De segundo piso:* Son entidades , cuyo objeto único es la intermediación de recursos, en favor de entidades de intermediación financiera y de asociaciones o fundaciones de carácter financiero (Ley de bancos).
- El negocio del financiamiento consiste en captar dinero del publico o de otra fuente para colocarlo entre los demandantes.
- Las instituciones financieras tratan de asegurar el repago de sus colocaciones para cumplir con sus fuentes de fondeo, cubrir sus costos administrativos y obtener márgenes de beneficio.
- El mercado financiero esta segmentado entre grandes , medianos y pequeños prestatarios o por el destino de los recursos (productivos comerciales , vivienda, rural y otros)

EL MERCADO FINANCIERO EN EL ÁREA RURAL

- La mejor parte de la población rural se dedica a labores agropecuarias (de elevado riesgo), servicios y actividades de transformación, en condiciones de informalidad
- Un gran porcentaje de la población rural vive en condiciones de pobreza (más del 90%) lo cual no asegura la capacidad de repago del financiamiento. El crédito efectivo alcanza a solo 55.000 prestatarios
- Dada esta situación cabe la pregunta:

  ¿Son sujetos de crédito los productores del área rural?

Para ser sujeto de crédito se requiere:

- Realizar actividades que generen retornos que permitan pagar el servicio de la deuda, generar un margen de beneficios que permita mejores condiciones de vida al productor.
- Utilizar eficientemente el financiamiento.
- Conocer y elaborar los estados financieros básicos (la contabilidad de su emprendimiento y flujo de caja).
- Contar con las suficientes garantías.
- Manejo de los factores de riesgo.

Por lo tanto:

Si no se cumple estos requisitos básicos, el endeudamiento de los productores del área rural puede tener efectos negativos que deteriorarian aún más las condiciones de vida del prestatario.

¿QUÉ HACER PARA AMPLIAR LA COBERTURA DE CRÉDITO RURAL?

Para acceder al crédito se requiere un proceso de "graduación" que es la situación donde el prestatario tiene la capacidad de cumplir con las condiciones que impone su endeudamiento.

Por lo tanto, entre otros aspectos, la "graduación" implica:

- Asistencia técnica en los procesos productivos.
- Asistencia técnica en la gestión administrativa de su actividad.
- Programas micro regionales que reduzcan los riesgos (micro riego, caminos, acceso a la energia).
- Apoyo en la ampliación de mercados.
- Apoyo en el diseño de sus planes de negocio.
- Fomento a las alianzas y cooperación productiva.
- Deberá procurarse que el financiamiento de los servicios no financieros sea de carácter no reembolsable.

LA OFERTA DE FINANCIAMIENTO RURAL

- La cartera agropecuaria en el 2003 alcanzó a $us. 316 millones.
- Entre 1999 y 2003 se redujo en un 33% (155 Millones).
- Sin embargo se observa un incremento de la cartera de los FPP y ONG 's en 107% (de $us. 17.6 a $us 36.6 millones).
- Se destaca que a partir del 2000 se estanca la cartera con leves variaciones y existe acumulación de liquidez.

El comportamiento de la cartera de los FPP y ONG 's sugiere algunas preguntas:

1. ¿Es limitada la demanda de crédito en el área rural?
2. ¿Las condiciones del crédito no son las adecuadas para el área rural?
3. ¿Existe sustitución del crédito por otros instrumentos?

4. ¿El costo de oportunidad de trabajar en el área rural respecto a las zonas urbanas es alto?

ELEMENTOS DE UNA AGENDA

- Las respuestas a las preguntas anteriores deben determinar una agenda tanto para las instituciones microfinancieras como para el Estado.
- Para las microfinancieras, establecer si es posible ampliar sus actividades en el área rural, definiendo los mecanismos para que suceda esto.
- Para el Estado, establecer prioridades entre instrumentos no financieros y financieros, evaluando el alcance de estos últimos.

EL ESTADO Y EL FINANCIAMIENTO

Las políticas del Gobierno se orientan a fortalecer y desarrollar los mercados financieros.

- Promueve instituciones sólidas capaces de intermediar recursos preservando el ahorro privado. Con este fin se cuenta con un cuerpo de normativa regulatoria e instituciones encargadas del cumplimiento de la misma.
- En el mercado financiero se presentan fallas, que se expresan por las mismas reglas del mercado, en una concentración del crédito, lo cual determina que muchos sectores, en especial de bajos ingresos tengan dificultad de acceso en condiciones adecuadas.
- A fin de superar las mismas, el Estado ha creado instrumentos (FONDOS DE SEGUNDO PISO) que entre una de sus tareas se orientan a intermediar recursos público y /o privados para el pequeño productor a través instituciones micro-financieras

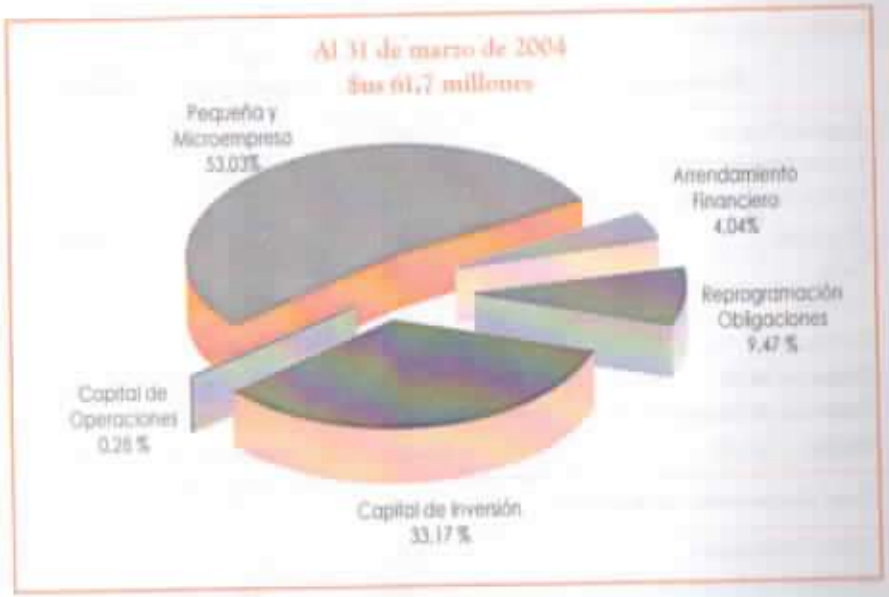
LOS FONDOS DE SEGUNDO PISO

NAFIBO SAM (creada en 1995)

- Asimismo, actúa como banco fiduciario, administrando patrimonios autónomos, activos financieros y componentes financieros.
- También opera como banca de inversión, emitiendo instrumentos de deuda para financiar proyectos de titularización y proyectos especiales.

- NAFIBO SAM fue creada con el propósito de contribuir al desarrollo ofreciendo fondos de mediano y largo plazo orientados a apoyar la inversión, canalizando fondos para microcrédito y contribuyendo en la ejecución de programas gubernamentales.

NAFIBO: Cartera



FONDESIF (Creado en 1995)

- Fue creada como una institución de apoyo al desarrollo del sistema financiero boliviano y para fortalecer a las entidades bancarias privadas.
- A partir de 1999, se redefine su rol en el campo de las microfinanzas, para apoyar en el acceso a servicios financieros de los estratos de bajos ingresos de la población.
- Los recursos provenientes del Estado boliviano y/o de la Cooperación Internacional, son canalizados al sector de las microfinanzas con el objetivo de:
  1. Dar apoyo financiero paralas IMFs no reguladas .
  2. Brindar asistencia técnica a IMFs.
  3. Apoyar al desarrollo sectorial de las microfinanzas.

A la fecha FONDESIF tiene comprometidos un total de $us 103.6 millones de los cuales $us 58.4 millones corresponden a la cooperación internacional y 45.2 millones a recursos del Estado. Se han desembolsado $us 79.4 millones quedando un saldo de $us 24.2 millones

Recursos Financieros - Programa de Microcrédito
(en millones de $us)

Financiador	Monto Comprometido	Monto Desembolsado	Saldo por Desembolsar
España (*)	24,0	12,0	12,0
Unión Europea (PASA)	15,3	15,3	-
Unión Europea (PRAEDAC)	1,4	1,4	-
Alemania	0,5	0,3	0,2
Suiza	2,6	2,6	-
Canadá	0,9	0,9	-
Dinamarca	1,6	1,6	-
Programa MAP	2,4	0,6	1,8
Programa de Turismo	6,8	-	6,8
Bélgica	2,9	0,5	2,4
Total Cooperación Internacional	**58,4**	**35,2**	**23,2**
TGN - Fideicomiso	39,0	39,0	-
Ministerio de Desarrollo - Maquicentros	4,0	4,0	-
TGN - Fotovoltaicos	2,2	1,2	1,0
Total Gobierno	**45,2**	**44,2**	**1,0**
Total General	**103,6**	**79,4**	**24,2**

(*) 12 millones II fase, en proceso de aprobación para desembolso (Crédito a la República de Bolivia)

Cartera 2do piso y destino en millones de dólares americanos

		1997	2000	2001	2002	2003
FONDESIF	Cartera		22,52	38,79	55,06	60,80
	Rural		13,61	22,89	32,49	43,50
	Peri urbano		8,90	15,90	22,58	17,30
	Agropecuario		13,61	22,89	32,49	43,50
NAFIBO	Cartera	43,10	122,10	229,30	254,50	212,50
	Rural					
	Peri urbano					
	Agropecuario	17,24	59,83	81,40	49,88	55,81
FUNDAPRO	Cartera	28,75	23,90	19,26	25,80	25,60
	Rural	11,79	8,30	8,99	6,45	3,07
	Peri urbano	16,96	15,60	10,27	19,35	22,53
	Agropecuario	13,50	10,99	9,27	7,48	10,50
TOTAL	**Cartera**	**71,85**	**168,52**	**287,35**	**335,36**	**298,60**
	Rural	**11,79**	**21,91**	**31,88**	**38,94**	**46,57**
	Peri urbano	**16,96**	**24,50**	**26,17**	**41,93**	**39,83**
	Agropecuario	**30,74**	**84,44**	**113,56**	**89,85**	**109,80**

EL ESTADO Y EL FINANCIAMIENTO AL ÁREA RURAL

El Gobierno tiene el firme propósito de apoyar el desarrollo rural y entre uno de estos aspectos, las iniciativas de financiamiento.

Entre los instrumentos que coadyuvara a estas iniciativas están los FONDOS DE SEGUNDO PISO que se pretende fortalecerlos en el marco de los siguientes criterios:

1. Constituirse en un instrumento del Estado para apoyar al sector productivo en particular a los segmentos de bajos ingresos.
2. Continuar como Fondos de Segundo Piso, intermediando recursos de la cooperación internacional, del sector público y privado.
3. Entre otras, desarrollar sus actividades través de mandatos que operativamente se constituirán en patrimonios autónomos y/o fideicomisos con objetivos y metas definidas.
4. Actuar de manera transparente con todas las instituciones financieras que deseen intermediar sus recursos en un marco de reglas claras.
5. Buscar la eficiencia en sus operaciones, con personal calificado libre de influencias políticas.

SERVICIOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS COMPATIBLES CON LA CAPACIDAD DE ABSORCION / PAGO DE LA DEMANDA Y LAS CAPACIDADES INTERNAS DE LOS OFERENTES

Julio Alem
CIDRE - FINRURAL

TEMAS ESTRATÉGICOS SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

El contenido de mi presentación está dividido en tres grandes capítulos que tienen relación con el tema general propuesto para esta fase del taller.

Los tres puntos que serán abordados son los siguientes

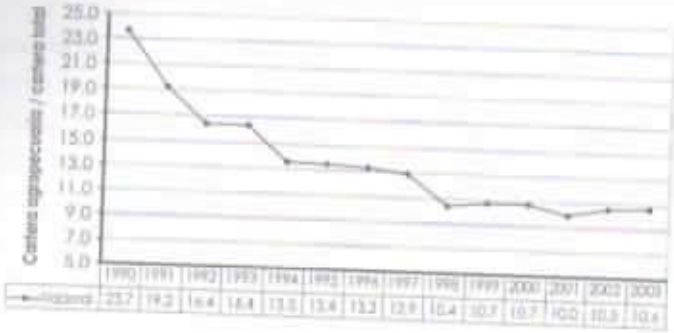
- Razón de endeudamiento para la contratación de créditos con el estado
- Reglamento de calificación de créditos para inversiones agropecuarias
- Registro y caución de garantías de bienes reales de la población rural

1. RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO PARA LA CONTRATACIÓN DE CRÉDITOS CON EL ESTADO

1.1 Cartera de créditos del sistema bancario para el sector agropecuario

Desde el año 1990 hasta el 2003 la cartera agropecuaria del sistema bancario ha disminuido sistemáticamente. En 1990 representaba el 23.7% del total de los préstamos bancarios y cayó hasta el 10.6% en diciembre del 2003. Este hecho denota que el sector agropecuario presenta elevados riesgos y que ha dejado de ser prioritario para la banca nacional.

Sistema Bancario: Evolución de la cartera destinada al sector agropecuario

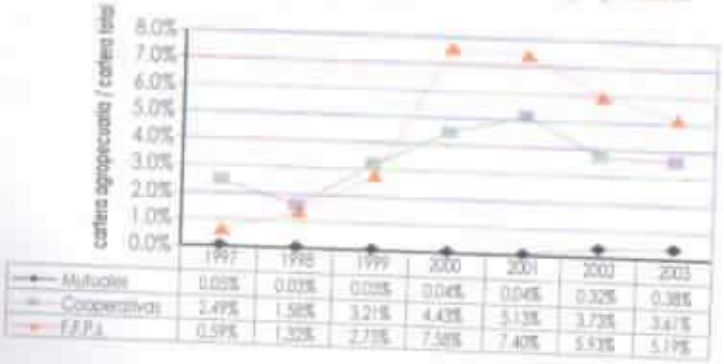


1.2 CARTERA DE CREDITOS DEL SISTEMA NO BANCARIO PARA EL SECTOR AGROPECUARIO

Por su parte, en el segundo cuadro que presento, se puede observar la apuesta que hacen las entidades financieras no bancarias que son Mutuales de Ahorro y Préstamo, Cooperativas y Fondos Financieros Privados. Con los mismos boletines informativos de la superintendencia, se puede observar la tendencia en los últimos 7 años para la cartera agropecuaria en relación a la cartera total de los tres grupos de entidades financieras:

La cartera agropecuaria de las Mutuales es la más pequeña y no representa mas del 0.3%. Las Cooperativas muestran una tendencia creciente en los últimos 7 años; habiendo subido hasta un 5% pero desde el año 2000 disminuye su proporción hasta representar el 3%. Los Fondos Financieros igualmente bajan su cartera al 5% del total que están prestando, después de haber alcanzado el 7.5% del total de sus préstamos destinados al sector agropecuario.

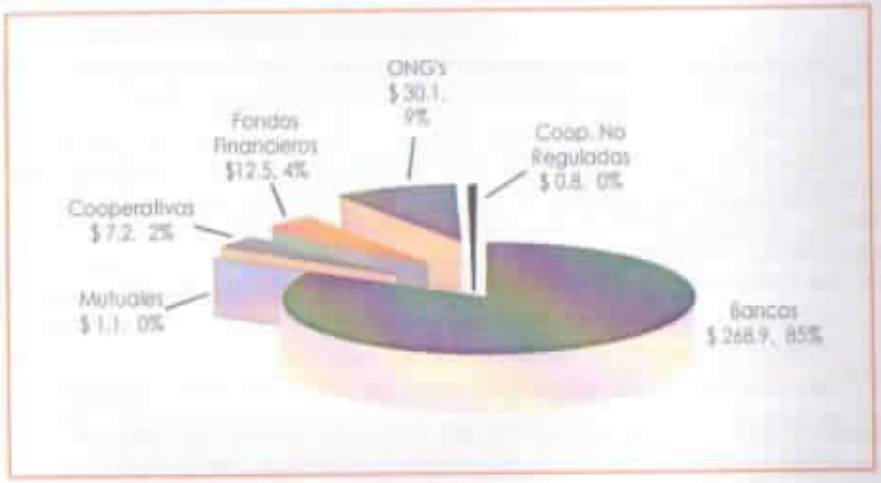
Créditos del sistema no bancario para el sector agropecuario



1.3 CARTERA TOTAL PARA EL SECTOR AGROPECUARIO

El resumen de las colocaciones para el sector agropecuario a nivel de todas las entidades financieras, al 31 de diciembre del 2003, se puede observar en el tercer cuadro que presento a continuación. Los Bancos tienen 268.9 millones de dólares prestados para el sector agropecuario; las Mutuales 1.1 millones de dólares; las Cooperativas 7 millones de dólares y los Fondos Financieros Privados 12.5 millones de dólares. Siete de las once 11 ONGs que prestamos servicios financieros en el área rural tenemos 30.1 millones colocados para inversiones agropecuarias, monto que no incluye los préstamos para comercio agropecuario que realizan varias de las asociadas a FINRURAL.

Cartera total para el sector agropecuario



1.4 CONCLUSIONES

A manera de conclusiones sobre este primer punto que he presentado, se puede anotar lo siguiente:

- Los Bancos son responsables de la administración del 85% de los recursos canalizados al sector agropecuario, sin embargo, estas instituciones concentran sus operaciones de préstamos en muy pocos clientes, como puede observarse en el cuadro que se presenta a continuación, que refleja la estratificación de cartera según rangos de préstamo y número de clientes.

Sistema bancario estratificacion de cartera y contingente por rango y número de clientes atendidos (al 31.12.2003)

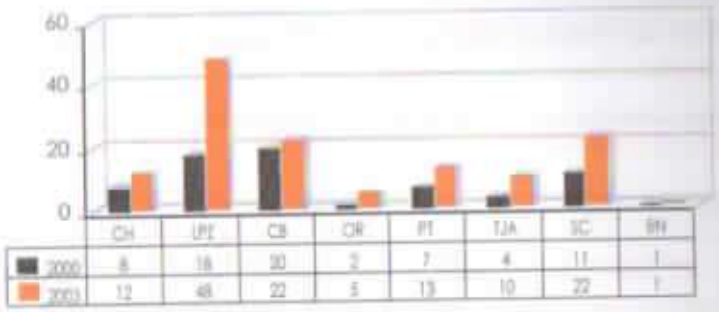
Rango de Créditos	Clientes	%	Monto $us millones	%
> 50.000 US$	1,354	6%	203.6	76%
10.001 A 50.000 US$	2,776	13%	40.4	15%
< 10.000 US$	17,961	81%	24.8	9%
TOTAL	22,092	100%	268.9	100%

Fuente: Estimación propia para la cartera agropecuaria guardando proporcionalidad con el total de cartera y contingente, estratificada por monto y número de clientes

- Las entidades financieras no bancarias (cooperativas, mutuales y fondos financieros) no tienen entre sus prioridades la atención de la demanda de créditos del sector agropecuario. La cartera agropecuaria de todas las entidades financieras no bancarias, al 31 de diciembre del 2003, es del orden de US$. 20 millones y este monto representa solamente el 2.8% del total de la cartera administrada por este tipo de entidades.
- Las ONG's que prestan servicios financieros tienen un considerable monto de su cartera asignada al sector agropecuario. Según la información reportada a FINRURAL por sus socias, la cartera colocada para inversiones y capital de operación en el sector agropecuario alcanzaba, a fines del 2003, a 30.1 millones de dólares. Si se toma en cuenta que entre todas las ONG's, a fines del año pasado, se tenía una cartera de 86 millones de dólares; se puede concluir que este grupo de entidades, que destina el 35% de su cartera en el sector agrícola y pecuario, es el que realmente está apostando en mayor proporción, a favor del sector productivo de las áreas rurales de Bolivia.

Voy a presentar, finalmente la evolución del número de agencias rurales que tienen las ONGs, entre el año 2000 y el 2003, periodo en el que el número de agencias se incrementó en 87%, gracias al financiamiento para cartera, otorgado por el FONDESIF a las ONGs financieras, y a las subvenciones concedidas a través de obligaciones subordinadas para ampliar la oferta de servicios financieros en regiones sub-atendidas.

Agencias Rurales por Departamento



1.5 RECOMENDACIÓN ESTRATÉGICA

Si el Estado valora positivamente el impacto alcanzado con las ONG's financieras, para ampliar la cobertura de servicios financieros en áreas rurales, se recomienda que el FONDESIF ratifique esta política pública y la impulse a través de la modificación del artículo 11 del DS 25338, permitiendo otorgar créditos públicos a entidades sin licencia, en una relación deuda / patrimonio, por lo menos igual a 5:1, si estas entidades adoptan normas de autorregulación y un sistema privado de rating que transparente sus servicios.

2. REGLAMENTO DE CALIFICACIÓN DE CARTERA AGROPECUARIA

Las entidades que están ofreciendo créditos al sector agropecuario, están realizando la calificación de su cartera de acuerdo al reglamento de calificación de micro créditos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, aspecto que no es completamente apropiado por las diferencias que existe entre el sector productivo rural y las actividades comerciales urbanas que sirvieron de base para el diseño del reglamento para micro créditos.

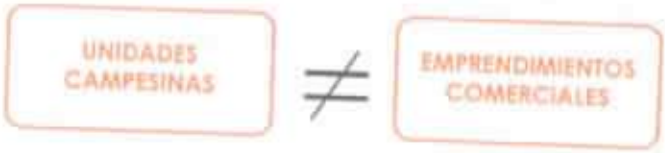
En esta parte de la presentación, expondré algunas consideraciones para considerar la urgente necesidad de contar con un nuevo instrumento de calificación de cartera para el sector agropecuario.

2.1 OBJETIVOS DE LA NORMA PROPUESTA

- garantizar la solidez de las entidades que contraen créditos con el Estado para financiar inversiones agropecuarias.

- control de riesgos adecuado
- controles interno y externo eficaces
- establecer un régimen de calificación y constitución de previsiones acorde al tipo de actividades financiadas
- previsión orientada por la topología de actividad financiera

2.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA



1. Ciclo económico variable con el número de cultivos o actividades realizadas por la unidad familiar.
2. Ingreso y ganancia variables.
3. Atraso en pagos no incrementa el riesgo crediticio, lo disminuye.
4. Reprogramaciones no incrementan el riesgo crediticio.
5. Fidelidad de clientes por baja cobertura de servicios en áreas rurales

1. Ciclo económico muy corto.
2. Ganancias de corto plazo, reinvertidas inmediatamente en otro ciclo siguiente.
3. Días de atraso definen el riesgo crediticio.
4. Reprogramaciones directamente proporcionales a incremento del riesgo crediticio.
5. Riesgo por sobre endeudamiento con otras entidades.

2.3 MEDIDAS COMPLEMENTARIAS SUGERIDAS

- Establecer un régimen de constitución de previsiones genéricas acorde al tipo de clientes del área rural y garantías para el respaldo de las operaciones.
- Fortalecer los sistemas de control interno y funciones de directivos, gerentes y personal encargados de la definición de políticas de riesgo, monitoreo de los mismos y corrección de deficiencias.

2.4 RECOMENDACIÓN ESTRATÉGICA

Las entidades que actualmente están desarrollando servicios financieros en áreas rurales, debieran proponer una normativa específica de riesgo crediticio para el financiamiento de inversiones y capital de operación de las actividades agropecuarias,

la misma que, necesariamente debe ser complementaria a la norma de la SBEF para las actividades de microfinanzas.

Esta nueva norma no debe alterar principios de prudencia, que garanticen un sistema financiero sano y eficiente.

3. REGISTRO Y CAUCIÓN DE GARANTÍAS DE BIENES RURALES

La población campesina, tiene un conjunto de bienes o activos productivos que no se registran en Derechos Reales por diversos motivos, entre otros, por no existir una norma general para la administración del Registro de Bienes Muebles, ni existir normas específicas como lo establece el Código de Comercio para este tipo de operaciones.

El concepto de administrar una cartera de créditos "debidamente garantizados", debe motivar a las entidades que realizamos operaciones con la población campesina, a desarrollar una serie de gestiones para regularizar el derecho propietario de los activos que dispone la población rural, registrarlos adecuadamente y establecer sistemas de seguimiento a los gravámenes que se establezcan sobre los mismos para facilitar la otorgación de créditos.

El gráfico que se presenta a continuación resume el conjunto de activos que dispone, normalmente la población campesina y que podrían ser objeto de registro y futura administración de gravámenes sobre los mismos para ampliar las posibilidades de colocación de créditos en las áreas rurales.

Bienes rurales no registrados en derechos reales

3.1 MARCO LEGAL PARA REALIZAR EL REGISTRO DE BIENES

- El artículo 1556 del Código Civil define que "la inscripción de la propiedad y de otros derechos reales sobre bienes muebles sujetos a registro, se hará en los registros propios determinados por las leyes que les conciernen".
- Lamentablemente la mayoría de las leyes sectoriales, en este caso agropecuarias, no precisan estas modalidades de registro. Sin embargo existen disposiciones que posibilitarían estas actividades reglamentando las normas que sí definen estas actividades, como por ejemplo la LEY FORESTAL y la ley del SENASAG.
- En el caso de la Ley Forestal y sus Reglamentos, se establecen los procedimientos para realizar y administrar el catastro de plantaciones forestales, el mismo que ha permitido al CIDRE diseñar un sistema de registro, titulación, avalúo de activos forestales y otorgación de créditos en base a este tipo de garantías reales.

3.2 RECOMENDACIÓN ESTRATÉGICA

Realizar diversas gestiones ante el Consejo de la Judicatura y el Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios, para establecer en cada departamento del país, mecanismos que institucionalicen, el registro, caución y administración de gravámenes de garantías reales constituidas por equipos y activos de la población dedicada a actividades agropecuarias.

POTENCIAMIENTO DE LA DEMANDA DE SERVICIOS FINANCIEROS Y DESARROLLO/FORTALECIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS ESPECIALIZADAS VIA MECANISMOS Y ACCIONES DE INTERVENCION PUBLICA Y LOCAL E INICIATIVAS PRIVADAS

Miguel Hoyos Burgos
FUNDAPRO

SERVICIOS FINANCIEROS EN EL ÁREA RURAL ¿UN DILEMA DE OFERTA O DE DEMANDA ?

1. EL ENTORNO DEL PRODUCTOR AGROPECUARIO RURAL

El productor agropecuario rural desarrolla sus actividades en un entorno adverso, donde enfrenta restricciones en diversos campos: financiero, educativo, institucional y otros.

Clasificación extractada de la "Estrategia de Desarrollo Integral de la MyPE"

1.1 ESTRATEGIAS, POLÍTICAS Y NORMAS

- Ausencia de una estrategia nacional de largo plazo, que no permite priorizar ni los objetivos estratégicos ni las políticas necesarias conducentes a un desarrollo más efectivo del sector productivo rural.
- Menos aún existen ni las condiciones ni los incentivos para desarrollar el mercado financiero rural.

1.2 MARCO INSTITUCIONAL, GESTIÓN PÚBLICA Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL

- Marco institucional débil, especialmente a nivel del sector público.
- Gestión pública ineficiente y cortoplacista.
- Cooperación internacional dispersa y responde a diversos intereses.

1.3 SISTEMA EDUCATIVO

- Limitado acceso a la educación, especialmente media y técnica.
- Inadecuada respuesta del sistema de capacitación/formación continua a necesidades productivas.

1.4 GESTIÓN Y CULTURA EMPRESARIAL

- Mentalidad y visión empresarial poco desarrollada.
- Deficiente gestión empresarial con poca orientación al mercado.

1.5 SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

- SDE insuficientes (casi inexistentes) y de muy baja calidad.

1.6 SISTEMA FINANCIERO

- Las condiciones de los créditos no permiten desarrollar proyectos de largo plazo.
- La normativa es rígida y no se acomoda a las condiciones de la actividad productiva rural (ej. garantías).
- Los fondos de las AFPs no están facilitando la inversión en el sector productivo.
- No hay entidades que faciliten las actividades económicas (fondos de garantía, sociedades de garantía recíproca, seguro agrícola, bolsa de productos).

1.7 MERCADOS E INFRAESTRUCTURA BÁSICA

- Escasa capacidad de compra.
- Ausencia de sistemas de proveedores.
- Falta de infraestructura de comunicación y de servicios básicos.

2. EXPERIENCIAS DE PROGRAMAS DE CRÉDITO DEL PASADO

- El crédito dirigido a través de la banca de fomento no ha sido sostenible / fracasó.
- Los intermediarios financieros que actuaron en el mercado financiero rural no eran los más adecuados (por ejemplo, a los bancos se los "motivó" a entrar a un mercado desconocido para ellos).
- Se dio demasiado énfasis a la oferta.

3. CONDICIONES NECESARIAS PARA DESARROLLAR SERVICIOS FINANCIEROS RURALES

- **Estudiar bien la demanda.**

  Conocer la demanda existente y las condiciones en las que ésta se desenvuelve.
- **Tecnologías de servicios financieros eficientes.**

  Las EF deben contar con tecnologías y productos financieros que respondan a los retos del mercado.
- **Instituciones con gobernabilidad.**

  Las EF deben ser sostenibles, permanentes en el tiempo y comprometidas con el sector en el que operan.
- **Alianzas estratégicas con otros actores.**

  Las EF deben coordinar estrechamente su labor con otras entidades que apoyan el desarrollo del sector productivo rural para minimizar riesgos.
- **Entorno legal adecuado al área de operación.**

  Establecer políticas, estrategias y legislaciones que desarrollen de manera integral el sector agropecuario rural.

4. CONCLUSIONES

- El desarrollo de servicios financieros rurales es un problema principalmente de demanda.
- Se debe tomar muy en cuenta el entorno económico y social del área a ser atendida.
- Aprender lecciones de otras experiencias.
- Proyectar instituciones a largo plazo.
- El crédito no es la panacea, se deben desarrollar otros servicios financieros y de desarrollo empresarial.

PANEL DE COMENTARISTAS

Carlos Martins - FONDESIF

La ley de garantías – muebles, es un tema que hemos retomado porque consideramos que es muy importante que haya una ley de garantías muebles para las entidades financieras que todavía están recelosas de otorgar créditos en las áreas rurales.

Habría que hablar también en la situación actual de todas las voces que llaman siempre al Estado para una y otra cosa. El sector público como fuente de financiamiento en este momento tiene sus posibilidades limitadas, tenemos que ver la realidad y avocarnos hacia la cooperación financiera para poder recibir los fondos necesarios y canalizarlos al microcrédito.

FONDESIF en este momento esta empeñado en preparar un catálogo para que el Estado recoja las opiniones sobre prioridades en el financiamiento del sector microfinanciero.

Yo rescato lo que dice Miguel Hoyos sobre ¿quiénes son los agentes financieros que deberían participar en el área rural?, seguramente no son los Bancos por que tienen un sistema diferente al que tienen las ONGs o las Cooperativas y por lo tanto no van a estar interesados. De lo que dijo Julio Alem, rescato, la cuestión de la gobernabilidad y autosostenibilidad de los entes financieros actuando en el área rural.

Viviana Caro - UDAPE

En el primer tema consideramos que la relación entre financiamiento y producción tienen que ir más allá. En el tema agropecuario específicamente, la palabra clave son los mercados, capturar mercados y garantizarlos, que haya producción no quiere decir que esto se realice, entonces creemos que un elemento muy importante para lo que es el acceso al financiamiento es asegurar, ampliar y captar mercados tanto a nivel interno como externo.

El Compro Boliviano ha sido un primer esfuerzo para promover la adquisicion de productos nacionales.

Consideramos que aunque es un tema entre privados hay un rol del Estado que es necesario. La acción de Estado debería inclusive contener mecanismos de transferencia no reembolsables, pero esto tiene que ir con un mandato muy claro; ahí tenemos observaciones a lo que es crear mayor institucionalidad de la que ya existe. En lugar de tener fondos que implican costos e incluso muchas dificultades de financiamiento, creemos que se debería trabajar a través de líneas de crédito, líneas con estatus que sean administrados por el sistema financiero y creemos que el trabajo de líneas es una parte de un acuerdo estratégico entre lo que es la banca y los productores. Hay experiencias en otros países en los cuales el sistema financiero ha absorbido algunos costos operativos simplemente con una ventanilla.

Para nosotros también fue difícil enfocar servicios financieros para la pequeña producción, el enfoque que estamos tratando de manejar de largo plazo a la economía es una de generación de efectivo, productivo y sostenible, bajo esa definición es muy importante una mayor generación de valor agregado y por eso creemos que el tema de cadena aunque no es el mejor instrumento o el más adecuado en algunos casos, debe ser tomado en cuenta.

El tema de generación de empleos es muy importante para nosotros en el área rural especialmente por lo que implica en el proceso de desarrollo y alineamiento territorial. Hemos encontrado poca referencia a lo que son actividades rurales no agropecuarias y creemos que amerita un mayor análisis puesto que hay una gran diversificación de ingreso en el área rural y en algunos departamentos, los ingresos no agropecuarios son mucho más elevados a los agropecuarios, lo que implica que se está reduciendo el riesgo en la misma actividad a nivel regional.

Existe mucha evaluación sobre varios mecanismos, creemos que los mismos son muy válidos para ciertos segmentos, sin embargo si queremos alertar lo que implica una titularización y creemos que las instituciones tienen que ser muy cuidadosas en la oferta que están haciendo, puesto que algunos mecanismos implican seguros adicionales o terceras instituciones que asuman esos riesgos, encareciendo más una actividad productiva; y no prepara en lo que es una verdadera evaluación de productividad y sostenibilidad.

José Auad - PROFIN/COSUDE

En lo que estoy de acuerdo con Miguel Hoyos es que todos los que estamos aquí estamos conscientes que los servicios financieros no resuelven todos los problemas, sin embargo es un tema importante y tienen que estar acompañados por los otros servicios que también son importantes. También debemos mirar en el tiempo para poder contestarnos si el productor es o no sujeto de crédito; creo que hemos avanzado

muchísimo y podemos afirmar categóricamente que se ha demostrado que el pequeño productor es puntual en sus créditos incluso en las áreas más marginadas de este país.

Otro tema en el que hemos avanzado bastante es en el cómo graduar a los clientes, creo que en el país en los últimos años, en diferentes instancias se ha hecho el enorme esfuerzo de mejorar la infraestructura en nuestro país, podemos decir que nos falta mucho pero también se ha avanzado bastante.

En esta etapa de crisis hay Fondos Financieros Privados que cubren todos sus costos, que sus gastos administrativos son el 12% del total de su cartera, cubren además todas las previsiones que les exige la Superintendencia de Bancos y además tienen tasas de rentabilidad que están por encima del 20%. Es decir, podemos citar instituciones que pueden modificar también su comportamiento dentro del mercado.

Los intermediarios, aquellos que corren detrás de la rentabilidad no deben olvidarse que también hay una rentabilidad con compromiso social y no es cuestión de pedir algo que no está ocurriendo en otras partes del mundo. El rol que juega el Estado en el sistema microfinanciero de apoyo al pequeño productor es vital, está demostrado que en los últimos años las ONGs por ejemplo son las que mejor han llegado al área rural, pero han llegado mejor ¿gracias a quién? A la intencionalidad desde el Estado y de la cooperación internacional.

2.2.4 Una Experiencia Internacional

- Experiencia de México en relación a seguros agropecuarios

EXPERIENCIA DE MEXICO EN RELACIÓN A SEGUROS AGROPECUARIOS

José Luis Andrade
AGROASEMEX S.A.

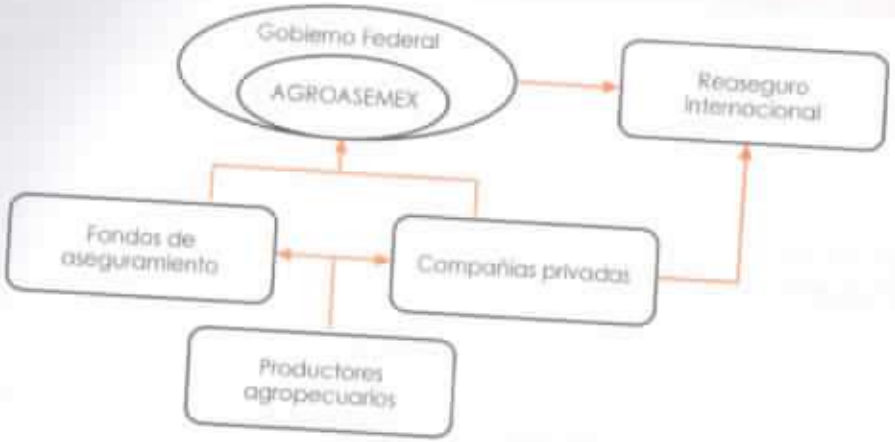
ETAPA ACTUAL

Desde un principio esta administración propuso medidas para redimensionar el aparato administrativo, sobre todo en algunas áreas del sector agropecuario.

Dentro de estas medidas destaca la liquidación del Sistema Banural, la creación de la Financiera Rural, y la modificación de las funciones de Agroasemex que pasa de las operaciones del primer piso, a realizar operaciones de segundo piso y de reaseguro, dejando el mercado del seguro agropecuario a dos tipos de agentes: empresas privadas y fondos de aseguramiento.

SISTEMA NACIONAL DE ASEGURAMIENTO AL MEDIO RURAL

ACTORES

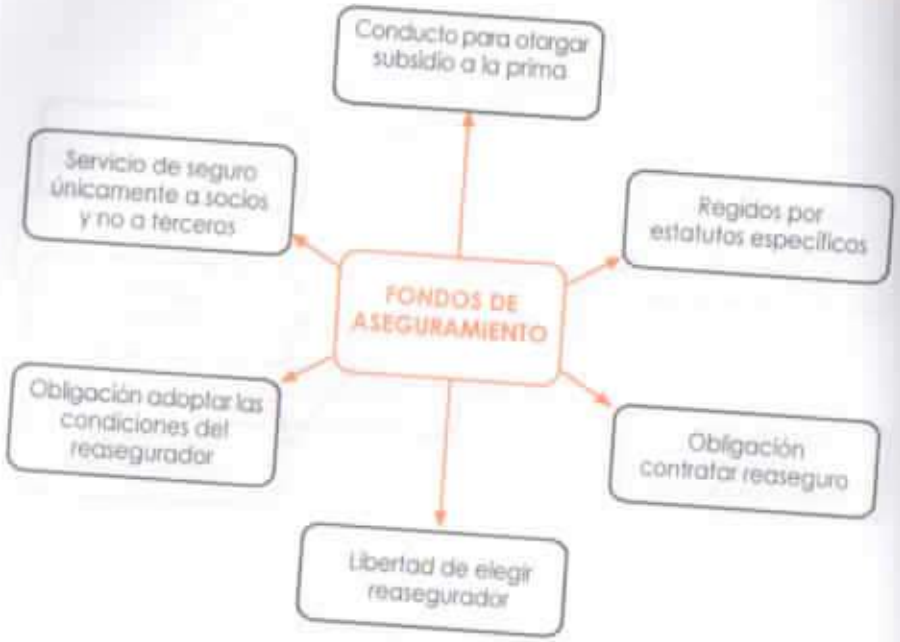


EL ROL DEL GOBIERNO

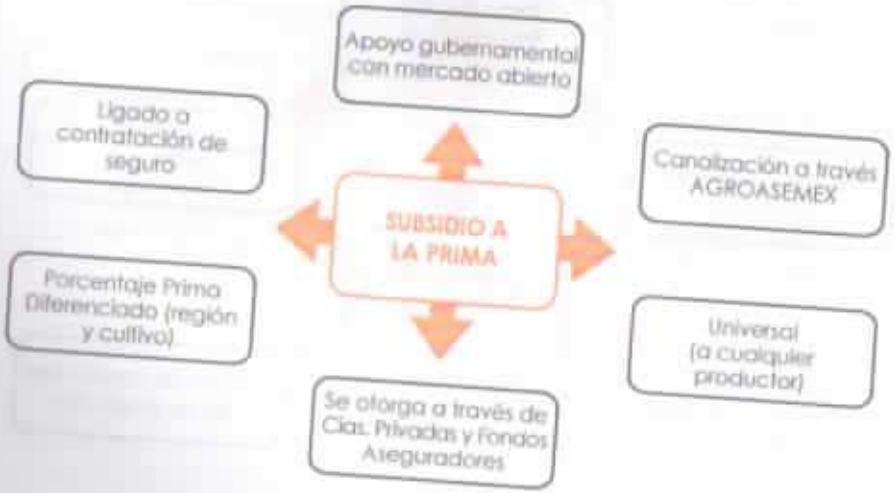
EL ROL DE AGROASEMEX

EL ROL DE LAS COMPAÑÍAS PRIVADAS

EL ROL DE LOS FONDOS DE ASEGURAMIENTO



EL SUBSIDIO A LA PRIMA

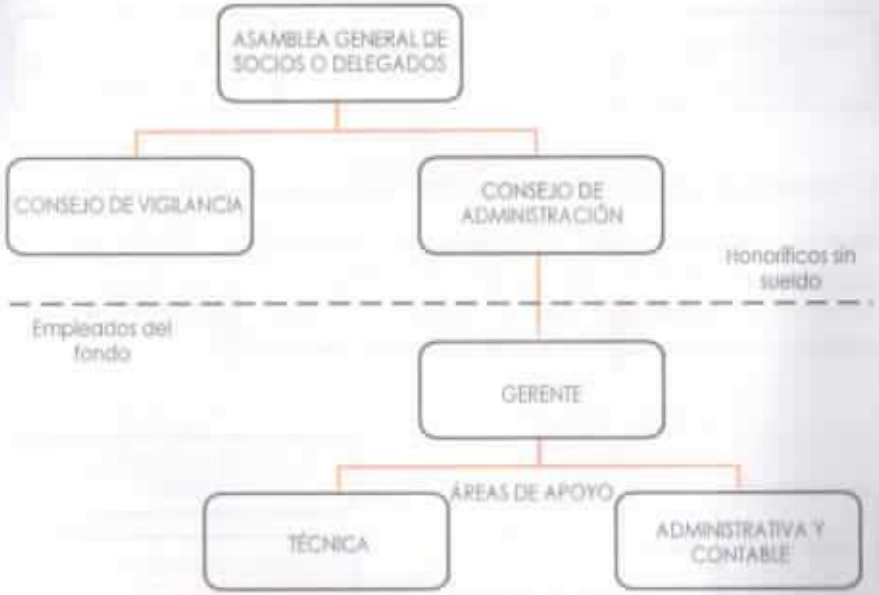


¡QUÉ ES UN FONDO DE ASEGURAMIENTO!

Definición

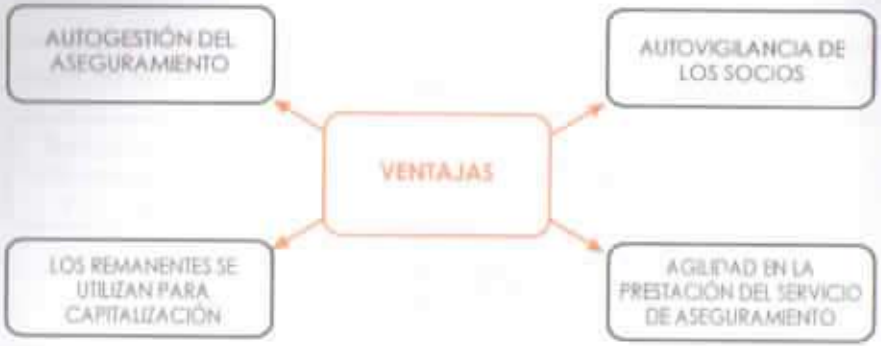
Son asociaciones integradas por los propios productores, quienes a través de este medio asumen la responsabilidad de otorgarse a sí mismos el servicio del seguro agropecuario.

ESTRUCTURA ORGÁNICA



Los objetivos de un fondo de aseguramiento se sintetizan de la siguiente forma:

Las ventajas para el productor al pertenecer a un fondo son:



La operación de un fondo de aseguramiento incluye las siguientes actividades:

Primera- con la definición del programa de aseguramiento, el fondo inicia la suscripción del aseguramiento con sus socios. De los recursos captados por el pago de primas se descuenta el costo del reaseguro, del saldo se separan los gastos de administración y se constituye la reserva de riesgos en curso.

Segunda.- Durante el proceso de aseguramiento, el fondo realiza las acciones siguientes:

Tercera.- Al cierre del ciclo agrícola o ejercicio ganadero, se determina el remanente y se aplica de la siguiente forma:

Riesgos protegidos en el seguro

Estos riesgos se protegen con los siguientes tipos de seguro:

Tipos de Seguro Agrícola

I
SEGURO A LA INVERSIÓN

II
SEGURO POR PLANTA

III
SEGURO A LA INVERSIÓN CON AJUSTE EN PLANTA VIVA

IV
SEGURO DE COSECHA ESPERADA
1. A precio pactado
2. Al costo de producción

V
SEGURO A LA PRODUCCIÓN GARANTIZADA
1. A precio pactado
2. Al costo de producción

Con excepción del seguro por planta, los demás tipos de seguro se pueden operar en cultivos a cielo abierto o desarrollados bajo condiciones de invernadero.

Descripción de riesgos del seguro

Se protege la muerte ocasionada por:

- ENFERMEDAD
- ACCIDENTE
- SACRIFICIO FORZOSO
- INCAPACIDAD FÍSICA (En animales de trabajo)

Modalidades operativas

- POR CABEZA
- HATO
- GRUPO

Estos riesgos se protegen con los siguientes tipos de seguro:

Tipos de seguro ganadero

I
TRANSPORTE

II
RADICACIÓN

III
ADAPTACIÓN

IV
ALTA MORTALIDAD

V
EXCESO DE MORTALIDAD

VI
ALTAS PRODUCTORAS DE LECHE

Las reglas generales emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, obligan a los Fondos de Aseguramiento a contratar un reaseguro.

¿QUÉ ES EL REASEGURO?

ES EL INSTRUMENTO QUE SE UTILIZA PARA TRANSFERIR A OTRA EMPRESA LOS RIESGOS QUE HA TOMADO EL FONDO

↓

ESTE MECANISMO PERMITE AL FONDO CONTAR CON LOS RECURSOS SUFICIENTES PARA PAGAR LAS INDEMNIZACIONES QUE PROCEDAN, AÚN EN CONDICIONES DE ALTA SINIESTRALIDAD

El esquema general de operación del reaseguro contempla los siguientes aspectos:

AGROASEMEX DEFINE TÉRMINOS Y CONDICIONES Y REVISA PROGRAMAS DE ASEGURAMIENTO DEL FONDO

↓

SE FIRMA UN CONTRATO Y SE ANEXAN LAS CONDICIONES GENERALES QUE NORMAN EL REASEGURO

↓

EL FONDO PRESENTA EN FORMA MENSUAL EL RESUMEN OPERATIVO DE SUSCRIPCIÓN, SINIESTROS E INDEMNIZACIONES Y PAGA LA PRIMA EN EL PLAZO LEGAL

↓

AGROASEMEX DA SEGUIMIENTO A LA OPERACIÓN Y SUPERVISA EN GABINETE Y CAMPO LAS OPERACIONES DEL FONDO

Estos riesgos se protegen con los siguientes tipos de seguro:

Tipos de Seguro Agrícola

- I — SEGURO A LA INVERSIÓN
- II — SEGURO POR PLANTA
- III — SEGURO A LA INVERSIÓN CON AJUSTE EN PLANTA VIVA
- IV — SEGURO DE COSECHA ESPERADA
  1. A precio pactado
  2. Al costo de producción
- V — SEGURO A LA PRODUCCIÓN GARANTIZADA
  1. A precio pactado
  2. Al costo de producción

Con excepción del seguro por planta, los demás tipos de seguro se pueden operar en cultivos a cielo abierto o desarrollados bajo condiciones de invernadero.

Descripción de riesgos del seguro

Se protege la muerte ocasionada por:

- ENFERMEDAD
- ACCIDENTE
- SACRIFICIO FORZOSO
- INCAPACIDAD FÍSICA (En animales de trabajo)

Modalidades operativas

- POR CABEZA
- HATO
- GRUPO

Estos riesgos se protegen con los siguientes tipos de seguro:

Tipos de seguro ganadero

- I — TRANSPORTE
- II — RADICACIÓN
- III — ADAPTACIÓN
- IV — ALTA MORTALIDAD
- V — EXCESO DE MORTALIDAD
- VI — ALTAS PRODUCTORAS DE LECHE

Las reglas generales emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, obligan a los Fondos de Aseguramiento a contratar un reaseguro.

¿QUÉ ES EL REASEGURO?

ES EL INSTRUMENTO QUE SE UTILIZA PARA TRANSFERIR A OTRA EMPRESA LOS RIESGOS QUE HA TOMADO EL FONDO

↓

ESTE MECANISMO PERMITE AL FONDO CONTAR CON LOS RECURSOS SUFICIENTES PARA PAGAR LAS INDEMNIZACIONES QUE PROCEDAN, AÚN EN CONDICIONES DE ALTA SINIESTRALIDAD

El esquema general de operación del reaseguro contempla los siguientes aspectos:

AGROASEMEX DEFINE TÉRMINOS Y CONDICIONES Y REVISA PROGRAMAS DE ASEGURAMIENTO DEL FONDO

↓

SE FIRMA UN CONTRATO Y SE ANEXAN LAS CONDICIONES GENERALES QUE NORMAN EL REASEGURO

↓

EL FONDO PRESENTA EN FORMA MENSUAL EL RESUMEN OPERATIVO DE SUSCRIPCIÓN, SINIESTROS E INDEMNIZACIONES Y PAGA LA PRIMA EN EL PLAZO LEGAL

↓

AGROASEMEX DA SEGUIMIENTO A LA OPERACIÓN Y SUPERVISA EN GABINETE Y CAMPO LAS OPERACIONES DEL FONDO

Los apoyos que otorga AGROASEMEX a los Fondos son:

ASESORÍA EN LA ETAPA DE PROMOCIÓN

- DIFUSIÓN DEL MARCO LEGAL.
- EL PROMOTOR RECABA INFORMACIÓN PARA LA ELABORACIÓN DEL ESTUDIO DE VIABILIDAD.
- ESTUDIO TÉCNICO-ECÓMICO DE VIABILIDAD

ASESORÍA EN EL PROCESO DE CONSTITUCIÓN

- ACTAS DE ASAMBLEA (DELEGADOS Y DE CONSTITUCIÓN.
- ESTATUTOS Y REGLAMENTO INTERNO
- REGISTROS (SRE, NOTARIO PÚBLICO, RPPC, Y SHCP.)
- DICTAMEN PARA LA OPERACIÓN DEL REASEGURO
- INTEGRACIÓN DEL EXPEDIENTE CONSTITUTIVO.

CAPACITACIÓN

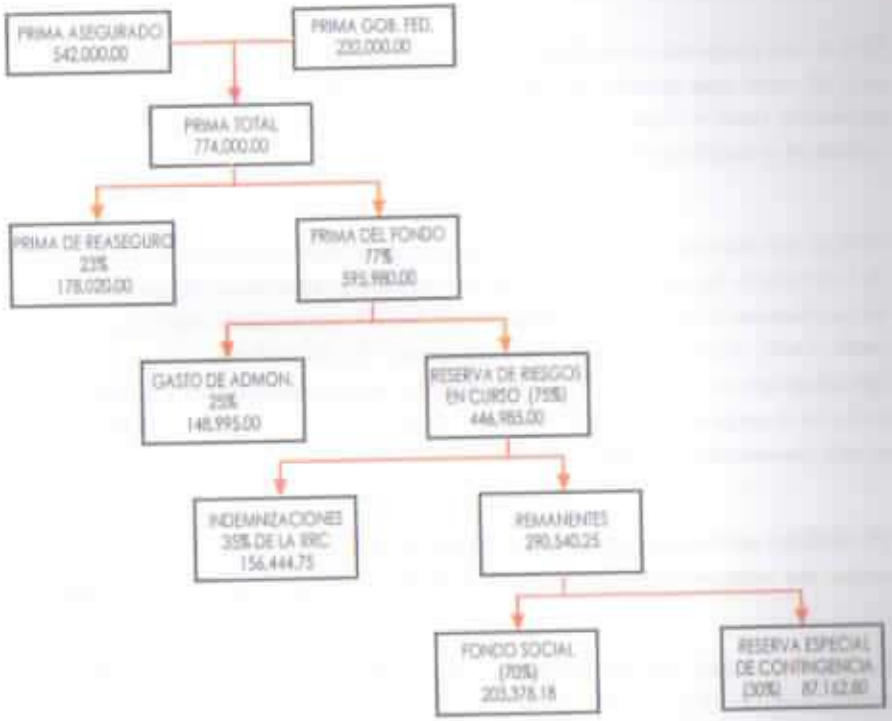
- CURSO DE INICIO DE OPERACIONES.
- ACTUALIZACIÓN OPERATIVA, CONTABILIDAD Y TEMAS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL SEGURO Y REASEGURO.

Ejemplo:

Tabla de datos

CULTIVO	MAIZ RMF
SUPERFICIE PROYECTADA	2000
SUMA ASEGURADA POR HA.	6,800.00
SUMA ASEGURADA TOTAL	13,600,000.00
PRIMA TOTAL POR HA.	387.00
PRIMA ASEGURADO	271.00
PRIMA GOBIERNO FEDERAL	116.00
PRIMA FONDO	297.00
PRIMA REASEGURO	90.00

Diagrama:



Finalmente, cabe destacar la importancia que representa la operación de los fondos de aseguramiento en el mercado del seguro agropecuario en el país, que ha ido en aumento a partir del 2001, con lo que se ha demostrado que estos organismos son una opción real para el manejo autogestivo del seguro agropecuario. En el Ejercicio Fiscal 2003:

Concepto	Fondos de Aseguramiento	% del total	Compañías privadas	% del total	Total
Superficie asegurada (ha.)	622,240	42.2	853,443	57.8	1'475,683
Número de cabezas	3'573,539	21.9	12'782,551	78.1	16'356,090

RESULTADOS GRUPO 1:

SEGURO AGROPECUARIO AGENDA DE TRABAJO

QUÉ	CÓMO	QUIÉN/ QUIÉNES	CUÁNDO	PRIORIDAD
Construir modelos de seguro Agrícola con experiencias de países vecinos tanto Altiplano - Valle - Llanos	Profundizar el estudio realizado por CIOEC sobre el tema	CIOEC	Mediano Plazo	Alta
Establecer políticas de seguro por eco - región, identificando sectores y roles	Estudios de seguro agrícola por eco - regiones y por tipología de productores	CIOEC y Gobierno	Mediano Plazo	Alta
Construcción de un sistema de información que contenga: a) Ubicación Geográfica riesgos b) Tipología de productores	Estudio de diseño del sistema	FINRURAL PADER CIOEC	Corto Plazo	Alta
Revisar la ley de Seguros y hacia quienes está dirigido y actualizar acorde a nuestras necesidades	Estudio de análisis y propuestas de Ley (Modificación)	PROFIN	Corto Plazo	Alta
Capacitación al Seguro Agrícola	Difusión, Promoción por diferentes medios (audiovisuales)	CIOEC	Corto/ Mediano/ Largo Plazo	Más Alta
Involucrarse a las fuentes y entidades aseguradoras del sistema del Seguro Agrícola	Crear Comité Impulsor del Seguro Agrícola	CIOEC y Gobierno	Corto Plazo	Más Alta
Recoger y sistematizar las experiencias Bolivianas sobre Seguro Agrícola	Estudios de experiencias nacional	PROFIN	Corto Plazo	Alta

- En el tema de crear un sistema de información, existe ya un sistema que es el SINSAT. Más bien deberíamos forralecerlo con mejores condiciones en términos de recursos y obviamente capacidad técnica para mejorar la utilización y el manejo que se hace en la información, en la incorporación de imágenes satelitales para ver dónde hay situaciones de sequía, de inundaciones; y tratar de medir los rendimientos que se tienen en diferentes cultivos. Entonces, por ese camino se puede avanzar e incorporar al mismo SINSAT como uno de los líderes en este punto.

- No estoy de acuerdo con el compañero porque el SINSAT responde a una estructura que no demuestra un trabajo concreto. Nos dan diagnóstico tras diagnóstico sobre contingencias de sequía, inundaciones, etc. Nos prometen que después de los diagnósticos van a venir muchas cosas y solamente grupos privilegiados se aprovechan de eso. La mayoría se queda restringida como siempre. Mi grupo tiene una propuesta concreta también en la parte educativa donde involucra esta información al sistema educativo, de manera integrada.

- Se hizo una propuesta de conformación de un comité para la creación del seguro agrícola en Bolivia. Creo que en este comité impulsor deben participar varias instituciones porque hay un conjunto de tareas que hacer y se necesita un trabajo multidisciplinario que va desde lo técnico, lo económico y lo jurídico. Realmente se necesita hacer un buen sistema informativo para no crear falsas expectativas. Este comité es muy importante para ir centralizando información de las experiencias de otros países, las experiencias que hay en nuestro país y hay que difundir, capacitar sobre el seguro agrícola a los mismos dirigentes para que también vayan formándose y bajando información a nivel local. El CIOEC es el más preocupado y va a intervenir en este proceso. Existe ya un marco institucional, como el SINSAT, hay que hacer funcionar esta institucionalidad. Veremos luego cuáles son sus limitaciones pero este comité puede ser la instancia a cargo de este proceso.

- Yo comparto mucho con este tema, porque es necesario unir esfuerzos y hay varias perspectivas de fusiones con la cooperación. El CIOEC está en búsqueda de ver la alternativa del seguro agrario. Tengo entendido que con los resultados de este taller vamos a hacer una agenda y dentro de esta agenda en el capítulo del seguro agrario está la necesidad de formar un comité que vea todos estos aspectos porque el seguro agrario no es sólo un tema; es información, es institucionalidad, es alcance sectorial, regional. Son muchos los involucrados y muchos los aspectos técnicos en general.

- Yo creo que hay que crear una institucionalidad a nivel nacional. Para la implantación y concreción hay que ir a sectores mucho más específicos. Esta es una enseñanza de la experiencia de México. No hay que pretender que sea un seguro para los 3 millones de pequeños productores. Creo que tiene que haber un seguro para el sector de caficultores por ejemplo y ahí hay que empezar. Hay que crear una propuesta a partir de los productores. Entonces creo que no hay que crear un comité nacional. Hay que buscar profundizar y concretar a nivel de algunos sectores que son más viables, porque no es posible un seguro agropecuario para todos los sectores y menos en las mismas condiciones.

- El tema anterior no es contradictorio porque según los planteamientos de otras exposiciones la implantación de un modelo ya definido sería gradual y progresivo. Tiene que haber un marco institucional de instituciones que están involucradas, porque es mucha la vinculación que existe en el tema del acceso al crédito.

- No debería ser excluyente a medianos y grandes productores. Por el contrario, yo creo que un sistema de seguro agrícola tiene que distribuir riesgos entre no solamente actividades sino como productores, más aún, el caso de México nos muestra que las subvenciones llegan a los pequeños pero no llegan a los productores comerciales, por lo tanto, eso viabilizaría un seguro agrícola aplicado a nivel nacional.

- A raíz de la exposición de José Luis de México se han aclarado muchos aspectos, porque teníamos una concepción mucho más general y les digo por experiencia. El gobierno el año 92 pretendió que calculara la siniestralidad para muchos productos agrícolas para poder estimar cuánto podría ser la subvención del seguro agrícola. Les doy el cálculo de la soya, en cuanto a humedad por ejemplo, hay una cantidad de estaciones que están cerca de la zona de producción y no pueden hacer una apreciación muy general y decir: aquí hay información para todos. Yo no me atrevería con ese cálculo a darle información al productor que tiene 1 o 10 hectáreas muy cerca de esta área porque sería una información mala y en relación a lo que dicen los compañeros creo que hay que diseñar un sistema de información en función del diseño del seguro. Si vamos a optar en el modelo de México y que hay fondos, entonces el sistema de información tendrá que ser en función a las OECAs, el café, etc.

- Simplemente quiero aclarar que el elemento central es que hay una propuesta positiva en el sentido de impulsar un seguro agropecuario. Segundo, creo que también hay sentimientos mayoritarios para constituir un comité impulsor. Los comités a veces funcionan a veces no, entonces yo creo que es importante no solamente ver quiénes son importantes sino quién asume el liderazgo en este comité.

- El primer grupo decía que a PROFIN/COSUDE se le podían asignar un determinado tipo de tareas. Creo que podemos poner algo más genérico. Podemos poner a la cooperación internacional, sabemos por ejemplo que de USAID, Premier está interesado en promover la implantación del sistema de seguro agropecuario. Además mas allá de eso, es que dentro de los programas de cooperación que estamos apoyando, como PROFIN al tema microfinanciero, tenemos una instancia en la que nos reunimos y podemos cofinanciar y apoyar de manera compartida distintos temas. Sugiero que esto se ponga de manera genérica y seguro se va a contar con más apoyo.

- Temo ser muy incisivo en algunas cosas, pero me parece que hemos venido a discutir precisamente estos problemas que afligen al sector, especialmente de los pequeños agricultores. El Estado se ha convertido en una "mamá loba" de la cual se han favorecido siempre, toda la vida, algunos sectores privilegiados. La historia negra del Banco Agrícola tiene su referente en el oriente y me parece que (yo soy técnico asesor de la asociación nacional de productores de fréjol, mi base de trabajo es el Chaco, Santa Cruz y Cochabamba, y hablo con propiedad precisamente por eso), cuando decíamos, dar el enfoque que le debemos dar a la creación del seguro agropecuario, no se trataba de ser excluyente con los grandes, sino se trata fundamentalmente de ser prioritarios en función de algunos que nunca han tenido oportunidad de beneficiarse. Yo creo que toda la vida los sectores grandes tienen la capacidad de batirse, incluso en la bolsa de valores y esa es la visión empresarial con la que debemos enfocar y manejar nuestras organizaciones económicas. Sin embargo hay espacio para cada uno, habría que tipificar fundamentalmente con una pregunta básica ¿quién es pequeño y en función de qué?

- No estamos en polémicas de que ellos no, o nosotros nomás, pero la visión es diferente. Una visión, una perspectiva desde donde estamos enterrados y cómo queremos salir adelante solos, que tengan una propuesta ellos también, que la trabajen con sus condiciones, con sus perspectivas pero que trabajen y nosotros tenemos nuestra propuesta y en algún momento talvez podemos sentarnos porque esa tiene que ser una política de Estado. Entonces tenemos que pelear esta situación para que pueda realmente salir adelante. Como no sabemos hasta dónde han avanzado ellos, pero sabemos que han manejado al Estado casi todos los años, han podido guardar sus ventajas. Sin embargo, mezclarnos grandes y pequeños para construir algo va a ser algo difícil para avanzar porque nos vamos a trancar a cada rato. Mejor construimos cada uno algo y luego nos sentamos a discutir el tema.

- Yo no quiero romper los sueños de nadie, pero sugiero que antes de mover un montón de cosas, a CIOEC, hacer un estudio de factibilidad primero, porque yo personalmente tengo mis dudas, lo que yo he escuchado del compañero de México y también de otras experiencias, es que ese seguro tiene un costo. Yo quiero recordarles a ustedes que uno de los amigos microfinancieros acá ofreció un seguro de salud bastante favorable (en cálculos económicos), pero al fin ellos no lograron convencer la cantidad mínima que tenían negociado con la compañía que hizo el seguro porque sus clientes tenían otras prioridades, tenían otras ideas de seguros. A nosotros ese seguro nos parece muy interesante pero me pregunto, si los pequeños productores que ustedes están representando están realmente dispuestos en poner plata para los servicios que después ese tipo de seguro pueda ofrecer.

- Más o menos en la misma línea, yo creo que es un tema de costos y de cultura. Nos ha costado que obtengamos el crédito y tener una cultura de crédito. La experiencia que tenemos es que cuando un vehículo tiene que ir de garantía y por las exigencias tiene que tener un seguro, hay un rechazo de los clientes, y no solamente en el campo, también en la ciudad. Entonces ahí estamos hablando de un tema de cultura a nivel y hay que trabajar por ese lado también. Por otro lado, es importante para el tema de reducción de costos, no pensar solamente en una institución que trabaje con el tema del seguro agropecuario. Hay otro tipo de seguros que pueden darnos que son más sencillos como los seguros de desgravamen, vehículos, casas, propiedades, etc. Si se abre un volumen de servicios más grande puede ser más interesante incluso para una empresa privada.

- En perspectiva, es un seguro agropecuario que tiene la misión de atender a la pequeña producción agropecuaria y creo que nadie a cuestionado eso. Por otro lado, yo creo que hay una propuesta sumamente interesante en hacer un estudio de factibilidad que realmente considere estos aspectos de costo, de cobertura, etc. El otro tema que quiero dar a conocer es que no discutamos el problema de los grandes y pequeños productores porque si bien es cierto que los más grandes han aprovechado bastante, creo que es necesario unir esfuerzos.

- En este tema de quién lo hace, agradecería -por respeto a las diferentes organizaciones que están presentes- que sean definiciones de CIOEC o FINRURAL. Que una de las dos tome el liderazgo en una tarea específica como organizadores y patrocinadores de este encuentro. Internamente cada organización tiene su política de alianzas y discutirán, deliberarán si es con otros actores más, y con qué cooperación.

- Yo creo que cuantos más participantes estén en el seguro agrícola, esto se distribuye más uniformemente. La discusión es estéril en este momento, porque lo importante para mí es el seguro y a quién le pasan el riesgo.
- Propongo que sea el CIOEC el que vaya a la cabeza de todo este trabajo porque tiene que ser gente relacionada, que sepa y conozca nuestra realidad.
- Comparto con la idea de que si se hace un proyecto tiene que ser gente relacionada en este aspecto. Porque hay gente que no conoce la realidad y por eso es que no funciona.
- Quiero hacer una percepción. Aquí están los pequeños y grandes productores del café y en el caso del sector soyero el 70 o 75% de los productores son pequeños productores que hablan quechua y hablan aymará. Son pequeños productores que han venido de diferentes departamentos y creo que es momento de unirnos todos y tomar decisiones. Hagámoslo.
- Yo creo que es importante señalar lo siguiente, hay acuerdo que sea un comité impulsor a la cabeza del CIOEC que asuma el desafío. Segundo que uno de los primeros trabajos deben ser los estudios de factibilidad. Tercero, el enfoque desde la perspectiva de los medianos productores, de los temas de alianza y los problemas y dificultades se encararán en la propia indagación de la propuesta que hagamos.

RESULTADOS GRUPO 2:
ACCESO A FINANCIAMIENTO PARA LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA
AGENDA DE TRABAJO

QUÉ	CÓMO	QUIÉN/ QUIÉNES	CUÁNDO	PRIORIDAD
Insuficiente flujo de información y capacitación sobre los servicios financieros	- Proveer información y capacitación para el empleo adecuado de servicios financieros - Capacitación y en técnicas de negociación de créditos	- Entidades financieras - Gremios de productores		2
Garantías	- Avanzar en aprobación de ley de garantías muebles 1 - Búsqueda de garantías alternativas 1 - Avanzar en titulación de tierras dentro del marco de las leyes 2 - Buscar soluciones para aceptar las tierras comunales como garantías 2 - Asociaciones como fuente de garantía 3 - Creación de un fondo de garantías 1 - Seguro agropecuario 1	1 Gremios de productores, EEFF, MACA y VSF 2 MDSP, INRA , gremios de Productores 3 Entidades Financieras		1
Problema de documentación	Carnetización masiva	Ministerio de Gobierno		3
Valoración y condiciones que determinan la capacidad de pago	- Promover políticas de desarrollo rural y agropecuario adecuados a la realidad del sector - Mejorar la productividad agropecuaria con AT e investigación - Promover la vinculación comercial - Tasas y plazos adecuados - Captación de fondos más baratos	- MACA, MDSP, SBPC - Gremios de productores - Entidades financieras		1
Insuficiente oferta servicios financieros para sector agropecuario	- La oferta de servicios financieros debe adecuarse a la demanda	VSF, FONDESIF, ENTIDADES FINANCIERAS, SBPC		2
Inequidad de Género	Educación	Sociedad civil		3

MECANISMOS PARA FACILITAR EL ACCESO A CRÉDITO

- Cuando el grupo ubica a los responsables o quienes lideran, veo demasiado amplio decir gremios de productores. Para nosotros, como CIOEC, nos interesa justamente visualizar el tema de crédito colectivo e individual y para darle crédito colectivo obviamente CIOEC tendría que estar mencionado con nombre y apellido.

- En el tema de las garantías, se habló mucho de las garantías mueble, en todo caso las instituciones financieras tanto urbanas como rurales han trabajado mucho tiempo con la garantía prendaria, solidaria, con los documentos en custodia, con la garantía hipotecaria y eso está funcionando bastante bien.

- Respecto a la sugerencia de garantías muebles. Estamos como 8 años con esto, la primera versión es del año 1997 y estaba en ese momento aprobada por una de las cámaras. El ejecutivo actual hace un año retomó el tema y ahora tienen una nueva versión. No sé realmente cuánto se va avanzar en esto. Además va a tener el sistema de registro de las garantías y eso va a tomar otro tiempo más. Entonces no es un instrumento que nos sea útil de inmediato. En el tema rural, la búsqueda de garantías alternativas, suena muy grande. Garantías alternativas puede ser todo o nada, tal vez convendría precisar el micro warrant o cualquier otro tipo de garantías que sea posible desarrollar y sea más aplicable al ámbito rural.

- Tal vez muchos que han trabajado con servicios del área rural se han preguntado por qué se están tocando nuevamente estos temas, cuando se ha demostrado que varias instancias están trabajando en el área rural. Sin embargo, ¿por qué CIOEC quiere promover?, por qué nunca se ha sentido el efecto que están haciendo estos instrumentos de financiamiento rural. Eso nos ha motivado a movilizar esta situación para que nosotros nos podamos beneficiar. Estamos hablando de la lucha contra la pobreza, de productividad y competitividad. La propuesta es que los instrumentos de garantía no son adecuados y tal vez hay que construir otra Ley en términos de garantía y tal vez en la Ley que está durmiendo 8 años no están esos elementos y puede ser que hay que desempolvar y hacerla de nuevo.

- Lo que propongo es que no hay que buscar cosas tan nuevas, porque lo único de valor que tienen los productores son sus tierras, porque aunque salga la ley de garantías mueble ¿cuántos muebles tienen? Esto funcionaría más para la ciudad que tienen máquinas, talleres, etc. Eso no va a ayudar mucho a desarrollar el crédito agropecuario. Lo que tienen ustedes de más valor es la tierra y esas tierras no tienen título. En el área rural donde trabajamos, la mayor parte de sus títulos están saneados, los tienen en derechos reales, los pueden hipotecar y el trámite además es ágil. En derechos reales en Santa Cruz tarda dos días, acá derechos reales tarda un mes, yo creo que ahí es donde tenemos que hacer incidencia y no buscar más.

- Yo tengo un punto en la orientación de las entidades financieras hacia la demanda. La demanda no sólo son los pequeños productores sino también son las OECAs y creo que ese es un punto que se está señalando con claridad. Hay dos tipos de actores y tenemos que distinguirlos. Basándonos en la emergencia de los intermediarios o crear otros. Creo que esto va más por el lado de ver mejor el negocio que está acompañando la entidad financiera en el tema de la organización. Tiene que haber la comprensión de un crecimiento junto a un proceso de supervisión. Tenemos que ir pensando también como entidades financieras de atender estas necesidades locales o de sectores con un crédito. A mí me gustaría llegar a un momento de entender a mi entidad financiera. FONDESIF es el lazo financiero, es la entidad financiera con la que estamos haciendo punto y creo que la mayoría de las intervenciones van en ese camino. Creo que como entidades financieras debemos tomar el reto de entender mejor los procesos. Ayer nos han mostrado un ejemplo muy bonito en decir, los árboles que tienen ahí es una fuente de garantía, es una capacidad de pago y es la capacidad del negocio. También tenemos otros rubros, como la pesquería, la actividad pecuaria y otros. Creo que ese es el gran reto que tienen las entidades financieras, de decir acomodémonos a los pequeños y a sus organizaciones. En cuanto a liderazgo no puede ser sólo una institución la que pueda impulsar esto. Las necesidades son muy grandes y creo que estamos muy provechosos por recibir las demandas concretas y ver cómo las podemos aplacar. Los demandantes no deben quedarse con los brazos cruzados, acá estamos con ANAPO, la CAO, CIOEC que tienen que ir presentando demandas concretas para ver dónde está el negocio, dónde se puede financiar. De la misma manera está FINRURAL, ASOFIN que pueden ayudar a desarrollar y acomodar mejor sus productos.

RESULTADOS GRUPO 3:

FONDO CAPITALIZACIÓN PRODUCTIVA AGENDA DE TRABAJO

QUÉ ES CAPITALIZACION PRODUCTIVA	QUÉ	CÓMO	QUIÉN/ QUIÉNES	CUÁNDO
Dinero para apoyar a la parte productiva agropecuaria	Partir de lecciones aprendidas de experiencias existentes UNEPCA, PASACH FDTA, FONDO QUINUA, FPS, PDLA	Propuesta de los sectores productivos	CIOEC	1ra. Reunión en un mes
- Parte crédito - Parte Fondo perdido	Proponer otra instancia de fomento productivos rural para OECAS y pequeños productores que atienda integrante: asistencia técnica inversiones en producciones productivas y crédito	Diseñar el modelo y analizar la viabilizar	MACA	En Tres meses inicia el proceso de diseño
Para pequeños productores de zonas de escasos recursos	Encontrar el marco legal de respaldo a estos programas – figura mixta	Elaborar la propuesta legal con contrapartes o co-financiamiento de los involucrados	Ministerio de Desarrollo Económico - UPC	Octubre 2004: propuesta final y negociación
Para productores organizados	Priorizar a los productores o cadenas con potencial económico y productores organizados	Contar con el respaldo institucional con los actores involucrados: Municipal Departamental Público Privado	Viceministerio y pequeño productor	
Para actividades que demuestren sostenibilidad en el tiempo	Compromisos de los productores mediante aportes de contrapartes	Hacer planes de negocios para los proyectos	FINRURAL	
Necesidad de un marco legal y continuidad de la institucionalidad	Definir el tipo de propiedad final de los productores: Colectiva privada Social público	Compromiso de la cooperación internacional y las IMF	Representación de experiencias existentes	
- Grande - Innovador - Base en experiencias exitosas				

FONDO DE CAPITALIZACIÓN PRODUCTIVA

- Cuando hablamos de banca especializada asociamos inmediatamente con crédito barato, subsidio y elementos que pueden ser fácilmente justificados. Sin embargo, si eso se plantea en otros escenarios, puede ser fácilmente descalificado, principalmente por la experiencia que se han tenido en varios años en la banca especializada agropecuaria y porque se estaría planteando un proyecto insostenible. Una banca especializada para que realmente beneficie a los productores tiene que ser sostenible. Creo que es importante darse modos para profundizar esta propuesta de manera de señalar las características que permitan claramente ver sus fortalezas a la luz de las malas experiencias del pasado. Cómo podríamos nosotros contrarrestar o poner frenos o evitar que caigamos en los vicios que han hecho que esa banca especializada desaparezca. Qué han hecho para que esa banca especializada sea inviable. Nosotros para imponer una banca especializada deberíamos cumplir, proteger el nuevo proyecto para hacerlo viable.

- Me gustaría también se considere la posibilidad de otros programas y proyectos que estarían ingresando al escenario del área rural. Uno de ellos es el Programa de Apoyo Productivo Rural que tiene liderazgo en el MACA.

- ¿Qué es el fondo de capitalización, qué estamos buscando? Las políticas públicas de inversiones a través de algunas entidades de la cooperación internacional, están regalando plata a los compañeros. Diciendo esto va a ser tuyo, vas hacer tu capital y van a exportar tal cosa. Prácticamente se les está dando un fondo de capitalización sin saber si va a ser sostenible o no. Estas cosas distorsionan con los planteamientos de los que trabajamos, porque la cooperación no está dando a todos en general, sino a unos cuantos que seguramente tienen productos, que van a ser rentables. Hemos tenido algunas discusiones en ese contexto con algunas ONGs que han captado ese recurso y están trabajando poniéndose en contraposición de lo que estamos tratando de hacer. Ellos dicen que sencillamente, ahí está el gobierno, ahí está la cooperación pídanle para cada campesino 10 mil dólares y hacen su empresa y solucionan el problema porque ahora hay mucha plata. En relación a la cooperación internacional no sé cuál es su criterio, bajo qué concepto están trabajando. Ahí está el Estado para inversiones públicas. A partir de las inversiones que se hagan, tenemos que sacudir al gobierno y estamos peleando para que hayan esos cambios de inversiones públicas a inversiones productivas privadas. Ellos decían que no se puede. Sin embargo, se puede hacer. Entonces viabilizar a partir del Estado y luego cada uno tenemos que

tener los roles para poder trabajar con responsabilidades y partiendo de los créditos de los financiamientos que vamos a tener.

- Mi propuesta es que se fusionen capitales, voluntades y decisiones políticas al interior de las financieras. No hacer renacer un Banco Agrícola, sino hacer nacer una banca de fomento al desarrollo rural pero en base a esas 3 provocaciones: fusión de capitales, fusión de voluntades y decisiones políticas y acá tiene que ver mucho la cooperación internacional porque ellos manejan dinero de la cooperación internacional.

- En que se diferencia el fondo de capitalización productiva pensando en la falta de capital de inversión tanto para productores como para organizaciones. Si bien se ha hablado de créditos como son micro créditos, éstos son de corto plazo para aquellos que apenas pueden acceder. Sin embargo, el total de las organizaciones son las que van a acceder. Pensando en ello, no se piensa hacer un fondo de capitalización como un fondo de interés subsidio. Se pensó en subsidio, crédito y asistencia técnica pensando en la sostenibilidad del fondo y no del productor y la organización. Es más importante un productor sostenible que un fondo que dure 5 o 10 años. Es más importante la organización y que los hijos de los productores tengan mejores condiciones de vida.

- Existen una serie de fondos que no sabemos dónde están yendo o qué banco está logrando y son para la producción. Partiendo de eso, nos preocupa mucho como CIOEC el tema de muchos apoyos/fondos que se tiene, pero que tienen una definición muy diferente. Su beneficio va para las empresas, a las asociaciones, a individuos o incluso ya se habla de las comunidades productivas? Por eso planteamos la idea del fondo de capitalización productiva para OECAs. En la discusión del grupo se llego un poco a esa constatación. Los servicios financieros por si solos no resuelven el problema del desarrollo productivo, tienen que ir ligados a otras tareas. Tiene que haber un fondo como una instancia de apoyo que paralelamente atienda la necesidad de los servicios financieros, básicamente crédito y también asistencia técnica para tener un buen resultado y la inversión necesaria. La propuesta de las Fundaciones (FDTA) van en una sola línea y tampoco es suficiente y no hay asistencia técnica en tecnologías agropecuarias. Ahora estamos llegando a constatar la necesidad de complementar estos espacios: los servicios financieros con la asistencia técnica. Existe necesidad de un plan, una misión, una estrategia sobre este tema, que necesita de inversiones y que se oriente a apoyar un desarrollo integral. Será un fondo, una banca, una complementación, la función de voluntades, creo que es lo que toca trabajar.

- Es bueno rescatar la experiencia de FINCAFE, el hecho de que las OECAs se capitalicen aunque sea en el inicio con el apoyo de la capitalización internacional, pero que después demuestren a través del tiempo que ha habido un esfuerzo propio donde han podido duplicar el capital inicial. De esa manera se puede negociar en otras condiciones. Así una OECA puede constituirse primero en un elemento de garantía, porque incluso está poniendo su dinero a una institución que se lo va administrar, además va a servir para que apalanque más recursos en beneficio de su sector y, por tanto, sirve de garantía, en la medida que ese modelo pueda desarrollarse y consolidarse ya no podríamos siquiera pensar en banca de desarrollo.

- Quiero recordarles que estamos tratando los servicios financieros a la pequeña producción agropecuaria rural. Yo creo que los financieros han financiado mucho dinero con el objetivo de la pobreza, pero la pobreza está empeorando. Todo el dinero que hay de la cooperación es solamente para los consultores, técnicos y cuánto llega a nosotros los verdaderos productores? Queremos llegar como han hecho los cafetaleros. Como organizaciones queremos llegar a capitalizarnos, pero la mayor parte se va en los consultores. Hablemos de la Fundación Valles, consultores por todo lado y cuánto ganan éstos. Por eso queremos decirles a las financieras, a las cooperaciones que hagan llegar directamente a los sectores organizados para que así podamos capitalizarnos, porque con los intermediarios casi no recibimos nada.

RESULTADOS GRUPOS 4, 5 Y 6:
POTENCIAMIENTO DE LA DEMANDA AGENDA DE TRABAJO

QUÉ	QUÉ	CÓMO	QUIÉN/ QUIÉNES	CUÁNDO
Desarrollo de Mercados y Sistemas de Comercialización	- Promoción interna y externa - Estudios de Mercado - Mesas de Negocios	OECAS de Segundo y Tercer Piso (CIOEC/ AOPEB, etc) Estado CEPROBOL	2004, 2005	Alta
Sistema de Capacitación con Visión empresarial	- Sistematización de oferta - Seguimiento y control de calidad acorde con la demanda	OECAS de Segundo y Tercer Piso (CIOEC/ AOPEB, etc) Estado CEPROBOL	2004, 2005	Alta
Asociación de Productores y Desarrollo Empresarial	- Desarrollo de políticas y estrategias - Alianzas estratégicas - Crear sentido de pertenencia y fidelización	OECAS de Segundo y Tercer Piso (CIOEC/ AOPEB, etc)	2004, 2005	Alta
Desarrollo de infraestructura de apoyo a la producción	- Priorizar necesidades y demandas locales	OTBs, OECAS CODEPES	2004, 2005	Media
Contribuir al desarrollo de productos financieros	- Fidelización - Titularización - Recursos para apalancamiento (contrapartes) - Estudios y acuerdos	CIOEC FINRURAL PROFIN	2004, 2005	Media

RESULTADOS GRUPOS 4, 5 Y 6:
POTENCIAMIENTO DE LA OFERTA AGENDA DE TRABAJO

QUÉ	QUÉ	CÓMO	QUIÉN/ QUIÉNES	CUÁNDO
Mejorar información para clientes sobre oferta de SFR	Sistema Único de Información	IMFs FONDESIF CIOEC Cooperación Externa	Segundo Semestre 2004	Media
Funcionamiento de Sistema de Autorregulación	Propuesta de Implementación	FINRURAL FONDESIF Cooperación Externa	2004	Alta
Plataforma de Servicios de Apoyo a IMFs	Propuestas	OECAS de Segundo y Tercer Piso (CIOEC/ AOPEB, etc)		
Mejorar la Gobernabilidad y Régimen de Propiedad de ONGs	Desarrollo e implementación de propuesta	FINRURAL Viceministerio de Servicios Financieros FONDESIF PROFIN/ PREMIER	Tercer Trimestre 2004	Alta
Mecanismo de Compensación Giros entre IMFs	Propuesta	FINRURAL IMFs Cooperación Externa	2004/2005	Alta

RESULTADOS GRUPOS 4, 5 Y 6:
DIVERSIFICACIÓN DE SERVICIOS Y PRODUCTOS
AGENDA DE TRABAJO

QUÉ	QUÉ	CÓMO	QUIÉN/ QUIÉNES	CUÁNDO
Establecer propuesta de calificación de cartera agropecuaria	- Propuesta de Reglamento	FINRURAL Viceministerio de Servicios Financieros PROFIN/ PREMIER	Primer Semestre 2004	Alta
Establecer Nuevos Conceptos y Mecanismos para Garantías en Bienes Rurales	- Desarrollo e Implementación de Propuestas		Segundo Semestre 2004, 2005 y 2006	Media
Impulso a la Diversificación de Servicios y Productos	- Propuestas de IMFs - Diseño de nuevos productos - Alianzas	FONDESIF FINRURAL e IMFs PROFIN PREMIER	2004/2005	Media
Mejorar la calidad de los servicios	- Ampliar cobertura - Descentralizar decisiones - Desburocratizar atención	IMFs	2004	Alta
Mejorar las condiciones financieras para inversión productiva	- Refinanciamiento a largo plazo - Disminuir costos - Fondo de compensación de riesgos	IMFs	2004	Alta

RESULTADOS GRUPOS 4, 5 Y 6:
FINANCIAMIENTO DE SEGUNDO PISO AGENDA DE TRABAJO

QUÉ	QUÉ	CÓMO	QUIÉN/ QUIÉNES	CUÁNDO
Reingeniería de FONDESIF	- Propuesta de Implementación	FONDESIF Ministerio de Desarrollo Económico	Segundo Trimestre 2004	Alta
Constituir Líneas de Financiamiento	- Seleccionar líneas y gestionar financiamientos	VIPFE/ FONDESIF FINRURAL CIOEC Cooperación Externa	Segundo Semestre 2004	Alta
(Patrimonios autónomos)	- Estudio de factibilidad	FINRURAL CIOEC	Segundo y Tercer trimestre 2004	Media
Estudiar la Factibilidad de crear un Mecanismo Permanente de Segundo Piso para los SFR y el sector productivo	- Estudio	FONDESIF UDAPE FINRURAL CIOEC	Segundo Semestre 2004	Media
Mapa y catálogo de oportunidades	- Propuesta	FINRURAL IMFs	Segundo Trimestre 2004	Alta

GRUPO 4: FINANCIAMIENTO DE SEGUNDO PISO PARA EL SECTOR ECONÓMICO

- Creo que falta señalar por qué el financiamiento de segundo piso es necesario, dado que además del FONDESIF ¿existen otras instituciones? Lo que hace falta para beneficiar más a los productores, es una cadena de seguro o una ventanilla de seguro adicional en el FONDESIF. Se habló de su reingeniería, que genere recursos de libre disponibilidad. La mayor parte de los recursos que se han ido recibiendo hacia las ONGs, por ejemplo, han sido dirigidos hacia un lugar específico, hacia sectores o un destino especial y eso ha generado una distorsión, si bien se ha logrado un aporte propositivo lo que falta son recursos adicionales de libre disponibilidad y que la institución pueda acomodar de acuerdo a la demanda.
- El énfasis de un mecanismo de esta naturaleza estaría en un tema que reiteradamente ha ido saliendo en el transcurso del taller y es la necesidad de contar con recursos para el apoyo a las actividades productivas.
- El énfasis no es exactamente ese. El concepto principal es que nosotros podamos decidir, en base al desarrollo de los mercados, dónde podemos desarrollarnos, lo que esta ocurriendo actualmente es que ese centro está especialmente dirigido y eso está impidiendo que el sector se desarrolle. Ese es el concepto principal.
- La reingeniería del FONDESIF es una actividad que está en proceso. Es una responsabilidad de FONDESIF, del Ministerio de Desarrollo Económico puesto que hay una institución que está funcionando en este momento. Se está pensando en los ajustes del sector, viendo que estos ajustes probablemente incorporen una ventanilla que pueda permitir captar recursos que no tengan tantos condicionamientos. Sin embargo, ésta es una actividad de corto plazo.
- Me parece que el FONDESIF si es que va a responder a políticas de Estado no está mal. Porque es decisión del Estado si es que va a fomentar el desarrollo productivo a través de servicios financieros en determinadas formas y bajo determinadas condiciones. Más legítimo todavía cuando se está haciendo a través del FONDESIF, por lo menos con parte de los fondos que administra provenientes de la cooperación internacional para complementar proyectos de desarrollo integral. Me parece que las instituciones microfinancieras podrían sentirse mal si alguien le quita recursos y creo que no se sienten mal porque los están administrando. El tema está en que se transforma en una liquidez exclusiva. Las instituciones tienen plata pero no pueden colocar porque es para esos fines y no para otros. Entonces el tema está en cómo dar mayor liquidez a las instituciones para que permitan también tener su propio desarrollo. Creo que eso es lo que justifica en pensar en otra entidad. Ahí está el tema y creo que hay que darle vueltas, porque también las instituciones microfinancieras, sin necesidad de generar una entidad de segundo piso, tienen en este momento acceso a otros múltiples financiadores, caso ICCO. Es decir, hay diferentes financiadores a los que puede también acceder de manera individual, hay un mercado de capitales solidarios a los cuales se puede recurrir. Entonces este es un tema que vale la pena reflexionarlo profundamente y no generar estas instituciones que no son necesarias. Hay que reflexionar.
- Quiero saber si dicta la buena voluntad de parte del gobierno y de las entidades financieras obviamente en abrir un banco o un financiamiento de segundo piso. Sin embargo, tenemos en la tercera propuesta, estudiar la factibilidad de crear un mecanismo permanente de segundo piso, o sea un sistema financiero. Mi pregunta es ¿Cuál sería el mecanismo desde el punto de vista del marco legal donde podríamos constituirnos en beneficio de los pequeños productores?.
- Nos hablan de un mecanismo de segundo piso para los servicios financieros rurales. Me pregunto si no hablamos de servicios, pero que nos estamos estrechando en el crédito. Porque me imagino que para tener seguro se necesita otro tipo de mecanismos. Creo que habría que diversificar los servicios financieros y no pensar en un mecanismo.
- El punto 1 y 3 creo que tienen mucha relación. Sobre la reingeniería del FONDESIF se habla de una instancia de segundo piso que permita canalizar recursos a las entidades financieras para que se puedan manejar mejor en los márgenes, crear productos específicos en los sectores. Creo que podrá ser o podría ponerse en riesgo de volver a duplicar e incrementar el número de instituciones que están trabajando el tema. La reingeniería del FONDESIF debería apuntar justamente a convertirla y a fortalecer en una instancia como la que estamos planteando en el tercer punto. No incrementar instituciones sino concentrar las acciones en el FONDESIF.
- El FONDESIF está abriendo una ventanilla de proyectos y el proyecto viene acompañado de recursos para financiamientos. Esa es una opción y es legítimo que el Estado tiene que empezar a impulsar a que las instituciones entren a otros sectores. Lo que le falta al FONDESIF es una ventanilla adicional donde pueda otorgar recursos de libre disponibilidad.
- Entiendo que se ha identificado que el problema a nivel de segundo piso es que las líneas de crédito están direccionadas. En cambio en el MACA también tenemos ese problema respecto a líneas específicas que financian por ejemplo a

lecheros, productores de semillas y otros. El tema fundamental del FONDESIF va un poco mas allá. En primer lugar es un problema también de la cooperación internacional porque también induce a que éstas líneas solo puedan ir a esos sectores. Entiendo que aquí hay personas de la cooperación y sería interesante escuchar su posición porque no queremos pensar que es solo una cuestión del FONDESIF. Este también está condicionado, como están condicionadas a su vez las intermediarias financieras con las líneas del FONDESIF.

- Normalmente la cooperación pone a disposición del Gobierno boliviano algunos recursos, pero los pone a solicitud del gobierno. Es el propio gobierno que con proyectos solicita algo. Es decir que no es la cooperación internacional la que elabora proyectos.

- Sugeriría que FINRURAL y el CIOEC hagan lobby en los dos lados, tanto en el FONDESIF como en el Gobierno. FINRURAL se ha ganado una posición de bastante respeto y de conocimiento en estos temas. También CIOEC tiene mucho interés y debería dirigirse a ambos lados. Además creo que hay una cierta tendencia favorable en la cooperación bilateral.

- Creo que deberíamos añadir al MACA también. Ayer hemos visto una clara situación de contradicción. En la mañana, el MACA trajo un enfoque en el tema de financiamiento y en la tarde el Ministerio de Desarrollo Económico trajo otro enfoque. Tenemos el gran riesgo de otra vez, en algunos meses, estar sentados en este mismo salón discutiendo sobre la reingeniería del FONDESIF. Si el Ministerio de Agricultura pudiera entrar en este paso y entrar los enfoques de agricultura y los enfoque de desarrollo económico podemos tener un FONDESIF mucho más fuerte y productivo.

- Quiero decirles que en el MACA compartimos las preocupaciones y la misma agenda de trabajo y quiero decirles que es muy difícil coordinar al interior del gobierno especialmente en estas circunstancias. Es una realidad que nosotros sentimos día a día, pero lo que nosotros queremos es hacer una alianza estratégica con ustedes, con los privados. No todos pensamos igual y tenemos enfoques diferentes de cómo se tiene que hacer el desarrollo. Pero creo que en estos temas compartimos una agenda común y lo que les pedimos a ustedes es que nos involucren más porque a veces nos invitan a los del Ministerio cuando ya no hay a quien mas invitar. Necesitamos que nos involucren y hagamos alianzas entre nosotros.

GRUPO 5: DIVERSIFICACIÓN DE SERVICIOS Y PRODUCTOS

- En relación al primer punto, la normativa actual efectivamente no contempla la categoría para los créditos agropecuarios. En la reglamentación simplemente contempla crédito comercial, crédito hipotecario, crédito al consumo y microcrédito, pero no hay una categoría de crédito agropecuario. Esta necesidad es de mucho tiempo atrás. No se tomó una actitud positiva y creo que las entidades financieras tenemos culpa en eso porque no hemos trabajado en el pasado. A partir de este año estamos trabajando el conjunto de ONGs financieras para que se modifique la reglamentación, incorporando las nuevas categorías de créditos agropecuarios. Hemos recibido el apoyo de los programas de la cooperación financiera (PROFIN, el proyecto Premier). En este momento hay un trabajo en proceso que va a generar una propuesta. Esta propuesta vamos a discutirla y socializarla.

- Esta es una pregunta comentario. Cuando se planteaba la propuesta de calificación de cartera agropecuaria yo quisiera entenderla como que estamos hablando de las dos caras de la moneda, la cara de la calificación de clientes y la cara de la calificación de cartera por parte de la superintendencia. Mi pregunta es si se están observando esas dos caras al hablar de calificación de cartera?

- Me sorprende que en la fila de los "quiénes" no esté CIOEC. Creo que este sería un reto más bien para las organizaciones financieras y que debe participar CIOEC en la discusión. Por otro lado, nos falta la combinación de los 3 últimos puntos que es la diversificación de condiciones y ahí me refiero más ahora. Hay propuestas, hay líneas que no toman en cuenta el historial del cliente y el contenido del mismo proyecto, o sea, si uno pide crédito para la producción de trigo en los valles que es altamente riesgoso con poca garantía y te dan el 14 o 16% y si yo quiero invertir en una planta de leche con garantía de 400% con un mercado ya establecido igual te dan el 14 o 16%. Creo que esto es un gran reto para las instancias financieras de hacer una diversificación en estas propuestas o repuestas a estos proyectos. Entonces creo que hay que diversificar bien las condiciones y tener una relación más personalizada con OECAs o tipos de proyectos que una demanda de mayor inversión.

- En relación a la pregunta comentario, efectivamente tiene dos caras en el sentido de que unas cosas son las reglas y el otro lado lo que se está haciendo es trabajar en algo así como políticas internas dentro de las instituciones que tienen que considerar cuando se están evaluando las propuestas agropecuarias. Es cierto que las ONGs probablemente manejen un poquito más este campo; pero aún considerando estos puntos, es importante aquí que los oficiales de crédito y los funcionarios tengan esa visión de poder dar propuestas, porque este conjunto de conocimientos y actitudes, de una manera mucho mas amplia, considerando

las características de los diferentes tipos de usuarios. Creo que se está trabajando justamente en las dos direcciones.

- Es necesario ver la parte normativa porque hay un procedimiento para la calificación de un cliente establecido. La superintendencia fiscaliza cuando revisa carpeta por carpeta. La parte normativa hay que tenerla bien clara para que incluso las entidades financieras no tengan problemas al momento de ser fiscalizadas.

GRUPO 6: POTENCIAMIENTO DE LA DEMANDA

- En el punto del desarrollo de infraestructura de apoyo a la producción, me parece interesante poner el rol de los municipios. Las OECAs si se han estado planteando de manera muy fuerte participar en los CODEPES. Los municipios deben involucrarse en el potenciamiento en la demanda. En el otro punto de desarrollo de mercados y sistemas de comercialización estaría el gobierno y especificar un poco más que instancias. Ayer en los exposiciones alguien hablaba de la falta de infraestructura que hay a nivel municipal, esto es una de las cosas que dificulta que las entidades financieras lleguen a distintas regiones. Me interesa saber qué tipo de infraestructura. Me imagino que todo tipo de infraestructura pero es necesaria una priorización. Este evento a nosotros nos sirve mucho para rescatar cosas que van a ir al Diálogo Productivo Nacional. Acá hay dirigentes y un poco darles luces a ellos. Entonces albergar en el tema de desarrollo, infraestructura y apoyo el tema de involucrar a los municipios.
- ¿Qué es lo que pasa con el accionar de la participación popular? Algunos programas del MACA dicen empezaremos a ejecutar el Desarrollo Económico Local, pero yo siendo Alcalde todavía no me atrevería. Se han discutido experiencias que ha habido, pero esas experiencias están reflejadas en la normativa por eso es que el objetivo del Diálogo Nacional Bolivia Productiva es lograr algunos cambios en ese plan y en el ejecutivo. Lo que tenemos que hacer es rescatar el rol del Comité de Enlace en el Diálogo Nacional Bolivia Productiva.
- En este tema, yo recuerdo perfectamente lo que hemos logrado antes, pero queremos hacer énfasis en la Ley del Diálogo anterior que en tres años teníamos que tener un fondo que esté dirigido a la producción. Sin embargo, ese fondo al momento de llegar a las manos del productor no lo hace. Entonces lo que nosotros queremos es que todas estas propuestas no se queden solamente en papeles o en la teoría.
- La verdad es que nos hemos sentido mal y es que nosotros somos parte del Comité de Enlace. Estamos en el directorio del Diálogo Nacional. Hemos presentado todo un plan para su desarrollo a partir del Comité de Enlace. Primero el gobierno no lo ha escuchado o no lo ha querido escuchar. No funciona esto y hemos invitado a todos los de la cooperación internacional donde hemos expuesto todo el plan y lo que hemos escuchado ha sido que el gobierno está pensando más en la macroeconomía y se ha olvidado de la microeconomía. Entonces en el plan que hemos demostrado ha surgido una pregunta: ¿cómo vamos a hacer que esto lo viabilice el gobierno! Este es un desafío en este proceso del Diálogo Nacional.
- Yo creo que hay que tener un poco de cuidado en dar propuestas para todo el país, todos los productores y todos los sectores. Creo que un salto cualitativo sería tener propuestas mucho más específicas, más precisas, más sectoriales, más orientadas al producto, al tipo de organización.

2.4 Resultados del taller Agenda nacional

RESULTADOS DEL TALLER
AGENDA NACIONAL

Sobre la base de las presentaciones realizadas por los diferentes grupos y las intervenciones de los participantes en las respectivas plenarias se sistematizaron las conclusiones consolidándose la siguiente agenda de trabajo:

Seguro Agropecuario

¿Qué Hacer?	¿Cómo Hacer?	Líder	Plazo	Prioridad
Impulsar un Seguro Agropecuario para pequeños productores	Conformar un Comité Impulsor Realizar un Estudio de Factibilidad - Recuperar experiencias existentes en el país y a nivel internacional. - Análisis y propuesta de actualización del marco legal e institucional - Análisis del rol del Estado y de las entidades aseguradoras - Viabilidad, sostenibilidad y fortalecimiento institucional (CONARADE, FORADE, SINSAT) - Análisis Técnico, Económico financiero - Diseñar un Sistema de Información (regiones, cultivos, riesgos y tipología de desastres, etc)	CIOEC	MP	A

Mecanismos para facilitar el acceso al crédito

¿Qué Hacer?	¿Cómo Hacer?	Líder	Plazo	Prioridad
Servicios financieros adecuados a la realidad y requerimientos de los pequeños productores rurales, articulados a SDE	Orientación de los SFR a la demanda de pequeños productores y OECAs - Revisión y adecuación de marco legal e institucional para facilitar el acceso de los pp a los SFR (reglamento ajustado para calificación de cartera, evaluación de riesgo y previsiones; registro de garantías alternativas y bienes reales muebles) - Análisis y actualización de información de los requerimientos específicos (financieros y no financieros) de los p. p. con enfoque de cadenas. - Información y capacitación sobre SFR a pp. - Análisis de potencial de los negocios. - Determinación de requerimientos y fuentes de recursos (sostenibilidad del Fondeo y recursos de apoyo al DE). - Apoyo a la innovación, desarrollo, difusión y transferencia de tecnología de productos financieros y de Desarrollo Empresarial. - Adecuación de productos financieros y DE a requerimientos y potencial de los negocios de pp. - Acciones orientadas a la titulación de tierras y registro en DDRR. - Promover la carnetización de los pp.	CIOEC, FINRURAL	CP	A

Fondo de capitalización productiva

¿Qué Hacer?	¿Cómo Hacer?	Líder	Plazo	Prioridad
Capitalización productiva para OECAs, para acceder a recursos en mejores condiciones.	Estudio de Factibilidad de un Fondo de Capitalización de acceso directo, con un enfoque integral (Crédito, Asistencia Técnica, Planes de Negocios y Capitalización): - Estudio de experiencias nacionales e internacionales. - Apalancamiento, garantía y capacidad de negociación de OECAS - Capital de operación para materia prima y acopio (bancos comunales o fondos rotatorios) - Fondos de inversión. - Análisis e información de otros programas relacionados con apoyo a la productividad rural.	CIOEC, FINRURAL	CP	A

Financiamiento de Segundo piso para el sector

¿Qué Hacer?	¿Cómo Hacer?	Líder	Plazo	Prioridad
Reingeniería de FONDESIF	Propuesta de implantación	FONDESIF, FINRURAL CIOEC	CP	A
Constituir líneas de financiamiento (Patrimonios Autónomos)	Seleccionar líneas y gestionar financiamientos	VIPFE, FONDESIF FINRURAL CIOEC	CP	A
Desarrollar un mecanismo de segundo piso enfocado en los SFR para el sector productivo	Desarrollar análisis de factibilidad - Políticas públicas, Marco jurídico e institucional - Viabilidad económico-financiera y técnica (análisis de oferta y demanda).	FINRURAL, FONDESIF, MDE	MP	M
Incrementar apalancamiento financiero	Propuesta	FINRURAL	CP	A

Potenciamiento de la demanda

¿Qué Hacer?	¿Cómo Hacer?	Líder	Plazo	Prioridad
Desarrollo de Mercados y Sistemas de Comercialización	Promoción interna y externa. Estudios de Mercado. Mesas de Negocios	CIOEC/ AOPEB Municipios CEPROBOL	CP	A
Sistema de Capacitación con Visión empresarial	Sistematización de oferta. Seguimiento y control de calidad acorde con la demanda	CIOEC/ AOPEB, CEPROBOL	CP	A
Asociación de Productores y Desarrollo Empresarial	Desarrollo de políticas y estrategias Alianzas estratégicas. Crear sentido de pertenencia y fidelización	CIOEC/ AOPEB	CP	A
Desarrollo de infraestructura de apoyo a la producción	Priorizar necesidades y demandas locales	OTBs, OECAS CODEFES GM	CP	M
Contribuir al desarrollo de productos financieros	Fidelización Titularización Recursos para apalancamiento (contrapartes) Estudios y acuerdos	CIOEC FINRURAL	CP	M

Fortalecimiento de las capacidades institucionales para el desarrollo de los SFR

¿Qué Hacer?	¿Cómo Hacer?	Líder	Plazo	Prioridad
Fortalecimiento de la gobernabilidad de las IMFs y régimen de propiedad de ONGs	Desarrollar procesos de capacitación de las instancias de gobierno institucionales sobre gestión y desarrollo organizacional, mecanismos de control, y evaluación de desempeño.	FINRURAL Centro AFIN	CP	A
Fortalecimiento tecnológico de las IMFs para responder a los retos del mercado	Apoyo al desarrollo tecnológico de la gestión y operación de SFR de las IMFs.	FINRURAL FONDESIF	CP	A
Funcionamiento de sistema de autorregulación	Propuesta de implantación.	FINRURAL	CP	A
Impulsar alianzas estratégicas con otros actores MFs y de DE para complementar oferta de productos.	Favorecer el intercambio de información de la oferta de servicios, identificación de potencialidades de complementación, apertura de espacios para la concertación de acuerdos y alianzas estratégicas Mecanismos de compensación, giros entre IMFs	FINRURAL	CP	A
Fortalecimiento de vínculos con los actores rurales	Fomentar la continuidad de los espacios de intercambio, análisis y generación de propuestas de interés común entre entidades concernidas con el desarrollo rural. Sistema único de información	FINRURAL, CIOEC	CP	A
Incidir en políticas, estrategias y normas orientadas al desarrollo integral del sector agropecuario rural	Implantar un programa de acción conjunta para la formulación e incidencia en políticas públicas orientadas al desarrollo integral del sector agropecuario rural.	FINRURAL, CIOEC	MP	A

2.5 Lista de participantes

LISTA DE PARTICIPANTES

TALLER "SERVICIOS FINANCIEROS ORIENTADAS AL SECTOR AGROPECUARIO Y RURAL"

Nº	Institución	Nombre
	ESTADO	
1	Ministerio de Desarrollo Económico	Rodney Pereira
2	Viceministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca	Juan José Castro
3	Viceministerio de Servicios Financieros y Sociedades Comerciales	Roxana Montroy
4	Viceministerio de Servicios Financieros y Sociedades Comerciales	Guido García
5	FONDESIF	Carlos Martins
6	UDAPE	Viviana Caro
7	UDAPE	Alfonso Malky
8	FUNDACION VALLES	Edgar Guardia
	ORGANIZACIONES / PROGRAMAS / PROYECTOS DE COOPERACION INTERNACIONAL	
9	ICCO	Johannes Solf
10	COSUDE	Ruth Huber
11	PROFIN - COSUDE	José Anad
12	PROFIN - COSUDE	Marcelo Collao
13	USACE	Patricia Hurtado
14	PREMIER	Salomón Eid
15	GTZ - DSF	Heike Fiedler
16	GTZ - DSF	Fabiana Pastor
17	APSA-DANIDA	Percy Aldunate
18	APSA-DANIDA	Esvelt Velásquez
19	APSA-DANIDA	Per Ramussen
20	SNV	Dick Commandur
21	AECI	Verónica López
22	DGRV	Franz Carvajal
23	Embajada Británica	Erick Zeballos
24	OIKOCREDIT	Gustavo Birbuet
25	CICDA	Mario Capuiro
26	PADER	Edmundo Garafulic

27	PADER	Guisela Rojas
28	Programa de Servicios Agropecuarios	Guillermo Rivera
29	Programa de Servicios Agropecuarios	Rolando Rea
30	Ayuda en acción	Claudia Ballesteros
31	PRODISA BELGA	Gabriel Hoyos

ONG'S FINANCIERAS

32	ANED	José Luis Pereira
33	ANED	Edwin Vargas
34	ANED	Luis Mujica
35	CIDRE	Julio Alem
36	DIACONIA - FRIF	Carlos Ross
37	DIACONIA - FRIF	José Luis Choquehuanca
38	FADES	Fernando Mompó
39	FONCRESOL	Gustavo Diez De Medina
40	FONDECO	Milton López
41	FONDECO	Ma. Eugenia Moscoso
42	FUBODE	Walter Rodriguez
43	FUNBODEM	Elizabeth Rivera
44	IDEPRO	Roberto Casanovas
45	IDEPRO	Gonzalo Arao:
46	IMPRO	Lourdes Valverde
47	OMED	Amparo Oliver
48	PROMUJER	Francisco López
49	PROMUJER	Hugo Bellott
50	SARTAWI	Miguel Condori

BANCOS Y FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS

51	BANCO CENTRAL DE BOLIVIA	Marcelo Martin Villegas
52	BANCO SOL	Julio Cesar Herbas
53	CAJA LOS ANDES	Marcelo Alvarez
54	ECO FUTURO	Rodolfo Medrano
55	PRODEM FFP	Marcelo Mallea

ASOCIACIONES DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS

56	CIOEC	Zacarias Calatayud
57	CIOEC	Eliseo Espinoza
58	CIOEC	Gregoria Rojas
59	CIOEC	Carmiña Sotomayor

60	CIOEC	Justiniano Marka
61	CIOEC	Emiliana Yujra
62	CIOEC	Ma. Julia Jiménez
63	CIOEC-Tarija	Inocencio Garica
64	CIOEC-Cochabamba	Roberto Vidal
65	CIOEC-Chuquisaca	Osvaldo Flores
66	CIOEC-Oruro	Juan Maraza
67	CIOEC-Santa Cruz	Bernabé Yupanqui
68	CIOEC - Cafe	Policarpio Ali Cruz
69	CIOEC - Camélidos	Leonardo Maldonado
70	CIOEC - Leche	Juan Oquendo
71	CIOEC - Ganaderia Integral	Walter Ibañez
72	CIOEC - Artesanias y Turismo	Vicente Flores
73	FENCA	Felix Vásquez
74	ANAPCA	Jaime Flores
75	AIGACAA	José Alvarez
76	AIGACAA	Beneranda Copa
77	AIGACAA	German Choque
78	ISQANI	Esteban Laime
79	JACHA SAJAMA	Gregorio Alvarado
80	COPROCA SRL	Luis Ticona
81	COPROCA SRL	Luis Hurtado
82	APA-Z	Mario Carrasco
83	PASACH	Victor Hugo Roman
84	FEDELPAZ	Augustino Espinoza
85	FEDEPLO	José Ampuero
86	CEPLACH	Maria de Blanco
87	COMART	Herminio Flores
88	AAAT	Dionisio Copa
89	AAAT	Alicia Quiroz
90	ISQANI	Gregoria Amalia Lipa
91	AGROCAPITAL	Mauricio Terán
92	CATCAPA	J. Pastor
93	ASOPROF	Roberto Churata
94	HILACATA	Ñemecio Molina
95	APCA	Mario Vagata
96	UCP SA	Julio Cesar Soliz
97	UCP SA	Fernando Cuellar
98	FENALOAB	Mario B. Gutierrez

99	FINCAFE	Damian Pachi Flores
100	FINCAFE	Natalia Ticona
101	FINCAFE	Lucio Gómez
102	CAO	Oscar Ortiz
103	CAO	Juan Armando Antelo
104	ANAPO	Miguel Guzmán

GREMIOS Y OTRAS INSTITUCIONES

105	ASOFIN	Katya Collao
106	COCEBOL	Guido Toledo
107	FINRURAL	Reynaldo Marconi
108	FINRURAL	Fabiola Cárpedes
109	AFIN	Carlos Rodriguez
110	PRORURAL	Carlos Soliz
111	PRORURAL	Rodolfo Soriano
112	ANAPQUI	Marcelo Bartolomé
113	FUNDAPRO	Miguel Hoyos
114	Fundación Tierra	Jaime Burgos
115	Secretariado Rural	Oscar Aguilar
116	AIPE	Vania Costas
117	ACRA	Silvia Balboa
118	ACRA	Carlo Merla
119	NUEVA ECONOMIA	Juan Carlos Romero
120	CONSULTOR	Pedro Rossi
121	MODERADOR	José Antonio Peres Arenas
122	MODERADOR	Hernando Larrazábal Córdova

2.6 Agradecimientos

PATROCINADORES

PROFIN - COSUDE
Programa de Apoyo al Sector Financiero

F3E/FRANCIA

Cooperación técnica alemana

Embajada Real de Dinamarca
DANIDA - APSA

AGRADECIMIENTOS ESPECIALES

- Ministerio de Desarrollo Económico
- Ministerio de Asuntos Campesinos
- Viceministerio de Servicios Financieros y Sociedades Comerciales
- Unidad de Análisis de Políticas Económicas (UDAPE)
- Unidad de Productividad y Competitividad (UPC)

TERCERA PARTE

PROBLEMÁTICA, SÍNTESIS Y RESULTADOS DEL PROCESO

CONTENIDO

3.1 INTRODUCCION Y PROBLEMATICA

INTRODUCCION

En los últimos decenios la persistencia de la pobreza rural se ha constituido en uno de los problemas mayores de la economía boliviana. El estancamiento de la pequeña producción campesina, -que constituye una de las principales fuentes de provisión de alimentos y de empleo para una proporción importante de la población boliviana, la carencia de acceso a servicios básicos, la falta de oportunidades, la migración hacia los principales centros urbanos, constituyen factores que han agudizado la dimensión de la problemática de la pobreza rural.

Por otro lado, los resultados satisfactorios de microcrédito han convertido a esta industria en un instrumento que ha permitido mitigar la pobreza y no combatirla directamente para buscar su disminución y erradicación. El microcrédito ha tenido un mejor desempeño y mayor cobertura a nivel urbano, en cambio en el área rural los resultados satisfactorios son más limitados y la cobertura es ínfima en función de los requerimientos de las unidades económicas. Los términos y condiciones con los que llega el microcrédito al sector productivo no se adecuan a los requerimientos y capacidades de las unidades productivas. El microcrédito inyecta liquidez en las unidades productivas rurales, pero no posibilita el desarrollo de la inversión y los cambios estructurales en las mismas, para que las personas involucradas tengan oportunidades de superar la pobreza.

En este contexto, FINRURAL[13] y CIOEC[14], han promovido un proceso que ha implicado la ejecución de un conjunto de actividades destinadas a reflexionar sobre la necesidad de establecer servicios financieros más apropiados a los requerimientos del desarrollo productivo del país y del sector de la pequeña producción agropecuaria y generar propuestas de políticas públicas, mecanismos institucionales y estrategias de intervención de los actores, de manera a orientar la intervención pública, a la cooperación externa y a los propios actores del mercado financiero rural. Este documento describe dicho proceso.

13 La Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural, FINRURAL, agrupa a la Instituciones Financieras de Desarrollo, denominadas comúnmente ONGs Financieras.

14 La Coordinadora Integral de las Organizaciones Económicas Campesinas (CIOEC) agrupa a varias organizaciones económicas campesinas de sectores productivos (OECAS) en diferentes departamentos del país.

DESARROLLO RURAL, CRECIMIENTO AGROPECUARIO Y REDUCCION DE LA POBREZA

Desde hace algunos años, el desarrollo rural se ha vuelto al centro de las prioridades políticas nacionales, merced a la persistencia de la pobreza rural, no obstante múltiples intervenciones del sector público apoyadas por la cooperación externa.

La mayor parte de la población rural se dedica a las actividades agropecuarias, representando este sector aproximadamente un 15 % del PIB, el segundo lugar de la economía nacional además de jugar un papel relevante a nivel del consumo interno por aportar cerca del 83% del consumo alimentario así como 38% de las divisas de exportación y una parte importante de los productos incorporados al sector agro-industrial. De los 8 millones de bolivianos, el 39 % vive en el área rural (3.1 millones de habitantes de 200 municipios rurales de los 311 del país) más del 80 % de sus habitantes ocupados trabajan en actividades agropecuarias, principalmente en unidades familiares.

Esta importancia económica y demográfica del sector no esconde la crisis que se enfrenta a nivel de la pequeña producción agropecuaria y debido a problemas estructurales (tenencia de tierra, acceso a infraestructuras, servicios productivos) la contribución de la agricultura familiar viene disminuyendo[15] y generando en consecuencia empobrecimiento, migración a nivel internacional en las ciudades o hacia áreas de cultivo de la coca y de actividades temporales en el llano amazónico. De hecho, las zonas rurales concentran la mayor parte de la pobreza en Bolivia. El 94 % de la población rural se considera pobre, sobre todo en los Valles y el Altiplano y el 34 % vive en condición de indigencia.

Para revertir esta situación, el Estado propone, dentro de su nueva estrategia ENDAR, *«incrementar empleo e ingresos de los productores, para lograr mayor seguridad alimentaria, reducir pobreza y aumentar crecimiento económico en un marco de equidad social y cultural»* y procura, a través del Diálogo nacional, una agenda concertada entre todos los sectores sociales.

LA IMPORTANCIA DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS PARA EL DESARROLLO RURAL

Dentro de la estrategia ENDAR, a la par del fomento productivo, se están promoviendo nuevos servicios financieros para evitar *«trampas de pobreza»*, evidenciando la importancia

15 De 85 % en la década de los setenta, su participación se reduce a un 52% del PIB sectorial en el año 2000 según Agroplata, p.9

de una oferta diversificada de servicios financieros, de costos aceptables y adaptadas a las demandas de las unidades económicas.

La oferta de servicios financieros no tiene, por sí misma, la capacidad de incidir en las orientaciones técnico-productivas de los productores que dependen del acceso a los bienes productivos y de la relación de precios y mercados, sin embargo su ausencia puede limitar cualquier estrategia de fomento productivo. Así mismo, las tecnologías de financiamiento y los tipos de actores que se financian son los que configurarán el sector agropecuario de mañana.

El respaldo de una actividad económica rentable es imprescindible para generar desarrollo y evitar sobreendeudamiento; por ello la importancia del crédito productivo al sector agropecuario. Sin embargo, solo cuando exista una base económica y productiva suficiente que permita a las entidades financieras consolidarse, diversificar sus servicios y bajar costos por economías de escala sus costos operativos, estas instituciones tendrán la posibilidad de apalancar el desarrollo rural. Por otra parte, el desarrollo rural necesita otros tipos de servicios financieros adaptados a una demanda diversificada como ser: depósitos de ahorro, servicios de seguros, giros, servicios de pagos, remesas, cambio de divisas, etc.; y para lograr satisfacer estas necesidades es fundamental entidades financieras fuertes y dinámicas.

OECAS Y IMFS: ¿HACIA NUEVAS SINERGIAS?

Ante estos desafíos, una alianza estratégica entre OECAs[16] e IMFs puede aportar nuevas soluciones basadas en el quehacer y las prácticas de los actores y contribuir a la agenda concertada que el Estado quiere promover:

- Por un lado, las OECAs, como formas de organizaciones propias del sector campesino, desarrollan el conjunto de servicios técnico-económicos (abastecimiento, comercialización, almacenamiento y procesamiento de cosechas, información sobre precios, capacitación, asistencia técnica y, hasta financiamiento) que los pequeños productores requieren en el proceso productivo. Estas organizaciones representan cerca de 633 organizaciones con un total de 114.000 familias asociadas[17], casi el 20 % de las unidades familiares agropecuarias. Estas organizaciones necesitan fomentar el acceso de sus miembros a servicios financieros adecuados a los procesos productivos así como refinanciar sus propias actividades de servicios.

16 Organizaciones Económicas Campesinas.

17 Datos de Sos-Faim (2004).

- Por otro lado, a pesar de su crecimiento en los últimos 10 años, la industria microfinanciera en Bolivia no ha logrado responder eficazmente a la demanda de financiamiento rural. Los últimos datos disponibles indican que menos de 5% de los hogares en medio rural tiene acceso a servicios financieros formales y que, a pesar que las ONGs financieras y las CACs representan las figuras con mayor vocación rural (43% y 21 % de las agencias rurales, respectivamente), el peso de la cartera agropecuaria en las primeras no sobrepasa el 10 %. Ante la crisis de la microfinanzas urbanas, la expansión en el medio rural representa, más que nunca, un eje estratégico para el sector.

Esta convergencia de intereses puede alimentar nuevas sinergias que contribuyan a ampliar el conjunto de respuestas ante la problemática global de la extensión de servicios financieros más adecuados a la demanda de la pequeña producción familiar.

3.2 OBJETIVOS Y ORGANIZACION DEL PROGRAMA

OBJETIVO GENERAL

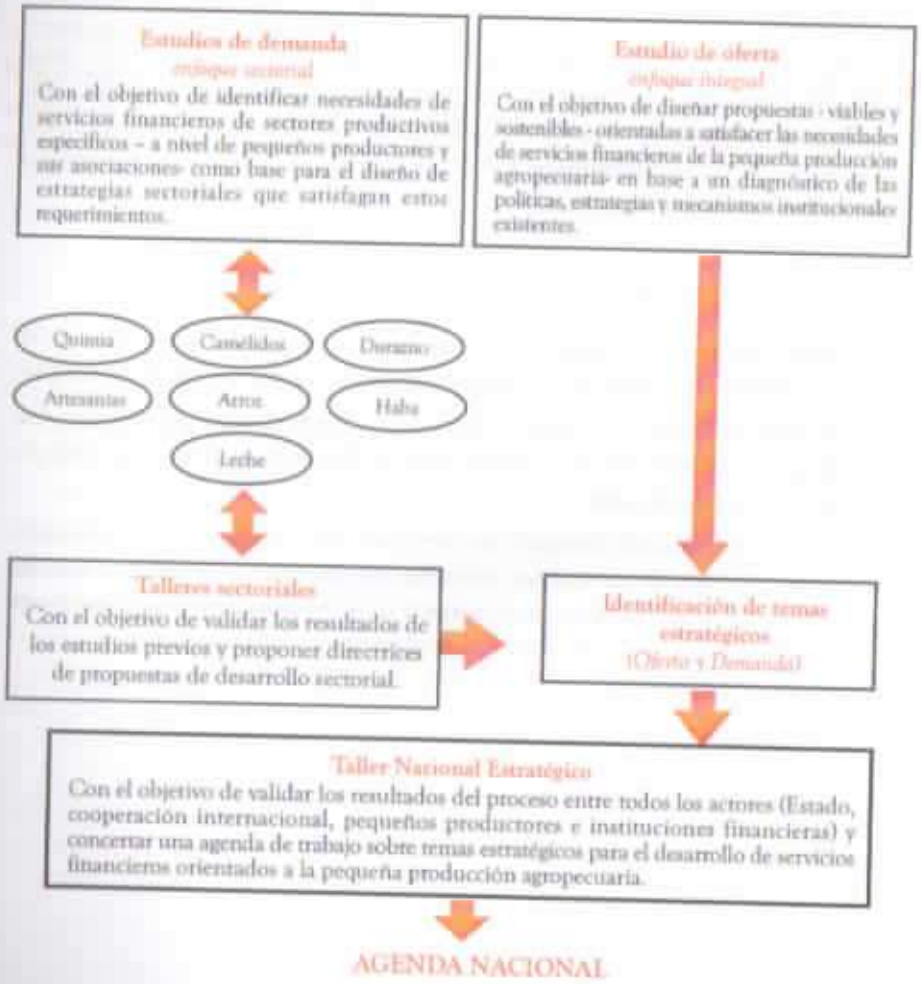
La alianza entre OECAs e IMFs o CIOEC y FINRURAL, se ha planteado como objetivo general: generar propuestas de Politicas, Estrategias y Mecanismos Institucionales orientados a promover un desarrollo sostenible del sector agropecuario -considerando sus múltiples heterogeneidades- a través de la prestación de servicios financieros a la pequeña producción.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar las necesidades de servicios financieros para la producción, transformación y comercialización en sectores agropecuarios con potencial de mercado;
- Analizar las Politicas, Estrategias y Mecanismos Institucionales para la prestación de servicios financieros en el ámbito rural en Bolivia (anteriores y vigentes) y/o propuestas relacionadas
- Generar escenarios de discusión que permitan difundir los resultados obtenidos como resultado de las acciones señaladas, intercambiar experiencias y generar propuestas dirigidas a satisfacer plenamente las necesidades de servicios financieros a nivel de los pequeños productores agropecuarios y sus asociaciones.

ESQUEMA GENERAL

Para cumplir los objetivos propuestos se utilizó un esquema de trabajo que incluyó en su alcance dos líneas de acción principales: La primera orientada hacia la demanda mediante análisis de sectores específicos y la segunda con énfasis en la oferta a través de un análisis con enfoque integral[18]. La secuencia del proceso se describe a continuación:



18 Se esperaba concluir las acciones programadas en la gestión 2003, sin embargo debido a la coyuntura nacional los estudios y talleres sectoriales sufrieron retrasos concluyendose finalmente el proceso con la realización del Taller Estratégico en abril de 2004.

PILOTAJE

Se pueden distinguir dos niveles de gestión:

El comité técnico de monitoreo y coordinación

Tuvo como responsabilidad principal el diseño, planificación y seguimiento del plan de acción. Se reunió seis veces para evaluar el grado de avance del proceso. Estuvo conformado, además de CIOEC y FINRURAL, por entidades gubernamentales como la Unidad de Análisis de Políticas Económicas, el Ministerio de Desarrollo Económico, el Vice-Ministerio de Servicios Financieros, el Ministerio de Asuntos Campesinos, Indígenas y Agropecuarios; y programas de cooperación externa como el Institut de Recherches et Applications des Methodes de Developpement (IRAM), Agriterra de Holanda, el Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV), el Programa de Apoyo programático Sectorial a la Agricultura (PASA) de DANIDA, COSUDE a través del Programa de Apoyo al Sector Financiero (PROFIN) y del Proyecto de Promoción al Desarrollo Económico Rural (PADER).

El comité operativo

Conformado por CIOEC y FINRURAL, tuvo como responsabilidad la implementación del proceso. Esta instancia estuvo encargada de la elaboración de términos de referencia de los siete estudios, contratación de consultores, logística y seguimiento de investigaciones de campo, evaluación de informes intermedios y finales, organización de talleres sectoriales y del taller estratégico nacional, así como de la sistematización de los resultados.

CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LAS CADENAS Y SECTORES PRODUCTIVOS ANALIZADOS

Siete sectores productivos fueron priorizados en el estudio en base a los siguientes criterios:

- Actitud propositiva de los actores involucrados
- Existencia de instancias representativas
- Posibilidad de inserción en mercados internos y externos
- Cantidad considerable de pequeños productores involucrados
- Incidencia en el desarrollo local

Las cadenas seleccionadas fueron:

- **Quinua.** Es uno de los cultivos más representativos de la agricultura del Altiplano

con aceptación en el mercado orgánico en Europa. Un importante número de OECAs -comunales y regionales- intervienen en esta cadena, así como algunas de segundo grado (ANAPQUI y CECAOT), aglutinando más de 1.400 productores a través de la prestación de servicios de asistencia técnica, organización en el sistema de certificación y en algunos casos acceso a maquinaria.

- **Haba**. Es un cultivo del Altiplano y Valles utilizado principalmente para consumo familiar . En los últimos años se ha masificado su comercialización en vaina o en seco. Existen 9 asociaciones que agrupan a más de 5.000 pequeños productores otorgando servicios de crédito en insumos, acceso a tractores u otros equipos además de encargarse del acopio y comercialización del producto.

- **Durazno**. Es un cultivo frutal impulsado recientemente por el Ministerio de Agricultura en la región de los valles bolivianos. Representa una alternativa de diversificación e intensificación de los sistemas de producción de pequeños productores sin embargo requiere altos niveles de inversión. El cultivo se destina a la venta en fresco en los mercados urbanos, así como para la transformación de deshidratados. Recientemente se han creado algunas OECAs comunales para apoyar a los productores en la comercialización y mejoramiento de la calidad de los productos.

- **Camélidos**. La crianza de camélidos es una actividad tradicional de los campesinos más pobres del Altiplano con un importante rol en los sistemas de producción familiar (alimentos, fibra y estiércol). Existen, bajo la coordinación de ANAPCA, más de 50 OECAs registradas que se organizan a nivel comunal y regional brindando a sus asociados, insumos veterinarios, asistencia técnica y apoyo en la comercialización.

- **Leche**. La producción de leche representa una importante fuente de ingresos regular para muchos pequeños productores de las cuencas lecheras que se estructuraron alrededor de las plantas industrializadoras de leche PIL y que abastecen la mayoría del consumo urbano en Bolivia. Los productores lecheros están en su mayoría organizados en OECAs que brindan servicios de capacitación y asistencia técnica, canalizan crédito y, en algunos casos, transforman derivados para el mercado local (Yogurt) o aseguran el acopio para ciertas demandas (desayuno escolar).

- **Arroz**. Se cultiva en los Valles y de la parte amazónica de Bolivia. Cerca de la mitad de los productores sen encuentran organizados en OECAs que aseguran el beneficiado de la producción así como otros servicios de asistencia técnica y representación de sus miembros.

- **Artesanía**. Representa una importante fuente de diversificación de ingresos de pequeños productores fuera del ámbito agropecuario. Involucra mayormente a las mujeres y tiene además un fuerte componente cultural. Las OECAs del sector agrupan a mas de 2.000 mujeres y cerca de 500 hombres, proveen insumos, ayudan en los trámites de la comercialización y búsqueda de mercados de exportación.

Los sectores seleccionados permiten analizar diferentes situaciones productivas (cultivos anuales de secado y de riego, plantaciones frutales, actividades pecuarias y no agrícolas) y organizaciones de cadenas (usos de diferentes insumos y maquinaria, niveles de procesamiento agro-industrial, mercados locales e internacionales, etc.). En cada caso, se presentan problemáticas de financiamiento distintas, tanto a nivel de los sistemas de producción como de la cadena en su conjunto, lo que permite contar con un conjunto suficiente de experiencias para el estudio.

3.3 LOS RESULTADOS

UN PROCESO PARTICIPATIVO

A pesar de la conflictiva coyuntura social, el estudio se concluyó en su totalidad a través de un proceso **ascendente** (enfocado en el pequeño productor), **participativo** (incluyó en su alcance a más de 300 productores, 56 OECAs, 7 talleres sectoriales y un taller nacional con mas de 120 actores representantes del sector productivo, financiero, gubernamental y cooperación externa) y **representativo** (trabajo de campo en 7 departamentos en los que se analizaron 56 OECAs – más del 10 % del total- representando más de 25.000 productores que a su vez significan el 25 % de los productores organizados y 4 % de las unidades económicas rurales).

	Quinua	Haba	Durazno	Camélidos	Leche	Arroz	Artesanía	Total
Productores encuestados	43	45	40	49	50	50	50	327 productores
OECAs entrevistadas	9	9	7	7	10	8	6	56 OECAs
Socios afiliados a las OECAs	2.897	2.136	4.085	2.720	6.806	4.428	2.887	25.959 productores asociados
Cobertura geográfica	La Paz Oruro Potosí	Chuquisaca Potosí Oruro La Paz Cochabamba	La Paz Cochabamba Chuquisaca	La Paz Oruro Potosí	La Paz Oruro Cochabamba Santa Cruz Chuquisaca	Norte Paceño Yapacaní Valle grande	La Paz Oruro Potosí Chuquisaca	La Paz Cochabamba Oruro Potosí Chuquisaca Tarija Santa Cruz
Participantes en los talleres sectoriales	26 productores 12 OECAs 2 IMFs	28 productores 10 OECAs 2 IMFs	30 productores 10 OECAs 2 IMFs	44 productores 12 OECAs	15 productores 6 OECAs 2 IMFs	35 productores 8 OECAs 2 IMFs		178 productores 58 OECAs 10 IMFs
Taller estratégico nacional	8 representantes del Estado 25 miembros de proyectos y entidades de cooperación internacional 19 cuadros de IMFs 5 representantes de Bancos y FFP 49 representantes de OECAs 16 de gremios 5 consultores y moderadores							123 personas

UN ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE SERVICIOS FINANCIEROS

En relación al conocimiento sobre servicios financieros, los resultados de los estudios sectoriales confirmaron que solo el 68% de los productores conoce o tienen experiencias relacionadas al crédito y solo un 27% sobre ahorro; siendo el nivel de acceso variable según la cadena, requerimientos técnicos de los sistemas de producción, tipo y racionalidad económica de los productores.

Considerando los sectores involucrados, las demandas de financiamiento de los productores se sintetizan en el siguiente cuadro:

Demandas de financiamiento de los pequeños productores agropecuarios por sector y cadena productiva

Quinua	Haba	Durazno	Camélidos	Leche	Arroz	Artesanía
Capital de operación para insumos y labores Entre 100 y 2.500 US$	Capital de operación Agroquímicos y motobombas para riego Montos inferiores a 500 US$	Insumos para el ciclo agrícola Renovación de huerta como inversión a mediano plazo Crédito entre 50 y 5.000 US$	Mejora de animales, sistema de microriego para pastos, herramientas. Mayoría de los montos entre 200 y 1.000 US$	Alimentos balanceados, conservación de forraje, equipo de acopio (tanques) Equipos de riego	Capital de operación entre 500 y 3.000 US$ para semillas y agroquímicos Herramientas (mochila, matracas) Inversión en riego, peladora y molino	A veces materia prima (tejido), maquinaria, transporte y comercialización Pequeños montos con cuotas regulares

Resulta muy difícil convertir estas demandas particulares en «protocolos» de crédito puesto que aunque las actividades analizadas se enmarcan dentro de un sistema de producción con unicidad de caja, los flujos que resultan del mismo condicionan los calendarios y la capacidad de pago de los productores. Mas aún, muchos de los pequeños productores combinan a su sistema de producción agropecuaria con ingresos provenientes de otras actividades secundarias. Según las condiciones agro ecológicas locales y la combinación de recursos propios (acceso a tierra, mano de obra familiar, etc.), el perfil de la demanda de los productores es diferente.

Esta combinación entre el enfoque vertical de las cadenas sectoriales y el enfoque horizontal de los sistemas de producción determina situaciones particulares en cuanto

a demanda de servicios financieros que sin duda requieren ser adaptados a las particularidades de cada cadena. Lograr productos adecuados a las demandas sectoriales se constituye en uno de los retos estratégicos de una alianza entre OECAs y entidades financieras.

A nivel agregado, la demanda de servicios financieros de los pequeños productores tiene las siguientes características:

- Demanda atomizada, difícil de alcanzar por la elevada dispersión de los productores y baja densidad poblacional a nivel rural, lo que genera costos elevados de transacción para las entidades financieras.
- Por el nivel de pobreza y la escasa aplicación tecnológica por los productores, los montos solicitados son bajos y la demanda de otros servicios financieros es irregular.
- La disminución de riesgos (climáticos, económicos, sociales, etc.) se constituye en la estrategia central de los productores. Esto se refleja en la diversificación de al producción, la complementariedad entre pisos ecológicos utilizados por los productores y su baja propensión al endeudamiento.
- Heterogeneidad de la demanda por diferentes tipos de productores.
- Limitada disponibilidad de garantías a nivel de los pequeños productores reduciendo su acceso al financiamiento.

La situación expuesta induce una fuerte necesidad de innovaciones a nivel de las entidades financieras para adaptar su oferta, reducir costos de transacción, administrar eficientemente el riesgo y operar con tipos de garantía no convencionales.

En función a los resultados de los estudios de demanda sectoriales, CIOEC esquematizó las características que deberían tener los productos financieros para satisfacer los diferentes necesidades identificadas:

Qué SSFF demandan	**Crédito** para Capital de Operación e Inversión. **Ahorro** (arroz, quinua, camélidos, leche y artesanía)
Cuándo	Acorde al ciclo productivo de cada sector.
Montos	Operaciones: 35 a 5.000 $ Inversión: 1.000 a 15.000 $
Plazos	Operaciones: 3 meses a 3 años Inversión: Mínimo 1 año con pagos semestrales y anuales, para ciclos mayores (camélidos, durazno) mínimo 3 - 5 años (periodo de gracia 1 año)
Interés	Operaciones: < 10% Inversión: 6%
Garantías	Maquinaria, herramientas, pecuaria, cosecha, productos, certificación de la OECA

DEMANDA DE LAS OECAS

En cuanto a las demandas de las OECAs, los estudios sectoriales resaltan el importante aporte de estas organizaciones económicas y evidencian una demanda diversificada, en la que se destacan las necesidades de financiamiento para capital de trabajo, equipos e infraestructura.

Demandas de financiamiento de las OECAs según sector productivo o cadena

Quinua	Haba	Durazno	Camélidos	Leche	Arroz	Artesanías
Costos operativos de acopio y comercialización Infraestructura para procesamiento y comercialización	Acopio Infraestructura	Acopio y comercialización Equipos de transformación Infraestructura	Acopio Capacitación Equipo para procesamiento Infraestructura	Costos operativos de acopio Equipos de acopio y procesamiento	Costos operativos (compra de insumos, acopio y comercialización)	Equipamiento Costos de comercialización

En algunos casos, las OECAs, por medio de transacciones ligadas (adelanto sobre gastos y comercialización de los productos), facilitan a los productores el financiamiento que necesitan. Este es el caso de FINCAFE, que establece alianzas con entidades financieras para responder a la demanda de caferaleros. FINCAFE asegura la venta de la producción de café para que las IMFs, además de refinanciar la actividad, brinden créditos individuales y otros servicios complementarios a los productores asociados.

No obstante, en la mayoría de los casos un involucramiento directo de las asociaciones en el financiamiento a productores ha generado problemas en la administración y recuperación de los créditos.

En el siguiente cuadro se esquematizan las características de los servicios financieros demandados nivel del conjunto de las OECAs:

	OECA Local	OECA Regional
Qué SS FF demanda	Crédito Leasing	Crédito Warrant
Montos	De 1.000 a 50.000 dólares	De 20.000 a 3 millones
Garantías	Personería Jurídica, terrenos, Certificado de la comunidad, Garantía de la OECA de 2º grado	Equipos, Maquinaria, planta industrial, terrenos, Plan de Inversiones
Plazos	Hasta 15 años con periodo de gracia	De 5 a 20 años con pagos anuales
Interés	6 % anual	1 - 6% anual
Destino	Actividades productivas, canalizar fondos a sus asociados Fondo de acopio, asistencia técnica	**Infraestructura** (Centros de acopio, plantas industriales) **Transformación** (beneficiado, equipo) y **Comercialización** (Capital de acopio, anticipos)

UNA VISIÓN GLOBAL DE LA OFERTA INSTITUCIONAL

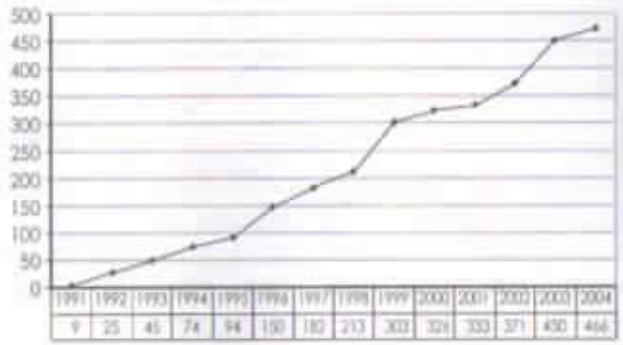
El proceso permitió una visión global de la oferta existente en zona rural a nivel institucional, su evolución en los últimos diez años y las restricciones existentes para expandir y profundizar los mercados financieros rurales.

En la presentación de FINRURAL, en el Taller Nacional se evidencia la insuficiencia de la oferta de servicios financieros cuya cobertura en los hogares rurales no excede el 5%.

Número de agencias y cobertura geográfica

Mientras, por la crisis bancaria a nivel urbano, el número de agencias bancarias se redujo considerablemente (230 en 2002 en contra de 319 en 2002), las entidades microfinancieras ampliaron con regularidad su cobertura territorial, como se ilustra en el gráfico (FINRURAL, 2004) debido principalmente a las políticas de subsidio de FONDESIF. Del total de agencias, más del 50 % se encuentran en zonas rurales concentrando los departamentos de Santa Cruz y Cochabamba el 70 % del total de agencias existentes y el 67 % de las agencias rurales.

Evolución del Número de Agencias de IMF´s

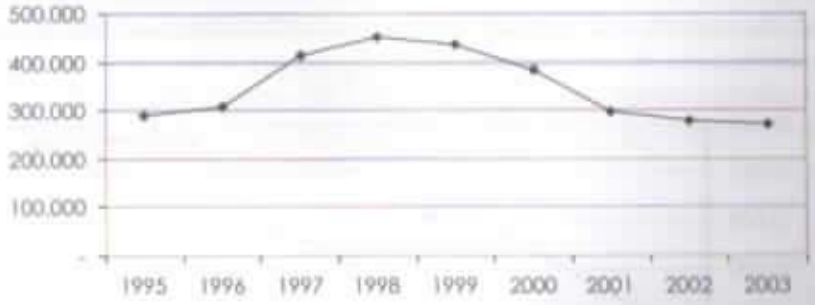


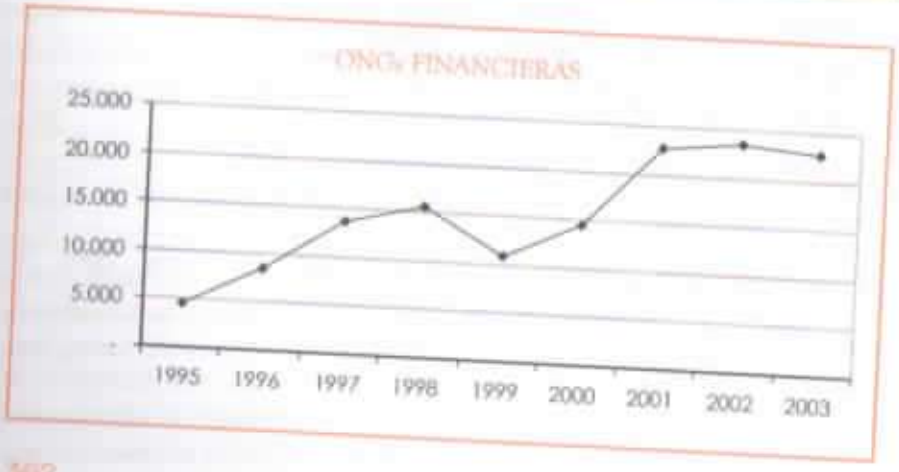
Las entidades financieras que tienen mayor vocación rural son las ONGs (43% del total de agencias rurales) y las CACs (21%). Los FFPs representan el 28% y en su mayoría sus agencias están ubicadas en ciudades intermedias.

Evolución de la cartera de crédito rural y agropecuario

Mientras la cartera agropecuaria demostró un estancamiento en los bancos, las instituciones microfinancieras aumentaron sus volúmenes hacia el sector rural, como se ilustra en los siguientes cuadros (FINRURAL, 2004).

BANCOS





Los departamentos de Cochabamba y Santa Cruz caracterizados por su fuerte vocación agropecuaria, concentran la mayor parte de la cartera rural.

Cartera de crédito por departamento urbano - rural a junio 2004

Departamento	Cartera de crédito $us		
	Urbano	Rural	Total
BENI	8,057,784	9,391,618	17,449,402
CHUQUISACA	20,344,320	5,220,787	25,565,107
COCHABAMBA	46,063,996	24,855,529	70,919,525
LA PAZ	138,958,994	16,332,664	155,291,658
ORURO	9,482,820	1,825,632	11,308,452
PANDO	4,240,647		4,240,647
POTOSI	9,352,188	5,796,053	15,148,242
SANTA CRUZ	110,485,834	35,497,593	145,983,427
TARIJA	16,261,975	6,610,871	22,872,846
Total	**363,248,558**	**105,530,748**	**468,779,306**

Fuente: FINRURAL.

No obstante, la orientación de las IMFs se orienta en mayor magnitud al crédito rural que al crédito agropecuario (no excede el 10% del total de la cartera bruta) merced al alto riesgo que éste último implica.

Para otorgar créditos en el sector rural se utilizan distintos tipos de tecnologías: grupos solidarios, crédito individual y crédito asociativo. Esta combinación ha permitido adaptar la oferta a los requerimientos de la demanda. El monto máximo con garantías solidarias alcanza a 600 US$, mientras se otorgan créditos individuales de hasta 1.000 US$ con garantía personal, hasta 2.500 US$ con garantías prendarias y más de 80.000 US$ con hipotecaria.

Crédito en el área rural por institución según tecnología a junio de 2004

Instituciones	Grupos solidarios		Individuales		Asociaciones		Total
	Monto	Número	Monto	Número	Monto	Número	Monto
Banco Solidario	249,815	201	8,838,833	4,156	-	-	9,088,647
Cooperativas de Ahorro y Crédito	305,785	500	4,258,596	2,290	24,921	5	4,589,300
Fondos Financieros Privados	301,611	1,165	38,033,167	17,087	-	-	38,334,778
Organizaciones No Gubernamentales	2,179,020	10,239	41,437,606	26,978	9,201,343	4,446	52,817,968
TOTAL	3,036,229	12,105	92,568,201	50,511	9,226,264	4,451	104,830,694

Fuente: FINRURAL.

La expansión geográfica, acompañada por las innovaciones del sector microfinanciero (sistemas de información, etc.), han permitido una masa crítica de operaciones incidiendo en la tasa de interés y modalidades de pago, sin embargo aún no se ha logrado satisfacer las expectativas de los productores. Los préstamos son en su mayoría de corto plazo, con tasas de interés relativamente altas y modalidades de pago poco compatibles con el ritmo de generación de ingresos de las unidades económicas.

Las principales restricciones para la expansión de los servicios financieros rurales son:

- Carencia de garantías reales en el área rural;
- Falta de cultura de pago (Condonaciones);
- Incertidumbre debido a los riesgos que implican las actividades agropecuarias (desastres naturales, fluctuación de precios) y la situación socio-económica desfavorable de los productores;
- Altos costos de transacción por dispersión de clientes y otros factores estructurales;
- Carencia de información relacionadas (mercados, inversiones, oportunidades de negocios);
- Inexistencia de información sectorial y financiera confiable

Evolución de la captación de ahorro y otros servicios financieros en zonas rurales

Las entidades financieras reguladas -Bancos, FFP y CAC- diversificaron su fondeo a través de la captación de ahorros a nivel rural. Sin embargo, los resultados son modestos alcanzando apenas al 8 % del total nacional, repartido entre cajas de ahorro (44%) y depósitos a plazo fijo (56%).

Estos tres tipos de instituciones registran más de 41 mil cuentas de ahorro rural, correspondiendo una mayoría a montos inferiores a 300 Bolivianos.

Depósitos por Institución según Modalidad de Ahorro a junio 2004

En Miles de Dólares	Urbano			Rural			Total		
Institución	Caja de Ahorro	DPF	Total	Caja de Ahorro	DPF	Total	Caja de Ahorro	DPF	Total
Banco Solidario	50,501	2,591	53,092	5,326	204	5,530	55,827	2,795	58,622
CAC	201,666	4,140	205,806	5,528	28	5,556	207,194	4,168	211,362
FFP	559,681	36,822	596,503	339,940	21,700	361,640	899,621	58,522	958,143
Total	811,848	43,553	855,401	350,794	21,932	372,726	1,162,642	65,485	1,228,127

Fuente: FINRURAL.

Problemática institucional y regulatoria

Reconocimiento de intermediarios financieros

La LBEF reconoce como intermediarios financieros a los Bancos, Mutuales, FFPs y CAC Abiertas, excluyendo a las ONGs y las CACs de Vínculo Cerrado (CACs-VC). Las ONGs y las CACs-VC, al no ser fiscalizadas por la SBEF, no pueden captar ahorros del público, a pesar de tener mayor presencia rural.

Esta situación demuestra:

- Una asimetría normativa, al disponer un tratamiento diferenciado para las ONGs y CACs-VC respecto las otras instituciones microfinancieras.
- Falta de equidad en el acceso a servicios financieros puesto que los clientes de las ONGs no pueden acceder a servicios de ahorro y otros auxiliares.

Esta situación incide negativamente en el desarrollo del área rural, encareciendo los costos financieros, al ser los costos de refinanciamiento mayores a los costos por depósitos del público.

Regulación y supervisión

La fiscalización demuestra un sesgo hacia las instituciones lucrativas:

- Los tipos de cartera solo considera créditos comerciales, hipotecarios, de consumo y microcrédito, ignorando la cartera agropecuaria.

- La reglas de calificación de cartera, garantías y previsiones no contemplan la realidad rural al ignorar la cartera agropecuaria.
- La información financiera no desagrega las operaciones urbanas de las rurales.

Financiamiento de segundo piso

Al igual que la regulación, los fondos de segundo piso desincentivan a las instituciones con vocación rural:

- NABIBO, fuente de mayores fondos, trabaja únicamente con instituciones fiscalizadas;
- FONDESIF, ha coadyuvado en el fortalecimiento de entidades vinculadas con microfinanzas, pero los recursos estatales canalizados por medio de las IMFs, han estado fuertemente condicionados a destinatarios y regiones específicas. De hecho, esta institución esta siendo sometida a un proceso de reingeniería institucional.
- FUNDAPRO, se ha concentrado en administrar recursos primarios.

De manera general, el apoyo insuficiente de entidades de segundo piso y, la imposibilidad de las ONGs para captar recursos del público, dificulta la promoción del microahorro y el ahorro rural.

CONDONACIÓN

Las acciones estatales en este sentido, que se prosiguieron a través de los fondos de segundo piso, ocasionaron:

- Socavar la moral de pago de los prestatarios e inducir al incumplimiento de contratos de crédito;
- Atentar contra el patrimonio y los activos de las entidades financieras y, en el caso de las instituciones fiscalizadas, atentar directamente contra sus depositantes.
- Fracturar las normas y procedimientos convencionales de las entidades financieras para la atención de reprogramaciones;
- Inducir a la ineficiencia en las unidades económicas financiadas.
- Fomentar el surgimiento de grupos de privilegiados.

PROPUESTAS DIRECTRICES: HACIA UNA POLÍTICA SECTORIAL QUE COMBINA ACCIONES DE ACTORES PÚBLICOS Y PRIVADOS[7]

El proceso permitió concretar una serie de propuestas en cuanto a la oferta y la demanda de servicios financieros rurales (véase cuadros). Estas propuestas están orientadas a:

- Lograr que el Estado promueva un entorno favorable para el desarrollo a través de políticas de fomento y sus normas de regulación adecuadas.
- Promover el fortalecimiento de la oferta y potenciamiento de la demanda tanto a nivel de los productores como de sus asociaciones.
- Impulsar una institucionalidad sólida y especializada capaz de promover el desarrollo de los sectores productivo y financiero de manera sostenible.

Directrices en cuanto a demanda de servicios financieros

Políticas públicas			Acciones privadas		
Crear un entorno favorable	Políticas de fomento al desarrollo de mercados financieros	Regulación y supervisión del sistema financiero	OECAs	IMFs	Institucionalidad
Impulsar políticas y acciones orientadas a lograr que el pequeño productor se constituya en un agente generador de valor agregado Priorizar programas de inversión pública en zona rural (riego, caminos, acceso a la tierra, etc.) Involucrar al SIBTA en la promoción de la inversión en bienes de capital así como innovaciones tecnológicas en el sector agropecuario con la directa participación de los usuarios Desarrollar sistemas de información sobre procesos productivos e innovaciones tecnológicas por paso ecológico Eficientizar el control de los recursos municipales y su utilización para fines productivos Promover la adquisición de productos campesinos a nivel de las políticas sociales Asegurar la competitividad de los productos agropecuarios nacionales en condiciones de igualdad en el mercado internacional Fortalecimiento del MACA	Apoyar estudios para identificar demandas de servicios financieros por parte de los pequeños productores Apoyar estudios para identificar demandas de entidades financieras interesadas en el mercado rural Desarrollar programas de capacitación sobre el uso del crédito agropecuario a nivel del pequeño productor	Operativizar las disposiciones de la Ley de Garantías reales de Bienes muebles Solucionar la problemática de las operaciones informales de leasing Revisar las políticas de tributaciones a las transacciones financieras	Promover la consolidación de las OECAs reconociéndolas de manera formal y facilitándoles capacitación y asistencia técnica y empresarial Buscar una mayor integración de las cadenas de valor y apoyar la creación de empresas productivas, de transformación y servicios rurales Mejorar las condiciones de acceso de los pequeños productores al mercado promoviendo mecanismos de comercialización directa y la apertura de nuevos mercados para productos tradicionales Invertir en silos para impulsar el warrant criollo Contar con recursos propios de contraparte y crear mediante tributación sectorial fondos para consolidar las cadenas productivas y apalancar recursos para acceder a crédito mediante fideicomisos entregados a las IMFs	Implementar mecanismos eficientes de información sobre servicios financieros Contar con personal capacitado y especializado con buen nivel de relacionamiento con los productores y conocimiento técnico para evaluar proyectos agropecuarios Desarrollar una visión de socio usuario y no solamente de cliente	Flexibilizar la Ley INRA para que los productores puedan disponer de su tierra como garantía Coordinar actividades y estrategias entre IMFs y OECAs

Directrices en cuanto a oferta de servicios financieros

Políticas públicas			Acciones privadas		
Mejoramiento del entorno del sector	Políticas de fomento para el desarrollo de mercados financieros	Regulación y supervisión del sistema financiero	OECAs	IMFs	Institucionalidad
Desarrollar sistemas de información sobre actividades agropecuarias Impulsar un sistema de seguro agropecuario contra pérdidas de cosecha Desarrollar sistemas de comunicación en el área rural	Reducir el costo de las innovaciones tecnológicas a través de la creación de un fondo para su desarrollo Reducir el costo de los recursos financieros eliminando el riesgo cambiario (conversión en UFV) y mediante la banca de segundo piso Reducir el costo de administración mancomunando alianzas estratégicas para el aprovechamiento de economías de escala Crear fondos de compensación de intereses para líneas específicas Continuar una alianza entre FONDESIF & IMFs rurales, reduciendo costo de acceso a los recursos financieros Coordinar con municipios para incentivar la presencia de IMFs o apalancar recursos en zonas marginales Apoyar la renovación tecnológica y de bienes de uso Apoyar la capacitación del personal de las IMFs en áreas rurales	Favorecer la práctica del crédito de libre disponibilidad Revisar el sistema de constitución de previsiones y reconocer las garantías sociales Apoyar a los BIC en zonas rurales para evitar sobre endeudamiento otorgándoles un rol fundamental en el registro de garantía Apoyar procedimientos de normalización documental en zonas rurales Adecuar la normativa para facilitar a las IMFs la prestación de servicios no tradicionales Adecuar la normativa del ahorro restringido Complementar la normativa para promover el ahorro rural Adecuar la normativa de la SBEF para la prestación de servicios financieros orientados al sector productivo y rural	Permitir a las OECAs administrar fondos proveniente del Estado Considerar a las OECAs como posible garantes considerando la relación comercial con sus asociados así como a través de la utilización de sus recursos propios para constituir fondos de garantía Acceder con capital propio, una vez consolidadas, a modalidades de capital de riesgo	Diversificar servicios financieros con una mayor adaptación a la demanda y a través de alianzas estratégicas Invertir en sistemas de evaluación de proyectos agropecuarios y rurales Evitar sistemas de garantía con riesgos covariantes y fomentar metodologías individuales (leasing, warrant) Incentivar la participación de las mujeres en las CACs Acceder con capital propio, una vez consolidadas, a modalidades de capital de riesgo Obtener financiamiento de largo plazo Desarrollar unidades de atención al cliente para identificar necesidades Plataforma compatible de software entre las entidades del sector	Evitar el renacimiento de un banco estatal de desarrollo que satisfaga una demanda no rentable de financiamiento en medio rural Clarificar el papel de FONDESIF - financiador y promotor - centralizando en NAFIBO la función de segundo piso tanto para IMFs reguladas como para no reguladas Fortalecer a los gremios de IMFs y OECAs Crear un mecanismo de concertación entre Estado e IMFs Impulsar acciones para mejorar la cultura de pago

Sistematización de directrices

	Políticas públicas			Acciones privadas		
	Mejoramiento del entorno del sector agropecuario	Políticas de fomento en cuanto a mercados financieros	Regulación y supervisión del sistema financiero	OECAs	IMFs	Institucionalidad
Promover innovaciones financieras adaptadas a la diversidad de situaciones encontradas					Adecuar productos y servicios alternativos o complementarios al crédito	
Adecuar la cobertura de las agencias y su atención a la dispersión de los clientes			Generar una normativa especial respecto informes		Analizar la pertinencia de impulsar servicios móviles	
Reducir los costos de transacciones y el precio de los servicios financieros	Mejoras en la infraestructura de servicios públicos y de apoyo a la producción	Ejecutar inversiones de apoyo a la producción	Enmendar reglas prudenciales que castigan al sector agropecuario		Disminuir los costos de fondeo y costos de administración	
Reducir riesgos y desarrollar nuevas formas de garantías adaptadas		Posibilitar que los activos como la tierra, ganado, plantas permanentes se utilicen como garantías	Inducir el uso de servicio de los BICs			Impulsar el funcionamiento Registros sobre Activos Rurales
Acompañar los servicios financieros con servicios no financieros que permitan ampliar el acceso al crédito, aumentar su rentabilidad y reducir costos	Apoyar a los sistemas de asistencia al productor agropecuario promovidos por Estado vía Fundaciones			Promover servicios de asistencia técnica directa a partir de las propias asociaciones de productores		
Desarrollar servicios financieros de mediano y largo plazo para la inversión agrícola y rural		Apoyar con inversiones públicas de fomento a la producción agrícola				Impulsar el establecimiento de un mecanismo de segundo piso centrado en lo rural y lo productivo

3.4 CONCLUSION: UNA NUEVA VISION ESTRATEGICA DEL FINACIAMIENTO RURAL

UNA PLURALIDAD DE ACTORES ALREDEDOR DE UNA VISIÓN COMÚN

El estudio ha permitido sentar las bases de una nueva visión estratégica acerca del financiamiento rural con los siguientes elementos:

- Esta visión, se enmarca en un enfoque claramente ligado al potenciamiento de la pequeña agricultura familiar y el desarrollo rural.

  Existe una doble "retroalimentación" entre desarrollo rural y desarrollo de los servicios financieros.

  Los productores y sus asociaciones no tienen capacidad de autofinanciar su desarrollo, razón por la que el enfoque que se de al sistema de financiamiento rural configurarán el perfil de sector agropecuario y rural de mañana.

- También, esta visión se construye sobre la base de la combinación de esfuerzos de los actores, públicos y privados, apuntando a lograr una mayor coordinación y sinergia que asegure la eficiencia de las iniciativas.

  Las experiencias pasadas de financiamiento rural se han caracterizado por el fracaso en el caso de iniciativas meramente estatales (bancos de desarrollo, p.e.) así como por la incapacidad de los mecanismos de mercado (banca comercial e iniciativa privada) para satisfacer las necesidades de la demanda. Es únicamente en la búsqueda de formas combinadas y concertadas que existe la posibilidad de crear una nueva institucionalidad y aumentar la eficiencia económica y social del funcionamiento de los mercados financieros rurales.

PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA ESTRATEGIA

La estrategia a promover por el conjunto de actores se basa en los siguientes principios:

- Su enfoque es ante todo rural y no solamente agropecuario en función de la importancia otras actividades económicas locales, así como por la nueva inserción del sector rural en la economía global (migración, transferencia de fondos, etc.) que genera la necesidad de otros tipos de servicios financieros (ahorro, giros y remesas, seguros, etc.).

- La promoción de servicios financieros se enmarcará dentro de una estrategia global de desarrollo rural que consolida el papel económico y social de la pequeña

producción familiar y sus organizaciones económicas por considerarse este grupo como base estratégica de seguridad alimentaria, generación de empleos y de producción para la economía nacional. Asimismo, los pequeños productores rurales se constituyen en un pilar de la equidad social y cultural que se requiere a nivel país para lograr mayor estabilidad.

Para este efecto, se requiere inversión pública en investigación, capacitación, manejo de recursos naturales, sistemas de riego, transporte y comercialización como base de una política nacional que favorezca a los productores y al mercado nacional y regional.

En este sentido es importante que la orientación o las modalidades de los servicios financieros no agraven la crisis de estos grupos, generando sobre-endeudamiento y mayor inequidad en sus relaciones económicas, pero consolide su potencial económico y productivo.

- Para promover esta nueva estrategia, es está construyendo, a través de la concertación entre CIOEC y FINRURAL, una alianza estratégica entre OECAs e IMFs, buscando complementaridad y nuevas sinergias. Esta alianza se construirá a nivel local, con innovaciones técnicas y sociales que permitan encontrar nuevas maneras de seleccionar a los acreditados y dar seguimiento a sus proyectos, adaptar las tecnologías financieras y minimizar riesgos económicos y productivos del financiamiento. Esta alianza necesita además un mecanismo de diálogo y concertación que reúna los gremios para definir posiciones comunes ante las instancias de Gobierno.
- De hecho, la estrategia promueve también un papel renovado del Estado en cuanto a su intervención en el funcionamiento de los mercados financieros. Se trata de promover su rol en la creación de un entorno más favorable a nivel del desarrollo rural y del sector agropecuario, crear mecanismos de fomento que compensen las deficiencias del funcionamiento del mercado sin que esto implique la sustitución de actores privados (organizaciones económicas de productores y entidades financieras) en lo relacionado a la administración de los servicios.

DIRECTRICES

Las directrices que resultaron del proceso y constituye el fundamento de la estrategia pueden sintetizarse en tres líneas prioritarias de acción:

Potenciar la demanda

- Promocionar un "Mapa de Oportunidades Económicas", para incubar e impulsar iniciativas empresariales de base campesina, alianzas, etc.

- Impulsar mecanismos de capitalización de las unidades productivas, utilizando mecanismos de subsidios inteligentes.
- Articular la expansión y desarrollo de los sistemas de financiamiento rural con el apoyo de la inversión pública nacional y municipal; facilitando infraestructura básica y de apoyo a la producción para aumentar las oportunidades económicas y disminuir los riesgos.
- Favorecer la innovación tecnológica a través de las fundaciones del SIBTA asegurando una difusión masiva de los resultados y la transferencia de la metodología.
- Fortalecer los procesos de transformación y mercadeo a través de asistencia técnica y sistemas de información de mercados (precios, insumos y productos) en los municipios del país.

Diversificación de servicios y productos financieros

- Promover y desarrollar el ahorro rural;
- Diversificar de servicios financieros orientados al sector productivo: Leasing, Capital Riesgo, etc.
- Promover nuevas modalidades de garantías: Warrant, Titulación Forestal, etc.
- Expandir servicios de giros y transferencias locales, estableciendo un Fondo de Compensación;
- Expandir servicios de pago.

Financiamiento de segundo piso

- Constituir un mecanismo de segundo piso especializado en el sector productivo;
- Definir la forma jurídica de la entidad de segundo piso en función a estudios en curso;
- Contemplar la participación de entidades financieras, cooperación internacional, y del Estado en función de las políticas gubernamentales y de otros actores;
- Capitalizar el mecanismo de segundo piso, en base a los aportes de los participantes, asociación con socios externos, y, eventualmente la subrogación de créditos sectoriales actualmente administrados por el Estado.

ABREVIATURAS

CIOEC - Comité Integrador de Organizaciones Económicas Campesinas

ENDAR - Estrategia Nacional de Desarrollo Agropecuario y Rural

FINRURAL - Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural

OECAs - Organizaciones Económicas Campesinas

FFPs - Fondos Financieros Privados

IMF - Institución microfinanciera

ANEXO1: LISTA DE DOCUMENTOS DEL ESTUDIO

Desarrollo de mercados financieros orientados a la pequeña producción agropecuaria
Fernando Crespo
Magda Lahore
Mauricio Dupleich

Demanda de servicios financieros del sector habero
Edgar Martínez Camacho

Demanda de servicios financieros del sector artesanal
Helen Fátima Herrera

Demanda de servicios financieros del sector lechero
Jaime Valderrama

Demanda de servicios financieros del sector quinuero
Estanislao Quispe

Demanda de servicios financieros del sector de productores de durazno
Gonzalo Tantani

Demanda de servicios financieros del sector arrocero
Ana Isabel Ortiz

ANEXO 2: BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Cortes G., 2000: *Partir pour rester, survie et mutations de sociétés paysannes andines (Bolivie)*, Editions de l'IRD, Paris, 413 p.
- FINRURAL, 2003: *Impactos agregados de las microfinanzas en Bolivia*, FINRURAL, La Paz, 71 p.

- FINRURAL, 2003: Cobertura de servicios financieros por municipios en Bolivia a junio de 2003, La Paz, 75 p.
- FINRURAL, 2003: *Dossier estadístico microfinanzas, 1990-2002*, La Paz, 295 p.
- FINRURAL, 2004: *Microfinanzas, Boletín financiero n°14 a diciembre de 2004*, 69 p.
- FINRURAL, 2004: *Memoria conmemorativa 1993-2003*, La Paz, 40 p.
- Genil D. & Losch B., 2002: *Politiques de microfinance et politiques agricoles, synergies et divergences*, in Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ?, CIRAD-CERISE, Dakar, janvier 2002, 13 p.
- Marconi R., Malky A. H., Pastor F. R. Crespo F. V., 2000: *Demanda por crédito agropecuario de pequeños productores*, FINRURAL, La Paz, 116 p.
- Sos Faim, 2004: *Les organisations économiques paysannes en Bolivie, une stratégie pour le petit producteur*, in Dynamiques paysannes, n°5, 8 p.

FINRURAL y CIOEC tienen la grata satisfacción de presentar los resultados de un proceso inédito entre actores de los sectores financiero y real que se desenvuelven en el ámbito rural. Dichos resultados han sido incorporados en la presente publicación, bajo el denominativo de "Construyendo Alianzas para el Desarrollo de Servicios Financieros Rurales".

Esta iniciativa tuvo como objetivo lograr un acercamiento efectivo entre la oferta y demanda de servicios financieros que permita dar origen a un conjunto de propuestas sobre políticas públicas, estrategias y mecanismos institucionales orientados al desarrollo sostenible de ambos sectores. Para este efecto, se impulsaron de manera conjunta, trabajos de identificación de demanda de servicios financieros en siete sectores productivos -camélidos, quinua, arroz, durazno, haba, leche y artesanías- que fueron posteriormente validados en talleres sectoriales; y un estudio relacionado a la oferta con enfoque integral que incluyó un diagnóstico de la situación actual y la recomendación de directrices para el desarrollo del mercado financiero rural.

Todos los estudios, en conjunción con otros trabajos relacionados a la problemática estudiada, fueron validados y analizados en un taller estratégico nacional, generándose como resultado una agenda de trabajo consensuada entre el Estado, organismos de cooperación internacional, sector financiero, pequeños productores y sus asociaciones económicas.

desarrollo sectorial