

C LP-168
MEMORIA



SEMINARIO INTERNACIONAL
**ECONOMÍAS CAMPESINAS
Y SERVICIOS FINANCIEROS
RURALES**

Memoria del Seminario Taller
La Paz - Bolivia 2007

SEMINARIO INTERNACIONAL

"ECONOMÍAS CAMPESINAS Y SERVICIOS FINANCIEROS RURALES"
DEL 18 AL 20 DE JULIO DE 2007
LA PAZ, BOLIVIA

CONTENIDO

PRESENTACIÓN.....	14
ACTO DE INAUGURACIÓN.....	18
ROSA TALAVERA, REPRESENTANTE DEL GOBIERNO MUNICIPAL DE LA PAZ.....	18
LILIANA CANALE, VICEPRESIDENTA DE LA CORPORACIÓN ANDINA DE FOMENTO.....	18
REYNALDO MARCONI, PRESIDENTE DEL CONSEJO DIRECTIVO DEL FORO LAC FR.....	21
ÁLVARO GARCÍA LINERA, CIUDADANO VICEPRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPÚBLICA DE BOLIVIA.....	23
1. EJE TEMÁTICO 1. INSERCIÓN DE ECONOMÍAS RURALES Y CAMPESINAS EN UN ENTORNO DE GLOBALIZACIÓN.....	36
1.1. Agriculturas campesinas, globalización y desarrollo agrícola sostenible Marcel Mazoyer.....	37
1.2. INSERCIÓN EN MERCADOS DE COMERCIO SOLIDARIO Y SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA EXPORTACIÓN (TALLER IV).....	42
1.2.1. Caso México. Sociedad Cooperativa Agropecuaria Regional Tosepan Titatariske Álvaro Aguilar.....	42
1.2.2. Caso Perú. Experiencias de Financiamiento y Exportación COCLA Rómulo Bascope Quispe.....	48
1.2.3. Caso Bolivia: Crédito Rural y producción ecológica en Bolivia. Asociación de Organizaciones de Productores Ecológicos de Bolivia (AOPEB) Gustavo Birbuet.....	52
1.2.4. COMENTARIOS AL TALLER IV: MARÍA JULIA JIMÉNEZ, COORDINADORA DE INTEGRACIÓN DE ORGANIZACIONES ECONÓMICAS CAMPESINAS (CIOEC).....	58
1.3. COMPLEJOS PRODUCTIVOS O CADENAS DE VALOR Y SERVICIOS FINANCIEROS RURALES (TALLER X).....	63

1.3.1 Cadenas de Valor y Servicios Financieros Rurales. Proyecto ARCo Ramiro Ortega Landa.....	63
1.3.2 Caso Bolivia. Componente Financiero. Programa de apoyo a la cadena de la quinua Jose Auaad.....	73
1.3.3 Caso México. EICOPRODESA Miguel Ares.....	79
1.3.4 Caso Guatemala. Totonicapán Comisión Presidencial para el Desarrollo Local David Martínez.....	82
1.3.5 COMENTARIOS AL TALLER X: ZACARÍAS CALATAYUD. COORDINADORA DE INTEGRACIÓN DE ORGANIZACIONES ECONÓMICAS CAMPESINAS (CIOEC).....	87
1.4 CONCLUSIONES DEL EJE TEMÁTICO 1. VIVIAN ROMERO, PRO MUJER BOLIVIA.....	89
2 EJE TEMÁTICO 2. VÍNCULOS VIRTUOSOS Y VICIOSOS ENTRE SERVICIOS FINANCIEROS Y DESARROLLO RURAL Y LOCAL.....	91
2.1 Economías campesinas y servicios financieros rurales ¿Cuál es el rol de los servicios financieros rurales en la agricultura para el desarrollo? Alain De Jarvry.....	92
2.2 Buenos clientes, el reto de la doble divergencia George Gray Molina.....	95
2.3 SERVICIOS FINANCIEROS RURALES, TIERRA Y TERRITORIO (TALLER V).....	103
2.3.1 Regímenes de tenencia de la tierra, sistemas financieros y construcción de nuevas modalidades de gobernanza Michael Merlet.....	103
2.3.2 Caso Guatemala: Un acercamiento a la realidad. Plan de Acción Forestal Maya (PAF-MAYA) Jacobo Bolvito Ramos.....	116
2.3.3 Caso Honduras: Proyecto de Compra de Tierra PILARH René Banegas.....	122
2.4 REMESAS, SERVICIOS MICROFINANCIEROS Y DESARROLLO LOCAL (TALLER XI).....	127
2.4.1 Caso México: Microbanco Pahuatlán (AMUCSS) Isabel Cruz.....	127
2.4.2 Caso El Salvador: Uso productivo de las Remesas Familiares y desarrollo local. Alianzas para el Desarrollo de la microempresa (ALPIMED) Cesar Rios.....	133
2.4.3 Caso Ecuador: Cooperativa de Ahorro y Crédito San José Ltda Cesar Capuz.....	139

2.4.4 Caso Bolivia Gonzalo A...	
2.4.5 Caso Bolivia Procesos...	
2.5 Vínculos ¿Cuál es el rol de los servicios financieros rurales en la agricultura para el desarrollo?	
2.5.1 Cooperativas Hector O...	
2.5.2 AMUCSS Isabel Cruz	
2.5.3 Fondo de... Julio Flores	
2.6 CONCLUSIONES DEL EJE TEMÁTICO 2	
3 EJE TEMÁTICO 3. DESARROLLO RURAL Y LOCAL	
3.1 SERVICIOS FINANCIEROS RURALES, TIERRA Y TERRITORIO	
3.1.1 Caso Bolivia Credito...	
3.1.2 Caso Bolivia Fernando...	
3.1.3 Cooperativas Francisco...	
3.2 SUSANOS CAMPESINAS	
3.2.1 Caso Argentina Potencia...	
3.2.2 Caso Brasil Adrián M...	
3.2.3 Caso Chile Cristian C...	

2.4.4	Caso Bolivia: BancoSol, remesas y productos de valor agregado Gonzalo Alaiza	143
2.4.5	COMENTARIOS AL TALLER XI: LUIS GÁLVEZ. CONSORCIO DE ORGANIZACIONES PRIVADAS DE PROMOCIÓN AL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (COPEME)	147
2.5	VINCULOS ENTRE SERVICIOS FINANCIEROS Y DESARROLLO RURAL (PANEL DE DIÁLOGO 1) ¿QUÉ SISTEMAS Y SERVICIOS FINANCIEROS SE REQUIEREN PARA LAS ECONOMÍAS CAMPESINAS Y RURALES?	151
2.5.1	Cooperativa de Ahorro y Crédito y Credicoop Ltda. Chile Héctor Chamorro Peyresblanques	151
2.5.2	AMUCSS-FORO LAC FR. México Isabel Cruz	157
2.5.3	Fondo de Desarrollo Local (FDL) Nicaragua Julio Flores	166
2.6	CONCLUSIONES DEL EJE TEMÁTICO 2. FRANCISCO PÉREZ. NITLAPAN	172
3	EJE TEMÁTICO 3. POLÍTICA PÚBLICA Y MARCO REGULATORIO FAVORABLE PARA EL DESARROLLO DE SERVICIOS FINANCIEROS RURALES ADECUADOS E INTEGRALES	175
3.1	SISTEMAS DE AUTORREGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DELEGADA. CÓMO MEJORAR MARCOS REGULATORIOS PARA SERVICIOS FINANCIEROS RURALES (TALLER I)	176
3.1.1	Caso México: Sistema de regulación y supervisión en México de entidades de ahorro y crédito popular José Antonio Ortega Carbajal	176
3.1.2	Caso Bolivia: Sistema de Autorregulación. FINRURAL Fernando Mompó	181
3.1.3	COMENTARIOS AL TALLER 1. GUILLERMO ROMANO. SUPERINTENDENCIA BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS DE BOLIVIA	195
3.2	SUBSIDIOS INTELIGENTES Y SERVICIOS FINANCIEROS; CANALES PARA CAPITALIZAR ECONOMÍAS CAMPESINAS Y RURALES (TALLER VII)	197
3.2.1	Caso Argentina: Inclusión Financiera y Desarrollo de los Mercados Crediticios para Potenciar la Actividad Productiva Adrián Cosentino	197
3.2.2	Caso Brasil: Crédito de agricultura familiar en CRESOL Adrián Michelon	206
3.2.3	Caso Chile: Ministerio de Agricultura Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) Cristian Quinteros	210

4.1.2	Caso Bolivia. Proyecto SANREM John Vargas	308
4.1.3	Caso Bolivia. Tipificación de los clientes rurales y adecuación de tecnologías y productos para crédito rural y agrícola Elizabeth Jiménez	314
4.1.4	Caso Nicaragua. Tipificación de Clientes Rurales y Adecuación de Tecnologías y Productos para Crédito Rural y Agrícola. Fondo de Desarrollo Local (FDL)-Nicaragua Francisco Pérez	321
4.1.5	COMENTARIOS AL TALLER II. HUGO YANQUE. CONSORCIO DE INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS CON LA METODOLOGÍA DE BANCOS COMUNALES (PROMUC)	327
4.1.6	COMENTARIOS AL TALLER II. HUMBERTO CELA YUMI	330
4.2	EL DESAFÍO DE DESARROLLAR EL MICROAHORRO RURAL Y EL AHORRO POPULAR: LECCIONES A APRENDER (TALLER III)	332
4.2.1	Caso Ecuador. El desafío de desarrollar el micro-ahorro y el ahorro popular. Codesarrollo Giovanny Cardoso	332
4.2.2	Caso México. Ahorro Rural y Microbancos. Asociación Mexicana de Uniones de Crédito (AMUCSS). Martín Zúvire	339
4.2.3	Caso Bolivia. Movilización del Ahorro: Un instrumento de lucha contra la pobreza. CRECER Isaac Gorená Espinoza	345
4.2.4	Caso Perú. Plan Ahorro Múltiple (PAM) Caja Municipal de Huancayo Graciela Palpa	347
4.2.5	COMENTARIOS AL TALLER III. PATRICIO VILLANUEVA. WOCCU	354
4.3	MICROFINANZAS Y BANCA DE DESARROLLO LIMITACIONES Y POTENCIALIDADES (TALLER VI)	357
4.3.1	Caso Perú: Instituto de Estudios Peruanos Carolina Trivelli	357
4.3.2	Caso Bolivia: Banco de Desarrollo Productivo SAM (BDP SAM) Germán López	392
4.3.3	COMENTARIOS AL TALLER VI. EVANGELINA PETRIZZA. RED ARGENTINA DE INSTITUCIONES DE MICROCRÉDITO	402
4.4	SERVICIOS FINANCIEROS RURALES. CALIFICACIÓN FIDUCIARIA Y DE RIESGO Y, OPCIONES PARA INCORPORAR INDICADORES ESTANDARIZADOS DE DESEMPEÑO SOCIAL (TALLER VIII)	403
4.4.1	Caso: Proyecto MISION CRS Jack Burga	403

4.4.2	Caso. FOROLAC Fabiola Céspedes	409
4.4.3	Caso Bolivia. La medición del desempeño social, FONDECO María Eugenia Moscoso	412
4.4.4	Caso Bolivia. Fitch Ratings Rodolfo Castillo	417
4.5	SOSTENIBILIDAD DE SERVICIOS FINANCIEROS Y TASAS DE INTERÉS AL CLIENTE (TALLER IX).....	423
4.5.1	Caso Bolivia. Centro de Investigación y Desarrollo Regional, CIDRE Álvaro Moscoso Blanco	423
4.6	EL ROL DE LOS COOPERANTES, INVERSIONISTAS SOCIALES Y COMERCIALES EN EL DESARROLLO DE SISTEMAS FINANCIEROS RURALES: LECCIONES PARA REFLEXIONAR Y APRENDER (PANEL DE DIALOGO 3)	428
4.6.1	Corporación Andina de Fomento Alejandro Soriano	428
4.6.2	ICCO Johannes Solf	432
4.6.3	Fundación Ford David Myhre	436
4.7	CONCLUSIONES DEL EJE TEMÁTICO 4. MIGUEL ARES. EICOPRODESA	437
	ABREVIATURAS	446
	LISTA DE PARTICIPANTES	443

PRESENTACIÓN

Entre el 18 y 20 de julio del 2007 se llevó a cabo en la ciudad de La Paz-Bolivia, el "Seminario Internacional Economías Campesinas y Servicios Financieros Rurales" organizado por el Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales, FORO LAC FR, con el respaldo de la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural, FINRURAL de Bolivia y, el copatrocinio de la Corporación Andina de Fomento, CAF y, los Ministerios de Planificación y, de Desarrollo Rural y Agricultura de Bolivia.

Asimismo se contó con el auspicio internacional del FIDA, Fundación Ford, ICCO e HIVOS de Holanda, mientras que a nivel nacional respaldaron al evento el Banco de Desarrollo Productivo, Gobierno Municipal de la Ciudad de La Paz, Embajada Real de Dinamarca, CIOEC, AOEPE, FUNDAPRO, WOCCU y Centro AFIN.

La presente Memoria recopila todas las presentaciones expuestas durante los días de realización del evento, así como las principales conclusiones y recomendaciones, las cuales, esperamos representen un aporte importante para quienes trabajan en el sector microfinanciero rural.

En este evento participaron más de setenta especialistas quienes expusieron sobre diferentes temáticas, para una audiencia de más de quinientos participantes provenientes de diecisiete países latinoamericanos y europeos. Para organizar las presentaciones según problemática, se identificaron cuatro ejes temáticos, para los cuales se organizaron talleres de diálogo tras las presentaciones centrales.

El primer eje temático enfocó la "Inserción de economías rurales y campesinas en un entorno de globalización". La temática de la exposición central fue: Globalización en la agricultura, tratados de libre comercio y mercados de comercio solidario: Opciones para las economías campesinas y, los talleres fueron: IV. Inserción en mercados de comercio solidario y sistemas de financiamiento para la exportación y, X. Complejos productivos o cadenas de valor y servicios financieros rurales. Además, se presentaron siete casos de instituciones de cuatro países.

Los casos presentados expusieron diferentes estrategias para superar problemas vinculados a las posibilidades de insertar la producción campesina en un mercado globalizado, describiéndose las diferentes restricciones y limitaciones que deben ser enfrentadas por las economías campesinas para realizar una inserción efectiva. Uno de los principales mecanismos identificados para superar esas

restricciones fue el financiamiento de cadenas de valor, como instrumento adecuado para enfrentar el principal desafío de las finanzas rurales: "Incorporar las economías rurales a las oportunidades que ofrecen los mercados nacionales e internacionales" (Ramiro Ortega Landa).

Sin embargo, también se declaró de manera sistematizada, que las finanzas rurales, a pesar de cumplir un rol fundamental para la facilitación de los procesos de inserción, no son el único factor requerido y que su éxito depende en gran medida de la efectividad y oportunidad con se implementen las políticas complementarias, a través de las cuales se deben desarrollar capacidades en el sector campesino, a fin de alcanzar cadenas de valor rentables, pero sobretodo equitativas. Esto, porque la visión de la cadena no siempre garantiza que la relación entre distintos eslabones sea una relación con equidad... esos temas faltan ser explorados con mayor detenimiento para que los apoyos no generen mayor desigualdad, sino mayor equidad económica, se busca que el pequeño productor, que es el eslabón más pequeño, sea el beneficiario directo y que mejore sus ingresos (José Auad).

El segundo eje temático estuvo relacionado con los "Vinculos virtuosos y viciosos entre servicios financieros y desarrollo rural y local". Contó con una exposición central donde la temática fue: Servicios financieros para las economías rurales y campesinas: Balance y perspectivas desde una perspectiva del desarrollo humano a nivel internacional y, los talleres fueron: V. Servicios financieros rurales, tierra y territorio y, XI. Remesas y servicios microfinancieros y desarrollo local. En este eje temático se expusieron siete casos de instituciones de siete distintos países, incorporándose además un panel de dialogo (Vinculos entre Servicios Financieros y Desarrollo Rural: ¿Qué Sistemas y Servicios Financieros se requieren para las economías campesinas y rurales?).

En este eje se destacó el valor del sector rural y de la agricultura para las economías de los países, observándose que a pesar de la cantidad de personas involucradas en la actividad y del valor del producto generado en la misma, el sector continúa siendo concentrador de pobreza. En ese marco, los servicios financieros rurales representan un instrumento que puede coadyuvar con la generación de riqueza y la consecuente disminución de la pobreza, toda vez que facilitan la inversión para la producción, permiten mejorar los servicios de acopio, reducen los riesgos del sector a través de los seguros, ayudan a incrementar los niveles de competitividad, fomentan el desarrollo de actividades no agrícolas y generan empleo, como efecto del incremento de las dinámicas económicas territoriales, coadyuvando a reducir los niveles de pobreza extrema, la marginalización social y las tasas de migración, que son los objetivos básicos de la política de desarrollo rural (Francisco Pérez).

No obstante, se enfatizó en la posibilidad de que las intervenciones puedan tener más bien efectos negativos cuando se intermedia a través de servicios financieros que no se acomodan a la realidad de las economías campesinas. Asimismo, se puso en evidencia la problemática de la propiedad de tierra para ser usada como garantía, exponiéndose distintas e ingeniosas maneras de superar estas limitaciones. Finalmente, se describieron algunos ejemplos de tecnologías financieras que son adecuadas para las realidades rurales.

El tercer eje temático estuvo referido a "Política pública y marco regulatorio favorables para el desarrollo de servicios financieros rurales adecuados e integrales". Estuvo compuesto por tres

...talleres. El primero se
para servicios financieros
casos para América
y tributación, entre
dos países de las
políticas públicas y
Latinoamérica.

Una comisión
desde el ámbito de
supervisión de
orientados a fortale
no financieros, con
impulsar la activid
autorregulación, y
regulación financiera.

En el ámbito de
lograrle mediante
incentivos tributarios
medio rural, así como
sobre banca de los
mercados financieros
promover la actividad.

En general, que
de desarrollo rural
y política fiscal, de
relacionado a los
y supervisión, con
Triveño).

Finalmente, en
economías campe
rurales y además
desarrollar el ma
limitaciones y pos
y, opciones para
de servicios finan
seis países. Esto, en
sociales y comunitarias.

Para la imple
campesinas, la re
requiere sobre la

talleres: I. Sistemas de autorregulación y supervisión delegada: como mejorar marcos regulatorios para servicios financieros rurales, VII. Subsidios inteligentes y servicios financieros rurales: los canales para capitalizar las economías campesinas y rurales y, XII. Servicios financieros rurales y tributación, exponiéndose doce casos distintos de ocho países. El eje se complementó con dos paneles de diálogo (El papel del Estado en la construcción de sistemas financieros rurales: políticas públicas y marcos regulatorios favorables y, La nueva banca de desarrollo en América Latina: acciones de primer y segundo piso).

Una conclusión a la que se llegó en este eje temático es que el apoyo del Estado debe encararse desde el ámbito financiero a través del establecimiento de marcos regulatorios y de sistemas de supervisión efectivos, que conozcan las particularidades de los regulados y a través de esquemas orientados a fortalecer a las instituciones de intermediación y; por otro lado, desde el ámbito no financiero, con el diseño e implementación de políticas e inversión pública destinadas a impulsar la actividad productiva. Complementariamente se destacó el desarrollo de procesos de autorregulación, que se constituyen en un interesante camino para la facilitación de procesos de regulación formales de las superintendencias de banca.

En el ámbito no financiero se expusieron ejemplos de subsidios estatales inteligentes que lograron mejorar las opciones de financiamiento de los sectores rurales. También se describieron incentivos tributarios aplicados a servicios financieros, constatándose que su impacto en el medio rural, aunque limitado es posible, siendo ésta un área escasamente explorada. Finalmente sobre banca de desarrollo, quedó claro que la acción del Estado es necesaria para el desarrollo de mercados financieros rurales, intermediando preferentemente desde un segundo piso, a fin de promover la competitividad entre las instituciones de intermediación.

En general quedaron claros tres grandes ámbitos. Un ámbito sectorial muy ligado a los temas de desarrollo rural y agropecuario, un ámbito más macroeconómico ligado a políticas de precios y política fiscal, donde se marquen políticas de subsidio y políticas de tributación y, un ámbito relacionado a los sistemas financieros, donde las políticas van tanto en la línea de la regulación y supervisión, como en la línea del fortalecimiento y colaboración entre los actores (Carolina Trivelli).

Finalmente, se analizaron las "Estrategias, servicios y productos financieros adecuados para las economías campesinas y rurales". Estuvo compuesto por cinco talleres: II. Tipificación de clientes rurales y adecuación de tecnologías y productos para crédito rural y agrícola, III. El desafío de desarrollar el microahorro rural y el ahorro popular, VI. Microfinanzas y banca de desarrollo, limitaciones y potencialidades, VIII. Servicios financieros rurales, calificación fiduciaria y de riesgo y, opciones para incorporar indicadores estandarizados de desempeño social y, IX. Sostenibilidad de servicios financieros y tasas de interés al cliente, exponiéndose dieciséis casos de instituciones de seis países. Esto, complementado con un panel de discusión (El rol de los cooperantes, inversionistas sociales y comerciales en el desarrollo de sistemas financieros rurales).

Para la implementación de servicios financieros adecuados y exitosos en economías campesinas, la tipificación demostró ser un elemento crítico, por el gran conocimiento que se requiere sobre la variedad de heterogeneidades presentes en las economías rurales. Estudios

desarrollados para la identificación y caracterización de potenciales clientes previeron errores y mejoraron los resultados.

Por otro lado, entre los servicios identificados para expandir y profundizar los servicios financieros rurales se destacó la importancia del ahorro, concluyéndose que las entidades de intermediación financiera deben impulsar una cultura del ahorro y diversificar sus productos, para ello, el apoyo entre redes y alianzas estratégicas presentan grandes ventajas. Es importante mostrar la importancia del ahorro popular, ya que está demostrado que la gente que menos tiene es la que mejor paga y cumple con sus responsabilidades financieras.el empleo de tecnologías crediticias adecuadas, bancas comunales, préstamos solidarios y otros productos interesantes, hizo posible demostrar que existe un potencial muy grande para el desarrollo del ahorro rural, y lo que se requieren son incentivos (Patricio Villanueva).

Adicionalmente, se presentaron diferentes experiencias, donde se mostraron varios instrumentos utilizados para establecer en grado de eficiencia de una intervención, a través de indicadores de resultados, presentándose diferentes experiencias de diseño y adecuación de sistemas, los cuales fueron utilizados para evaluar el desempeño social de intervenciones financieras rurales. Al respecto, no se cuenta con una metodología consensuada y será necesario trabajar de manera conjunta en este tema, a fin de incrementar el flujo de recursos que son colocados en el sector.

Finalmente, surgió el cuestionamiento de qué tan justo es que las personas más vulnerables sean quienes deben cubrir los mayores costos de la intermediación financiera rural, siendo éste un aspecto cuyo debate y discusión, a pesar de no ser reciente, continúa vigente y sin respuestas que permitan adoptar nuevas políticas de intervención. Finalmente, en el panel de diálogo relativo al rol de los cooperantes, inversionistas sociales y comerciales, se concluyó la necesidad de mejorar el entendimiento de todos los actores, así como de vincular a los mismos para promover un aprendizaje horizontal.

Nuevamente los invitamos a leer este documento que estamos seguros será de gran utilidad para la definición de nuevas de estrategias para atender al sector productivo de Latinoamérica y el Caribe y por sobre todo cambiar antiguos paradigmas sobre las necesidades de dicho sector económico.

Reynaldo Marconi
Gerente de FINRURAL, y
Miembro del Directorio del FORO LAC FR

LILIANA CANALE

VICEPRESIDENTA DE LA CORPORACIÓN ANDINA DE FOMENTO

Señor Vicepresidente de la República Don Álvaro García Linera; señora Rosa Talavera, representante del Gobierno Municipal de La Paz; señor Reynaldo Marconi, presidente del Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales, autoridades, señoras y señores. Para la Corporación Andina de Fomento es motivo de beneplácito apoyar iniciativas como este evento, pues considera al sector rural como una incidencia estratégica para el desarrollo de la región.

Para dimensionar la importancia del sector rural comentaré unas breves cifras sobre sus actuales características:

Población: De acuerdo a estudios recientes el 23% de la población de América Latina y el Caribe, es decir de 125,7 millones de personas se ubican en el sector rural, a nivel de pobreza. A pesar que la mayoría de la población en América Latina y el Caribe se encuentra concentrada en centros urbanos, la pobreza es un fenómeno de particular incidencia en el sector rural.

Crecimiento: La tasa media de crecimiento anual en el área agropecuaria en América Latina y el Caribe entre 1995 y el 2004 fue de apenas el 3,2%, debajo de los promedios de los sectores promotores del crecimiento actual.

Productividad: El cambio porcentual anual promedio de la productividad total de los factores de producción agrícola en América Latina y el Caribe entre 1981 y 2000 fue de apenas 0,4%, cifra que permiten derivar al menos tres conclusiones preliminares.

Dada la magnitud del número de ciudadanos vinculados al sector y los altos niveles de pobreza en el ámbito rural, es impostergable asumir el desafío de revertir la tendencia mostrada a través del diseño de políticas públicas que privilegien el derecho a condiciones de vida digna, respetando la dimensión cultural de las diversas comunidades del continente y limitando el deterioro experimentado por los recursos naturales en la región.

Reconociendo las ventajas comparativas del sector agrícola, su aporte al Producto Interno Bruto tendría un amplio espacio de crecimiento, pero se requiere promover la construcción de infraestructuras, especialmente vialidad, agua potable, saneamiento y especialmente riego, no es menos importante profundizar políticas que incentiven la innovación científica de producción, la adecuación de los estándares de calidad a nivel internacional y la sostenibilidad ambiental. Todo esto porque las ventajas comparativas no son suficientes para garantizar una saludable expansión del sector.

Persistir en políticas que excluyan al sector rural del escenario de desarrollo, conduciría sin duda a los países de la región por peligrosas vías de pobreza y dependencia, obstaculizando la necesaria transformación socioeconómica para un crecimiento sostenido incluyente y de calidad. Por tanto en la medida en que la población rural no logre disponer de las capacidades los activos como acervos tangibles e intangibles del acceso a los mercados, a la información, a las redes de producción entre otros aspectos pereciera que la posibilidad de salir de la pobreza es escasa. Así, se necesitan de intervenciones innovadoras de los diversos actores sociales que impulsen cambios positivos en la manera en que los habitantes de las zonas rurales, invierten,

producción, inversión
interacciones

La OCEJ...
de la región...
el sector...
sostenibilidad...
y...
y...

En primer...
propiedad...
en el...
que...
que...
intermedios...
especificidad...
particular...
particular...

En segundo...
producción...
a través...
la capacidad...
basados...
basados...
basados...

Por último...
sectores...
mercado...
mercado...
mercado...

Estas...
a la...
no...
ser...
e...
En...
que...
pueden...
pueden...
pueden...

La...
formas...
lugar...
en...
investigación...
investigación...
investigación...

La...
institucional...
atiende...
millones...
millones...
millones...

producen, comercializan sus productos, administran sus activos, se organizan y se comunican e interaccionan con sus asociados.

La CAF como institución comprometida con la promoción del desarrollo social y económico de la región y el mejoramiento de la calidad de vida de la población, prioriza una estrategia para el sector rural que está estructurada sobre la base de tres pilares fundamentales: Territorialidad, sostenibilidad y equidad, colocando siempre al ser humano en el centro de los procesos sociales y económicos.

En primer lugar la territorialidad definida como un conjunto integrado por un espacio geográfico en el que se asienta una población que realiza actividades sociales y económicas que permiten su crecimiento, no sólo su supervivencia, esta población está inmersa en la institucionalidad y en una tradición histórica y cultural. La territorialidad permite rescatar la especificidad de cada espacio rural, relacionada con los procesos que acontecen en el ámbito local particular bajo un enfoque integral.

En segundo lugar la sostenibilidad entendida como un proceso continuo que garantiza la producción primaria, la seguridad alimentaria, la mejora en la calidad de vida de la población a través de un empleo estable digno y condiciones de vida apropiadas. También implica apoyar la capacidad productiva y regenerativa de recursos renovables sin romper los ciclos ecológicos básicos y los equilibrios naturales.

Por último y no menos importante, la equidad que busca una mayor participación de los sectores menos favorecidos en el desarrollo económico a través de la democratización al acceso a los mercados y el fortalecimiento de las economías locales.

Estos tres pilares fundamentales apuntalan a una visión del desarrollo rural que busca incorporar a la población rural a los procesos de cambio actuales, reconociendo la existencia de mercados cada vez más competitivos y reconociendo que la globalización económica es una realidad que no puede ser soslayada. También se promueve formas de organización que privilegien el trabajo cooperativo e la implementación de sistemas productivos que aseguren una adecuada utilización de los recursos. En este sentido, la acción institucional se centra en la construcción de capitales humanos y sociales que al aprovechar y manejar eficientemente vectores como la infraestructura social y de producción puedan constituirse en motores del desarrollo rural.

La intervención de la CAF se promueve a través de proyectos y programas que adoptan diversas formas. Pueden ser de carácter financiero, tecnológico, metodológico y apoyo conceptual y tienen lugar en contextos muy distintos en el ámbito social, político y cultural. Asimismo participa en las acciones que los organismos gubernamentales y no gubernamentales, instituciones de investigación y financiamiento emprenden a favor de apoyar el desarrollo rural.

La experiencia de la CAF en el desarrollo rural se ejecuta en gran parte bajo la alianza institucional como con el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), y actualmente atiende 16 proyectos localizados en 8 países de América Latina con un fondo que asciende a 253 millones de dólares.

REYNALDO MARCONI

PRESIDENTE DEL CONSEJO DIRECTIVO DEL FORO LAC FR

Señor Álvaro García Linera, Vicepresidente Constitucional de la República de Bolivia; Señora Liliana Canale, Vicepresidenta Corporativa de Programas de Países de la CAF; Señora, Rosa Talavera, Representante de la Honorable Alcaldía de la Ciudad de La Paz; estimados Amigos Invitados de países hermanos y amigos; señoras y señores:

Varios de los países de la región, particularmente Bolivia, vienen atravesando una época de cambios y transformaciones. El FORO LAC FR decidió organizar el Seminario Internacional "Economías Campesinas y Servicios Financieros Rurales" en La Paz Bolivia, por la confluencia de tres razones centrales: 1) Bolivia, vive un proceso de transformación y cambio donde las economías campesinas y rurales se encuentran en el centro de los objetivos; 2) Las microfinanzas bolivianas han tenido un reconocimiento nacional e internacionalmente; y 3) El Banco Desarrollo Productivo, BDP SAM, busca constituirse en una propuesta renovada de Banca de Fomento con intervención pública. Bolivia atraviesa una dinámica de cambio y puede constituirse en un referente regional respecto las opciones que se identifiquen para atender a estas economías rurales y campesinas y, particularmente al sector productivo en un entorno de globalización.

Por su parte, a nivel continental, las economías campesinas y las familias rurales, son las menos atendidas por las entidades financieras, siendo que son las víctimas de la pobreza y la inequidad y quienes requieren mayores oportunidades para su desarrollo. La situación regional presenta de manera incuestionable los siguientes rasgos que difieren muy poco de país a país:

- En base a la información de la CEPAL y el FORO LAC FR, se puede afirmar que la Cobertura de Servicios Financieros para la población rural de nuestros países es solamente del 2,56%, un resultados sumamente alarmante. Los países andinos y centroamericanos presentan niveles superiores al 4% y, en México, Panamá y los países del MERCOSUR, es del alrededor del 2%. Desde la perspectiva de países con poblaciones indígenas mayoritarias, la cobertura tiene aún mayores limitaciones debido a que la pobreza rural es aún más crítica;
- Según la información de la CEPAL, la profundización financiera es, en general, mayor en países donde la participación de la PEA en actividades relacionadas a servicios es más elevada. Esta situación muestra la necesidad de mejorar la atención al sector productivo y el área rural de nuestros países a fin de tener mejores oportunidades para sus habitantes.
- Según estudio ejecutado por el Instituto de Estudios Peruanos, apoyado por la Fundación Ford, se ha establecido que la presencia en América Latina, de la Banca de Desarrollo en el área rural es muy importante. En promedio las colocaciones totales de la Banca de Desarrollo representa el 34% del total de las colocaciones rurales. Sin embargo, según dicho estudio, estas colocaciones de la Banca de Desarrollo, son mayores en los países donde el nivel de pobreza rural es menor, por ejemplo en Costa Rica (Banco Nacional de Costa Rica), Colombia, Brasil (Banco do Brasil que tiene el 34% del total de las colocaciones de Brasil) y Argentina (Banco

Nacional de Argentina moviliza al 19.8% de la cartera de su país). En consecuencia resta un trabajo importante para la banca de desarrollo y las microfinanzas rurales en los países con mayor pobreza rural como es el caso de los países con fuerte presencia indígena donde la extrema pobreza es alarmante.

Independientemente de este panorama regional, en la mayoría de nuestros países se plantean los mismos retos de cómo superar la pobreza y la inequidad. En este evento nos reunimos, representantes, gubernamentales, productores, entidades financieras, cooperantes, inversionistas sociales, académicos y especialistas de finanzas rurales. Todos venimos imbuidos de la sana voluntad de encontrar alternativas para que las familias rurales, encuentren en los servicios financieros una oportunidad para salir de su situación de persistencia y reproducción de pobreza.

En este contexto, la pregunta pertinente es: ¿Cómo avanzar en un entorno de cambio?

Una primera respuesta son las Alianzas. Alianzas entre Sector Financiero y Sector Productivo, y este evento es una prueba de que ello es posible. Alianzas entre los sectores público y privado. Alianzas entre la Banca de Desarrollo y las Microfinancieras.

Con este Seminario Internacional, el FORO LAC FR busca promover un diálogo directo de los actores involucrados, para encarar un trabajo conjunto de búsqueda de pautas estratégicas, para la construcción de sistemas y servicios financieros más adecuados a la perspectiva de las economías campesinas y rurales. Para el FORO LAC FR, este trabajo requiere el concurso comprometido de los actores, el trabajo persistente de los involucrados y, una visión de largo plazo para generar salidas estructurales.

En este contexto de cambio, de oportunidades y desafíos el FORO LAC FR, ha organizado este evento, para coadyuvar en este proceso a fin de generar mejores opciones para las finanzas rurales que apoyen a las economías campesinas y rurales.

Para este efecto, el Seminario se ha fijado los siguientes cuatro objetivos estratégicos:

1. Analizar los términos de la inserción de las economías rurales y campesinas en un contexto de globalización, apertura de mercados y comercio solidario y, el rol de los servicios financieros, políticas agrícolas y de desarrollo rural.
2. Identificar los vínculos virtuosos y viciosos entre servicios financieros y desarrollo rural y local y, la viabilidad de las estrategias adoptadas bajo esta relación para reducir la pobreza rural y generar el desarrollo socioeconómico de los hogares rurales; para ello es imprescindible profundizar el entendimiento de las necesidades de las economías rurales y campesinas para desarrollar servicios y productos financieros adecuados. Esta problemática debe igualmente, promover la articulación de remesas externas, servicios financieros y desarrollo local.
3. Establecer las pautas de política pública y marco regulatorio favorables para el desarrollo de servicios financieros rurales adecuados e integrales y, de manera particular el rol de la Banca de Desarrollo Pública.

4. Identificar las
campesinas
rural y finanzas
sectoriales de

En el pasado
redistribución de
han agudizado
un riesgo que

Desde el 2008
por ello, en un
participación de
mutuamente a
nuestras economías
colegas y campesinas
Seminario.

El Seminario
Diálogo y Trabajo
promover alianzas
Se generaron
para promover
economías campesinas

Bueno, termino
evento.

4. Identificar las estrategias, servicios y productos financieros adecuados para las economías campesinas y rurales, buscando delimitar el rol de los actores público y privados, de los sectores real y financiero, los cooperantes e inversionistas sociales, las redes nacionales, regionales y sectoriales de microfinanzas, en el desarrollo de sistemas y servicios financieros rurales.

En el pasado se ha glorificado al mercado y satanizado la intervención pública con visión de redistribución de recursos y oportunidades, y el resultado ha sido que la pobreza y la inequidad se han agudizado en la mayoría de nuestros países. En el presente, no debemos exponernos a correr un riesgo equivalente, de satanizar al mercado.

Desde el FORO LAC FR, postulamos que debemos aprender de nuestros aciertos y errores, por ello, en este evento no hemos escatimado esfuerzos para asegurarnos de contar con la participación de representantes de instituciones exitosas en nuestra región para aprender mutuamente y, COMO UN HUMILDE CIUDADANO BOLIVIANO les digo, para compartir nuestras esperanzas, nuestras experiencias y aprender de las experiencia de ustedes amigos, colegas y compañeros de otros países, a quienes agradecemos por el esfuerzo de asistir a este Seminario.

El Seminario se desarrollará en tres días, combinando Exposiciones Centrales, Paneles de Dialogo y Talleres realizados simultáneamente. La organización y contenido del Seminario busca promover intercambio de experiencias y dialogo directo de actores, sobre los 4 Ejes Temáticos. Se generarán Conclusiones por cada Eje Temático, y, se buscará identificar desafíos y tareas, para promover en nuestros países servicios financieros que abran la oportunidad para que las economías campesinas y rurales se desarrollen plena y adecuadamente.

Bueno, tenemos mucho trabajo y reflexión por delante. Muchas gracias por asistir a este evento.

ÁLVARO GARCÍA LINERA

CIUDADANO VICEPRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPÚBLICA DE BOLIVIA

Muy buenos días a todos ustedes. Saludo al Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales por la iniciativa que han tenido de llevar adelante este encuentro tan importante. Saludo a Reynaldo Marconi, presidente del FORO LAC FR, Liliana Canale de la CAF, a Rosa Talavera que representa a nuestro Alcalde Municipal, también a los representantes de organismos internacionales, productores, productores agrarios, organizaciones financieras privadas y miembros de Gobierno.

Permitanme hacerles llegar a todos ustedes un saludo muy fraterno y cariñoso de nuestro Presidente de la República, compañero Evo Morales, él tenía que estar con ustedes acá, sin embargo, aún no acaba la reunión de Gabinete, él no podrá hacerse presente y me solicitó que viniera a saludarlos muy respetuosamente.

Haré unos breves comentarios sobre las características de la temática que estamos abarcando.

La relación entre economía campesina y economía urbana es un tema de larga data que tiene ver con los mecanismos de las formas de la modernización de nuestras sociedades. Cuando uno revisa los libros clásicos de Adam Smith, Max Weber o los recientes que tienen que ver con el desarrollo agropecuario, estos muestran una relación siempre complicada y siempre variable. No es que recién estamos descubriendo economías campesinas, éstas siempre han estado ahí involucrándose y articulándose de distintas maneras, muy flexibles, a los distintos mecanismos de desarrollo de la modernidad; por lo general, han venido del ámbito urbano y cabalgando transformaciones tecnológicas, tal es la importancia que incluso hoy, la propia estabilidad de la economía urbana o la relación salarial de la economía fundamentalmente urbana depende fundamentalmente del ámbito agropecuario.

Hoy en Bolivia estamos preocupados por el alza de precio del pan, esta alza tiene que ver con el alza del precio de la harina en el mercado internacional y esta última no puede ser contenida porque los bolivianos no producimos, en los últimos años, en las últimas décadas, el suficiente trigo como para abastecer la harina que requiere el país. A su vez, si el precio del pan sube un centavo, esto puede influir en el 0,5 o 1% del incremento de la inflación y el siguiente año repercutirá en la tasa del crecimiento del salario mínimo nacional etc., etc. Es decir, todo está encadenado.

Cuando se habla del tema rural, no se está hablando de un área abandonada, marginal, aislada, de poca influencia; cualquier variación, cualquier actividad en el ámbito rural inmediatamente repercute en la estructura total de la economía nacional y por supuesto, ésta está influida por el contexto internacional.

Recientemente, en Santa Cruz, hemos ido apoyando a través de un mecanismo del TCP ALBA, al pequeño productor de soya. El productor se siente más satisfecho, ha mejorado sus precios,

de 160, 180, hasta 200 campesinos. Es la exportación, en la aceite que consume

Esta intención a apoyar a los sectores, pequeños

En el ámbito intelectual y los grandes mitos, el desarrollo de la manera mexicana planetas alrededor de nuestro espacio campesino medio

Los datos muestran el 27% de los incrementos del en los últimos 20 temporalmente a Bolivia, los datos campesinos rurales

Otro de los ya sea con una pequeño campesino con la competencia

Cerca del 70% caso del campo, arrojado a campo otros, como el caso movimiento social 90% son pequeños pobreza económica

Ni el momento de solucionar los nuestros países a la cual va a ser la

La economía beneficia a los

de 160, 180, ha subido a 220 el precio de la tonelada para el acopio, esto favorece el ingreso del campesino. Esa es una buena noticia y a su vez, tiene sus repercusiones en los productos de exportación, en las tasas de retorno, en los precios de comercialización y en el propio precio del aceite que consumimos los bolivianos a nivel urbano y rural.

Esta interconexión, esta interdependencia de la economía urbana y la economía rural, obliga a apoyar a las instituciones y organismos, obliga a tener siempre una visión total, global, no por sectores, porque no es la manera de abordar un tema que por definición histórica es total, global.

En el ámbito de la relación de la economía urbana y la economía rural, la sociedad, los intelectuales y los gobiernos, se han movido, especialmente en América Latina, en torno a tres grandes mitos, el mito de la descampesinización radical, claro, si la modernidad capitalista es el desarrollo de la maquinaria, de la gran industria y del desarrollo urbano, si esta se aplicaba de manera mecánica como si fuera una ley similar a la física con respecto a la gravitación de los planetas alrededor del sol, era evidente entonces que había que esperar la total descampesinización de nuestra sociedad, en el mundo y América Latina, su obrerización y la solución de la temática campesina mediante la formación de grandes empresas.

Los datos que nos daba la representante de la CAF muestran que esto es un mito. En América aún el 23% de la población es campesina, incluso hay procesos de recampesinización a partir del incremento del desempleo urbano, de los procesos de desasalaramiento urbano que se han dado en los últimos 20 años. Hay una vinculación entre lo urbano y rural, estructuras híbridas, somos temporalmente asalariados urbanos y temporalmente comunitarios o campesinos. En el caso de Bolivia, los datos del INE nos muestran que por lo menos el 38% de los habitantes bolivianos son campesinos vinculados a la producción de la tierra.

Otro de los mitos del s. 20 fue el de la inevitable empresarización de la actividad agrícola; ya sea con una visión más de izquierda o más conservadora, se esperaba que con el tiempo, el pequeño campesino con los años se vuelva mediano campesino, el mediano al gran campesino y con la competencia se redujeran las diferencias existentes entre los productores.

Cerca del 70, 75% del empleo urbano es de economía artesanal, familiar, microempresarial y en el caso del campo, el 95% el empleo es de economía campesina familiar y comunal. El libre mercado ha arrojado a ciegas a los países, en algunos casos ha intensificado las diferencias sociales, la pobreza y en otros, como el caso de Bolivia, la insurgencia social. Cuando uno se fija en Bolivia y se fija en los principales movimientos sociales que han encabezado y están encabezando los procesos de cambios históricos, el 90% son pequeños productores urbanos o rurales, la economía familiar es hoy la que ha convertido su pobreza económica en fuerza política de movilización, en liderazgo y nuevo proyecto estatal.

Ni el mito de la descampesinización ni el mito de la obrerización ni el mito del libre mercado, como solucionador final e histórico de la relación en economías campesinas y urbanas, han funcionado en nuestros países y los efectos los vivimos todos. No comparto la idea de que hay que preocuparse de cuál va a ser la manera de inserción de la economía campesina en la globalización.

La economía campesina desde el s. XVI está globalizada, pero no lo está de una manera que beneficia a los productores. Cuando uno revisa los libros de historia, se da cuenta que incluso en s.

XVII había mercados mucho más intensos con amplia participación de productores campesinos y comunidades campesinas indígenas. A fines del s. XIX y principios del s. XX, teníamos una Bolivia autosostenible en la producción de trigo y exportadora de trigo y no necesariamente de grandes empresa agrícolas, sino producción campesina, producción comunitaria. Los circuitos coloniales que iban desde La Paz, Puno, Moquegua e incluso a las zonas bajas del Perú o hacia Buenos Aires, hablan de una intensa vinculación de las economías campesinas y comunitarias a circuitos comerciales. Pero claro, en la República estos mercados regionales intensos que tenían como protagonista a la economía campesina, en los tiempos del liberalismo económico a principios del s. XX hasta los años 40, debilitaron tremendamente esta inserción de la economía campesina a mercados regionales, ni siquiera nacionales solamente, y volvieron a reducir y obligar a las economías campesinas a una contracción interna meramente localista.

Esto habla entonces de una economía muy flexible, que a su modo está en la globalización del s. XVI, pero en condiciones de subvención, subordinación de aplastamiento, de asfixia, que es justamente los que hoy tenemos que debatir para ver cómo se van modificando. Buena parte de los salarios bajos de los trabajadores, los burócratas del Estado o un obrero productivo se sostienen en una subvención real contabilizable del trabajo y el esfuerzo campesino agrario. Una modificación de esta regla de juego requiere igualmente una mirada estructural. Cómo mejorar las formas de vinculación de articulación de economía campesina, primero con el mercado local, mercado nacional y por supuesto también con las estructuras globales de la economía, las cuales se hallan supeditadas a las reglas del mercado nacional, mercado local; no desde recién, sino hace 100, 200 ... 400 .500 años desde que se consolida el mercado mundial.

El mercado mundial es un producto de la modernidad del s. XVI. Desde entonces no hay economías articuladas, por muy alejadas que estén, por muy tecnológicamente atrasadas que se hallen, no hay economías autárquicas en el planeta, todo está articulado, sólo que, por lo general, a la cabeza de unos sectores, de unos pocos sectores que acumulan la riqueza y decisiones en las condiciones de vida del resto. Cómo superar esta globalización subordinada y asfixiante que degrada la actividad económica campesina, ese es el gran reto de nuestras sociedades, de nuestra economía, de nuestros gobiernos, de nuestras instituciones, de nuestras organizaciones.

El tema de las microfinanzas que ha tenido una expansión notable desde los años 80, sin duda se enmarca en este esfuerzo de replantear la relación entre la economía urbana, economía rural o los mecanismos de modernización de la economía agraria, pequeño productor a campesino. No es que el crédito ha aparecido recién, el crédito tiene más años de vida que los textos de Platón y en el mundo andino, después de la destrucción de los mecanismos de acceso de los pisos ecológicos que hacían innecesario el uso de moneda y grandes mercados.

Desde la Colonia los mecanismos de crédito familiar, local, regional bajo la forma de usura se expandieron en muchos lugares del campo, el acceso de dinero es una cosa común en la pequeña economía urbana y común en la economía rural. Lo que no había era el acceso a crédito formal a través de instituciones de banca financiera, esto es algo nuevo y sin duda, por lo que cuentan los expertos, Bolivia juntamente con Bangladesh, son experiencias mundiales notables de la receptividad de la capacidad de pago que tienen las pequeñas economías campesinas y urbanas

para responder. Sin
fomento de su auto

Los datos que
crédito y en Bolivia
de expansión. Inca
arrastró con un
tasa de interés, a
un interés de
que tenga una
explicable por lo
porque hay que
se arranca con
de este tipo de
que beneficia
interés razonable
responder al pago
sostenible en
expos, la madre
pagar una tasa de

Segundo por
social o un
hay que reducir
producción, en
campesinos a
económicas y

Economía, a
la productividad
productividad
Aún así, la
es fuente de
está explícito
contracción
como el uso de
nos abastec

El tema es
reconocimiento
comentar el
social porque
gobiernos, de
y apor

para responder. Este crédito formal se utiliza para bien y utilizan estos recursos en mejora y en fomento de su actividad productiva.

Los datos que nos leían, apenas 3% de la economía, supongo Latinoamericana, accede al crédito y en Bolivia creo que las cifras no llegan ni al 9 o 10%. Por lo tanto, hay un amplio margen de expansión. Inicialmente la presencia del microcrédito útil y necesario y benéfico en su arranque arrastró con unos conjuntos de problemas que gradualmente han sido superados. El tema de la tasa de interés, si uno le presta a una empresa, a la de Coca Cola o a una empresa petrolera, a un interés de 30%, la estaría condenando a una quiebra porque no hay actividad económica que tenga una tasa de retorno de tal magnitud. A su modo 30% era una forma de usura, claro, explicable por lo complicado que es cobrar, hacer el seguimiento, el alto costo de administración, porque hay que atender a pequeños productores con pequeñas cifras, por supuesto. Sin embargo, se arrancó con ello y gradualmente, en base a la competitividad interna, en base a la difusión de este tipo de crédito, gradualmente las tasas han ido bajando y eso, sin duda, es un hecho que beneficia las economías. Hay que equilibrar los costos de seguimiento del crédito con un interés razonable de una economía campesina que, en base a su propia productividad, tiene que responder al pago del capital y al pago de interés. Por lo general, esas tasas elevadas de interés se sostenían en una súper explotación de la propia unidad doméstica productiva, el hermano, el esposo, la madre, el abuelo que eran articulados a circuitos productivos como única manera de pagar una tasa de interés tan elevada.

Segundo punto que se sometió a debate en los años ochenta era: ¿Es el crédito una política social o es una política económica? Parece ser que tiene que ser ambas, es un tema de política social, hay que acabar con la pobreza, son sectores productivos que merecen un tipo de apoyo social de protección, en fin. Pero por supuesto que lo fundamental aquí es el derecho de los productores campesinos a exigir su reconocimiento como actores económicos y como objetos de políticas económicas y no solamente políticas sociales porque lo son, pese a la bajísima productividad.

Recordaba un texto de un investigador Cevallos, de lo poco que han investigado sobre la productividad del campo, se hablaba que en los años 50 y 90 apenas el 30% había elevado la productividad en el agro, pese a que en el ámbito industrial, esto habría superado en 300, 400, 500%. Aún así, la economía campesina es una fuente de sustento para un elevado número de personas, es fuente de equilibrio y regulación del salario urbano y en algunos casos, es un lugar donde se está explorando y desarrollando iniciativas virtuosas de articulación de mercados regionales de construcción del mercado nacional y de vinculación exitosa a mercados selectivos a nivel internacional, como el caso de la producción de cebolla blanca de comunidades y de productores campesinos que nos abastece aquí en La Paz y que también está llegando al mercado de Maryland.

El tomar en cuenta al microcrédito como parte de unas políticas económicas es pues un justo reconocimiento a la ciudadanía económica del pequeño productor campesino. No se puede contentar el productor campesino con meramente tener un reconocimiento de la ciudadanía social porque es también parte de una ciudadanía económica, tiene que ser parte de los distintos gobiernos, de políticas económicas. Así como definimos procesos de inversión, tasas de control y apoyo a actores económicos como de la banca, del gran comercio, de la gran industria, es una

obligación de los Estados el incorporar a los procesos de planificación de sus economías, a sus marcos de desarrollo, al pequeño productor campesino y al pequeño productor urbano, artesanal y microempresarial que en el caso de Bolivia son la mayoría de los actores económicos del país.

El microcrédito en Bolivia y en el continente tiene pues enorme espacio para su desarrollo, también tiene varios retos que me gustaría mencionarlos brevemente. Su expansión del 10 al 20 al 40 al 50 al 60 al 70%. Tiene como reto expandirse porque esto va a ser un mecanismo de modernización de la actividad de apoyo productivo, de desarrollo de ciudadanía y mejoramiento de condiciones de vida de los pequeños productores.

Hemos conversado varias veces con algunos miembros de la banca privada sobre la tasa de interés la. La reducción gradual de la tasa de interés tiene que ser un reto. Nosotros, como Estado, recientemente hemos creado una Banca de Fomento del Desarrollo, hemos establecido una tasa de interés tope del 6%, hubiéramos querido rebajarla aún más, hemos arrancado con 60 millones, es una tasa razonable y ojalá lleguemos a fin de año con 100 ó 120 millones de dólares, pero es una tasa razonable.

Los problemas de control, los problemas de los trámites administrativos los gastos operativos de un crédito y microcrédito, los entendemos. Aquí tiene que haber un esfuerzo mayor, aún en tiempos que tenemos una buena reserva, 4.000 millones hasta 5.000 millones de dólares en el caso de Bolivia son sus reservas, buena parte de este dinero tiene que estar por supuesto guardado en caso de algún tipo de fluctuación de la confianza del ahorrista. Pero hay una parte disponible, la banca privada dispone de recursos para poder expandir su crédito, expandir sus actividades financieras y la mejor forma de seguir expandiendo, por supuesto no mediante políticas de shock que luego no las podemos controlar, es reduciendo gradualmente las tasas de interés a ámbitos razonables y sustentables. Las elevadas tasas de interés lo que hacen es agobiar a la economía familiar porque no hay actividad productiva que tenga una tasa de rendimiento mayor al 10 ó 15%, a no ser que uno sea petrolero, en este caso los productores campesinos no lo son.

Hay que trabajar tasas de interés de un dígito gradualmente y esto sin duda va a expandir la actividad financiera, va a mejorar y dinamizar la economía y al dinamizarse integralmente la actividad económica, el propio productor tiene mayor capacidad de pago, tiene mayor capacidad de solvencia ante sus prestamistas y se constituye en un círculo virtuoso de expansión sostenible para nuestra economía. Pero el microcrédito no debe quedar solo, está obligado a ir de la mano con el apoyo del ámbito de la tecnología y mercados. De hecho, esa es nuestra esperanza como Gobierno, la banca de fomento tarde o temprano tiene que introducir el apoyo técnico porque si no se mejora el rendimiento de la actividad campesina, ésta no es sostenible a largo plazo con esas tasas y con los ámbitos de requerimiento, con los mercados internos y en algunos casos, los mercados externos.

En el caso donde es posible tener tractores, tecnologías alternativas, allá donde es posible el riego, otro tipo de semilla, se requiere una metodología flexible de revolución y renovación tecnológica que acompañe la eficacia, la continuidad y la sostenibilidad del microcrédito. Ahí hay sin duda experiencia de las financieras que están haciendo ese trabajo, sería bueno difundir el acompañamiento del microcrédito con apoyo de tecnología, de renovación tecnológica, vuelve

mucho más eficaz muchos retos.

Mercados de
del mercado de
principios del 20
empresas al nivel
han tradicional
papel central, es
porque el propo

Clasificación
economía camp
con el riesgo de
promoción de ag
nuestro gobier
de largo aliento
arringa, se crea
seguridad en la
los diáspora de
nada, con un
atrasado en el
agradable, como

Se afirma, en
alternativas, que
actividad econó
de apoyo, necesi
con revisión de
integración con
está en un nivel
más, en la forma
actores económicos
campesinos. El
lograr el desarrollo
economía, la divers
y es, en ese sentido
que las iniciativas
hacemos como
ayudar a consolida

Como gobierno
tenemos esas ideas
proyectos que posi

mucho más eficaz, mucho más eficiente a esas actividades campesinas que tienen que superar muchos retos.

Mercados duraderos. Tengo en la memoria la explicación que hizo un antropólogo del tema del mercado de la expansión agrícola y del cierre de mercado de trigo en Bolivia del s. XIX y principios del XX. Una expansión y un corte abrupto que nuevamente empujó a la economía campesina al repliegue localista. De hecho, en algunos lugares de la economía campesina llamada hoy tradicional en el s. XIX estaba más globalizada que en pleno s. XXI y ahí el Estado tiene un papel central, acompañar junto con los actores económicos privados, a políticas de largo aliento, porque el pequeño productor también es un productor racional.

Chayanov nos mostró la lógica con la que razona de manera muy bien planificada la actividad económica campesina. Ninguno de nosotros se animaría a lanzarse a una actividad económica con el riesgo de que aquí a unos años, dos o tres, esta actividad no sea sustentable, hacemos previsiones de algunos o varios años y en otros casos de décadas. Se requiere, entonces, de parte de nuestros gobiernos, de parte de nuestros actores, el delineamiento de políticas claras, duraderas, de largo aliento que permitan al actor campesino arriesgar. Porque también el actor campesino arriesga, no es conservador, pero arriesga inteligentemente cuando hay mercado, cuando hay seguridad en la pertenencia de los mercados, incluso no necesitan crédito para arriesgar, utilizan los ahorros de la familia o préstamos de otras vías, porque está garantizado. Con mucha más razón, con un buen crédito, con un buen mercado, con una buena sostenibilidad de los mercados, articulan un circuito virtuoso entre la parte financiera, la parte comercial y el productor lo ve con agrado, empuja al riesgo, a la inversión, a la productividad y a la mejora de su economía.

En el fondo, entonces, estamos descartando los tres viejos mitos del s. XX: descampesinización, obrerización, mano ciega del libre mercado y estamos entrando en una otra lógica del respeto a la actividad económica del pequeño productor, de fomento a sus lógicas organizativas estratégicas, de apoyo tecnológico complementario y apoyo crediticio. Estamos hablando, en el fondo, de otro modelo de desarrollo. Está claro que la economía campesina no va a tener esta evolución imaginada como clásica, pequeño productor, mediano productor, luego grande y el que queda atrás se convierte en obrero. No es cierto, va a haber campesino hoy en 20 a 30 a 60 en 80, 100 años, es la forma de desarrollo de nuestra modernidad, de nuestra sociedad. Y entonces, son actores económicos y son partícipes y constructores de un modelo de desarrollo de economía campesina. El fin, el objetivo de la economía campesina no es convertirse en agroindustria, es lograr su bienestar, es lograr rendimientos, el consumo de algunos factores, la sostenibilidad en su economía, la diversificación en otras actividades urbano rurales, ese es un modelo de desarrollo y es, en ese entorno, a ese modelo de desarrollo de modernización de las economías campesinas que las iniciativas de microcrédito, las decisiones que tomamos como gobierno, los aportes que hacemos como investigadores y la propia actividad cotidiana tenaz de los productores, tiene que ayudar a consolidar

Como gobierno tenemos esa voluntad y como investigadores, tenemos esa intencionalidad y tenemos esas ideas, asegurar a los productores que los resultados de sus debates, sus propuestas y proyectos que podrán llevarse acá en esta reunión tan importante, serán observadas, serán leídas

atentamente por todos nosotros y en la medida de nuestras capacidades, intentaremos aportar para su desarrollo, progreso y modernidad. Muchísimas gracias.

EJE TEMÁTICO 1.

INSERCIÓN DE ECONOMÍAS
RURALES Y CAMPESINAS EN UN
ENTORNO DE GLOBALIZACIÓN

1. EJE TEMÁTICO 1. INSERCIÓN DE ECONOMÍAS RURALES Y CAMPESINAS EN UN ENTORNO DE GLOBALIZACIÓN
- 1.1. Agriculturas campesinas, globalización y desarrollo agrícola sostenible Marcel Mazoyer
- 1.2. Inserción en mercados de comercio solidario y sistemas de financiamiento para la exportación (Taller IV)
- 1.2.1. Caso México. Sociedad Cooperativa Agropecuaria Regional Tosepon Titataniska Álvaro Aguilar
- 1.2.2. Caso Perú. Experiencias de Financiamiento y Exportación COCLA Rómulo Bascope Quispe
- 1.2.3. Caso Bolivia: Crédito Rural y producción ecológica en Bolivia. Asociación de Organizaciones de Productores Ecológicos de Bolivia (AOPEB) Gustavo Birbuet
- 1.2.4. Comentarios al Taller IV. María Julia Jiménez. Coordinadora de Integración de Organizaciones Económicas Campesinas (CIOEC)
- 1.3. Complejos productivos o cadenas de valor y servicios financieros rurales (Taller X)
- 1.3.1. Cadenas de Valor y Servicios Financieros Rurales. Proyecto ARCO Ramiro Ortega Landa
- 1.3.2. Caso Bolivia. Componente Financiero. Programa de apoyo a la cadena de la quinua José Auañ
- 1.3.3. Caso México. EICOPRODESA Miguel Ares
- 1.3.4. Caso Guatemala. Totonicapán Comisión Presidencial para el Desarrollo Local David Martínez
- 1.3.5. Comentarios al Taller X. Zacarias Calatzayud. Coordinadora de Integración de Organizaciones Económicas Campesinas (CIOEC)
- 1.4. Conclusiones del Eje Temático 1. Vivian Romero, Pro Mujer Bolivia

Las economías
rurales de hoy
están siendo
destruidas por
el comercio
liberalizado
de otros países.

Más allá de
economías
globales y
globalización,
queremos
crear un mundo
nuevo, por el
bien de todos.
Financiamos
la producción
de alimentos.

En Latinoamérica
nuestro movimiento
ha sido el
movimiento
campesino,
donde se han
hecho productos
de calidad.

En el mundo
preocupamos
la producción
de alimentos
de calidad y
productivos, en
el mundo.

Sin embargo,
los problemas
productivos
siguen siendo
los mismos.

Las economías rurales de Latinoamérica enfrentan restricciones estructurales tales como el elevado nivel de riesgo que presenta la actividad agropecuaria, la carencia de infraestructura productiva, el escaso desarrollo del capital humano, los bajos ingresos de la población y, la migración de mano de obra a zonas urbanas y periurbanas, para insertarse en actividades informales, entre otros.

Más allá de estas restricciones, las economías campesinas han visto agravarse su situación económica durante los últimos años, ante las crecientes dificultades de incorporarse a un mercado globalizado que exige niveles de competitividad que sobrepasan su capacidad de producción, en cuanto a cantidad y calidad se refiere. Estas dificultades están determinadas, en la mayoría de los casos, por el limitado acceso que tienen las unidades productivas a servicios de asistencia técnica y financiamiento, los bajos niveles de organización y desarrollo institucional y, las reducidas escalas de producción que presentan individualmente.

En Latinoamérica, las instituciones financieras rurales ofrecen crédito productivo, pero de manera muy reducida, proporcionando básicamente créditos para actividades de comercio. El limitado acceso a servicios financieros productivos genera economías agrícolas subcapitalizadas, donde los bajos niveles de inversión y desarrollo son motivo de desempleo rural, bajos salarios, baja productividad y pobreza.

En ese contexto, una forma de suscitar un desarrollo sostenible de la agricultura, es promoviendo la expansión y profundización de los servicios financieros en el área rural a través de inversiones públicas y privadas que tengan como principal objetivo facilitar el acceso a capital de inversión y de trabajo, para que los productores puedan inyectar recursos a sus actividades productivas, en los procesos de transformación, transporte y toda la cadena en general.

Sin embargo, la provisión de servicios financieros productivos, no solucionará por sí sola los problemas del sector campesino tradicional. Es necesario que la generación de capacidades productivas sea complementada con servicios de asistencia técnica, a través de los cuales se generen nuevas destrezas para utilizar eficientemente los recursos del financiamiento. De esa

manera será posible que los pequeños productores sean capaces de desarrollar productos de calidad, en función a los cuales podrán acceder a buenos mercados y buenos precios.

También es importante la organización interna de las comunidades campesinas y su determinación para hacer frente al mercado globalizado de una manera eficiente. Este aspecto es fundamental, principalmente porque los mercados externos, que ofrecen mejores precios, en general tienen requerimientos de cantidad que no pueden ser satisfechos de manera individual por los productores, por ello, la asociatividad e institucionalidad son condiciones primordiales para ofrecer cantidades significativas y consumir las obligaciones que sean adjudicadas por las comunidades. A través de instituciones y organizaciones responsables y maduras es más fácil enfrentar el mercado, ya que se forja un mayor poder de negociación y se evita que los recursos económicos generados sean distribuidos de manera inequitativa entre los diferentes actores de la cadena productiva.

Adicionalmente, un aspecto que también se debe considerar al momento de promover políticas de desarrollo productivo es la identificación de mercados donde los pequeños productores puedan acceder en condiciones favorables. Al respecto, el "comercio justo" se ha constituido en una alternativa importante, que bajo esquemas diferenciados y, basado en requerimientos de calidad y formas de producción específicas tiene por objeto mejorar el bienestar del pequeño productor y promover su desarrollo productivo.

1.1 Agriculturas campesinas, globalización y desarrollo agrícola sostenible

Marcel Mazoyer.

Ingeniero agrónomo, ingeniero Forestal. Actualmente profesor emérito en el Instituto nacional de agronomía de Paris-Grignon (AgroParis Tech), profesor de la Universidad Paris XI, Miembro del Copeiaa ante el Ministerio de agricultura, Vicepresidente de la Asociación francesa para la FAO y Aliados contra el hambre, Miembro del Comité de ética de DAGRIS y del Comité de evaluación de la ADAR. Se ha desempeñado como Director de la filial agrícola de la SEMA, Director de investigación, jefe del Departamento de economía y sociología rurales del INRA, Presidente del Departamento de ciencias económicas de la INA P-G, Presidente del Comité del programa de la FAO, Consultor para la FAO, el Banco Mundial, la OCDE, la comisión europea y varios gobiernos y es autor de numerosos libros y artículos.

La situación agrícola y alimentaria actual

Actualmente, de 6.000 millones de habitantes en el mundo, más de 3.000 millones se privan a diario de comida suficiente para estar bien nutridos y 2.000 millones sufren de mal nutrición y anemia debido a carencias de micro nutrientes, como hierro y vitaminas. Lo que más preocupa es que esta cantidad está en aumento en una relación de 4 millones por año. Por ahora, el único factor que hace que se reduzca la cantidad de personas que sufren de hambre en el mundo, son las mismas personas que mueren debido a este factor a razón de 9 millones por año, 6 millones de los cuales son niños. El 75% de las personas mal nutridas en el mundo son de origen rural y, a pesar de que más de 50 millones por año migran hacia las ciudades, su número no disminuye.

De los 1.340 millones de personas que trabajan en la agricultura en el mundo, actualmente 250 millones trabajan con animales de tiro¹ y se cuenta con 28 millones de tractores², es decir, existen más de 1.000 millones de personas que trabajan en agricultura sin mecanización ni animales de tiro y trabajan únicamente con herramientas manuales. Del mismo modo, la mitad de esta población no cuenta con la capacidad financiera suficiente para comprar abono, fertilizantes, etc. Bajo estas condiciones la producción anual es de menos de una tonelada.

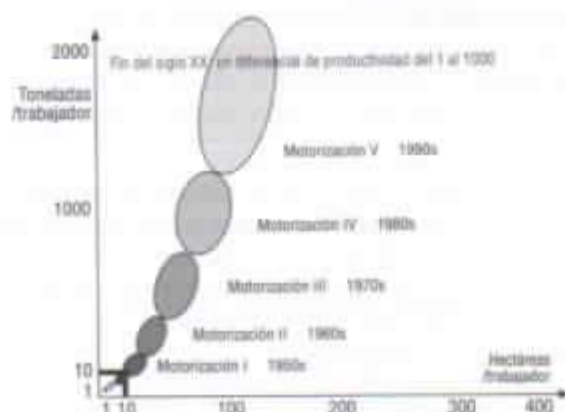
A escala mundial, se estima entre 200 y 300 millones a los campesinos que no tienen capacidad económica y tienen porciones de tierra muy reducidas.

A continuación se analizará rápidamente la evolución de la agricultura en los 50 últimos años, tomando en cuenta la revolución agrícola contemporánea, la revolución verde y la transferencia de la revolución agrícola a latifundios con salarios bajos, la disminución de los precios agrícolas reales, el estancamiento del desarrollo y exclusión masiva de los campesinos poco tecnificados.

La revolución agrícola contemporánea en los países desarrollados con climas templados y agricultura familiar

A principios del siglo XX, como se observa en el Gráfico 1, la productividad agrícola por persona era de una a diez toneladas por hectárea. Para fines del siglo XX (Motorización V 1990) el desarrollo y la incorporación de tecnología en los procesos agrícolas, ha incrementado la productividad más de 10 veces que a principios de siglo, obteniéndose una productividad de 10 toneladas en una sola hectárea con un solo trabajador. Sin embargo, la mayor parte de los campesinos trabajadores agrícolas no ha incorporado tecnología a su producción, manteniendo su productividad en una tonelada por hectárea.

Gráfico 1. Productividad de la producción rural



1 Es decir para el 18,6% del total de las personas que trabaja en la agricultura.

2 Es decir para el 2,1% del total de las personas que trabaja en la agricultura.

La revolución verde en los países tropicales en desarrollo, con agricultura campesina

Durante la revolución verde el rendimiento de los países tropicales en desarrollo con agricultura campesina se incrementó y las cosechas llegaron a darse tres veces por año, sin mucha mecanización y motorización. Posteriormente, se presenció la transferencia de la revolución agrícola contemporánea en los países desarrollados, de manera muy rápida. Productividad tan elevada o mayor a la de los países desarrollados, de manera muy rápida. Adicionalmente, debido a que en estos países se pueden fabricar las herramientas y conseguir los insumos a un costo más bajo que en los países desarrollados y a que el costo del trabajo asalariado es también más bajo, se llegó a un costo de producción equivalente a la mitad del costo de un país desarrollado.

La bajada de los precios agrícolas reales, el estancamiento del desarrollo y la exclusión masiva de los campesinos sub-capitalizados

Lo que sigue es la desvalorización de los precios agrícolas en moneda constante y el estancamiento del desarrollo de los campesinos con poca tecnología. Un ejemplo claro es la evolución del precio del trigo en 50 años, que ha tomado como referencia la Bolsa de Chicago. En los años cincuenta el precio era más o menos de 600 dólares la tonelada, al llegar a los años setenta el precio baja a 200 dólares y actualmente el precio es de 100 dólares por la misma cantidad. Es decir, es un precio que fue dividido entre seis en cincuenta años.

Otro ejemplo representativo es el algodón, la evolución del precio internacional de la tonelada de algodón, de 1950 a 2005, ha sido también de 1 por 6. Se debe entender cómo funcionó esta evolución para poder entender lo que viene después: la liberación del sistema de los precios. La producción excedente en aumento en los años 70 produjo una baja hasta llegar a 200 dólares la tonelada, posteriormente y después de 20 años de evolución, el nivel de producción agrícola baja a consecuencia de un bajo estímulo por la depreciación de los precios, por lo que en los años 90, los precios vuelven a subir al nivel de los años 50. Es entonces donde nuevamente la inversión agrícola se desarrolla en todo el mundo, la revolución verde crece y la revolución agrícola se transfiere a los países de hacienda, con esa capacidad los precios vuelven a bajar hasta la actualidad, cuando permanecen muy bajos.

Como se observa en el Gráfico 2, solamente el 15% de los agricultores más competitivos logran un precio de 50 dólares la tonelada. En los países en desarrollo, la agricultura tiene costos por debajo de los cien dólares solamente gracias a los subsidios estatales, es así que la agricultura no puede ser competitiva y de hecho no puede aguantar la competitividad, es ilegítimo, que uno quiera favorecer el libre intercambio a nivel mundial habiendo subsidios.

Por otro lado, en el lado izquierdo del gráfico, vemos que los campesinos de agricultura manual y los de agricultura de tracción animal tienen que bajar sus costos hasta llegar a medio dólar, y al no aguantar el trabajo por debajo de medio dólar por día se van y la tierra ya no es cultivada.

Las variables de ajuste de los precios para los países con sueldos altos, son la renta agrícola y los beneficios. Las variables de ajuste para los agricultores del norte son los subsidios, y las

variables de ajuste
son los subsidios y

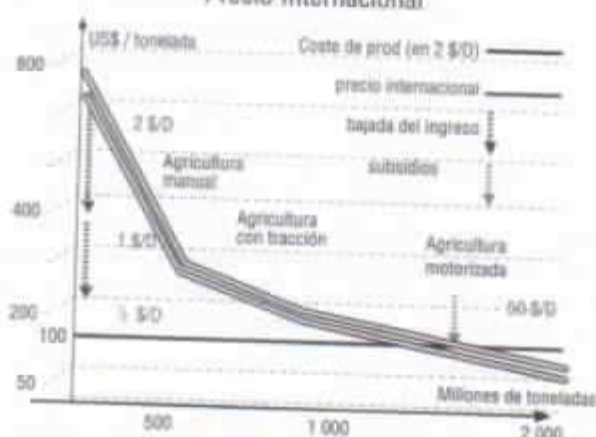
Se puede ver que
dólares, si un país
para entrar a nivel
En 1980, el precio
tonelada y la renta
el año 2000, pero
y quedarse en un
no pueden producir

Las consecuencias
las inversiones y
la migración de
pequeños, en
constante de un
sobremediano
guerra civil y

Las oportunidades

Existen varias
que se presenta
mismos y la
ciertas condiciones
consumidores
se ha dado un

Gráfico 2. Costo de Producción y Precio Internacional



variables de ajuste para los campesinos de los países del sur es el empobrecimiento y, a veces, la muerte; no hay peor sistema.

Se puede ver que en los años cincuenta y sesenta, cuando la tonelada de trigo se vendía a 500 dólares, si un campesino producía una tonelada y vendía 200 kilos, se quedaba con 800 kilos para nutrir a su familia y a los animales y, con 100 dólares para comprar herramientas o abonos. En 1980, el precio de una tonelada era de cien dólares, si un campesino vendía la mitad de una tonelada y la otra mitad la destinaba para su familia, se encontraba en un punto de equilibrio. En el año 2000, para obtener cien dólares, el productor tenía que vender la totalidad de una tonelada y quedarse sin nada para nutrir a su familia. De esta manera se explica cómo los campesinos ya no pueden producir para su propio alimento.

Las consecuencias de una agricultura campesina subcapitalizada son el estancamiento de las inversiones y del desarrollo, el empobrecimiento, el desempleo, el éxodo, los sueldos bajos, la migración a la ciudad y la multiplicación de actividades informales en las zonas urbanas y periurbanas, entre otros, lo cual tiene resultados directos en el país, como el incremento constante de importaciones y dependencia alimentaria, déficit presupuestario y comercial, sobreendeudamiento, pérdida de soberanía alimentaria y de legitimidad, ingobernabilidad, guerra civil y hambruna.

Las oportunidades de desarrollo sostenible de las agriculturas campesinas

Existen varias oportunidades para que los campesinos sobrevivan y produzcan. La primera, que se presenta en los países del norte, es la transformación directa de los productos por ellos mismos y la venta directa al consumidor, lastimosamente, esto funciona únicamente bajo ciertas condiciones: que haya una cantidad suficiente de consumidores acomodados y que estos consumidores no estén muy alejados de la zona de producción. Actualmente, en los países del norte, se ha dado un movimiento que incentiva la compra de productos más naturales directamente en

el campo, pero esto no se presenta en países en desarrollo, donde el consumidor acomodado realiza sus compras en el supermercado. Una segunda opción es el turismo verde, donde el turista pasa uno o dos días en el campo, acompañando la vida del campesino; en países en desarrollo este turismo no es muy viable puesto que los campesinos no cuentan con la infraestructura necesaria. La tercera opción es la agricultura biológica la cual es de bajo costo por la menor cantidad de insumos que se utilizan, pero el mercado es muy restringido. Una cuarta oportunidad son los productos con marcas, los cuales requieren condiciones definidas y control de calidad, lo cual es difícil de implementar. Una quinta oportunidad es el comercio solidario, el comercio justo, que si bien tiene oportunidades de desarrollo más grandes, también es una oportunidad restringida en la medida que es una alternativa que no se puede aplicar a todos los campesinos y no es un proceso tan solidario como se lo promueve. La última oportunidad, son las culturas ilegales. Como se ve, todas estas oportunidades tienen sus limitaciones.

Otra oportunidad para el productor, es el aumento de los precios de los productos agrícolas en el mercado mundial, todos los agricultores sueñan con esto, pero es una oportunidad que no es sostenible. De hecho hemos llegado ahora, en el año 2006, a una situación de subsidio de precios muy parecida a la que se dio en los años 70 y 71. Los precios han bajado tanto desde 1980 que estamos ahora con una producción menor e insuficiente. El petróleo y los carburantes se hicieron rentables al volverse biocarburantes, entonces, lógicamente, los precios han empezado a subir. Ante la pregunta ¿Será que los precios volverán a subir al nivel de los años setenta o no? La respuesta es no, debido principalmente a que los países con agricultura muy desarrollada y bajos sueldos están listos para aumentar su producción en muy poco tiempo, lo que llevará a producir de manera tan rápida y tan violenta que se volverá a los precios anteriores.

La segunda revolución verde

La única manera de llegar a un desarrollo sostenible, es una segunda revolución verde, la cual se debe apoyar con la reconquista del mercado interno. Dicha revolución tendría que corregir los excesos detectados en la primera revolución verde.

Es muy importante usar menos insumos no renovables y peligrosos para el medio ambiente, lo que se convierte en una corrección de problemas de precios y de ecología.

Para comenzar a aplicar este proceso se tendrá que empezar a trabajar en la selección participativa de semillas y especies más adaptables a las condiciones locales; la creación de ecosistemas cultivables, asociando estrechamente culturas, arboriculturas y ganadería; la fertilización por reciclaje de materia orgánica y microorganismos y, la mejora de las herramientas manuales, el desarrollo de la tracción animal y de la pequeña motorización, es decir, la búsqueda de la autonomía energética.

Pero estos cambios necesarios no pueden producirse si los gobiernos no apoyan una reforma de la agricultura campesina. Se debe buscar el financiamiento de las inversiones de los campesinos, lo primero es invertir en la agricultura campesina y dar la oportunidad a los campesinos de tener los ingresos suficientes para vivir, sin eso, la agricultura campesina nunca se desarrollará. También

Conclusiones

¿Qué hacemos que todo en una agricultura es un informe de la... Por más que se le... campesinos, esta... capacidad de... también es....

El financiamiento... microfinanzas... del crédito estatal...

Instalar... rubro de... no como... medio. Otros... por lo....

¿A qué... agricultores... política de... desarrollados... a la producción...

Tres... zonas... de desarrollo... en las....

Bibliografía

- Marcel Mauss...
Historia de...
1997, 1998, 2000
Marcel Mauss...
La fractura agr...
Universidad...

implica proteger los precios en cada país y en cada región. Se debe apoyar una política que legalice la tenencia de la tierra y de seguridad al campesino que la trabaja, eso se puede hacer sólo con una reforma agraria civilizada. Asimismo, es necesaria una política alimentaria de transición y acuerdos internacionales para cada producto.

Conclusiones

¿Qué hacemos con el microcrédito que constatamos? Actualmente, el microcrédito crece más que todo en zonas urbana y peri urbanas, los bancos concentran sus actividades en los grandes agricultores o en estos sectores y, las Microfinancieras responden a la demanda de las actividades informales no rurales, por lo que los pequeños productores agrícolas no tienen acceso al crédito. Por más que se tenga una buena política de apoyo al desarrollo sostenible de la agricultura campesina, existe la dificultad del financiamiento, los campesinos cuentan con muy baja capacidad de autofinanciamiento y de brindar garantías, precisamente porque su rentabilidad también es baja.

El financiamiento para la agricultura es muy diferente a las prácticas acostumbradas en microfinanzas, donde la rentabilidad es casi inmediata, en agricultura el tiempo de recuperación del crédito es más largo.

Instalar microfinancieras en el campo es otro problema, porque la gente que trabaja en el rubro de microfinanzas está formada en zonas urbanas y periurbanas, no conoce el medio rural, no conoce su forma de trabajar y tendría que recibir formación para poder desenvolverse en ese medio. Otros problemas son la dispersión de los clientes y el riesgo de la inversión que es mayor por lo aleatorio del cultivo.

¿A qué conclusión se llega? Es indispensable el micro crédito y el micro seguro para la agricultura campesina, no se logrará un desarrollo sostenible sin este apoyo. Si no existe una política de Estado para apoyar a la agricultura campesina, los servicios microfinancieros no se desarrollarán, es necesaria una política que guíe a que las inversiones estén claramente orientadas a la producción.

Tres preguntas quedan por resolver: ¿Qué tipo de financieras podemos implementar en las zonas rurales pobres? ¿Qué relaciones se establecerán entre estas instituciones con los servicios de desarrollo y la política de desarrollo? ¿Qué pasa con los subsidios? Las mismas se responderán en las siguientes ponencias.

Bibliografía

Marcel Mazoyer y Laurence Roudart,
Histoire des agricultures du monde du Néolithique à la crise contemporaine. Editions du Seuil, Paris, 1997, 1998, 2002

Marcel Mazoyer y Laurence Roudart,
La fracture agricole et alimentaire mondiale Nourrir l'humanité aujourd'hui et demain. Editions Universalis, Paris, 2006.

1.2 INSERCIÓN EN MERCADOS DE COMERCIO SOLIDARIO Y SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA EXPORTACIÓN (TALLER IV)

1.2.1 Caso México. Sociedad Cooperativa Agropecuaria Regional "Tosepan Titataniske".

Álvaro Aguilar

Tosepan Titataniske es una cooperativa en el estado de Puebla, México, conformada por pequeños productores de café, todos minifundistas, con una superficie promedio de producción de una hectárea cada uno. Actualmente, se está impulsando el desarrollo sustentable de la región a través de la organización cooperativa la cual, veintiún años después de haberse formado, crea su brazo financiero, a través de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tosepantomín, misma que liga las finanzas a los aspectos productivos de los socios que participan en los distintos proyectos que se tienen.

La Cooperativa Tosepan Titataniske, que en español significa "unidos venceremos", se encuentra en la sierra nororiental del estado de Puebla y los grupos indígenas que están asociados a la cooperativa son Nahuatos y Totonacos, abarca 10 municipios y en total cuenta con 5.810 socios. Este año cumple 30 años de trabajo organizado.

El organigrama del gráfico 3 describe lo que debe impulsar una organización si busca el desarrollo sustentable, abarcando diferentes actividades que permitan incidir sobre el desarrollo sustentable de la región donde opera.

Gráfico 3. Organigrama a Nivel Regional



Como en cualquier organización cooperativa, la máxima autoridad es la Asamblea General, la cual designa como sus representantes al Consejo de Administración y al Consejo de Vigilancia; lo inusual, sobre lo que vale la pena precisar más, son los programas de trabajo que tiene la

organización, lo cual son fundamentales, las demás áreas de

Una de las áreas donde además de lo en el caso del café aprovechados, una cuenta con un

Adicionalmente programas de áreas programa impo

Por otro lado de los productos Tosepantomín, q

Para mejorar nuestro buen p

Para el apoyo pimiento, como se llama Misma

Otra actividad ofrecen servicios a la comunidad

Transición

La organización sustentable: se reorganiza, con el comercio solid

Para la orga una crisis en las certificaciones y el año 2002 de año 2003 en 2005 el año 2005.

En la región de sombra que productos de combustible.

organización, la cual da relevancia a la capacitación y la asistencia técnica. Estas dos actividades son fundamentales, son el corazón de la organización, porque ambas están interrelacionadas con las demás áreas de trabajo.

Una de las áreas de trabajo con las que cuenta la organización es la agricultura sustentable, donde además de la producción orgánica, también se aprovechan los subproductos; sin embargo, en el caso del café hay dos subproductos que son fuertemente contaminantes y por ende no son aprovechados, uno es la cáscara o la pulpa de café y el otro es el mucílago o mielecilla. También se cuenta con un vivero para producir plantas y así diversificar la producción.

Adicionalmente, no puede haber desarrollo sustentable en una organización si no se incluyen programas de desarrollo para la mujer, por eso en la cooperativa Tosepan Titataniske, éste es un programa importante.

Por otro lado, para poder financiar la producción, la comercialización y hasta la industrialización de los productos de los socios se cuenta con una caja de ahorro y crédito que tiene el nombre de Tosepantomin, que significa dinero de todos en naguat.

Para mejorar la vivienda se ha creado una cooperativa con el nombre de Toyektanemililis, que significa nuestro buen pensamiento, ésta es responsable de impulsar el trabajo para la vivienda sustentable.

Para el acopio, transformación y comercialización de los productos, sobre todo el café y la pimienta, otro cultivo que se da en la zona y que también se exporta, se tiene una cooperativa que se llama Maseual Xicaualis, que significa fuerza indígena.

Otra actividad que se ha impulsado en los últimos años es el ecoturismo, mediante la cual se ofrecen servicios alternativos a quienes visitan la región. También se cuenta con algunos servicios a la comunidad a través de la farmacia, consultorios y algunos camiones de carga.

Transición hacia una cafecultura sustentable

La organización busca alcanzar, igual que otras organizaciones de México, una cafecultura sustentable; se entiende que una cafecultura sustentable se alcanza a través de una producción orgánica, con árboles de sombra diversificados y condiciones de mercado justas a través del comercio solidario.

Para la organización, el café es el principal producto comercial de la región, en 1989 se dio una crisis en los precios del café y esto hizo que a partir del año 2001 se iniciara la búsqueda de certificaciones para entrar a mejores mercados, por lo cual se obtuvo el certificado orgánico el año 2002 de parte de OCIA, el año 2003 de CERTIMEX, el certificado de comercio justo el año 2003 en México y, la certificación FLO para poder vender en comercio justo internacional, el año 2005.

En la región, una zona de cafetal está compuesta, a parte del café, por muchos árboles de sombra que permiten diversificar las actividades productivas de ésta, como son otros productos de exportación como la pimienta, la miel, algunos frutales e incluso leña para combustible.

Del cafetal se obtienen dos productos para exportación, el café y la pimienta, sin embargo, cabe señalar que la organización también se concentra en el mercado nacional ofreciendo productos terminados en café, miel y pimienta.

Del café no solo se obtiene el grano sino también la cáscara que es aprovechada a través de lombrices composteadoras para obtener abono orgánico y hongos comestibles, y de la miel de café se obtiene alcohol, el cual es utilizado para producir licor de café.

Subproductos del café

La pimienta gorda, un árbol que se utiliza como sombra dentro del cafetal, se ha convertido en un producto de exportación importante. Actualmente, la organización exporta el 90% de la producción de la región y ha integrado una organización nacional de productores de pimienta a través de la cual se logran mejores precios para este producto en el mercado internacional.

Otro subproducto que se comercializa es la miel virgen que es una miel que se obtiene no de la abeja europea sino de una abeja nativa de la zona, actualmenté se producen aproximadamente 2.000 toneladas al año.

También se tienen viveros para la producción de plantas, donde se producen más o menos un millón de plantas de diferentes tipos, sobre todo para diversificación de cultivos, un aspecto muy importante para los productores de café en México.

Programa de Desarrollo de la Mujer

El programa de desarrollo de la mujer cuenta con 20 grupos organizados con 480 mujeres que han emprendido proyectos productivos. Estos proyectos tienen que ver con papelería, tiendas de artesanías, tiendas de abasto, tortillerías y venta de materiales para la construcción.

Centro de Formación Kaltaixpetaniloyan

Para la capacitación la organización cuenta con un centro de formación llamado "Kaltaixpetaniloyan" que significa la casa donde se abre el espíritu. La metodología de enseñanza/aprendizaje que se utiliza, combina la teoría con la práctica, buscando que quien se forme también pueda enseñar, de esta manera el formador puede seguir aprendiendo y sobre todo impulsar el desarrollo de la conciencia política, social, económica, ambiental y de género. Interesa, a través de este centro de formación, apropiarse de conocimientos que se generen en otras regiones y combinarlos con la experiencia campesina.

Los ambientes que permiten dar capacitación están de acuerdo a los modos productivos que tiene la organización, se cuenta con una biblioteca, salones, salas de cómputo y proyecciones, un área de producción de alimentos y áreas de servicios para la alimentación y el alojamiento de los socios cuando acuden a las capacitaciones.

Dentro de la capacitación se hace énfasis en la educación ambiental, con ello buscamos conservar el medio ambiente a partir de los principios propios de nuestra cultura.

Cabe añadir que el Centro trabaja en círculos de gestión comunitaria, donde educandos y educadores intercambian experiencias, asimismo, se cuenta con 10 módulos instalados dentro de los cafetales para poder brindar las capacitaciones en el lugar donde se trabaja.

Complejo Indígena

La zona tiene los turistas que visitan un sitio alternativo.

Vivienda Sustentable

A la organización le interesa tener una casa donde se pueda utilizar los recursos de la zona.

En este sentido se trabaja en el uso del agua a través de sistemas de energía, el tema es importante porque muchos de las familias en el área tienen problemas de acceso a estos servicios.

Caja de Ahorro y Crédito

La Caja de Ahorro y Crédito tiene el logotipo de la organización, poniendo énfasis en el plato los productos que permitan a las familias tener el organismo financiero y ser autosuficientes.

A continuación se detallan:

- Cantidad de socios
- Sucursales - El organismo tiene sucursales en los municipios de la zona, pero también en otros municipios de la zona, pero no tiene crédito. La Caja de Ahorro y Crédito cuenta con un capital de \$10 millones de pesos.
- Productos financieros - El organismo ofrece básicamente los siguientes productos:
- Personal - El organismo tiene personal que se dedica a la atención de los socios.
- Personal de administración - El organismo tiene personal de administración que se dedica a la atención de los socios.

Complejo Indígena de Turismo Alternativo Tosepan Kali

La zona tiene muchos atractivos turísticos y la organización tiene mucho que ofrecer a los turistas que visitan la zona, para ello se cuenta con un complejo donde se ofrece turismo alternativo.

Vivienda Sustentable

A la organización le interesa apoyar la vivienda sustentable, lo cual implica que no solo la casa donde se vive tenga buenas condiciones, sino que también se puedan aprovechar todos los recursos de la zona de una manera más eficiente.

En este sentido, interesa optimizar el uso de cuatro recursos, el primero es el uso racional del agua a través de la captación del agua de lluvia y su reciclamiento, el segundo es el uso de energía, el tercero es el reciclaje de productos y finalmente, la producción de alimentos, esto porque muchos de los alimentos que se producen en la región son producidos por las mismas familias en el traspatio cerca de la casa.

Caja de Ahorro y Crédito Tosepantomín

La Caja de Ahorro y Crédito se llama Tosepantomín que significa dinero de todos, en el logotipo de la cooperativa se muestra la esencia de esta caja: que el ahorro de unos (tres manos poniendo monedas en un plato) permita que otros puedan invertir en el campo y cosechar (debajo del plato los productos de la zona). La misión de Tosepantomín es ofrecer servicios financieros que permitan a los socios mejorar la calidad de vida de sus familias y su visión es convertirse en el organismo financiero más exitoso de la región. Se mide el éxito de la organización al ofrecer servicios financieros adaptados a las necesidades de la población, mantener una cartera sin mora y ser autosuficientes.

A continuación se mencionan algunos resultados alcanzados a través de las microfinanzas:

- Cantidad de socios.- Se inició con 1.266 socios y actualmente son 5.237.
- Sucursales.- Debido a que la zona es muy dispersa, se han establecido, no sólo sucursales, sino también centros de atención que son pequeñas oficinas en las comunidades para que los socios no tengan que trasladarse grandes distancias para realizar sus operaciones de ahorro y crédito. La Cooperativa se inició con una sucursal, actualmente son tres y, adicionalmente, se cuenta con seis centros de atención.
- Productos financieros.- Al inicio se ofrecían seis productos financieros, actualmente son trece, básicamente de ahorro, crédito y seguros.
- Personal.- El personal creció de cuatro a dieciocho, puesto que a la organización le interesa el contacto directo con los socios a través de promotores comunitarios de ahorro y crédito, ellos tienen la obligación de estar en las comunidades cada semana para atender las necesidades que se tienen en cada una ellas.
- Personal de apoyo.- No cambió, se empezó con dos y siguen siendo dos.

- Comunidades atendidas.- Se comenzó con 45 y actualmente son 110.
- Ahorros.- El crecimiento en los ahorros también ha sido significativo, muchos piensan que en las zonas indígenas, en las zonas más pobres de cualquier región, no hay capacidad de ahorro, se está demostrando que a través de la organización, a través de la confianza en los socios, el ahorro es una característica de la población pobre. El año 2004 se logró captar 9 millones de pesos, lo que equivale a 900.000 dólares y para julio de 2007 se tiene un ahorro de 28,5 millones de pesos que son más o menos 2.800.000 dólares. El ahorro es la base para poder dar los créditos, es decir, la mayor parte de los créditos están siendo financiados por los ahorros.
- Préstamos.- El año 2004 la cartera era de 900.000 dólares y actualmente es de 3 millones de dólares.
- Regulación.- En México hay una ley para regular a las cooperativas de ahorro y crédito y la organización se ha ajustado a ésta. Se está buscando la supervisión a través de la federación para poder ser regulados.

Es muy importante que el financiamiento permita al mercado solidario no sólo ofrecer crédito directo a los productores para la producción, sino también financiar los programas de acopio, de comercialización y de transformación o industrialización de los productos. Para el caso específico de la producción de café se ha destinado un fondo especial para poder ofrecer fondos a los socios con tasas preferenciales, la tasa que se está ofreciendo es del 5% para la producción directa, para el caso del acopio y la comercialización la tasa de interés es del 18% y para la industrialización es del 24%.

Los factores claves del éxito de la caja de ahorro y crédito Tosepantomin

Inicialmente, el hecho de que un organismo financiero este ligado a una organización más amplia ha sido muy importante puesto que a veces existe mucha separación entre las organizaciones de productores y los organismos financieros, afortunadamente, en este caso se ha incorporado el organismo financiero como una parte de una cooperativa más amplia.

Otro aspecto que es muy importante, es que el dinero que se capta como ahorro es invertido en la misma región, en la que se cuenta con bancos comerciales que captan ahorro pero que no le prestan a la gente de la zona, a la gente pobre, llevan los ahorros a la ciudad o a la bolsa de valores; en este caso, la caja de ahorro y crédito capta el ahorro y lo da como crédito para que se invierta en la misma región. El dinero es un recurso muy escaso que se debe aprovechar en la zona y si se quiere lograr un desarrollo sostenible, este recurso tiene que aprovecharse en la región.

Los créditos que se brindan en Tosepantomin son a través de grupos solidarios cuyos integrantes fungen como comité de crédito y como aval moral. Otro factor de éxito es que las tasas de intereses ofrecidas a los ahorristas son las más altas y las que se cobran a los prestatarios son las más bajas. Los productos financieros que se ofrecen actualmente buscan responder a las necesidades de los socios, lo cual se considera que es otro factor importante del éxito.

Los trámites para inscribirse como socios para ahorrar y sacar créditos son mínimos y se requiere un aporte mensual de 314 pesos que son más o menos 30 dólares.

Se busca que la
si son actividades
res que han sido

Algo más que
trabaja tiene como
este tipo de proce
muchos problemas

Se buscan
comunitarias, la
a la familia de la
comunidad.

Cada una de
ración continúa
del caso, presen
caso de ahorro y
región a través
de informantes
de los productores

1.2.2 Caso P...

Actualmente
Capitalismo "C...

CONGRU...
de Casos en la
cooperativa y
propósito pro...

Servicios y...

COO...
en promedio, la
comercial en la
productores de
servicios finan...

Por el proce
encuentro de
fondo...
baso en COO...
Agradezco que
laboral para...

Se busca que haya rapidez en el otorgamiento de créditos, el mecanismo que se utiliza es que si un socio solicita un crédito el día de hoy, se desembolsa el crédito en un máximo de 8 días, una vez que fue autorizado por el grupo solidario.

Algo muy importante que se logró con 30 años de experiencia, es que todo el personal que trabaja tiene contacto directo y relación con la población, pueden ser hijos de socios o mantener otro tipo de relación. Cuando llega gente de afuera que no conoce la realidad de la zona causa muchos problemas para la población.

Se busca también que haya una atención personalizada a los socios por medio de promotores comunitarios, cada uno de nuestros promotores atiende en promedio de 200 a 300 socios, conoce a la familia de éstos y está en contacto directo permanentemente, asistiendo cada semana a las comunidades.

Cada mes se tienen asambleas regionales y asambleas comunitarias, en estas asambleas se rinden cuentas sobre los resultados que se van obteniendo, lo cual es considerado un factor clave del éxito, puesto que los socios sienten que tienen derecho a saber como está funcionando la caja de ahorro y crédito y pueden tomar medidas si se presentan problemas. A las asambleas regionales acuden los directivos de cada caja de ahorro local y ellos a su vez tienen la obligación de informar sobre los estados financieros a los socios en las asambleas comunitarias con el apoyo de los promotores comunitarios.

1.2.2 Caso Perú. Experiencias de Financiamiento y Exportación "COCLA".

Rómulo Bascope Quispe

Actualmente Gerente de Administración y Finanzas de la Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras "COCLA" en el Cuzco, Perú. Cuenta con una experiencia de 19 años en el cargo.

COCLA es una central de cooperativas agrarias cafetaleras, está ubicada en el departamento de Cuzco en la zona oriental, a dos horas de Machupicchu. La estructura de COCLA agrupa 23 cooperativas y 7 comités reproductores. Dentro de la zona de actividades de COCLA hay 8.000 pequeños productores de café, cacao y té.

Servicios y proyectos

COCLA ofrece servicios de financiamiento y comercialización a sus asociados. Un productor en promedio tiene tres hectáreas de café. Cuando los productores son pequeños, la banca comercial no le brinda servicios o si lo hace toma demasiado tiempo, es por esa razón que los productores han formado y se han asociado a COCLA, entidad que, además de intermediar servicios financieros, proporciona servicios de comercialización del café.

Para el procesamiento de café se cuenta con dos plantas, una en Quillabamba, donde se encuentra la sede, y otra en Lima. Adicionalmente, se cuenta con un departamento Técnico que brinda asistencia técnica a los socios de las 23 cooperativas, el plantel de técnicos que laboran tanto en COCLA como en las cooperativas la mayoría son egresados de la Universidad Tropical Agraria que funciona en la zona, por lo que las cooperativas se han convertido en una fuente laboral para estos estudiantes.

La capacitación es importante para las organizaciones, por ello se dictan cursos para directivos, funcionarios, trabajadores y socios de bases.

Adicionalmente, la Cooperativa apoya otros proyectos, entre los que se tiene:

- **Procesamiento de Té tres hojas.**- Para ello se cuenta con una planta de proceso de Té.
- **Miel de abejas.**- La zona tiene una producción importante de este producto, y es un ingreso adicional para los asociados principalmente la cosecha se realiza después de culminada la campaña cafetalera, la mayor parte de la producción de miel es acopiada por la Central COCLA y vendida en el mercado nacional.
- **Planta de proceso de Cacao.**- Se elabora el chocolate de taza para el mercado nacional y se está implementando la elaboración del chocolate de boca.
- **Alimento para animales.**- Cuenta con una planta de fábrica de alimentos balanceados y se utilizan en una gran cantidad los insumos producidos en la zona como la soya, el maíz; rastrojos de cacao y otros, esto es muy importante porque cuando el productor termina su campaña cafetalera, la siembra de maíz o la de fréjoles las vende para esta planta.
- **Programa de Mujer, Género y Familia** - Se encuentra funcionando hace ocho años y los trabajos que realizan principalmente son la constitución de comités de mujeres en las cooperativas, capacitación y desarrollo personal y familiar, gestión de empresas familiares y otros.
- **CREDIWARMI.**- es un programa de microcréditos direccionado a las esposas e hijas de los socios, articulado como un producto financiero con la Caja Rural de Ahorro y Crédito Quillabamba del cual COCLA es accionista.
- **Granja de aves.**- Otro proyecto de la Central y está articulado con la planta de balanceados, produce pollos para consumo y también para cría, tradicionalmente la población consumía pollo congelado de la costa, y ahora la población consume pollo fresco.
- **Escuela de capacitación.**- Dirigido a los hijos de productores cafetaleros, el cual ofrece oportunidades de capacitación en profesiones técnicas.
- **Turismo.**- No olvidemos que Cuzco es una zona turística, y en COCLA estamos tras los pasos de crear una cooperativa de Turismo.

Estrategia Financiera

A pesar de la diversidad de actividades en las que se encuentra involucrada, el 95% de los recursos humanos y financieros de COCLA están destinados a la exportación de café, siendo la cuarta o quinta empresa exportadora de este producto en el Perú. Para lograr esta posición fueron necesarios el trabajo en equipo tanto en COCLA como en la cooperativas, se logró intermediar créditos relativamente baratos.

Una de las...
en el...
de...
estas...
activos...
los...
en...

Principales...

Las...
de...
financiamientos...

La...
directamente...
es el...
la...

Contexto de...

Los...
es a...
Estado, no...
altos, no...
sido...
intermediar...

Inserción al...

Se...
a este...
Los...

El...
internacionales...
buena...

Los...
premio...
institucional...
familiar y la...

Proceso de...

En...
cooperativas...
todos...
fondos...

Una de las estrategias es de identificar, evaluar y concertar las fuentes de financiamiento, en Perú o en el exterior. Una vez concertado el crédito se trabajan las líneas de crédito y lo siguiente es la concesión de garantías; normalmente, los créditos para el acopio de café se necesitan en volúmenes grandes y estas tienen que ser oportunas. En este punto se tienen dos tipos de garantías: i) garantías sobre los activos de la empresa, en forma de hipotecas, y ii) warrant, un financiamiento rápido que funciona con los certificados de depósito. Normalmente los costos financieros para warrant o preembarques, están en tasa libor, mas la comisión del banco, y el costo financiero depende de la fluctuación de esta tasa.

Principales Fuentes de Financiamiento

Las principales fuentes de financiamiento son los bancos comerciales del país, la caja rural de ahorro y crédito, una cooperativa de ahorro y crédito en Quillambamba; en el exterior pre financiamientos de algunos clientes, bancos e instituciones financieras.

La Central COCLA capta los recursos para facilitar a las cooperativas y estas a su vez sirven directamente para acopiar el café de los productores. El costo financiero cobrado a las cooperativas es el promedio ponderado de todas las fuentes de financiamiento que COCLA ha tenido durante la campaña cafetalera.

Contexto de la situación financiera de COCLA

Los productores asociados a COCLA son pequeños y sin acceso al crédito pues si lo consiguen es a un costo financiero local alto y, Agro Banco, que es una institución de segundo piso del Estado, no es una opción para ellos. Adicionalmente, los riesgos por variaciones climáticas son altos, no existe un seguro de producción agrario, por lo tanto la opción favorable para ellos ha sido agruparse en sus organizaciones y en su Central COCLA, de tal manera que esta pueda intermediar créditos para ellos.

Inserción al comercio justo

Se está trabajando con el programa de comercio justo y en la actualidad gran parte del café es vendido a este programa, también se vende cacao, y la venta del té a este mercado está en proceso de negociación. Los productores están dentro del registro FLO con las 23 cooperativas a través de COCLA.

El comercio Justo asegura precios a los productores y durante muchos años los precios internacionales del café han estado por debajo de los costos de producción, entonces ha sido una buena alternativa para los asociados.

Los productores en las asambleas de sus cooperativas se reúnen y acuerdan el destino del premio social del comercio justo, normalmente se destina cierta cantidad para fortalecimiento institucional de la cooperativa, otra para asistencia técnica, y la mayor parte va para el sostenimiento familiar y la de su parcela.

Proceso de otorgación de los créditos

En COCLA hay un Departamento Financiero que capta recursos y los coloca entre las cooperativas y sus productores, para ello, las cooperativas hacen una solicitud de crédito con todos sus expedientes. La evaluación es inmediata y se le aprueba las líneas de Crédito, el retiro de fondos lo realizan el presidente de la cooperativa conjuntamente que el Gerente.

El consejo de Vigilancia realiza el control y supervisión de los créditos para ello cuenta con un Auditor Interno para todos los trabajos de fiscalización, y estos se realizan a través de las visitas periódicas a sus sedes.

El crédito para el acopio tiene un plazo de ocho días, y en ese tiempo la cooperativa debe entregar la cantidad de café equivalente al monto del crédito. En cuanto se realiza la entrega a almacenes, con la nota de entrega se puede solicitar un monto similar o mayor.

La liquidación final de ventas se realiza al concluir la campaña cafetalera, normalmente en este proceso se entregan los reintegros a los socios por sus exportaciones descontando el adelanto concedido en la entrega del café, menos los gastos de financiamiento, y menos los gastos de comercialización, el saldo es pagado inmediatamente.

Estrategia Comercial

Un papel importante de las organizaciones en Quillabamba, Cuzco, es la regulación de los precios del café donde no hay cooperativas, pues los comerciantes de estas zonas hacen bajar los precios a los productores. La cooperativa paga precio y peso justo, convirtiéndose en un ente regulador, es por esta razón que los productores están y se mantienen firmes en sus organizaciones.

Para obtener buenos precios es indispensable tener una buena calidad del producto, y para esto COCLA ha logrado certificar las parcelas de una gran parte de los productores como fincas orgánica y también se ha logrado recertificar a través de certificadoras medio ambientales. Todos los productores que se encuentran en los programas orgánicos usan técnicas de post cosecha y para el caso cuentan con la infraestructura adecuada y en muchas cooperativas se han construido Plantas de beneficio de café en húmedo comunales y esto ha dado como resultado obtener una calidad de café uniforme y finalmente se ha podido conseguir mejores precios por estas calidades.

Principales países importadores de café

- Estados Unidos
- Holanda
- Alemania
- Inglaterra
- Japón

Principales marcas de café para exportación

Las principales marcas de café para la exportación son café "Salkantay", que es el nombre de una cordillera, café "Cóndor", ave oriunda del Perú, café "Cochapampa" una zona con muy buena calidad de tasa, café "Machu Picchu" es un café gourmet de alta calidad y orgánico para el Reino Unido y café "La Verónica" que también es el nombre de una montaña.

Relaciones Financieros y comerciales

Se tienen acuerdos financieros con importadores que compran regularmente y proporcionan pre-financiamiento para la cosecha, los cuales alcanzan a unos 5.000.000 de dólares. Otros

acuerdos, con los cuales alcanzan a 3.000.000

Aspectos dentro

La cooperativa y comercialización mercado y acciones gourmet. Otro tanto en los casos

Si un productor produce un café, buenos clientes para que empresas pueden serlo

COCLA ha en primeras exportaciones los primeros

COCLA ha en también con

COCLA org Perú, en la cual y comerciales han desarrollo social

1.2.3 Caso de Organización

Economía de Universidad Autónoma de AGPEC de desempeño de FENOCIA

La producción de productores de experiencia está organizada características, también existen empresas con

acuerdos, con costos bajos, se dan con entidades financieras vinculadas con Fair Trade, que alcanzan a 3,000,000 de dólares.

Aspectos destacables en COCLA

La cooperativa tiene las condiciones necesarias para funcionar bajo un sistema de acopio y comercialización en función de calidades versus precios. En COCLA se ha diversificado el mercado y acomodado el café en varios segmentos: el convencional, el orgánico, el transfair y el gourmet. Otro aspecto destacable es que la cooperativa ha hablado mucho con los productores, tanto en los cursos de capacitación como en los trabajos de asistencia técnica.

Si un productor pequeño quiere obtener buenos precios de café, lo que tiene que hacer es producir un café de calidad y en la medida en que lo haga podrá conseguir buenos mercados, buenos clientes y hacer sostenible su exportación. En la cooperativa se habla con los productores para que comprendan que el hecho de ser pequeños productores, no los priva de ser exportadores, pueden serlo través de su central de cooperativas.

COCLA ha incrementado su participación en el sector cafetalero, se encuentra entre las cinco primeras exportadoras de café en el Perú, dentro del sector cooperativo es la primera y es uno de los primeros productores de café orgánico del país y de América Latina.

COCLA ha logrado una gran presencia en la zona, no sólo con la exportación de café sino también con servicios adicionales prestados a los productores y al público en general.

COCLA organiza además una de las ferias agroindustriales y artesanales importantes del Perú, en la cual se aprovecha para realizar contactos comerciales y financieros. Las relaciones comerciales han permitido tener acceso a fuentes de financiamiento externo, perspectivas de desarrollo social y trabajo mediante ética de economía y sostenibilidad.

1.2.3 Caso Bolivia: Crédito Rural y producción ecológica en Bolivia. Asociación de Organizaciones de Productores Ecológicos de Bolivia (AOPEB).

Gustavo Birbuet

Economista titulado en la Universidad Mayor de San Andrés y MSc en Economía Rural en la Universidad Católica de Lovaina. Miembro de Consejo de Valoración de Desempeño de las IMF's Autorreguladas de Bolivia, Síndico del FFP FIE S.A., Presidente de PRORURAL, Gerente General de AOPEB (Asociación Nacional de Organizaciones de Productores Ecológicos de Bolivia). Se desempeñó como Director Ejecutivo de ANED (1990-1999), IMF de servicios rurales y presidente de FINRURAL (1996-1998), autor de numerosas publicaciones.

La producción ecológica en Bolivia es un movimiento promovido por las organizaciones de productores campesinos e indígenas del país. Estas organizaciones tienen más de 30 años de experiencia en el mercado ecológico, orgánico y solidario a nivel internacional. La AOPEB está organizada hace dieciséis años; la asociación reúne a 60 organizaciones de diferentes características, algunas de ellas son asociaciones de productores, otras son cooperativas, también existen CORACA's que son una forma de organización muy particular en Bolivia; empresas eco sociales y organizaciones no gubernamentales que promueven la producción

ecológica; aglutinándose un total de 30.000 productores ecológicos en todo el territorio nacional.

AOPEB se creó el año 1989 y la certificadora BOLICERT el año 1995, la cual, actualmente cuenta con autonomía total de gestión. El objetivo de esta certificadora era bajar los costos de certificación puesto que las certificadoras que operaban en el país hasta ese momento venían del exterior.

La certificación ecológica ha evolucionado mucho desde el año 1995 cuando involucraba 12.000 hectáreas y un volumen de producción certificada de 602 toneladas; en la actualidad son 6.800 productores y más de un millón de hectáreas certificadas con 21.800 toneladas métricas de exportación. Esto representó más o menos unos 25 millones de dólares para el año 2005 y es muy probable que en la actualidad se esté por encima de los 40 millones de dólares, lamentablemente las estadísticas nacionales no permiten tener una mejor precisión. El economista George Gray, menciona que la certificación ecológica llegó a 150 millones de dólares el último año, lo que no sería sorprendente, pero ese dato debe ser verificado; en todo caso, existen 5.000 nuevos productores en proceso de certificación, con aproximadamente 365.000 hectáreas en proceso de transición. Se debe aclarar que 1.028.000 hectáreas certificadas constituyen bosques amazónicos donde se recolecta la castaña.

Tabla No. 1. Evolución de la Producción Ecológica Certificada en Bolivia

Año	Número de Productores o fincas	Superficie Cultivada (Has)	Volumen Certificado (TM)	Volumen Exportado (TM)
1995	2.308	12.369	602	513
1996	2.500	15.800	909	773
1997	2978	22.509	1.442	1.226
1998	3.152	22.800	1.877	1.596
2000	5.240	31.026	6.503	5.528
2002	6.500	364.100 (*)	7.950	6.758
2005	6.991	735.052 (*)	12.902	9.500
2006 (p)	6.800	1.069.560 (*)	21.846	Calidad ecológico
	4.943	365.052	8.406	Calidad Transición

(*) El incremento de superficie se debe a la inserción de áreas de recolección de Castaña, que el año 2006, corresponden 1.028.556 has, con una producción total de 4.530 tm y las áreas de cultivo corresponden a 41.004 has, con una producción total de 17.261 tm.

(p) Datos parciales que no incluye operaciones realizadas por otras certificadoras internacionales.
Fuente: Estimación AOPEB, en base de información proporcionada por Inra Control, Biotatma y Bolicert.

Regulación

El año 2003 se introdujo un proyecto de ley, pero es hasta noviembre del 2006, que se logra la promulgación de la Ley 3525 de "Regulación y Promoción de la Producción Agropecuaria y Forestal no Maderable Ecológica". Esto marcó un hito para el sector, puesto que a partir de la promulgación de esa ley es posible contar con un sistema regulado que tiene como figura principal al Consejo Nacional de la Producción Ecológica (CNAPE), cuya función es establecer las

normas y también...
y al sector privado...
la mayoría de las...
Única de Trabajo...
el CONAMIN...
confederación de...
sector empresarial...

La idea es que...
ecológica y se...
de comités de...

La ley tiene...
competente que...
mercado interno...
para el mercado...
internacional...
de la producción...
nacional, en...
Producción Eco...
ha sido validada...
resolución...

Plan Nacional

Por encargo...
Nacional de...
esta pendiente...

normas y también los programas de fomento a la producción ecológica. Articula al sector público y al sector privado, ya que en el Consejo están representados 4 Ministerios, 8 Viceministerios, la mayoría de las organizaciones sociales vinculadas con el sector, la Confederación Sindical Única de Trabajadores Campesinos de Bolivia (CSUTCB), la confederación de colonizadoras, el CONAMAQ, el CIDOB que representa a los pueblos originarios e indígenas del país, la confederación de mujeres campesinas Bartolina Sisa, junto a AOPEB y, además, por el lado del sector empresarial, están CONFAGRO y CANEB.

Gráfico. 4. Un sistema regulado y articulado



La idea es que el CNAPE articule a los sectores público y privado, vinculados con la producción ecológica, y se constituya en una unidad de coordinación que a su vez permita la implementación de comités departamentales y comités municipales de producción ecológica.

La ley tiene dos ámbitos, el primero es la regulación como tal, a cargo de la autoridad competente que es el SENASAG y que permite dos sistemas de certificación, uno para el mercado internacional y otro para lo que se llama "sistemas alternativos de garantía de calidad" para el mercado nacional, lo cual no quiere decir que un producto certificado para el mercado internacional no pueda servir para el mercado nacional. El segundo ámbito es la promoción de la producción. La producción ecológica en Bolivia supone un proceso de concertación nacional, en esta perspectiva, se ha formulado una Política de Desarrollo Nacional de la Producción Ecológica, aprobada en enero de 2005 mediante resolución ministerial, la cual ha sido validada con el actual Plan Nacional de Desarrollo, aunque está pendiente la nueva resolución ministerial.

Plan Nacional de Fomento a la Producción Ecológica

Por encargo del ministerio del desarrollo rural y el apoyo de la FAO, se ha formulado un Plan Nacional de Fomento de la Producción Ecológica mediante cuatro talleres nacionales; éste plan está pendiente de ser discutido con el gobierno.

El objetivo fundamental del plan nacional es fortalecer la competitividad de los procesos productivos ecológicos, aprovechando las potencialidades existentes, permitiendo consolidar su inserción y posicionamiento en los mercados nacional e internacional, garantizando la calidad del producto mediante el cumplimiento de normas técnicas equivalentes, en un marco de inclusión, equidad social y sostenibilidad, contribuyendo al incremento de la calidad de vida de los productores agropecuarios rurales ecológicos, en el marco del impulso de una Bolivia ecológica.

Se identificaron once complejos productivos:

1. Complejo Amazónico de la Castaña Ecológica.
2. Complejo Amazónico del Asaí Ecológico.
3. Complejo Altiplánico de la Quinua Ecológica.
4. Complejo Altiplánico de la Cañawa Ecológica.
5. Complejo del Trópico del Cacao Ecológico.
6. Complejo del Trópico del Café Ecológico.
7. Complejo del Trópico/Valles del Amaranto Ecológico.
8. Complejo del Trópico/Valles de Fréjol Ecológico.
9. Complejo del Trópico de Sésamo Ecológico.
10. Complejo del Trópico de Soya Ecológica.
11. Complejo del Chaco del Algarrobo Ecológico.

Ello no quiere decir que no existen otros productos ligados a estas producciones; en el caso del café, por ejemplo, los productores tienen también frutas tropicales y otros productos como la coca ecológica, lo mismo podemos decir de otros rubros productivos.

El impacto esperado a nivel nacional en los próximos 5 años es alcanzar una superficie cercana a los 5 millones de hectáreas certificadas, con una producción de 1.300.000 toneladas, involucrando a 70.000 productores certificados.

En el caso de la castaña, se espera que sean 4 millones de hectáreas certificadas de los 17 millones de hectáreas que existen en el país en bosques aptos para producir este producto. Adicionalmente, debido a que son las mismas áreas de producción para la asaí y para la castaña, la superficie certificada para la asaí sería la misma que para la castaña.

De manera resumida y sintética, la línea de base para el año 2006 es de 6.800 productores certificados pasando a 70.000 productores certificados para el año 2012; adicionalmente, se espera que el área de producción certificada se incremente de 1.069.000 hectáreas a 5.000.000 hectáreas certificadas; que el volumen de producción pase de 21.800 toneladas métricas actuales a 1.000.000 de toneladas y; que el producto interno bruto de la producción ecológica pase de 25 millones de dólares a 1.000 millones de dólares. Son metas realmente ambiciosas, cuyas condiciones de cumplimiento es la aplicación de la Ley 2535, que exista compromiso

gubernamental, y ecológica y la resta

Requerimientos

Los requerimientos son de 77 millones de dólares en prefecturas y municipios y en cuatro años de financiamiento.

Programas Nacionales

En lo que respecta al apoyo a la investigación, con el desarrollo de una serie de estudios de mercado.

Con la creación del financiamiento en otras áreas de inversión, como el capital semilla.

Otras medidas

Debido a que es complicado la diferencia de costo se implementa el CORACOL, la creación del mercado a la inversión, la dependencia de es posible aplicar recientes en Bolivia.

El leasing en la producción agropecuaria de nuestro país.

En lo que respecta que no sea la confirmación de

Los "bancos" una modalidad de

gubernamental, que se favorezca la producción ecológica hacia la construcción de una Bolivia ecológica y la estabilidad política.

Requerimientos Financieros para el logro de Objetivos

Los requerimientos financieros en total llegan a 360 millones de dólares, de los cuales se estiman 77 millones de dólares de inversiones sociales en los distintos niveles del Estado: gobierno central, prefecturas y municipios; en créditos el primer año se requerirán alrededor de 72 millones de dólares y en cuatro años, ese requerimiento llegaría a 160 millones de dólares; en otras modalidades de financiamiento reembolsables se requerirán alrededor de 123 millones de dólares.

Programas Nacionales

En lo que se refiere a la inversión social, se precisan una serie de programas nacionales, como el apoyo a la implementación de sistemas de certificación, la formación de recursos humanos, investigación, comercialización e inteligencia de mercados, especialmente para exportación, desarrollo de mercados locales, sistemas de información y comunicación y laboratorios para análisis de muestras y procesamiento de producción ecológica.

Con la creación del Banco de Desarrollo Productivo se dispondrá de una instancia encargada del financiamiento para acopio de insumos, infraestructura, maquinaria y equipo, además de otras áreas de financiamiento, entre las que se puede mencionar: capital de inversión, capital de riesgo, leasing, préstamo subordinado, warrant, futuros, triangulación financiera, fidelización, capital semilla, seguro agrícola y fondos de garantía.

Otras modalidades de Financiamiento

Debido a que todos los socios de una cooperativa tienen el mismo peso a la hora de votación, es complicado aplicar el capital de inversión y de riesgo en este tipo de organizaciones, a diferencia de una sociedad comercial donde un dólar es un voto y esa es la modalidad bajo la cual se implementa el capital de inversión. En el caso de asociaciones de productores, cooperativas y CORACA's, la modalidad más idónea parece darse bajo los préstamos subordinados, los cuales tienen el mismo efecto pero además, cuentan con la particularidad de ofrecer un retorno seguro a la inversión, lo cual no es posible en el capital de inversión puesto que el retorno es variable dependiendo de la rentabilidad que logren las asociaciones, CORACA's o cooperativas. También es posible aplicar el capital de riesgo, modalidad sobre la que existen algunas experiencias muy recientes en Bolivia.

El leasing es una alternativa que se ha empleado de manera muy restringida para el caso de la producción agrícola, pero se debe profundizar su aplicación y adecuar la normativa. Existe un proyecto de norma que está a la espera de ser aprobado por las instancias que corresponden.

En lo que se refiere al warrant, se requieren almacenes especializados en producción ecológica, que no son los mismos a los utilizados en la producción convencional, porque se debe evitar la contaminación con agentes químicos.

Los "futuros", contratos de exportación o contratos de venta (órdenes de pago), constituyen una modalidad de triangulación financiera donde la OECA, la entidad financiera y el importador

del exterior (o comprador nacional) pactan el pago a través de la entidad financiera, la cual puede retener el crédito otorgado y los intereses. Esta modalidad ya ha sido aplicada en las exportaciones, es el caso de la experiencia peruana expuesta en este evento, donde demuestran que es posible conseguir financiamiento de bancos externos con esta garantía; la pregunta es porqué no hacerlo aquí en Bolivia y vemos con satisfacción que FIE FFP SA cuenta con una oferta de esta naturaleza. Según parece, existen otras experiencias puntuales y es posible avanzar mucho más, entidades financieras del exterior tienen más desarrollada esta modalidad y si es válido un contrato para una entidad del exterior debería serlo para un banco boliviano. La ventaja de esta modalidad es que también podría ser aplicada en operaciones destinadas al mercado nacional.

El Capital semilla es necesario para incentivar nuevos procesos de asociatividad de productores, especialmente si el objetivo es orientarse al mercado justo o solidario, donde la organización de pequeños productores es casi una condición.

El seguro agrícola para cubrir el riesgo climático de inversiones agrícolas, es una necesidad fundamental en el país. Los fondos de garantías son importantes para lograr apalancamiento financiero, pero también para lograr la confianza de instituciones de micro finanzas hacia organizaciones de productores. En la implementación del crédito individual (el crédito que llegue al productor directamente), los fondos de garantía pueden funcionar muy bien y sabemos de una experiencia de PROFIN que puede considerarse como exitosa. Las asociaciones de organizaciones como AOPEB tienen toda la disponibilidad de implementar estos sistemas, pero la posibilidad de hacerlo depende de las entidades financieras que deben reaccionar frente a esta oferta.

La fidelización siempre se ha visto en las entidades financieras como un medio para retener a los mejores clientes. Sin embargo, también debería verse la fidelización como una forma para atraer clientes potenciales, buenos clientes. Eso es lo que podrían hacer con los productores ecológicos, tanto individuales como organizados, porque son distintos y mejores en base a volúmenes certificados, el criterio también puede aplicarse para productores certificados en el mercado solidario.

Ventajas de la Producción Ecológica

La producción ecológica mejora los ecosistemas, es una producción saludable, económicamente viable, socialmente justa, culturalmente aceptada y políticamente reconocida. El sistema de certificación de la producción ecológica va desde la pequeña parcela, pasando por la organización de productores y los procesos de transformación, hasta los procesos de comercialización. Involucra no solamente productos agrícolas, sino también pecuarios, avícolas, piscícolas, artesanales y transformados. Incluye servicios como ecoturismo, ambientales, protección de humedales, fuentes de agua, etc.

En el caso del mercado orgánico, se está certificando la calidad del producto, sus efectos favorables para el medio ambiente, para el consumidor, pero también para el pequeño productor. En el caso del mercado solidario se está certificando la calidad de la organización, es decir, la gobernabilidad de la misma. En todos los casos debe tratarse de organizaciones de pequeños productores, las cuales aplican criterios de desarrollo social, prácticas democráticas, participativas, de transparencia y no discriminativas.

La organización exportación y... en el caso de... de equidad en el... derechos de asoci...

Las organiz... aprovechar las ve... castaría el precio... ecológico en 1.2... FLO del mercado... 11.35 dólares la... dólares, en el mes... 1.300 dólares a... del café, el precio... café ecológico y... la bolsa, a nivel... una importancia...

1.2.4 Comentarios

Más comen... campesinas... en el año... asociaciones... Desde una pe... realidad de la...

En este taller... financiamiento... realizadas...

La Societa... cómo trabajan... forma de apoya... un brazo de ser... a las necesidades... más razonable... orientados a las... está ligada a ser... miel y los subpr... de servir de modo...

La organización debe ser administrada de manera equitativa, debe tener capacidad de exportación y demostrar su fortalecimiento económico. Los criterios de desarrollo ambiental, en el caso de contar con certificación ecológica, deben cumplirse plenamente. En los criterios de equidad en el trabajo, la organización debe cumplir con sus obligaciones formales, respetar derechos de asociatividad y no debe existir explotación alguna, ni trabajo infantil.

Las organizaciones de productores que cumplen con tales exigencias, pueden lograr aprovechar las ventajas que le ofrece el mercado orgánico y justo. Por ejemplo, en el caso de la castaña el precio del producto convencional se encuentra en 0.85 dólares la libra, en el mercado ecológico en 1.15 dólares la libra y en 1.27 dólares la libra si a eso le sumamos la certificación FLO del mercado justo; sin embargo, el precio al consumidor europeo puede alcanzar hasta los 11.35 dólares la libra. En el caso de la quinua real la tonelada métrica convencional está en 900 dólares, en el mercado ecológico 1.115 y agregando la certificación del mercado solidario llega a 1.300 dólares, a nivel consumidor esa tonelada métrica puede alcanzar 9.330 dólares. En el caso del café, el precio es de 100 dólares la bolsa de 100 libras de café convencional, de 139 dólares el café ecológico y agregando la certificación FLO del mercado justo puede alcanzar los 149 dólares la bolsa, a nivel del consumidor europeo ese precio puede llegar a 559 dólares. Existe, entonces, una importante brecha de precios que puede ser aprovechada adecuadamente.

1.2.4 Comentarios al Taller IV:

María Julia Jiménez. Coordinadora de Integración de Organizaciones Económicas Campesinas (CIOEC)

Mis comentarios son desde la perspectiva de la coordinadora de organizaciones económicas campesinas (CIOEC). Vale la pena destacar que en Bolivia hay una dinámica muy grande en el área rural y esto ha hecho que los productores campesinos se hayan organizado en asociaciones de productores hasta crear una representación de organizaciones campesinas. Desde esa perspectiva de necesidades, realizaré la reflexión y análisis de todo el entorno y la realidad de los productores campesinos.

En este taller se ha tratado el tema de la inserción de comercio solidario y los sistemas de financiamiento para exportación y hay muchos elementos que rescatar de las exposiciones realizadas.

La Sociedad Cooperativa Agropecuaria regional "Tosepan Titantaniske" ha sistematizado cómo trabajan integralmente con la producción, la comercialización, los servicios como una forma de apoyar toda una dinámica de desarrollo local y cómo ha avanzado paralelamente con un brazo de servicios financieros con una cooperativa de ahorro y crédito capaz de responder a las necesidades específicas de crédito a la producción, al acopio y a la industrialización. Lo más rescatable de esta experiencia, es cómo se ha logrado que los servicios desarrollados sean orientados a las necesidades del socio y del productor, aunque no se mencionó si la cooperativa está ligada a servicios de exportación, si se ha indicado su incursión al comercio justo del café, la miel y los subproductos. Ahí se destaca un proceso integral organizado muy interesante, que ha de servir de experiencia para el desarrollo local.

En el caso de la experiencia de COCLA del Perú sobre el café, se ve otra experiencia que, a partir del café, ha generado desarrollo económico local en un ámbito muy amplio de servicios y proyectos, que tocan el tema de género, la granja, la escuela, el maíz, etc. pero sin dejar al café como el centro del desarrollo. Es muy interesante ver cómo sus instancias de servicios financieros han comenzado a buscar nuevos servicios financieros, como las garantías hipotecarias y el tema de barras de café. Por ejemplo, mencionaban que han logrado ser clientes tipo A para la banca comercial con demandas de un millón de dólares, y este dato confirma que el requerimiento de fondos para atender las necesidades del comercio justo son altas y que el tema de oportunidad es clave. Se destacó cómo en COCLA si el desembolso no se da en el día ya no sirve de nada, al igual que ocurre localmente. Hace poco cuando se hablaba de la banca de desarrollo en Bolivia, nuestras organizaciones necesitaban montos de más de un millón de dólares en un solo momento, el del acopio, que es una vez al año, y con la experiencia del Perú constatamos que nuestras necesidades son reales.

También ha sido muy clarificadora la experiencia sobre su sistema interno de créditos para el acopio, totalmente basado en la experiencia, lo ágil que es el sistema en respuestas, el control que hacen del ingreso de producto, el seguimiento y la auditoría de su control de vigilancia, el sistema de confianza, que es básico en el mundo campesino y cómo han logrado que todo el sistema de crédito esté ligado a la entrega de productos en almacén, la posterior venta y la exportación. Han logrado un circuito cerrado desde la producción hasta la venta, en la que su propio sistema financiero sostiene las necesidades de fondos para concretar toda la operación.

Se han rescatado muchas experiencias de COCLA que también van a servir para comparar con las nuestras, porque al igual que para COCLA el café en Bolivia es muy importante y tiene dinámicas y problemáticas similares.

Sobre la experiencia de la AOPEB de Bolivia, se puede ver a partir de la Ley de Regulación y Promoción de la Producción Agropecuaria y Forestal no Maderable Ecológica, las funciones que surgen, las instancias que se involucran y cómo se ha logrado el control de las certificadoras. ¿Competencia entre certificaciones y costos?. Ahora la ley nos permitirá el control de esta instancia importante en la cadena de exportación de productos ecológicos.

Son interesantes los impactos esperados y las ambiciosas metas propuestas, esto tendrá impacto en las capacidades operativas técnicas y las estructuras deberán crecer a la par, si esto ocurre beneficiará a todos nuestros productores, pero realmente, en términos reales, es demasiado ambicioso.

Sobre el cálculo de los fondos para sostener los planes, nuevamente son montos muy grandes y habrá que ver si los servicios financieros podrán responder a 160 millones de dólares en crédito y 123 millones de dólares en otras modalidades de financiamiento, ya que, como se lo mencionó, ha habido más respuesta de bancos externos que de bancos locales para este tipo de servicios y a partir de este punto se arriba nuevamente sobre el tema que se quería desarrollar: inserción en el mercado de comercio solidario y sistemas de financiamiento para exportación.

En el caso de Bolivia, hay que superar solo el discurso cuando se habla de mercado solidario, comercio justo o comercio solidario. Esto es enfático pues a raíz de los cambios que vive Bolivia de

nuevas propuestas sobre comercio justo, ahora todos los productores campesinos quieren producir para el comercio justo, vender para el comercio justo, etc. De repente hay una fiebre sobre este tema, es una gran oportunidad de la que se debe tomar partido a la brevedad sin perder de vista que desde la práctica, el comercio justo también tiene sus límites, sus barreras, sus costos y sus exigencias.

Es muy importante entender los principios de comercio justo, sobre todo si son organizaciones que están apostando a ello y que se están desarrollando dentro de él. Nació como una filosofía alternativa al comercio convencional, que define que el precio justo para la venta es el que puede pagar los costos de producción, los costos ambientales y los costos sociales. Si un campesino vendiera su producto a un precio justo tendría que vivir bien, pero lo que sucede muchas veces en el mercado convencional es que el productor vende sus productos con costos que sobrepasan el precio, subvencionando el campo a la ciudad lo que no le permite alcanzar un buen nivel de vida y al contrario lo va empobreciendo.

Entonces, esta filosofía de precio justo apunta a que el que produce pueda vivir bien. Para ello hay estudios precisos de costos de producción y se cuenta con cartillas amplias producto por producto. Otro principio importante es el establecimiento de la relación entre el productor y el comprador. Esta no es una guerra de precios entre los proveedores, sino más bien se propone establecer una relación estable entre productor y comprador que le da seguridad a quien vende.

El comercio justo supone sus compras a sectores marginales y/o pobres, y por ello otro principio es que debe ayudar a que el productor supere esta situación. Un mecanismo para lograrlo es el anticipo o el pre-financiamiento de un 50 o 60%, y esto es posible solamente cuando se ha definido una relación estable, ya que si la compra está garantizada, el comprador no tendría porque objetar hacer un pago por anticipado. Otro principio, que mencionó COCLA, es el de la prima o el premio del comercio justo, hay un plus que socialmente debe ser entregado, no es distribución de utilidades como un concepto lucrativo, sino es una distribución social del premio por participar en el comercio justo.

Como se ha visto el comercio justo es toda una filosofía, que ha creado un nicho estrecho de mercado en crecimiento, idealmente abierto para que todos los productores campesinos entren, pero hay que saber reconocer sus limitaciones.

Un rubro importante del comercio justo es el café, y se ha visto cómo COCLA presenta todo un sistema integral de desarrollo local muy ligado al comercio justo y que seguramente es lo que le ha permitido establecerse en los otros tipos de comercio, pero debemos tener en cuenta que no es tan fácil para los otros productos.

En Bolivia tenemos el caso de los cafetales de la FECAFE que tiene una presencia muy importante en el comercio justo. Otros productos que han ingresado son la quinua, la castaña, el cacao, pero no es fácil introducir nuevos productos o productores, ni artesanía, este mercado es muy limitado para otros rubros. Para que puedan decidir aceptar un nuevo producto, los operadores de comercio justo mandan a los países delegaciones de verificadores y certificadores que validen que se cumplen todos sus principios y su filosofía, es por ello que en la práctica el proceso es sumamente largo y muchas veces la probabilidad de aceptación es muy baja.

Para el caso del sector artesanal, se han recibido miles de delegaciones de comercio justo, así como potenciales compradores, pero sólo se concretan alrededor de un 2%, por ello es que recalco que se debe superar el discurso y empezar a concientizarnos de que el comercio justo no es accesible para todos.

Entonces, sólo cuando una organización ha logrado entrar al comercio justo, es cuando se requiere apoyo y fortalecimiento, en temas de servicios financieros y no financieros.

Muchas de las organizaciones en Bolivia, han demostrado la madurez institucional, responsabilidad, capacidad productiva y técnica para poder responder a estos compromisos asumidos en el comercio justo, pero muchas veces surge como un gran problema la capacidad económica para poder cumplir los compromisos asumidos, sobre todo por los tiempos.

Por el lado de los productores, hay tiempos definidos para el acopio, la preparación y la entrega de productos a la organización y luego un tiempo para el envío hasta el pago del comprador. Una organización que no tiene un fondo de recursos que rote, no puede sostener este proceso ya que un productor vive de su producto y no puede esperar cuatro meses por el pago final. Es aquí donde surge el problema por resolver, porque se está hablando de tiempos largos de 2, 6, 8 meses hasta un año en algunos casos. La pregunta es ¿cómo superar este problema de capacidad económica cuando ya se está ligado a una oportunidad tan interesante como el comercio justo?, ¿dónde acudir?, ¿qué pueden hacer las organizaciones?

Efectivamente una opción de recursos podría ser el pago anticipado de los compradores, pero no todos los compradores certificados ante el comercio justo tienen la capacidad de dar anticipos, lo cual, si bien es un principio, no es un requisito que deban cumplir los compradores. Evidentemente, para los productores sí se aplican los principios estrictamente. Entonces, en la mayor parte de los casos sigue siendo un problema dónde recurrir por fondos cuando las organizaciones no disponen de ellos.

El caso cafetalero, es un caso para sacar siempre lecciones muy interesantes, ya que han logrado que a partir de inversiones cafetaleras organizadas bajo FECAFE se cree FINCAFE, que funciona como su brazo financiero para proveer todo el financiamiento que requiere la operación, dando directamente crédito a los productores, a sus propias organizaciones o a las cooperativas. Pero el sector cafetalero es el único sector que ha logrado hacer esto, el sector quinero y el sector castañero no lo han logrado, aunque imagino que está en sus perspectivas avanzar en ese proyecto, de momento en Bolivia sólo se tiene la experiencia de FINCAFE.

Otra opción de recursos es la banca comercial, sin embargo, para nuestras organizaciones ha sido la puerta más cerrada. Si bien se podría acudir a ellos por los intereses y por los plazos, ellos no responden al tema de la oportunidad del momento, y en el tema agrícola es cuestión de días o de semanas. Por ello no es una opción a la que puedan recurrir las organizaciones de los productores.

Finalmente, existen las instituciones financieras alternativas a las que muchas de nuestras organizaciones con contrato con el comercio justo y con requerimientos muy grandes de capital han recurrido. Instituciones como ECO-CREDITO, RAMOBANC que son financieras alternativas

europas que están
cafetaleros y otros
con otro tipo de
las financieras. Al

Desde la perspectiva
porque los servicios
tipo de oportunidad
el tema de créditos
de exportación, un
hecho que como se
financiera, hay de
una ocasión que p

El comercio justo
financiero dilema
bienestar del productor
su bienestar genera
indicador de resulta

No se han logrado
los principios anti-
economía solidaria
los productores

Como la misma
filosofía y aplicando
calidad de materia

1.3.1 Cadenas

Consultar de la
y COSUDE. Es
banco de las
organizaciones
financiero y de
técnica, apoyo
Honduras, No
emergencia de
Financiamiento

europas que entienden muy bien la dinámica del comercio justo y han financiado a castañeros, cafetaleros y artesanos. Además, estas financieras alternativas ofrecen tasas de interés menores y con otro tipo de condiciones. Por lo tanto, no llama la atención que sea esta última opción, la de las financieras alternativas, la que ha sido la más utilizada por nuestras organizaciones.

Desde la perspectiva de las organizaciones de los productores queda el cuestionamiento de porqué los servicios locales, las instituciones de microfinanzas o la banca comercial no ofrecen este tipo de oportunidades de financiamiento a los productores. Se ha concluido que se debe trabajar en el tema de confianza y en el dar a conocer la dinámica del comercio justo que parte de un contrato de exportación ya negociado que debería servir como la garantía más importante. También está el hecho que existe una relación débil entre OECAS, organizaciones de productores y las instituciones financieras, hay desconfianza y barreras en ambos sentidos por muchas malas experiencias. Esta es una ocasión que permite exponer los problemas, para trabajar sobre ellos y mejorar esta relación.

El comercio justo es una alternativa, es un sistema diferente, que debe ser acompañado de un sistema financiero diferente, finanzas solidarias que consideren otros parámetros. Si el comercio justo busca el bienestar del pequeño productor, no en términos de lucro, de rentabilidad o términos económicos, sino su bienestar general, debería ser acompañado por un sistema de finanzas solidarias que considere como indicador de resultados el bienestar que logra el productor al que se apoya.

No se han logrado muchos avances con los parámetros tradicionales de financiamiento, porque los principios son diferentes, entonces se debería considerar el marco de una nueva economía, la economía solidaria, con comercio justo y finanzas solidarias. Ese es el vacío que están sintiendo los productores en su camino al comercio justo.

Como lo mencioné al principio, se debe superar el discurso del comercio justo, entender su filosofía y aplicarla para que se de un cambio en el que se generen oportunidades para mejorar la calidad de vida e incluso llegar a introducir todo el concepto de solidaridad en la economía.

1.3 COMPLEJOS PRODUCTIVOS O CADENAS DE VALOR Y SERVICIOS FINANCIEROS RURALES (TALLER X)

1.3.1 Cadenas de Valor y Servicios Financieros Rurales. Proyecto ARCo.

Ramiro Ortega Landa.

Consultor de Naciones Unidas, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, USAID, GTZ y COSUDE. Experiencia en finanzas para el desarrollo en dirección, gerencia y asesoramiento a bancos de desarrollo, banca comercial, instituciones financieras para financiamiento a PyMEs, organizaciones de microfinanzas y finanzas rurales. Especialista en desarrollo de servicios y productos financieros y diseño, supervisión, ejecución y evaluación de programas y proyectos de asistencia técnica, capacitación y fortalecimiento institucional. Servicios prestados en México, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Ecuador, República Dominicana y Bolivia y otros mercados emergentes: Macedonia, Kosovo y Armenia. Actualmente: Gerente de la Unidad de Servicios Financieros USAID / Bolivia - Actividad de Competitividad Rural ARCo. La Paz, Bolivia.

El (difícil) Entorno de las Finanzas Rurales

Cuando se habla de ampliar el acceso a los servicios financieros, invariablemente diez "fantasmas" se presentan. Primero, la fragmentación de los mercados financieros. Este es un elemento evidente y se lo ve cuando las microfinanzas que están en Bolivia, constituyen el 25% de toda la cartera de créditos; es un segmento de un solo mercado. El mercado financiero lastimosamente no es un mercado integrado, por ejemplo, si uno va a Estados Unidos, puede acceder a un crédito en Nueva York o en Arizona sin mucha diferencia de precios y de costos. Estoy hablando de costos de transacción y de tasa de interés (precio). Pero en Bolivia uno tiene que caminar solo dos cuadras y encuentra varios segmentos del mismo mercado financiero que atienden con los mismos productos pero con distintos niveles de costos de transacción y de tasas de interés, ese es el fenómeno de la fragmentación.

El segundo fantasma es el riesgo crediticio y la consiguiente falta de garantías.

El tercero es el riesgo sistémico, los ingresos rurales son bastantes susceptibles a una serie de elementos como el clima, el niño, la niña, etc., todo conspira, ¿qué significa esto? Que si en esta región todos plantan palmitos y viene el "moscón del palmito" y liquida a toda la producción de la región. Entonces constatamos que hay un grave problema de riesgo sistémico. Este riesgo, no sólo afecta a la producción misma, sino que implica una serie de elementos en cadena como los empleos y las demandas derivadas que se generan de estas actividades.

El cuarto fantasma es el riesgo del mercado, fundamental debido a fluctuaciones críticas y precios estacionales por ejemplo, cuando es la época de cosecha del arroz, el arroz no vale nada, su precio es tan bajo... Vamos a ver más adelante cómo se puede amortiguar este riesgo.

El quinto fantasma es el retorno sobre inversiones. Si hablamos de utilidades en el área rural, éstas son bastante más bajas que en las áreas urbanas; además, existe otro problema, que es el sexto fantasma, que es el bajo nivel de activos, si ustedes van por áreas rurales no van a ver grandes obras de infraestructura, silos, etc., no hay acumulación económica, no hay formación bruta de capital, ¿por qué? Esto es debido a este círculo vicioso de baja rentabilidad de las inversiones – baja capacidad de ahorro – bajo nivel de inversiones. Lo peor, en el caso de Bolivia, es que el 70% de la pobreza está en áreas rurales; este fantasma nos impide precisamente generar, formar y acumular capital. En estas circunstancias, una pequeña crisis es un Tsunami porque no existen los colchones financieros necesarios, no existe ahorro financiero, no hay capital bruto formado para resistir los malos tiempos, de tal manera que es una tragedia.

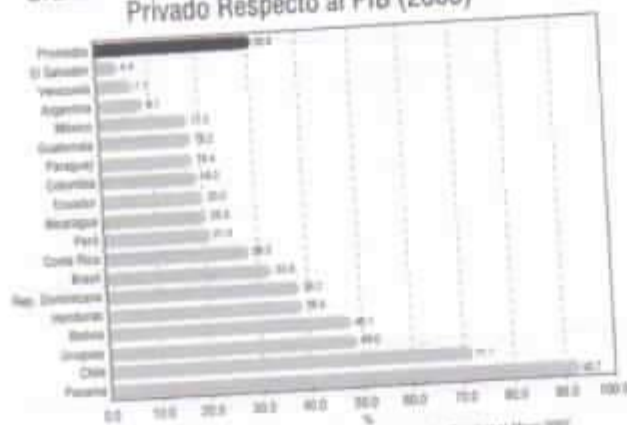
Todo lo que hacen estos diez fantasmas es incrementar el riesgo, lo cual es algo a lo que los financiadores no son necesariamente adversos porque se supone que saben como administrarlos, pero son factores que se ponderan mucho a la hora de realizar una intervención financiera en este tipo de actividades. Adicionalmente, las comunicaciones son muy deficientes – si las hay, la infraestructura es escasa o es mala y están los riesgos políticos y sociales: condonaciones, límites de tasas de interés que se están empezando a escuchar, bloqueos, rebeliones y otros.

Encima de todo esto está el décimo fantasma que es el riesgo legal y regulatorio que es muy grave, el tema es que no hay registros de propiedad adecuados y el régimen de la tenencia de la tierra suele ser inestable.

Estos son los diez "fantasmas" que uno debe de conjurar a la hora de desarrollar un producto financiero, a la hora de brindar mayor acceso a los servicios financieros donde no sólo hablamos de créditos, sino también de transferencias, de generar depósitos a costos razonables: Es sabido que la gente en el área rural ahorra, pero no ahorra en excedentes financieros porque a veces no cuenta con el acceso al servicio de ahorro, entonces ahorra en activos, ahorra en gallinas, cerdos y los efectiviza cuando tienen necesidades, absorbiendo en el proceso tasas de descuentos muy altos.

Estos diez grandes fantasmas lo que hacen es generar problemas para la oferta de servicios financieros eficientes en los sectores rurales.

Gráfico 5. Porcentaje del Crédito Interno al Sector Privado Respecto al PIB (2003)



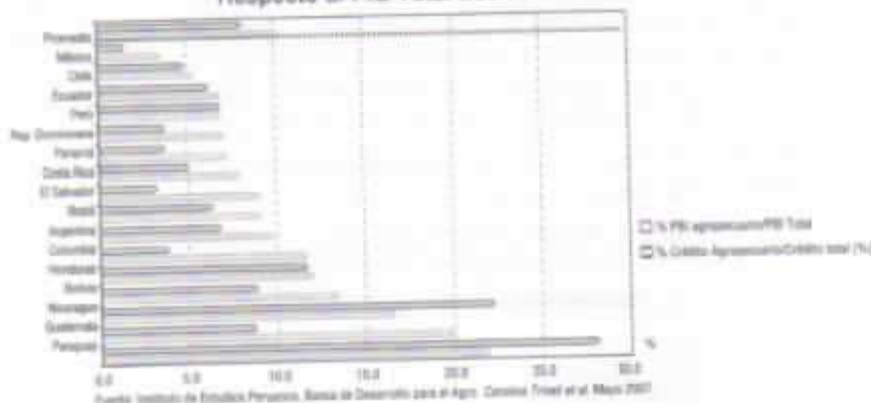
Fuente: Instituto de Estudios Peruanos, Banco de Desarrollo para el Agro, Cereales Trucos et al. Mayo 2007

Revisando en el Gráfico. 6, el porcentaje de crédito interno respecto al PIB en promedio en América Latina es del 30%, pero hay países con mayores indicadores donde están Panamá Chile, Uruguay y Bolivia con un 43%.

Entrando un poco mas a nuestra temática, en el Gráfico 6, se muestra el PIB agropecuario sobre PIB total (barra amarilla del Gráfico 6), siendo Paraguay el que tiene el mayor registro, Guatemala y Bolivia están cerca al promedio y el resto más allá, pero lo más interesante es ver el crédito agropecuario sobre el crédito total (barra verde del Gráfico 6) donde se puede observar que hay distintos niveles de penetración en los mercados. En general todos los países estamos por debajo del promedio, sólo Paraguay junto con Nicaragua se disparan fuertemente de este promedio. Esto significa que los mercados financieros rurales no son atractivos a la banca y a las instituciones reguladas, que algunos de estos fantasmas o probablemente todos ellos evitan que los bancos entren al área rural, entonces debemos cambiar la óptica y la forma de aproximación.

En Bolivia, de los 4.000 millones de dólares que se tenía en diciembre del año 2006 en depósitos rurales, sólo 28 millones de dólares pertenecen a este segmento de mercado, esto es el 0,007%. En la cartera hay 180 millones de dólares de un total de 3.400 millones de dólares lo cual alcanza a un 5,4% que es muy poco, el número de clientes era de 140.000 y ahora es un poco más.

Gráfico 6. Porcentaje del PIB Agropecuario Respecto al PIB Total 2004



Es interesante el aspecto institucional: en Bolivia operan unas 800 sucursales bancarias y de ellas sólo el 27% opera en el área rural, de este porcentaje 48% son ONGs rurales; las FFPs, que son instituciones reguladas, representan el 21%; los bancos casi no están porque solo alcanzan el 16% y; las cooperativas alcanzan a un 13%, operan muy poco y, el sistema de ahorro y préstamo es muy escaso en su presencia.

Conclusiones generales preliminares

Primero, la existencia de instituciones financieras reguladas en las áreas rurales - entidades formalmente organizadas y normadas por las superintendencias o las agencias regulatorias correspondientes-, es muy reducida, ya sabemos que los diez fantasmas conspiran contra éstas.

Las instituciones financieras en el área rural ofrecen muy poco crédito productivo, es decir, básicamente dan mucho más crédito a actividades de comercio.

La demanda principal en el área rural es de capital de trabajo. Si vemos esta realidad tomando en cuenta los diez fantasmas, probablemente una solución interesante puede ir a través de financiamientos de transacciones de compra - venta, que evite cuellos de botella y garantías convencionales. Es decir, ser capaces de generar un producto que evite las hipotecas, los registros, que no tenga costos transaccionales altos y que al mismo tiempo pueda hacer que fluyan las transacciones en las áreas rurales, que sea de corto plazo, que genere un capital de trabajo que inyecte recursos a las actividades transformadoras productivas, de transporte y de toda la cadena en general. Este producto, puede ser la bala de plata para todos estos diez fantasmas. Pongamos esto como hipótesis, que existe este producto disponible mientras analizamos el otro lado de la medalla.

Las Cadenas de valor

¿Qué son cadenas de valor? "son un conjunto de actores (públicos, privados proveedores, servicios, etc.) que realizan las actividades necesarias para llevar un bien desde el lugar de su producción hasta el consumo final". Veremos de qué manera se puede enganchar este concepto

con lo que se está
y muestra incompe

¿Qué es el millón
participantes de la
general, lo que las
rurales a la hora de

En el gráfico
las unidades de p
instituciones de
Ecuador, entre
relacionamientos

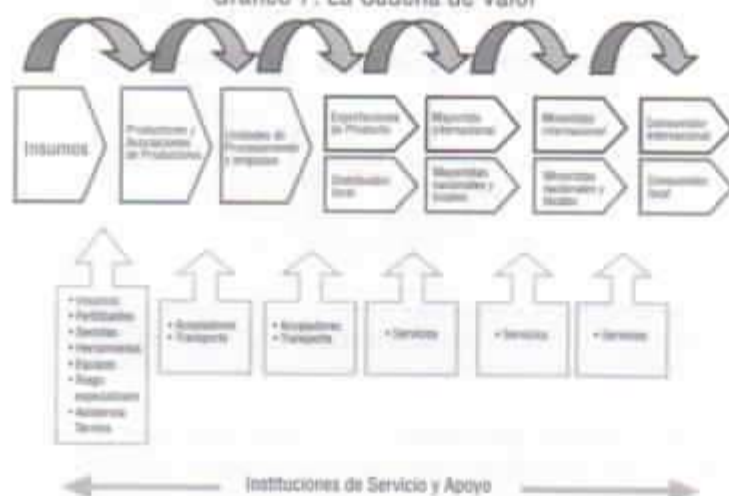
Existen dos t
con, básicamen
mas cadenas de
cadenas, como
distribución. Se
participación a la
ejemplos de cas

El otro tipo
fundamentales
relativamente a
bancos y agenci
cadenas, en los
Estados Unidos.

con lo que se está hablando, y evitar los diez fantasmas que conspiran contra nuestra integración y nuestra incorporación en términos financieros en los mercados rurales.

¿Qué es el análisis de las cadenas de valor? Evalúa actores, factores y relaciones entre todos los participantes de la cadena de valor, ve de qué forma se pueden mejorar, optimizar y obviamente generar, lo que llaman en algunas cadenas, la competitividad. Se verá la importancia de las cadenas rurales a la hora de la competitividad.

Gráfico 7. La Cadena de Valor



En el gráfico 7 se ve una cadena de valor típica, se encuentran los insumos, los productores, las unidades de procesamiento de empaque, exportación, mayoristas, distribuidores, etc. Existen instituciones de servicios de apoyo y esto demuestra que la demanda de unos es la oferta de otros. Entonces, existen vínculos que están ya relacionados y lo que se puede hacer es optimizar esos relacionamientos a través de una óptica financiera.

Existen dos tipos de cadenas. Unas son las cadenas impulsadas por productores. En este caso, básicamente una empresa, o un grupo pequeño de empresas, empuja a todo el cluster y esas cadenas son denominadas cadenas de oferta, las cuales están bien categorizadas. En estas cadenas, existe una fuerte inversión de capital y una enorme capacidad de marketing, logística y distribución. Básicamente, son cadenas de tecnologías avanzadas o medianamente avanzadas y pertenecen a la rama de la tecnología informática, automotriz, etc. El I-Phone y el Windows son ejemplos de estas cadenas de oferta que en América Latina no se presentan frecuentemente.

El otro tipo son las cadenas de demanda, que son aquellas en las que el rol central es fundamentalmente de los comercializadores con marca, los mayoristas, etc. Los productos son relativamente estandarizados y genéricos, pertenecen fundamentalmente a cadenas de industrias básicas y agronegocios. Cuando hablamos del palmito o del café, nos referimos a este tipo de cadenas, son cadenas que básicamente responden a la demanda. Así, por ejemplo, la gente en Estados Unidos quiere un café de ciertas características, de ácido, de altura, etc., entonces las

cadena responden a este llamado y presentan un producto, relativamente estandarizado y no muy diferencial, típicamente, estas son las cadenas de demanda. Ahora veamos cómo se financian.

Gráfico 8. Esquema de Financiamiento de Cadenas de Demanda



Como vemos en el Gráfico 8, generalmente lo que hace el mercado es mandar señales y las cadenas responden a lo que quiere el mercado. Vamos a ver después cómo esas cadenas demandan financiamiento para capital de inversiones y fundamentalmente para capital de trabajo para poder responder y tener acceso a las oportunidades que brinda el mercado.

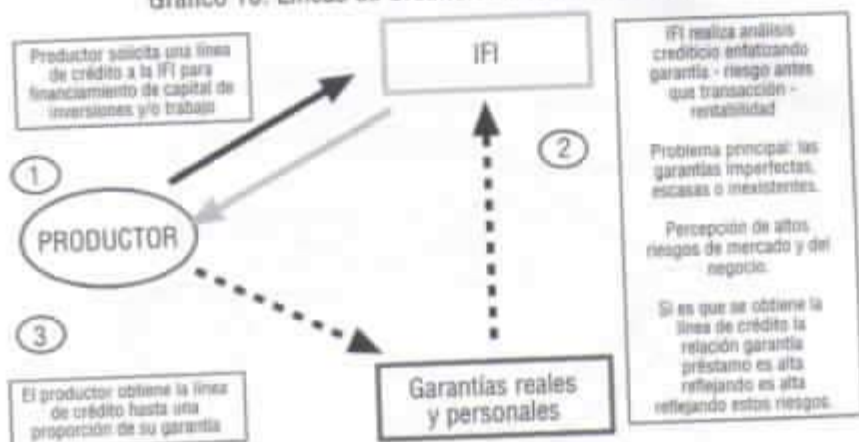
Básicamente, es así cómo se incorporan las economías rurales - campesinas a las oportunidades de mercado, respondiendo demandas efectivas.

Financiamiento de las cadenas de valor

Ahora bien, hay dos tipos de financiamiento de las cadenas de valor. El primero es el financiamiento directo, por ejemplo, producimos soya y como somos buenos productores y exportadores damos crédito en especie o en efectivo, lo que se llama el "habilito", es decir, ahorramos algo de dinero para dar un adelanto a los propios proveedores. Existe un relacionamiento muy fuerte entre los proveedores y compradores. Este sistema funciona, pero tiene grandes restricciones: puede ser muy caro, en términos de costos financieros que el productor tiene que absorber y sus posibilidades son limitadas, es decir, cuando uno es productor, básicamente lo que hace es producir y no puede financiar todo lo que necesita.

El financiamiento de cadenas indirecto viene a través de una entidad financiera, y existen productos que son capital de trabajo, créditos warrant, leasing, etc. Existen una serie de productos que pueden entrar en un momento a algún eslabón, precisamente a incorporar y a darle mayor dinámica a esta cadena como se ve en el Gráfico 9.

Gráfico 10. Líneas de Crédito de Inversión Directa



Algunos productos importantes de la cadena financiera son: líneas de crédito de inversión directa, descrita en el Gráfico 10, es el crédito común de ir al banco a solicitar un crédito y dar garantías, se tiene el problema de la oferta limitada, la función de garantías es crítica y no ha funcionado mucho, pero es un producto que en algún momento se puede emplear en la cadena.

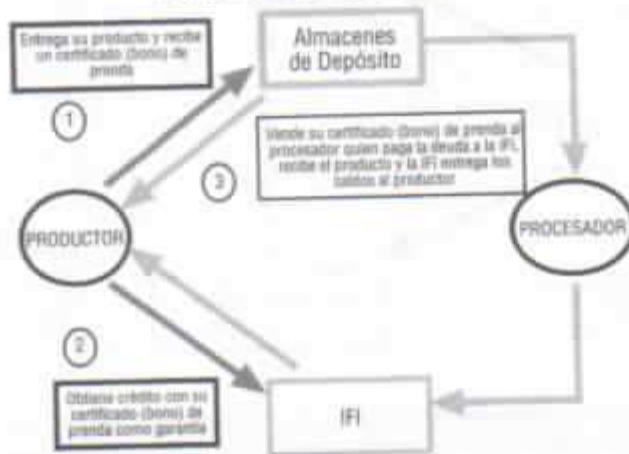
Gráfico 11. Capital de Riesgo



Fondos de Capital de Riesgo, es un fondo de inversión que inyecta capital de manera temporal a la actividad, posteriormente sale y, estos recursos se quedan y tienen un efecto muy positivo en términos de la inyección de capital, tecnología, nuevos mercados, etc. Posteriormente, el fondo

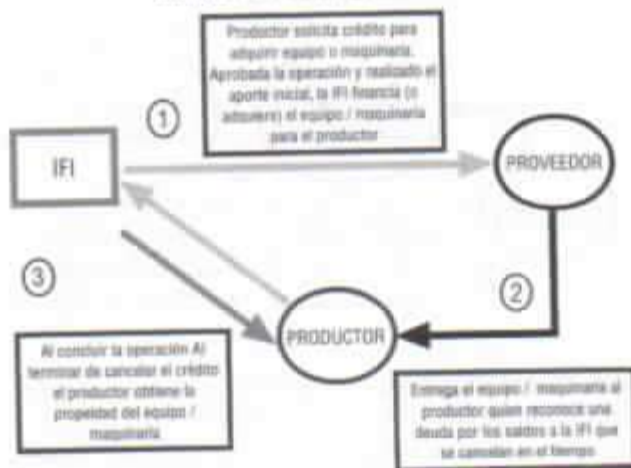
de inversiones se va, deja la empresa capitalizada que obviamente genera un retorno en esta intervención.

Gráfico 12. Créditos Warrant



Los créditos Warrant, conocidos como crédito de almacén de depósito, es un producto muy interesante pero también limitado a ciertos tipos de rubros; no se puede hacer un crédito Warrant con productos perecederos por ejemplo, pero si es interesante porque sirve como un apalancamiento de efectivo a la hora de hacer transacciones.

Gráfico 13. Leasing Financiero



El leasing, arrendamiento de equipo, maquinaria, con garantías convencionales ejecutivas, legales y tributarias, financia parcialmente

Finalmente, el comprador y el proveedor facilitan el trabajo de manera que se pueda hacer operaciones que son operaciones de institución financiera que integra los distintos

Crédito a la Ca

Este producto hace un mejor uso como una señal de

Primero, financia y también puede vender, esto es lo que

El leasing, ampliamente conocido, es un instrumento adecuado para financiamiento de equipo, maquinaria y activos fijos. La garantía de los equipos o la maquinaria sustituye a las garantías convencionales, se requiere de contratos muy bien desarrollados y la habilidad de ejecutarlos llegado el caso. En Bolivia el mercado es relativamente menor porque existen temas legales y tributarios no resueltos, su gran limitación es que no provee capital de operaciones y financia parcialmente capital de inversión de mediano plazo.

Gráfico 14. Financiamiento de Ordenes de Compra



Finalmente, el financiamiento de órdenes de compra. En este producto hay un contrato de un comprador y un vendedor, en esta modalidad se juntan dos eslabones de la cadena. Primero, comprador y vendedor firman un contrato y con este van a la institución financiera a que le facilite el trabajo al productor, el vendedor cede su cuenta por cobrar con el comprador de tal manera que se pueda triangular la operación y se haga auto liquidable. Lo interesante, primero es que son operaciones casi auto liquidables; segundo, son operaciones de muy corto plazo; tercero, son operaciones para aprovechar específicamente transacciones; cuarto, el riesgo percibido de la institución financiera se reduce solamente al tiempo de la transacción; quinto, esta transacción integra los distintos actores de los eslabones de la cadena.

Crédito a la Cadena Productiva. Experiencia en Bolivia: FIE FFP

Este producto es un financiamiento de transacciones específicas, no realiza inversiones, pero hace un mejor uso de la capacidad instalada, toma las oportunidades de lo que el mercado da como una señal evidente para que se pueda intervenir y satisfacer la demanda.

Primero, financia pagos de proveedores y de compradores, financia operaciones domésticas y también puede hacer operaciones de exportación. Utiliza órdenes de compra o contratos de venta, esto es lo que le da la formalidad a este crédito ya que existe una fuente de pago identificada.

que no es la garantía propiamente, pero es una fuente de repago. Entonces, el crédito a la cadena productiva es una forma específica de financiamiento de capital de trabajo.

Gráfico 15. Crédito a la Cadena Productiva: Operativa



Por ejemplo, siguiendo el gráfico 15 si yo productor no tengo en este momento dinero para financiar 2.000 cajas de banana pero si puedo conseguirlas, entonces firmamos un contrato, formalizamos nuestro acuerdo y lo llevamos a la financiera. No se debe confundir esta modalidad con factoring, es precisamente un paso antes, porque el factoring se da cuando hay una factura, cuando ya la transacción se ha realizado; aquí se da antes, es financiamiento de orden de compra, precisamente antes que se genere la cuenta por cobrar del proveedor al comprador, es lo que se utiliza como fuente de repago.

Aquí hay tres personas que participan: Primero, hay un contrato, con este contrato viene el crédito y el productor cede el cobro de este contrato a favor de la financiera, entrega el producto y se recupera. En caso necesario el producto fruto de este contrato también puede ser empleado como garantía prendaria.

Finalmente, comentar que he visto este producto funcionado en situaciones que eran mucho peor que los diez fantasmas juntos, he visto funcionando este producto en Bosnia, en Kosovo, donde la gente sigue comprando, trayendo, llevando, vendiendo, necesitando financiamiento y lo más interesante es que este financiamiento viene en términos de capital de trabajo de corto plazo. Para los financiadores y para los cooperantes ayuda muchísimo porque permite ver dónde se puede brindar asistencia técnica. Para las instituciones financieras constituye un producto que si bien no elimina los diez fantasmas por lo menos los deja un poco tranquilos, y para los productores, las cadenas, las empresas y regiones rurales de productores significa una fuente interesante de financiamiento.

Conclusiones y comentarios finales

Algunos puntos que vale la pena destacar son:

Las cadenas de valor rurales implican una serie de actividades diversas, como acceso a insumos, procesos de producción, acceso a crédito, tecnologías adecuadas y mercados, capacidad de procesamiento, almacenaje, logística, transporte, capacidad de comercialización (mayorista/ minorista/ exportaciones), marketing, etc.

El análisis de las cadenas de valor puede ayudarnos a entender los complejos vínculos que caracterizan las economías rurales y su potencial de incorporación en los mercados: los mecanismos actuales de financiamiento no ofrecen productos adecuados para el desarrollo de las cadenas productivas rurales

El financiamiento de cadenas de valor:

- Constituye un enfoque nuevo –aun en evolución– para resolver los clásicos problemas de las finanzas rurales.
- Integra enfoques de cadenas de producción con el abordaje de desarrollo de productos financieros para incrementar el acceso a servicios financieros por parte de sectores poco atendidos.
- Construye sus actividades sobre relaciones reales de oferentes y demandantes a lo largo de una cadena productiva.
- Puede establecer relaciones de largo plazo entre los productores y las instituciones financieras, consolidando cadenas competitivas y eficientes.
- Disminuye los costos de transacción, emplea garantías no convencionales y reduce las asimetrías de información entre los distintos eslabones de la cadena.
- Permite un aprovechamiento más eficiente de las oportunidades que los mercados ofrecen a los productores rurales.

En síntesis, el financiamiento de cadenas de valor es un instrumento adecuado para enfrentar el principal desafío de las finanzas rurales: "Incorporar las economías rurales a las oportunidades que ofrecen los mercados nacionales e internacionales".

1.3.2 Caso Bolivia. Componente Financiero. Programa de apoyo a la cadena de la quinua.

Jose Atad

Economista, Gerente Coach con una Maestría en Ciencias del Desarrollo, Mención Desarrollo Agrario. Tiene especialidades en Planificación Agrícola, Desarrollo Local, Administración de Entidades Microfinancieras. Trabajó en la Corporación de Desarrollo Regional de Tarija (CODETAR), 13 años, el Fondo de Desarrollo Campesino (FDC), 2 años, la Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES), 6 años y en el Programa de Apoyo al Sector Financiero (PROFIN), 5 años a la fecha

Introducción

Cuando un país apuesta a un determinado objetivo y todos los esfuerzos públicos y privados alimentan aquello, se pueden hacer cosas importantes. A continuación se presenta un intento de aplicar una política de Estado, la cual nació en un contexto de incertidumbre desde el lado gubernamental y, con la disposición de la cooperación internacional de ejecutar un programa con la participación del sector privado.

Con fondos provenientes de la Embajada de Holanda se dispuso que la Fundación AUTAPO sea la ejecutora del programa de la quinua (cereal andino, con alto poder nutritivo y que tiene varios usos).

Se estableció la necesidad de armar un esquema institucional en el que hubiera un alto grado de participación de los distintos actores y particularmente de la iniciativa privada. El área del programa es aquella donde se encuentran asentados los pequeños productores de quinua, esto es en los departamentos de Oruro y Potosí, es decir, en el altiplano sur de Bolivia, uno de los lugares más pobres del país donde las principales alternativas económicas son la producción de quinua, la crianza de camélidos, el contrabando y recientemente el turismo, por la proximidad existente con el salar de Uyuni.

Antecedentes

Las políticas de apoyo a la quinua en el país han sido oscilantes, algunos años el apoyo del gobierno fue muy importante y otros años muy bajo. Adicionalmente, varias agencias de cooperación y varios gobiernos amigos han intentado trabajar en el tema. Por otro lado, la oferta financiera para el sector agropecuario especialmente para el área rural, es limitada y caracterizada por tasas de interés de alrededor del 22% y duras exigencias en cuanto a garantías.

Para ir diseñando este programa, la cooperación Suiza apoyó a la Unidad de Productividad y Competitividad (UPC), para diseñar un esquema financiero que haga viable el programa de apoyo a la quinua, sin embargo, este programa no logró obtener resultados concretos.

El año 2005 se realizó una consultoría para identificar actores que pudieran montar un programa piloto, sobre todo en el tema financiero. Este programa fue pensado con visión integral, con diferentes componentes encargados de ejecutar 4 millones de dólares de los cuales 1.800.000 dólares estaban orientados al componente financiero. En ese esquema se identifica a la Fundación AUTAPO como entidad ejecutora del programa y a PROFIN como la secretaria técnica-financiera. Adicionalmente, se establece que las probables instituciones ejecutoras del componente financiero serían CIDRE, ANED, Fundación PRODEM, Pro Rural, IDEPRO y FADES.

Cada una de las instituciones financieras mencionadas, fue visitada e informada sobre los alcances del programa y cómo se pretendía encararlo. Como resultado, se recibieron propuestas sobre cómo encarar y administrar el componente financiero. En función a estas propuestas se reformularon los objetivos del programa, estableciéndose como nuevos objetivos: "lograr una participación comprometida del sector financiero para consolidar una oferta accesible, diversificada y sostenible de recursos financieros para la cadena de la quinua" y, "ampliar la oferta de servicios financieros innovadores acordes a las características, necesidades y requerimientos de los distintos eslabones de la cadena".

Esquema Institucional

En función a lo establecido por el convenio de cooperación entre la Fundación AUTAPO y PROFIN, se estableció el siguiente esquema institucional:

Esquema Financiero

PROFIN, en su rol de secretaria técnica-financiera, se encargó de administrar los recursos financieros y de garantizar el cumplimiento de los objetivos del programa.

En este contexto, se estableció un comité de gestión para administrar el programa, el cual estaría conformado por representantes de la Fundación AUTAPO, PROFIN y de los actores del sector privado que participan en el programa.

Por otro lado, el comité de gestión se encargó de administrar los recursos financieros y de garantizar el cumplimiento de los objetivos del programa.

La Fundación AUTAPO, en su rol de entidad ejecutora del programa, se encargó de administrar los recursos financieros y de garantizar el cumplimiento de los objetivos del programa.

Desde una perspectiva, se estableció un comité de gestión para administrar el programa, el cual estaría conformado por representantes de la Fundación AUTAPO, PROFIN y de los actores del sector privado que participan en el programa.

Esquema Institucional

En función a estos objetivos, lo primero que se hizo fue diseñar el esquema institucional encabezado por un Comité Directivo donde existía participación pública y privada. La entidad coordinadora para la ejecución del programa era la fundación AUTAPO y se tenían 4 componentes: el financiero, el de capacitación, el de desarrollo tecnológico y el de promoción y exportaciones. Nos concentraremos en lo que ha pasado en el componente financiero, donde PROFIN juega el rol de la secretaría técnica y adicionalmente establece el montaje de todo el esquema financiero.

Esquema Financiero

PROFIN, en su rol de secretaría técnica, recibió propuestas de las seis probables instituciones ejecutoras financieras, las calificó en función a los mejores productos propuestos y en función a ello, se elaboraron los contratos correspondientes. Desde entonces entre las tareas más importante están el monitoreo y seguimiento y, la consolidación de la información de las distintas ejecutoras.

Lo más importante en la elección de las instituciones financieras fue tener el cuidado de contar con una oferta diversificada que presente distintos servicios financieros y, por otro lado, asegurarse que las instituciones financieras dispongan de productos específicos para los distintos eslabones de la cadena productiva. Es entonces que ANED decide realizar una alianza con CIDRE para presentar en su oferta todo el paquete de servicios financieros, capital de riesgo, crédito, crédito para riego, microwarrant, microleasing y, establecer una especie de seguro agrícola y un sistema de seguridad social a largo plazo.

Por otro lado, IDEPRO inicia su propuesta de créditos con asistencia técnica, rompiendo el mito de mantener separadas las partes financiera y técnica, retomándose el origen de las microfinanzas y estableciéndose una oferta de servicios donde además de servicios financieros se brinde asistencia técnica a las empresas.

La fundación PRODEM también logró establecer una oferta articulada, pero con un producto para nuevos emprendimientos, el capital semilla, acompañándolo con la subvención requerida para asistencia técnica y un componente de crédito. Finalmente, PRORURAL ofreció capital de riesgo y algunas investigaciones a fin de conocer mejor las dinámicas del sector quinuero. Por ejemplo, se hizo un estudio que tenía que ver con el contrabando de la quinua hacia el Perú, cuáles eran los flujos y cómo estos eran comercializados desde el Perú como exportaciones de quinua peruana.

Desde una visión de cadena productiva, se puede ver que el componente financiero con la oferta que se consiguió de las instituciones financieras, podía tocar a los distintos eslabones de la cadena productiva. Por otro lado, la capacitación y el desarrollo tecnológico estaban concentrados en la producción primaria, y las exportaciones con el eslabón de la comercialización.

Tabla No. 2. Eslabones de la cadena productiva y servicios ofertados

ESLABON	Producción Primaria	Acopio	Transformación	Comercialización
COMPONENTE				
Financiero	X	X	X	X
Capacitación	X			
Des. Tecnológicos	X			
Prom. y Export.				X

Describiendo el componente financiero, se puede mostrar que ANED y CIDRE con su propuesta abarcaban todos los eslabones, IDEPRO se concentraba en producción primaria y de transformación, la fundación PRODEM en producción y comercialización y, PRORURAL básicamente en comercialización. Con esto se consiguió oferta financiera para los distintos eslabones de la cadena con distintos productos.

Tabla No. 3. Eslabones de la cadena productiva atendidos por IFI

ESLABON	Producción Primaria	Acopio	Transformación	Comercialización
IFI				
ANED/CIDRE	X	X	X	X
IDEPRO	X		X	
F. PRODEM	X		X	X
PRO RURAL				X

Resultados Cuantitativos

A marzo de 2007, de 1.800.000 dólares con los que inició el proyecto, se tenían colocados prácticamente 1.400.000. Lo más importantes es que estos recursos han permitido que las instituciones financieras, durante estos dos años de trabajo, se den cuenta de que el tema quinero es un negocio interesante y que el montaje de toda una estructura y de una red de agencias en esa zona vale la pena. Además, a marzo de 2007, se tenía estimado conseguir 1.300.000 dólares adicionales, para esta cadena productiva, acompañando los recursos provenientes de la embajada de Holanda.

La instalación de redes de agencias en la zona, ha significado adicionalmente, que también comiencen a financiar otras actividades más allá de la quinua y ahora en la zona se cuenta con agencias sostenibles que están diversificando su riesgo con distintos productos financieros, atendiendo a distintos rubros productivos.

A continuación se ha desarrollado una matriz que muestra a las instituciones, el producto financiero y el número de operaciones, mas allá de los números, se muestra el sistema de seguimiento que permite ver qué pasa con cada una de las instituciones y cada uno de sus servicios.

El sistema de...

Resultados Cuantitativos

Se ha hecho...

Se han hecho...

Con respecto...

Más allá de...

Tabla No. 4. Número de operaciones por eslabón y servicio financiero

ESLABÓN	Producción Primaria	Acopio	Transformación	Comercialización	TOTAL
Producto Financiero					
Crédito Individual	319	11	2	13	345
Crédito Solidario	73				73
Crédito Asociativo	36				36
Micro Warrant		1		1	2
Microleasing	3				3
Línea de Crédito	44		2	2	48
Capital de Riesgo			1	2	3
TOTAL	475	12	5	18	510

El sistema de monitoreo y seguimiento, permite conocer cómo evolucionan distintos aspectos tales como los desembolsos, ya sea por eslabón y por producto financiero, por institución y producto financiero, e incluso por eslabón e institución financiera. Vale la pena destacar que de los 1.400.000 dólares, el eslabón de producción primaria tiene prácticamente 950.000; también que de 510 operaciones, casi el 30% ha sido otorgado a mujeres.

Resultados Cualitativos

Se ha hecho un esfuerzo importante durante estos dos años para hacer una adaptación metodológica de los servicios financieros tradicionales, incorporando además una oferta de nuevos servicios. Servicios como el Warrant, han sido introducidos en estas instituciones financieras incorporando garantías alternativas, dando paso a una evolución muy importante de las instituciones financieras.

Por otro lado, es el primer programa en que todos los actores están haciendo un esfuerzo para coordinar y estar al tanto, no solamente sobre lo que está ocurriendo con el componente financiero, sino también sobre los otros componentes y así poder complementarse de mejor manera. Por ejemplo, el riesgo financiero disminuye si es que los productores están recibiendo capacitación o están incorporando un determinado tipo de tecnología, como el caso de SIFEMA, una organización que desarrolla tecnología y maquinaria específica y ha hecho contacto con la institución ANED para que a través del leasing que ofrece, pueda ofertar su maquinaria.

Otro resultado es que se ha ido consolidando la institucionalidad desde el lado financiero a través de la constitución de una red de agencias y que más allá de financiar la quinua, están realizando otras operaciones. Estas instituciones han demostrado que son sostenibles y rentables.

Más allá de las más de 500 operaciones, otros datos son los que muestran los efectos directos del programa sobre la cadena productiva. Por ejemplo, las operaciones financieras están, de alguna manera, vinculando a la producción de 4.705 hectáreas de quinua. Asimismo, debido a la incorporación de componentes como la asistencia técnica, los recursos generados como ingreso

bruto por la producción de la quinua se han incrementado notablemente, habiéndose estimado en 14 millones de bolivianos según ANED y CIDRE que son los que básicamente han estado trabajando con los productores de quinua. PRORURAL que ha estado más en el eslabón de la comercialización, ha apoyado a un número pequeño de comercializadores, sin embargo, casi 300 productores de quinua están vinculados a estos comercializadores.

La fundación PRODEM, que brinda el servicio financiero de capital semilla ha realizado un proceso de difusión para que se presenten ideas emprendedoras, de las cuales, después de un proceso de selección, solo un pequeño grupo ha llegado a lo que denominan prueba producto mercado. Si después de esta fase el producto tiene aceptación en el mercado, pasa a la elaboración del plan de negocios y merece el financiamiento correspondiente. En este momento se han constituido legalmente 5 empresas, después de haber hecho contacto con al menos 30 emprendedores, es un gran esfuerzo que se realiza para llegar a algo concreto y que tenga viabilidad en el mercado.

Algunos efectos indirectos que está logrando la fundación PRODEM, son aquellas empresas nuevas que están vinculadas con otras cadenas, mas allá de la cadena de la quinua, por ejemplo, un nuevo emprendimiento que haga que se mezcle la quinua con la leche hace que se tenga un efecto en la cadena de la leche; entonces, existen 10 cadenas productivas que tienen relación con estas empresas y las mismas han comenzado a jalar la producción de la quinua.

Se ha logrado desarrollar toda una experiencia a pesar de que faltan muchas cosas por ajustar y aprender. Por ejemplo, la visión de cadena productiva no siempre garantiza que la relación entre distintos eslabones sea una relación con equidad. Puede resultar que los empresarios se estén llevando "la parte de león" del negocio, esos temas son los que faltan explorar con mayor detenimiento para que los apoyos no generen mayor desigualdad, sino mayor equidad económica. Se busca que el pequeño productor, que es el eslabón más pequeño, sea el beneficiario directo y que mejoren sus ingresos.

A futuro se tiene planificado hacer un estudio del impacto que está generando esta intervención, pero por el momento se puede decir que lo que se está haciendo es montar un esquema con una oferta diversificada, con esfuerzos importantes sobre cómo adecuar la oferta financiera en el ámbito rural y en particular hacia el tema productivo y agrícola, pero además, lo agrícola vincularlo a los otros eslabones, ahí está la riqueza de esta experiencia, es una experiencia joven, con sólo dos años de funcionamiento, pero ya se visualizan resultados muy interesantes.

1.3.3 Caso México. EICOPRODESA.

Miguel Am...

EICOPRODESA es una organización campesina que logró avanzar en su desarrollo a lo largo de 14 años, accediendo de manera fácil y barata a servicios financieros. Este hecho demuestra que los pequeños campesinos pobres pueden dar pasos importantes para mejorar sus condiciones de vida, toda vez que cuenten con herramientas para invertir, acceder a capitales, implementar tecnología y capacitarse, lo cual propicia el avance del desarrollo rural.

Antecedentes

EICOPRODESA es una organización muy pequeña que atiende a menos de 4.500 pequeños productores quienes tienen al menos 5 hectáreas de tenencia, esperan la lluvia para una buena cosecha y todos son temporaleros y agilatarios. En México cambió ese tipo de tenencia de tierra, pero todavía existe la figura del EGIDO que son quienes emplean las tenencias de la tierra pero no son los propietarios. La organización esta compuesta por productores maiceros, hace más de 14 años se producía poco, hasta que se constituyó una integradora y, se aplicaron otras medidas y estrategias para lograr superar los bajos rendimientos, pero entonces llegó otro problema ¿Qué se hace con tanto maíz producido?.

Según la FAO, el año 2006 en el mundo fueron cosechadas casi 147.000 millones de hectáreas de maíz, produciéndose 724.000 millones de toneladas, esto significa que el consumo promedio mundial es de 38 gramos al día por persona, las operaciones comerciales correspondientes de esta producción fueron del orden de 20.000 millones de dólares en exportaciones y más de 22.000 millones en importaciones. El maíz, a nivel mundial, se ubica como el primer cereal en cantidad producida muy por encima del arroz y del trigo.

El año 1982, políticas públicas iniciaron cambios en el modelo productivo mexicano. A través de estos cambios, eran las empresas multinacionales y comercializadoras las que se quedaban con la mayor ganancia de la producción, como consecuencia del proceso de privatización de la economía mexicana.

Se decía que era más barato comprar en el extranjero que producir algo nacional y que era mejor abastecerse de países competitivos, así se desmanteló la agricultura campesina compuesta por pequeños agricultores, poseedores de menos de 15 hectáreas por unidad productiva a quienes se les cerraron las puertas del mercado. Lo contrario pasó con los grandes empresarios, a quienes se facilitó las condiciones de producción y brindó todo el apoyo para que alimentaran a México. Este cambio empezó el año 1982 y, el año 1994, México firmó el TLC con el más grande productor de maíz del mundo, Estados Unidos. Se decía que se ganarían muchas cosas por estos intercambios comerciales, que los productores ganarían tecnología, acceso de semilla de crédito, etc., que les iba a ir muy bien y que eran pequeñas las diferencias entre el productor mexicano y el americano, que en 15 años se los alcanzaría y comenzó la competencia.

Lastimosamente, en esa época los productores de maíz mexicanos no eran competitivos, tenían 7.5 millones de hectáreas sembradas y los americanos 28,7, su rendimiento era de 2,7 toneladas por hectárea, mientras que la de los productores americanos alcanzaba 9 toneladas. México producía un poco más de 20 millones de toneladas y ellos 257 millones, es decir, no existían las condiciones para competir.

La Empresa

En el año 1994 nace la organización con el objetivo de apoyar procesos productivos y comerciales a productores de maíz que tenían falencias de comercialización. Hasta entonces existía la intervención gubernamental y una instancia llamada CONASUPO, la cual fijaba precios de garantía. Entonces, era posible comercializar ya que si bien el precio no era el mejor, no se

tenía problemas de mercado, pero después del desmantelamiento, los productores mexicanos no sabían donde vender ni dónde colocar sus cosechas.

La organización está ubicada en la región oriental del país, en los estados de Hidalgo, Puebla y Clasklala. Es una empresa integradora de segundo piso, ya que los socios de la organización son empresas campesinas con figura de sociedad de producción rural, que suman un total de 28. Entre socios aportantes y los que son atendidos en los procesos, se involucran 4.500 productores. Es una organización pequeña que involucra a 33 municipios y 84 localidades en los 3 estados.

Desde su creación, se ha evolucionando y se han realizado ajustes, en un principio se producía y comercializaba, pero sin observarse progresos importantes hasta el año 1998. Se quería producir pero no se tenía con qué hacerlo, se quería comercializar pero no se sabía cómo hacerlo, no se tenía infraestructura para cosechar, almacenar y vender y, esas deficiencias daban ventajas a los compradores de granos, los productores seguían igual de pobres que antes y los comercializadores obtenían todas las ganancias, en ese contexto se inició el proceso de ajuste.

Se comenzó por analizar quién se quedaba con la mayor ganancia en el proceso comercial, observándose que se vendían commodities valorados a precios internacionales casi siempre influidos por dumping, porque los productores de Estados Unidos obtienen subsidios y estos precios son los que se reflejan en las bolsas de valores. De esta manera, los costos de producción eran muy superiores a los precios de venta y si los productores sobrevivían era simplemente porque eran economías familiares, donde trabaja el hijo, el papá y el hermano y no se pagan sueldos entonces, aparentemente se ganaba pero no era cierto, se perdía mucho dinero o por lo menos se dejaba de ganar mucho dinero.

Servicios

Uno de los principales servicios brindados es el de formación humana, capacitación y asistencia técnica. Al respecto, existe un apropiamiento total de los productores, ellos determinan qué hacer, los técnicos asesoran y guían, pero las decisiones son de los productores. Por lo tanto, la responsabilidad de los proyectos también es de ellos, si se triunfa, es triunfo del productor y si se fracasa también es un fracaso del productor. Para que el productor pueda involucrarse de esta manera, debe capacitarse, conocer conceptos básicos sobre economía, producción, comercialización y mucho de contabilidad. Por eso se cuenta con un esquema muy fuerte de preparación a nivel de directivos y técnicos.

Otro servicio incorporado es el de financiamiento, sin dinero no habían proyectos ni avances. Paulatinamente, se incorporaron servicios financieros como puntos de garantías, seguros de vida, seguros agrícolas y coberturas de precios, tratando de articular y de vincular una serie de servicios financieros a nivel micro, alcanzando a proporcionar servicios a 4.500 campesinos.

La mecánica operativa de la comercialización de granos es muy sencilla: cada año se aperturan 22 bodegas y se capta la producción de los 4.500 productores.

En lo que respecta a la producción pecuaria, hace 6 años se implementó una estrategia para que la familia complementara su ingreso a través de la ganadería de traspatio, se comenzó con pequeños hatos de 20 borregos, luego gallinas y otros animales. Esto permitía que la familia

tuviera un complemento a su ingreso y también una forma de ahorro, ya que en caso de una necesidad se podía vender el animal y capitalizarse.

Para la desfidelización de granos, se tienen dos proyectos, uno transforma el maíz en tortilla. De principio se tuvo problemas para vender los granos directamente a la industria, porque la gran altura y el sol de las tierras donde se produce el maíz, ponían los granos cremosos, muy duros y los compradores no los querían. Entonces surgió la idea de convertir el grano en tortilla; se habilitó una infraestructura de 10 plantas de tortillerías con redes de tortillerías, sin embargo, toda esta infraestructura requería por año sólo 6.000 toneladas de insumos y la producción era de 56.000 toneladas. No se podía poner más tortillerías y seguir compitiendo con empresas que estaban fuertemente establecidas. Así surgió el segundo proyecto, una planta de alimento balanceado.

En cuestión de producción, se siguen dos tendencias: una con semillas mejoradas de maíz y otra donde se va incursionando en proyectos hidropónicos ya no con maíz, sino con productos más rentables.

Otro tema fundamental son los fondos financieros empresariales para fomentar el ahorro y el financiamiento. La sociedad, en alianza con las organizaciones, espera este año ser autorizada para fungir como una sociedad financiera popular, tipo de sociedad que tiene facultades legales para prestar y captar dinero.

Financiamiento

Entre las consideraciones más importantes se tiene que la operación se basa en la organización campesina; para el desarrollo de los proyectos se capitalizó, tecnificó y equipó a las organizaciones que ahora cuentan con infraestructura como bodegas, básculas, equipo de laboratorio y algunas centrales de maquinaria. Esto gracias a que los proyectos tenían financiamiento con bajas tasas de interés, la organización logró operar créditos que fluctúan entre los 10 y 12 puntos por año. Sin bien en Bolivia se encuentran tasas de interés mucho más bajas incluso para microcrédito, para México son tasas muy buenas. Adicionalmente, se dispone de herramientas que han facilitado los procesos, como el fondo de aseguramiento, fondo de garantías, alianzas para vender seguros de vida, etc.

El principio de la organización es que el productor es quien manda. La organización de base tramita, EICOPRODESA apoya y, el intermediario financiero gestiona los recursos y hace el proceso crediticio.

Para medir el impacto positivo que ha tenido el financiamiento para el desarrollo de la organización se analiza la relación costo - beneficio de los últimos años. En el año 1998 esta relación estuvo en 1.02 que es un rendimiento muy pobre; pero en el año 2006 la relación costo - beneficio creció a 1.54 que para la agricultura, para el maíz y para México, es muy bueno.

Este apoyo crediticio permitió que cada año se financie para la agricultura más de 4 millones de dólares. Se contó con apoyo gubernamental para instalar el proyecto de la industria del maíz, el cual alcanzó un costo de 3 millones de dólares, de los cuales, la tercera parte fue crédito. Para la planta de alimentos de granos, la inversión fue de 1,3 millones de dólares, con un crédito de alrededor de 750.000 dólares.

Hace poco, en Bolivia estaban preocupados por el alza del precio de la harina que tuvo como efecto que el pan suba a 50 centavos de boliviano, ante ese hecho autoridades locales con harina del mismo precio, produjeron el mismo pan y lo vendieron a 33 centavos de boliviano. En México hubo una crisis de precios de maíz hace algunos meses y las tortillas que costaban 6 pesos subieron a 12 pesos, nuestra organización no subió ni un peso el precio de las tortillas porque era aun rentable a ese precio.

1.3.4 Caso Guatemala. "Totonicapán" Comisión Presidencial para el Desarrollo Local.

David Martínez

En esta exposición se describirá un ABC sobre cadenas de valor, cómo actúan los miembros de las mismas y de la entidad que brinda apoyo. Por último se presentará un presupuesto de múltiples inversionistas, mediante el cual se relaciona la parte financiera.

Toda comunidad posee un tesoro, un recurso, que para ser desarrollado debe ser transformado, ese desarrollo depende fuertemente del mercado. Los tesoros de las comunidades se desarrollan porque tienen una demanda de mercado, y una vez que éste es determinado es necesario identificar los recursos con los que se cuenta y los que faltan, este es el ABC de una cadena donde interactúan los diferentes personajes de ésta.

Prototipo: Sistema de desarrollo de Totonicapán

En Guatemala, se tiene alrededor de 12 sistemas de transformación local, no se describirán todos los sistemas sino uno en especial, el sistema de transformación Ocalay de la región de Totonicapán.

En las comunidades de Totonicapán viven 400.000 personas, de las cuales el 90% es pobre. El propósito de la intervención fue mejorar las condiciones de vida de estas comunidades.

En Totonicapán se identificó como un tesoro el bosque de aproximadamente 400 caballerías, tan grande que se lo puede identificar en el mapa de Guatemala. Este bosque tiene un problema que está relacionado con el cultivo del maíz ya que está comiendo el bosque.

El reto era hacer que algo negativo se vuelva positivo, ¿cómo hacer que una comunidad que por años, por cultura y tradición, ha sembrado maíz, cambie de cultivo?. Para lograr esto y trabajar en estas comunidades, el tema de mercado fue fundamental y se desarrolló un programa acorde a la cultura de la comunidad. Para ellos el maíz es importante, pero también lo es el uso de plantas medicinales, de hecho muchas de las comunidades de Guatemala cultivan plantas medicinales para curar a su gente, así que se decidió trabajar con algo que conocían pero con un mercado mayor.

Se identificaron muchas plantas con distintas propiedades, un francés de una empresa multinacional llamada MANE que hace la perfumería para Ralph Lauren, Tommy Hilfiger y otras marcas reconocidas, informó que habría una oportunidad interesante pero se tendría que cambiar todos los cultivos de maíz por plantas específicas para poder canalizar la demanda. Es así que donde antes se veían parcelas con maíz, ahora hay parcelas con plantas medicinales.

Inicialmente se trabajó con un prototipo porque era difícil que toda la población creyera en este cambio de paradigma, pasar de plantas de maíz a plantas medicinales, por lo que el cambio se inició en pequeña escala, en lugares donde la población se atreviera a participar y desde donde posteriormente se podría llevar la idea a otras poblaciones. Una vez que se convenció a la población sobre la existencia del tesoro se llegaron a desarrollar diferentes productos. Los productos van desde shampoo, gel y desodorantes, los cuales son envasados en recipientes alemanes e italianos. También hay productos franceses que tienen extractos de la región de Totonicapán, como ser manzanilla, aloe vera, sábila y menta. Todos los productos de la región son reconocidos y expuestos en tiendas y supermercados, incluso con la cadena de supermercados Walmart para toda Centroamérica. Desde el principio se pidió productos para Estados Unidos, el mercado más importante y cercano de Guatemala, pero se necesitaba al menos un contenedor de cuarenta pies de cada uno de los productos solo para probar el mercado, cantidad que todavía es imposible de producir para la comunidad.

Se debe recalcar que una comunidad necesita un acompañamiento muy fuerte para poder desarrollar toda esta cadena de valor. Como primer punto, todas las empresas que trabajan con esta comunidad incluyendo Walmart, han firmado un convenio para que la comunidad no se quede sola, porque no es posible que una comunidad ingrese sola a un mercado internacional. Como segundo punto, la comunidad debe tener credibilidad, lo que es crítico para el sistema financiero. Haber comenzado consiguiendo un equipo que fortaleciera a la comunidad ayudó muchísimo y esto fue posible gracias al prototipo, el cual tuvo un costo de 280.000 dólares. También se debe destacar que fueron las empresas las que creyeron primero en el proyecto, los bancos no creían, el microcrédito era muy difícil por las condiciones y tampoco se quería endeudar a la comunidad en algo que hasta ese momento era una idea.

A continuación se presenta una entrevista en CNN, quienes están muy interesados en el proyecto, la nota fue vista en todo el mundo por unos 280 millones de personas según el rating, y sirvió para incrementar la credibilidad en la comunidad y tuvo mucho impacto para que muchos actores se acoplen al proyecto.

"En Guatemala la Comisión Presidencial de Ahorro Local está llevando a cabo diversos programas que integran al gobierno, el sector privado y la sociedad civil, para lograr que las comunidades más pobres se auto impulsen y salgan adelante. La comunidad de Totonicapán está emprendiendo un proyecto de comercialización de productos de belleza con ingredientes naturales y biodegradables, a base de manzanilla, sábila y hierbabuena, y ya colocó algunos productos en el mercado, hablamos de jabones y shampoos en tiendas de WallMart en la capital de la Guatemala. Lesbia Taló es la Gerente de Mabeli, la empresa que fabrica estos productos. Por cierto, en estos proyectos participan la cooperación austriaca y el Banco Iberoamericano de Desarrollo. Lesbia está con nosotros desde Miami.

Hola Lesbia bienvenida.

Mucho Gusto. Buen día.

Ustedes solían cultivar maíz entiendo yo ¿Cómo fue este cambio del cultivo de maíz?, ¿por qué fue el cambio? y ¿por qué se fueron a la manzanilla?

Bueno, el cultivo, por tradición y cultura ha sido por muchos años el maíz, sin embargo, con los 60 dólares que se ganaba anualmente, no se podía mantener a familias que en promedio son de 7 hijos, teníamos que buscar un cultivo alternativo que fuera compatible con la naturaleza, que no fuera excluyente de nuestra cultura y sea incluyente de las mujeres y, hemos encontrado que eran las plantas medicinales que ahora estamos sembrando.

¿Cuanto más está pudiendo mejorar su ingreso?

Bueno para hacerle una referencia, con el maíz se obtenían 60 dólares como le decía y ahora con el cultivo de manzanilla, el año pasado elevamos la rentabilidad de los sueldos 5 veces más a comparación del maíz, o sea que pudimos obtener entre 300 a 400 dólares, que es una mejora bastante significativa. Sin embargo, nuestra labor no sólo se queda ahí, sino que hay que transformar esas plantas para poder elevar los ingresos hasta en 15 a 30 veces más. Un caso concreto es de una de nuestras productoras, que nos comentaba que con el maíz podía subsistir cuatro meses, y que sólo con la experiencia del año pasado podía subsistir 8 meses y además ahora amplía su cantidad de terreno para poder sembrar más manzanilla y mejorar sus ingresos.

Entiendo que Totonicapán es una región en la que según UNICEF, más del 85% de los habitantes viven en la pobreza ¿cómo ha cambiado?, ¿qué usted nos puede relatar de la vida de estas personas hoy día?

Los cambios han ido dándose paulatinamente y ahora vamos yendo hacia más. Inicialmente, pues cambiando con el cultivo, las personas generan más ingresos que

les va a servir para mejorar su dieta alimentaria, hay mucha desnutrición. Eso les va a servir también a mejorar su educación y su salud, pero además, las motivará a que se generen hábitos de ahorro, en fin, otros aspectos que mejorarán la calidad de vida de la población.

Ustedes llevaron al principio más a las tiendas de WallMart, en la ciudad de Guatemala, si esto es correcto, ¿hacia dónde camina este proyecto?

Bueno sí, actualmente tenemos nuestros 5 productos en un sistema Spa, la marca es natural, está en tiendas WallMart en Guatemala y estamos evaluando cuál es el producto más aceptado para poder ampliar e introducirlo a más tiendas y así incorporar a más comunidades, a más productores y así poder cambiar y mejorar las condiciones de vida de muchas más familias y comunidades. Los productos que desarrollamos son tipo Spa, es una nueva categoría incluso para WallMart. Toda la línea es de carácter purificante, tenemos un shampoo purificante, un gel exfoliante purificante, una mascarilla purificante, un gel humectante y purificante y, también un spray antitranspirante para pies, que está hecho a base de extracto de manzanilla, hierba buena y sábila.

Me imagino que la participación de WallMart se da en el contexto de un proyecto que maneja el gobierno, es decir ¿ustedes no tuvieron mucho que negociar, sino que el gobierno habría esas puertas para ustedes?, ¿cómo fue?

Bueno afortunadamente, varios sectores, tanto empresarios como el gobierno, han apoyado partes de este proceso y lo más importante es que nos hemos puesto de acuerdo la comunidad, los empresarios y sectores del gobierno, para poder emprender un proyecto que pudiera beneficiar a las familias. Ahora el contexto de las comunidades cambia y no sólo es pedir que se regalen cosas o exigir a los gobiernos, todos estamos aportando para cambiar a todos en conjunto y para que en unidad podamos hacer cosas importantes que nos pueden ayudar.

Quiero subrayar algo importante, esta experiencia de Totonicapán será presentada y resaltada en una reunión de gobernadores del BID que se llevará a cabo en Guatemala. Mi última pregunta Lesbia, ¿hay posibilidades, proyectos y se ha hablado de exportar este tipo de productos?

Por supuesto que sí, los productos están categorizados con nivel de calidad mundial, inicialmente lo estamos haciendo en Guatemala, para introducir a Centroamérica, llegar a México y Estados Unidos, pero eso lo vamos a ir haciendo paulatinamente, generando nuestros propios capitales, porque ahora igual, necesitaríamos inversión para hacerlo.

comunidad piense que el gobierno no les va a cobrar jamás lo que les entrega y evidentemente las microfinancieras si lo cobran. Como resultado, el gobierno cree en el programa, las microfinanzas creen en esta comunidad y se cuenta con recursos para ejecutar el programa.

Hasta el momento se han conseguido 5 millones de dólares para este emprendimiento, con los que se espera haber logrado un cambio para la comunidad.

Después de esta experiencia se ha intercambiado opiniones con mucha gente y se ha concluido que para una comunidad es imposible caminar sola, manejar la parte financiera es difícil, negociar con el gobierno es complicado, los empresarios que son explotadores, en fin, los problemas por superar son miles y la organización encontró la manera de sobrepasar estas barreras para que esto funcione.

El programa descrito es uno de los 14 sistemas que se maneja en Guatemala.

1.3.5 Comentarios al Taller X: Zacarías Calatayud. Coordinadora de Integración de Organizaciones Económicas Campesinas (CIOEC)

Las exposiciones que han presentado los diferentes países han sido muy interesantes, mostrando la perspectiva que se construye. Hubo una mirada interna muy importante con algunas diferencias y defectos, y hacia el futuro una nueva visión. Las primeras presentaciones han identificado el porcentaje de pobres en las áreas rurales y se hizo un análisis profundo de esta situación y del porqué no se llega con los temas financieros a los lugares de los pequeños productores. Se mencionó a los fantasmas que hay internamente y cómo es que éstos impiden llegar realmente a las demandas financieras que el pequeño productor está esperando para salir adelante. Según estas presentaciones, estas barreras que se han ido desarrollando, sean legales o culturales, han ido creando desconfianza de uno y del otro lado, de los oferentes y demandantes, esto ha impedido avanzar y coordinar conjuntamente acuerdos y estrategias para salir adelante.

En las exposiciones de las experiencias que se han presentado, en el caso de Bolivia con el sector quinuero, parece muy interesante la cadena productiva o la cadena de valor, teóricamente estaban muy bien planteados, pero desde el punto de vista del pequeño productor, se ve que las recetas que resultaron en otros países, no funcionan en este caso. En el tema de la cadena, puede significar amarrarse de una manera que no es equitativa, pues son los eslabones cerca al mercado los que juegan los papeles importantes en la cadena de valor ¿A quiénes realmente se está beneficiando cuando se habla de mercados?, ¿se habla de potencialidades, de productos, de nuevos precios, de oportunidades?. Cuando las estadísticas muestran el caso de Bolivia, en el caso de los quinueros, ¿Cuántos productores quinueros han salido realmente adelante?, la experiencia que nos muestran es de corto tiempo y seguramente más adelante nos darán resultados, el tiempo es corto para hacer una evaluación.

Sin embargo, la manera cómo está estructurada, como una receta, no convence a los productores. Ellos creen que se está hablando mucho del producto, pero nunca se habla del productor, el producto puede ser una estrella de exportación, de mucho precio en el mercado internacional, pero el productor sigue en lo mismo, ¿qué pasa realmente si el producto tiene valor, pero el productor sigue pobre y todavía empobreciéndose mucho más?, entonces algo está

pasando en la cadena, alguien está beneficiándose más que los otros. También se ha mencionado la inequidad que existe en este momento y se ha anunciado que hay que hacer un estudio para identificar donde están fallando realmente estas cadenas para comenzar a construir las nuevas propuestas.

Lo más importante es que hay propuestas muy interesantes, como en el caso de la experiencia de México, han mencionado las causas y los efectos de su proyecto. Como causas, el porqué esta comunidad ha incursionado a partir de la producción de su maíz, a la cadena del acopio, de transformación hasta llegar a las tortillerías, en este momento ellos siguen avanzando y buscando nuevas alternativas para mejorar, a pesar de los efectos de las políticas internacionales que con fuerza siguen debilitando a los pequeños productores de ese país.

Lo fundamental que se ha rescatado de esa experiencia, es lo organizativo, las nuevas estrategias, los apoyos que se están dando a partir de estas iniciativas, nuevos emprendimientos, nuevos apoyos financieros, prestación de servicios de capacitaciones sobre los diversos aspectos para realmente mejorar la producción y la calidad de vida del productor.

Se ha hablado bastante del microcrédito, pero se está hablando de una nueva manera de prestación de servicios financieros a través de la demanda. Los pequeños productores en Bolivia lo enfocaron así: el microcrédito es micro desarrollo y ¿qué queremos en cada país?, ¿queremos un micro desarrollo o queremos un desarrollo de verdad?, entonces, según las exposiciones, a la medida y al tamaño es como realmente se asignan los créditos o la prestación de servicios financieros en todos los rubros.

Todos los expositores han presentado de forma directa o de forma indirecta como algo muy fundamental, que toda organización, toda persona que está incursionando en la parte productiva, debe tener definido un plan de negocios y la parte de las garantías para que pueda tener acceso a la prestación de servicios financieros. Algo muy importante en la presentación de Guatemala es identificar quiénes son realmente los actores a partir de la producción, a partir de lo que se llama la sociedad civil, los empresarios, el gobierno y cómo deben fusionarse para lograr equidad.

En la visión de la cadena productiva, en la cadena de producción, cadena de valor, el campesino, el productor está en el primer eslabón, en un esquema de equidad, será necesario compartir los beneficios del último eslabón que está en el mercado entre todos los actores que participan de la cadena, ¿qué diferencia habrá respecto al mercado nacional con un producto terminado, o en un mercado internacional con mayores volúmenes y que tiene otro costo?, ¿cuánto de ese costo retorna?, y en este enfoque ¿todos coinciden en la construcción de esa nueva cadena?. Como en Bolivia lo llamamos, esto solo se lograría dentro de una economía solidaria, que permita ganar a todos los eslabones de manera equitativa. Posiblemente en muchos países en la parte productiva saquen una rentabilidad positiva pero en la mayoría, la producción de materia prima genera pérdidas.

Como dirigente he recorrido muchos países de Centroamérica, lo primero que he preguntado a muchos productores, medianos y pequeños es ¿ganas?, ¿cuánto es tu renta?, y nadie me ha dicho que su producción realmente sea rentable, la mayoría está en pérdida. Si se pregunta lo mismo a los norteamericanos, ¿si se les quita su subvención, qué pasa con ustedes? Nos morimos, fue la respuesta al igual que la de los productores europeos. Entonces lo que realmente los sostiene

son las subvenciones, sin embargo en las normas, cuando se habla de subsidios a los pequeños productores, se decide no subsidiar.

En el aspecto financiero, bajo la nueva modalidad implantada para bajar las tasas de interés para que el crédito sea accesible a los pequeños productores, alguien tiene que asumir esa pequeña subvención, pues si no hay una estrategia, si no hay políticas diferenciadas, políticas públicas que puedan apoyar al pequeño productor, indirectamente estamos subvencionando otra vez a los demás eslabones y no se queda la subvención en el primer eslabón. En la prestación de servicios financieros, gobiernos, empresarios y otros participantes estamos cada uno por nuestro lado, no hemos podido sentarnos a dialogar.

Los productores de Bolivia están hablando de un nuevo modelo de producción, de comercialización, se habla de un nuevo modelo económico y también de un nuevo modelo de prestación de servicios financieros. Es coincidente buscar construir un nuevo modelo para entender el tema productivo, hacer economía y llegar a los mercados nacional e internacionales en mejores condiciones. Los pequeños productores, a partir de las organizaciones campesinas, están incursionando y tratando de llegar al mercado de la forma más directa posible.

1.4 Conclusiones del Eje Temático 1. Vivian Romero³, Pro Mujer Bolivia.

Vivian Romero posee Maestrías en Proyectos de Desarrollo y Estudios Culturales Latinoamericanos. Cursó un postgrado en Comercio Internacional y obtuvo el Certificado Internacional del BID en Planificación, Gestión y Evaluación de Proyectos de Desarrollo y Microfinanzas. Licenciada en Auditoría, tiene amplio conocimiento del sistema bancario y de regulación, con más de diez años en funciones gerenciales y seis años en supervisión de instituciones financieras. Tiene experiencia en planificación estratégica, administración de recursos humanos y financieros, programación, administración y control de presupuesto, diseño y complementación de procesos administrativos, planificación, diseño, ejecución y evaluación de proyectos de desarrollo, análisis financiero y control interno. Posee ocho años de experiencia en la cultura bancaria y más de diez años en la cultura de desarrollo humano, microfinanzas y programas de ONGs.

La mayoría de las presentaciones han partido del reconocimiento de que la globalización económica es una realidad imposible de soslayar, las economías rurales campesinas de Latinoamérica encuentran las mayores dificultades para incorporarse al mundo global en condiciones ventajosas. Por sus características de actividades con riesgos mayores, carencias de infraestructura productiva, escaso desarrollo de capital humano y marginalización histórica por las injustas relaciones de poder.

Así como los mercados nacionales fueron un producto de la modernidad, el mercado mundial es un producto de la post-modernidad, la paradoja se presenta entonces para vincular una economía pre-moderna a un mundo donde las fronteras comerciales tienden a diluirse.

En esta presentación, en esta síntesis, voy a tratar de exponer primero los problemas de los mercados campesinos, como segundo tema las soluciones tecnológicas propuestas y como tercer tema los retos de articulación sostenible entre actores: un problema por resolver.

³ Es coautor de las reflexiones de resumen de este panel (2.27.) Florens Vandervat de Serice

En el primer punto, "problemas de los mercados campesinos", partiríamos de un área grande en la que la mayoría de los campesinos se encuentran en desventaja técnica y comercial. El profesor Marcel Mazoyer nos presentó una perspectiva negativa de la liberación del comercio internacional; escenario en el que los precios mundiales son fijados considerando el costo de los diez productos más competitivos. Los campesinos subcapitalizados de los países en desarrollo están destinados, bajo de este sistema, a condiciones insoportables. Las consecuencias, señaladas por esta visión, para los países agrícolas pobres son: el abandono de la agricultura, las importaciones y dependencia alimentaria creciente, el déficit presupuestario comercial y la pérdida de la soberanía alimentaria, entre otras.

Las diez yeguas del Apocalipsis presentadas dramáticamente por Ramiro Ortega, abordan la fragmentación de los mercados financieros, riesgo crediticio y la carencia de garantías, el riesgo sistémico fuertemente presente en el área rural, el riesgo de mercados, los retornos bajos, las flacas inversiones, la dispersión geográfica, la inexistencia de infraestructura de comunicaciones, los riesgos políticos legales y regulatorios y, finalmente, la escasa remuneración al primer eslabón de las cadenas productivas.

En la parte de las soluciones técnicas, los abordajes de las exposiciones han presentado tres gamas de soluciones: en la primera encontramos soluciones asociativas y organizativas de productores, entre estos ejemplos hemos encontrado soluciones como los de COCLA, Tosepan Titataniske y EICOPRODESA que provienen de Perú y México. Las soluciones tecnológicas vienen de los brazos financieros que se presentan como productos innovativos o productos nuevos que vienen para responder a estos desafíos de penetración en las áreas financieras, aquí tenemos productos de Warrant, Leasing y Factoring, Órdenes de compra, contratos fideicomisos y garantías, algunos asociados a iniciativas de crédito más tradicionales y otros, más asociados a iniciativas de mercados de capitales.

Una tercera solución es la articulación de diversos actores con soluciones más integrales. Entre estos ejemplos se ha presentado la experiencia de productores Tosepan Titataniske. Estas son soluciones integrales que no sólo contemplan el desarrollo económico, sino que se traducen en un desarrollo integral que incorpora el desarrollo humano.

En la parte de retos de la articulación sostenible entre actores, para masificar, dar sostenibilidad y equidad para el primer eslabón, se piensa que hay que articular: primero, a los productores organizados, aquí se han mencionado enfáticamente las evaluaciones de los actores de las cadenas y la demanda de sus necesidades. También en este tema se ha mencionado el abordaje de los mercados solidarios y la necesidad de superar el discurso de los precios justos, de la panacea del crédito, se evolucionó a la panacea del comercio justo, esta filosofía alternativa que en teoría mejoraría la vida de los pequeños productores es un mecanismo con límites, con serias exigencias y difíciles barreras. En la práctica no es tan libre, ni tan abierto para todos, por sus características de estrechez en el nicho del mercado mundial y los mayores sesgos de negociación en el sur.

Por lo tanto, el cuestionamiento es: ¿Cuánto del beneficio acumulado de la cadena retorna al eslabón primario?. Las políticas públicas también han sido mencionadas en varias de las presentaciones, y entre las estrategias de políticas públicas se ha abarcado desde políticas liberales hasta políticas proteccionistas pasando por un híbrido entre ambas.

Instituciones financieras Locales: el tema de la institucionalización y fortalecimiento de las instituciones ha sido clave porque permite reducir los costos de intermediación financiera. El financiamiento de mercados internacionales y mercados para la comercialización, así como los retos de articulación sostenible entre actores, pasa por una interdependencia entre estos cinco actores del desarrollo.

El presente documento tiene como objetivo principal analizar el rol de las economías rurales y campesinas en un entorno de globalización, considerando los desafíos y oportunidades que se presentan en este contexto. Se abordarán temas como la inserción de estas economías en los mercados globales, el acceso a recursos y tecnologías, y el fortalecimiento de las capacidades locales para enfrentar la competencia internacional.

En primer lugar, es importante destacar que la globalización ha generado un entorno altamente competitivo para las economías rurales y campesinas. Esto se debe a la entrada de productos importados a precios bajos y a la presión de los grandes productores industriales. Sin embargo, también se han abierto nuevas oportunidades de mercado y acceso a recursos globales.

Una de las principales estrategias para mejorar la inserción de estas economías es el fortalecimiento de las cadenas de valor locales. Esto implica promover la producción, transformación y comercialización de productos locales, así como el desarrollo de servicios asociados como el turismo rural y la agroindustria.

Otra estrategia clave es el acceso a recursos y tecnologías globales. Esto puede lograrse a través de la cooperación internacional, el intercambio de conocimientos y el uso de plataformas digitales para conectar a productores locales con mercados globales.

Además, es fundamental promover la sostenibilidad y la resiliencia de las economías rurales y campesinas. Esto implica adoptar prácticas agrícolas sostenibles, diversificar los ingresos y fortalecer las capacidades locales para enfrentar los riesgos del entorno globalizado.

En conclusión, la inserción de las economías rurales y campesinas en un entorno de globalización requiere una combinación de estrategias que fortalezcan las capacidades locales, promuevan el acceso a recursos globales y aseguren la sostenibilidad y resiliencia de estas economías.

Este documento forma parte de un estudio más amplio sobre el tema, el cual busca generar información útil para la toma de decisiones y la implementación de políticas que favorezcan el desarrollo de las economías rurales y campesinas en un mundo globalizado.

Se espera que este análisis contribuya a la comprensión de los desafíos y oportunidades que enfrentan las economías rurales y campesinas en el contexto de la globalización, y que sirva como base para la formulación de estrategias y políticas efectivas.

EJE TEMÁTICO 2.

VÍNCULOS VIRTUOSOS Y VICIOSOS
ENTRE SERVICIOS FINANCIEROS Y
DESARROLLO RURAL Y LOCAL

- 2 EJE TEMÁTICO 2. VÍNCULOS VIRTUOSOS Y VICIOSOS ENTRE SERVICIOS FINANCIEROS Y DESARROLLO RURAL Y LOCAL
- 2.1 Economías campesinas y servicios financieros rurales ¿Cuál es el rol de los servicios financieros rurales en la agricultura para el desarrollo?
Alain De Janvry
- 2.2 Buenos clientes, el reto de la doble divergencia
George Gray Molina
- 2.3 SERVICIOS FINANCIEROS RURALES, TIERRA Y TERRITORIO (TALLER V)
- 2.3.1 Regímenes de tenencia de la tierra, sistemas financieros y construcción de nuevas modalidades de gobernanza
Michael Merlet
- 2.3.2 Caso Guatemala: Un acercamiento a la realidad. Plan de Acción Forestal Maya (PAF-MAYA)
Jacobo Boñito Ramos
- 2.3.3 Caso Honduras: Proyecto de Compra de Tierra PILARH
Roné Banegas
- 2.4 REMESAS, SERVICIOS MICROFINANCIEROS Y DESARROLLO LOCAL (TALLER XI)
- 2.4.1 Caso México: Microbanco Pahuatlán (AMUCSS)
Isabel Cruz
- 2.4.2 Caso El Salvador: Uso productivo de las Remesas Familiares y desarrollo local. Alianzas para el Desarrollo de la microempresa (ALPIMED)
Cosar Ríos
- 2.4.3 Caso Ecuador: Cooperativa de Ahorro y Crédito San José Ltda
Cesar Capuz
- 2.4.4 Caso Bolivia: BancoSol, remesas y productos de valor agregado
Gonzalo Alaiza
- 2.4.5 COMENTARIOS AL TALLER XI: LUIS GALVEZ. CONSORCIO DE ORGANIZACIONES PRIVADAS DE PROMOCIÓN AL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (COPEME)
- 2.5 VÍNCULOS ENTRE SERVICIOS FINANCIEROS Y DESARROLLO RURAL (PANEL DE DIÁLOGO 1)
¿QUÉ SISTEMAS Y SERVICIOS FINANCIEROS SE REQUIEREN PARA LAS ECONOMÍAS CAMPESINAS Y RURALES?
- 2.5.1 Cooperativa de Ahorro y Crédito y Credicoop Ltda. Chile
Héctor Chamorro Priyresblanques
- 2.5.2 AMUCSS-FORO LAC FR, México
Isabel Cruz
- 2.5.3 Fondo de Desarrollo Local (FDL) Nicaragua
Julio Flores
- 2.6 CONCLUSIONES DEL EJE TEMÁTICO 2. FRANCISCO PÉREZ. NITLAPAN

Considerando que el desarrollo rural abarca diversas actividades complementarias, tales como el aumento de la competitividad, el desarrollo social rural, el manejo sostenible de los recursos naturales, la modernización institucional, y la integración económica; es importante analizar las características de la población que vive en sectores rurales y se dedica a la agricultura.

La población rural agrícola representa un porcentaje importante en muchos de los países latinoamericanos; población que al emplear una importante parte de la Población Económicamente Activa (PEA), se constituye en una fuente importante de generación de riqueza pero que paradójicamente se trata de uno de los sectores más pobres. Por ello, es necesario encontrar alternativas que permitan disminuir la pobreza de este sector y que a su vez logren generar mayor riqueza.

Una opción para alcanzar este fin la constituyen los servicios financieros, los cuales pueden generar tanto círculos virtuosos como viciosos. Se tratarán de círculos virtuosos en la medida de que a mayor oferta de servicios financieros, se experimenten mejoras en asesoría técnica, capacitación y comercialización. En tanto que en los círculos viciosos, por cumplir metas y objetivos, las entidades financieras terminan sobreendeudando a las familias dedicadas a la agricultura, conllevándolas a situaciones de mayor pobreza.

A pesar de que los servicios financieros pueden generar mayores ingresos familiares, capitalizar a las familias y generar por consiguiente desarrollo local y rural; e incluso a pesar de que se lograron importantes avances en la oferta de servicios financieros en el sector rural, aún existen importantes déficits.

Sin embargo, no sólo basta con cubrir esta demanda insatisfecha de servicios financieros, se debe tener presente que para que los servicios financieros impacten en el desarrollo rural se

necesita conocer la realidad del medio. Cada productor es diferente a pesar de estar todos dentro de la economía campesina y por tanto hay que construir servicios financieros adecuados al sector agrícola.

En este sentido, los sistemas de financiamiento rurales bien diseñados, estructurados e integrados, que generan alianzas y dinámicas virtuosas en el sector rural, tienen impacto positivo en el desarrollo rural. Es decir, los servicios financieros logran desarrollo rural en la medida en que participen otros elementos adicionales: manejo adecuado de recursos, educación, problemas de propiedad y de concentración de tierra, entre otros.

Es así que el Estado junto con una política de desarrollo rural son elementos básicos para generar círculos virtuosos entre los servicios financieros y el proceso de desarrollo local y rural, en la medida en que sean objetivos de la política de desarrollo rural: la disminución de la pobreza extrema, de la marginalización social y de las tasas de migración.

De esta manera el rol del Estado debe estar más orientado a la asesoría técnica y a la capacitación dejando el financiamiento en manos del sector privado. Las instituciones financieras pueden hacer "alianzas" con empresas privadas, con instituciones estatales que presten servicios no financieros y así lograr un mayor impacto en el desarrollo local y rural.

2.1 Economías campesinas y servicios financieros rurales ¿Cuál es el rol de los servicios financieros rurales en la agricultura para el desarrollo?

Alain De Janvry

Economista dedicado al desarrollo económico internacional, con experiencia principalmente en América Latina, Sub Sahara África, Nor África y la India Subcontinental. El campo de su trabajo incluye análisis de pobreza, desarrollo rural, análisis cuantitativo de políticas de desarrollo, análisis de impacto de programas sociales, innovación tecnológica en agricultura, microfinanzas y la administración de recursos de propiedad comunitaria. Es miembro de Academia Nacional de Agricultura Francesa, y socio de la Asociación americana de economía agrícola. Es profesor de Agricultura y Recursos económicos y políticas públicas en la Universidad de California en Berkeley.

El mensaje final que se puede extraer del análisis del Informe sobre el Desarrollo en el Mundo 2008 del Banco Mundial es que hay múltiples vías de salida de la pobreza rural; no solamente la actividad agrícola campesina, sino también el mercado de trabajo, la actividad rural no agrícola, así como la preparación a la migración.

A pesar de progresos importantes en la oferta de servicios financieros en el sector rural, aún existen importantes déficits con relación al acceso a tales servicios, cuyo costo es bastante alto en términos de eficiencia, los campesinos difícilmente pueden competir con otros empresarios que tienen acceso a créditos. Por tanto, si bien hay una multiplicidad de innovaciones tecnológicas en los servicios financieros rurales, aún permanecen importantes déficits. Uno de los desafíos es el diseño de servicios financieros rurales que sean efectivos para personas pobres.

Quedan al menos diez quehaceres y una conclusión.

5. Consolidar un marco legal y regulatorio y un sector financiero sólido para los servicios financieros rurales.
6. Los servicios rurales requieren de un marco regulatorio establecido. Pensar en instituciones financieras implica pensar primero en el contexto en el que operarán. Hay que abrir el debate y plantearlo a nivel del marco legal, del marco regulatorio y del sector financiero en general.
7. Mejorar la revolución de las microfinanzas rurales que hasta ahora ofrecen una solución limitada para actividades agrícolas.
8. La revolución de las microfinanzas ha ofrecido una solución limitada para el sector agrícola, ya que ha sido más efectiva para el sector rural con micro y medianas empresas no agrícolas, sin embargo, se están explorando nuevas formas. Con las economías de escala se pueden reducir las tasas de interés, se pueden ampliar los plazos y hacer que las fuentes de crédito sean más efectivas para la agricultura. Es un error pensar que el sector de microfinanzas solucionará la escasez de crédito agrícola para los campesinos.
9. Facilitar el acceso al crédito dentro de las cadenas de valor, como una opción emergente aunque se limite a las actividades de dichas cadenas.
10. El acceso al crédito dentro de las cadenas de valor, es una opción interesante pero restringida a las actividades de las cadenas.
11. Fortalecer la colaboración público-privada: subsidios para iniciativas nuevas y gerenciamiento público-privado de bancos de desarrollo. (Banrural Guatemala)
12. Colaboraciones público-privadas son alentadoras, pero requieren de una reconsideración del rol del Estado, el cual debe ser uno más proactivo que busca oportunidades de public-private-partnership, por ejemplo a través de subsidios, para poner en marcha nuevas entidades financieras. Carolina Trivelli presentó Banrural en Guatemala, como una instancia muy interesante de manejo público-privado, de una banca de desarrollo público que se privatiza y que se maneja en forma innovadora entre el sector público, privado y social.
13. Reducir el racionamiento por riesgo vinculado, crédito y seguro, a pesar de la existencia de un importante déficit de cobertura del seguro y de acceso a "capital de riesgo".
14. Vincular crédito y seguro es muy importante para reducir el racionamiento al crédito a consecuencia del riesgo en el uso de garantías como títulos de bienes raíces. Se espera que los servicios financieros incluyan más explícitamente el tema del seguro.
15. Existieron intentos interesantes en torno a vincular el seguro agrícola a índices climáticos, pero todavía funciona en forma bastante limitada. Hay casos interesantes en México y en la India que tienen que ser explorados. Pero el riesgo en la agricultura sigue siendo demasiado alto, no hay formas suficientes de compartir el riesgo.

16. Desarrollar innovaciones tecnológicas que hagan uso intensivo de tecnologías de información para reducir los costos de transacción.
17. Todos conocen varias formas en las que se han usado innovaciones tecnológicas aplicadas a las finanzas rurales, sobretudo en la tecnología de la información. Hay que compartirlas y analizarlas, aprendiendo lo que fue exitoso y lo que no fue.
18. Fortalecer los Burós de crédito para que incluyan microfinanzas y banca comercial ayudando a la movilidad vertical (Crediref Guatemala).
19. Se ha trabajado con CREDIREF en Guatemala, para ver cómo un buró de crédito ayuda a hacer una selección más acertada de los agentes de crédito de microfinancieras rurales, cómo impacta el buró sobre el comportamiento de los clientes.
20. Con un buró de crédito, los clientes saben que cuando no se comportan bien respecto al pago de sus créditos, toda la industria está siendo informada, lo cual obviamente es una amenaza importante para el futuro acceso al crédito.
21. Desarrollar nuevos servicios financieros: leasing, recibos de almacenaje, programas públicos como garantías (Procampo).
22. Nuevos sistemas financieros están emergiendo, como leasing, recibos de almacenaje, y también el uso de certificados de participación de programas de transferencia, como por ejemplo Procampo en México, los cuales pueden servir de garantías para obtener préstamos.
23. Mejorar los marcos regulatorios que favorezcan las uniones de crédito así como las cooperativas de ahorro y crédito.
24. Marcos regulatorios relacionados con la oferta de créditos, es un tema en el que se debe poner un esfuerzo mayor porque si no hay regulación hay abusos, y si hay exceso de regulación se limita demasiado el uso de estas instituciones que pueden ser tremendamente efectivas en ahorro y préstamos locales para gente pobre.
25. Capitalizar la banca comercial a través de nuevas tecnologías para que atiendan a nuevos mercados en la agricultura y entre los pobres del sector con nuevas metodologías.
26. Finalmente hay que buscar qué hacer con la banca comercial, la cual está buscando nuevas aperturas a mercados y está aprendiendo lo que ha descubierto en el sector de microfinanzas, incorporando nuevas metodologías y nuevos productos.

En conclusión es indispensable dar más importancia a la agricultura como fuente de desarrollo, crecimiento, reducción de pobreza y sostenibilidad ambiental, los cuales son los objetivos del milenio. Los servicios financieros rurales efectivos y equitativos, son necesarios para ofrecer una vía de la salida de la pobreza a los campesinos. Sin embargo, siguen existiendo enormes fallas y déficits de servicios financieros, especialmente para campesinos, para el sector rural no agrícola y más aún para la agricultura, incluso la comercial.

2.2 Buenos clientes, el reto de la doble divergencia

George Gray Molina

Trabajó como Director Ejecutivo en la Unidad de Análisis de Políticas económicas del Ministerio de la Presidencia de Bolivia. También se desempeñó como Director de la Maestría de políticas públicas en Maestrías para el Desarrollo de la Universidad Católica Boliviana. Fue investigador de la Fundación Dialogue, así como de la Unidad de análisis de política social. Fue consultor del fondo Social de Inversiones (FIS).

Una frase del profesor De Janvry sintetiza el objetivo de esta conferencia: "buenos servicios, buenos clientes". El reto es construir servicios financieros adecuados a la economía campesina, tanto para crédito, capital de riesgo, seguros y otros, pero también se debe pensar en los buenos clientes, donde el reto es productividad y competitividad con productos que sean viables desde la economía campesina. ¿Qué es un buen cliente en Bolivia hoy? y ¿cómo se pueden construir buenos clientes hacia el futuro?. Hay una hipótesis para ello y una doble divergencia.

El primer reto es sobre la economía campesina que se ha rezagado dentro de la economía nacional. El segundo reto es sobre Bolivia que es parte de los clubes más rezagados del mundo en materia de productores de recursos naturales primarios. La doble divergencia de la economía campesina boliviana es muy seria y plantea un doble reto para el desarrollo a futuro.

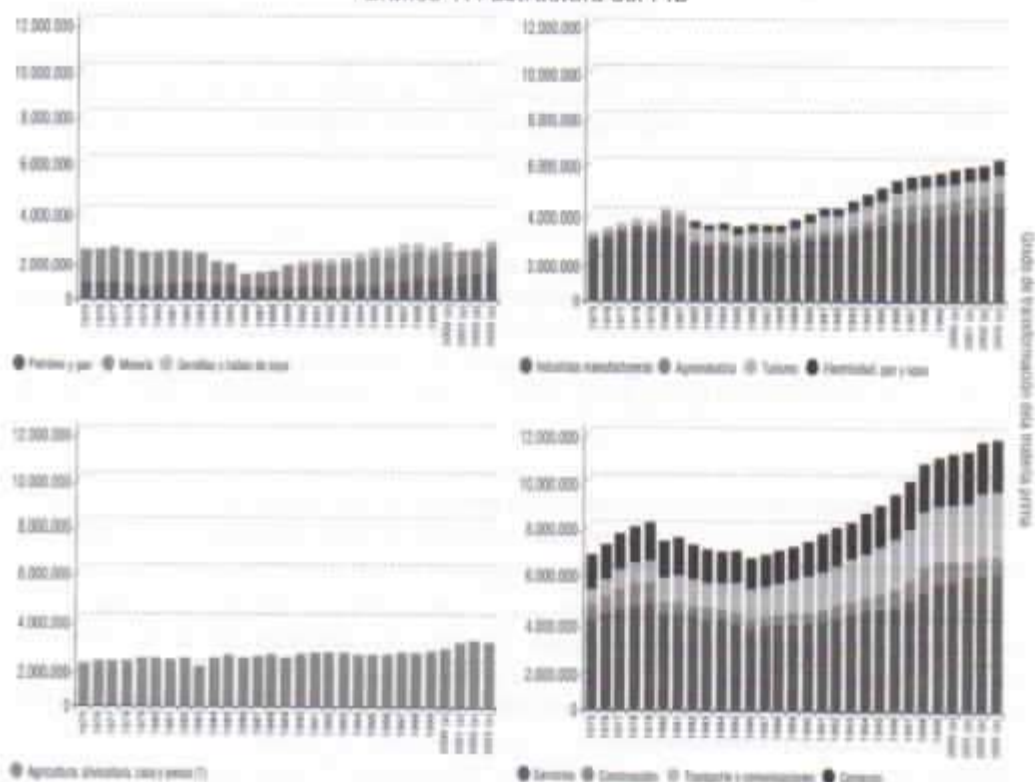
Hay dos escuelas de pensamiento convencionales sobre qué hacer con esta doble divergencia. Una escuela globalizadora, convencional, que propone una liberalización de los mercados agropecuarios para la creación de bienestar, y que apunta a los alimentos baratos y a la capacidad de crear excedentes de bienestar a nivel mundial. La otra escuela diametralmente opuesta, antiglobalizadora, que plantea una visión de autarquía, de cierre de ciertas economías campesinas en algunos lugares del mundo. En el medio de ambas escuelas hay una gran cantidad de propuestas alternativas de globalización.

Se plantea una alternativa de globalización, de promoción de mercados (en los que es importante ser competitivo) y de protección de ciertos recursos, a través de la compra de instrumentos estatales y de promoción interna. Esta doble política de promoción de protección de algunos productos es lo que requiere la economía boliviana en los próximos años. Esta presentación se basará en la descripción de la primera y de la segunda divergencia, y luego en cómo es que sale adelante el sector de la economía campesina, concluyendo sobre las implicaciones de largo plazo.

La Primera Divergencia

La economía campesina boliviana es parte del sector de economías agrícolas. De acuerdo al INE, el aporte al PIB en el año 2006 del sector agropecuario fue de un 12% y el sector campesino aportó cerca de 6,2%. Más allá del monto que significa, es el sector que más empleo genera, situándose después del sector de servicios de la economía urbana. La Población Económicamente Activa boliviana es de 3 millones aproximadamente, de los cuales 1,5 millones están en el sector campesino de la agricultura.

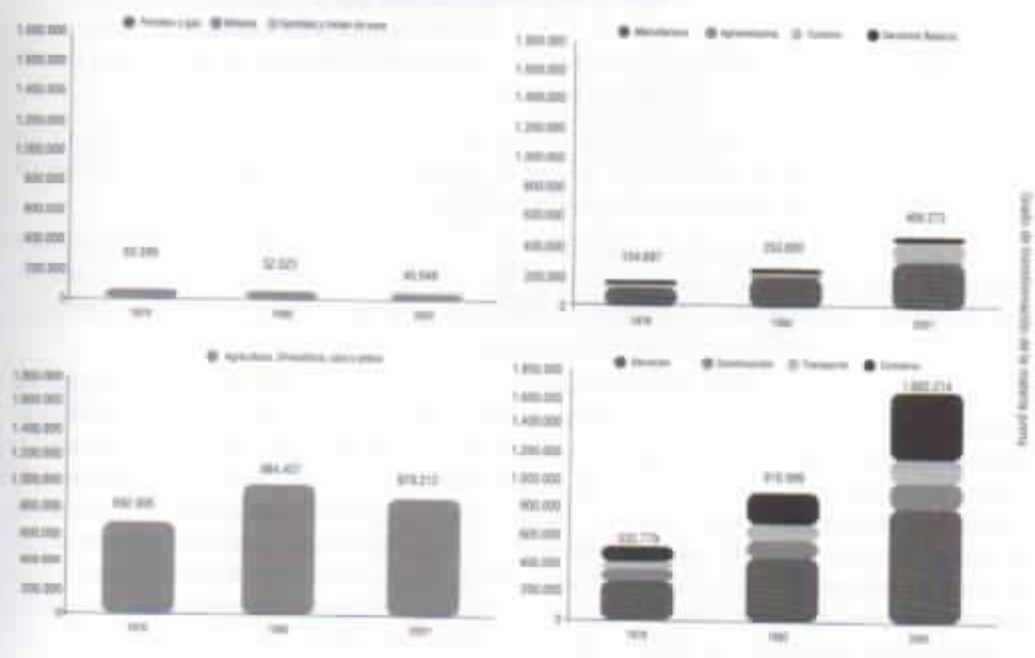
Gráfico 17. Estructura del PIB



En el Gráfico. 17 se describe la economía boliviana en los últimos 20 años en función de cuatro cuadrantes. El cuadrante de abajo a la izquierda, es el cuadrante de la economía campesina boliviana, es una economía que genera cerca del 6% del PIB y está básicamente estancada en los últimos 20 años, comparándola con la economía de servicios o la economía de productos industriales. El cuadrante de arriba a la izquierda es el gas. Lo interesante es que dentro de la composición del PIB boliviano es significativa la contribución de la economía agrícola, pero más importante es su contribución al empleo.

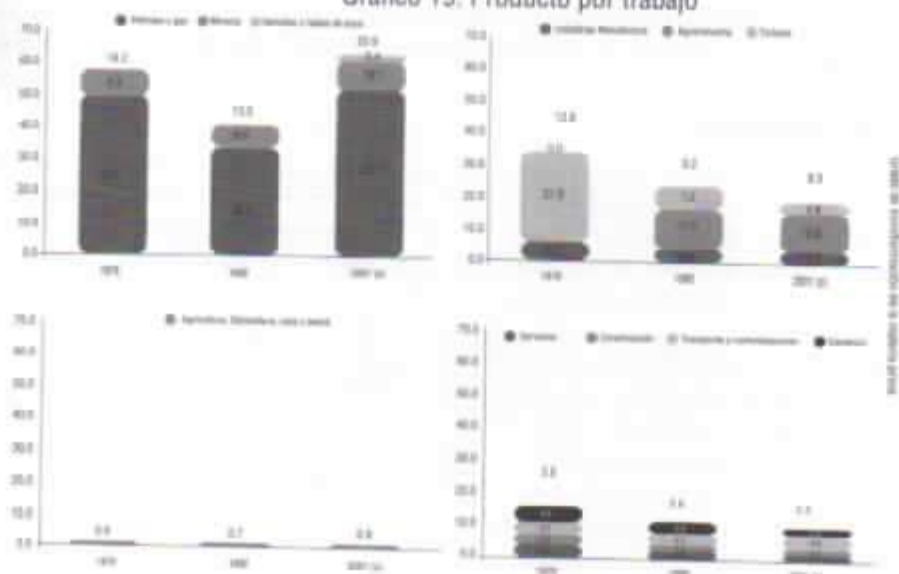
El censo en el año 2001 registró 879.000 fuentes de empleo en la economía campesina boliviana, la segunda más importante en el país como se ve en el Gráfico. 18. En Bolivia existe un proceso de transición demográfica, la alta migración en los últimos 30 años ha hecho que pase de ser un país predominantemente rural a uno urbano. Esto genera grandes retos para la economía urbana, pero también para la economía rural que ha sentido el impacto de la gran migración de áreas potencialmente agrícolas forestales y otros usos en la economía campesina.

Gráfico 18. Estructura de empleo



eje temático N° 2

Gráfico 19. Producto por trabajo



El producto del trabajo en la economía campesina es el más bajo de toda la economía boliviana, llegando a 0.7, como se aprecia en el cuadrante bajo de la izquierda, en el Gráfico. 19. Esto es aritmética sencilla, en realidad lo que se muestra es una gran cantidad de empleo que produce poco ingreso. El reto de esa gran masa de creación de empleo y poco ingreso es el reto de una economía que confronta esa doble divergencia.

La economía urbana de servicios está generando niveles de competitividad que son más altos que la economía campesina. Lo propio ocurre en comparación con la economía de industria manufacturera y del gas junto con otros productos minerales.

Entre la primera y la segunda divergencia el nexo es de precios. Hace 20 o 30 años la economía campesina boliviana era una economía enmarcada en precios no transables, los cuales son precios que se definen dentro de las fronteras bolivianas, tales como los precios de la papa, el trigo, la quinua y todos los productos agropecuarios campesinos.

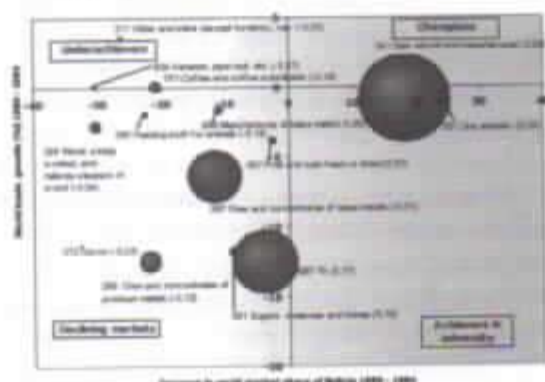
Cuando se definen precios dentro la frontera emerge la primera maldición en el sector no transable y es que para aumentos de productividad de productos que tienen elasticidad de demanda, bajan los precios y eso se ha visto en el curso de los 20 años con respecto a los precios de industria manufacturera. Pero hace 15 o 20 años emerge la segunda maldición para el sector de la economía campesina y es la apertura de mercados, con la competencia de productos campesinos de Perú, Chile Argentina y de cualquier lugar del mundo que generan un reto para los productores de la economía campesina, porque hoy la papa producida en el norte de Potosí compite con la papa del sur del Perú, y las hortalizas producidas en carpas, con gran heroísmo, en el altiplano boliviano compiten con las hortalizas y legumbres del sur de Chile.

La economía campesina, en los últimos 15 o 20 años, es cada vez es menos no transable y cada vez más transable, cambio que lleva a la segunda divergencia, que es competir en un mercado global de productos que se cree que por estar dentro de las fronteras están resguardados de alguna manera.

La Segunda Divergencia

Entonces ¿qué es lo importante en esta segunda mirada global? Lo primero y lo más importante es que Bolivia juega en el club de los 96 países que producen bienes primarios de manera primaria. Son 181 países de los que se recaudó información sobre ingresos entre 1980 y 2005. Existen 96 países en el club, de los cuales 5 han convergido con respecto de países europeos industrializados, 5 no han convergido y Bolivia no ha convergido a un ritmo muy acelerado. El reto boliviano es generar productividad y competitividad para salir de sus fronteras y tener algún éxito en la agenda internacional. En el programa de Naciones Unidas se construye una base de datos que analiza todos los productos hechos en Bolivia desde 1980 hasta hoy y se va analizando cuáles de esos productos tienen competitividad internacional medida por el Índice de Balanza, que muestra ventajas comparativas reveladas. Los cuatro cuadrantes del Gráfico. 20 son un resumen de ese índice, observándose en el cuadrante superior derecho a los campeones, productos cuya demanda se está expandiendo a nivel mundial y cuya oferta se está expandiendo a nivel de Bolivia.

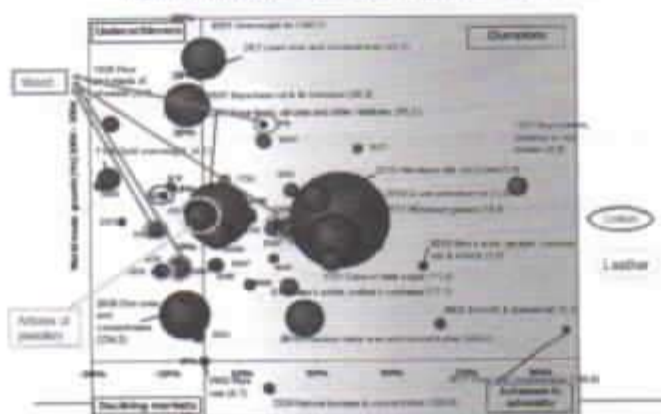
Gráfico 20.
Perfil exportador en Bolivia 1980 - 1984



En el Gráfico. 20, el cuadrante superior derecho es muy pequeño en los años 80 al 84, ubicándose en ese cuadrante básicamente un producto: el gas, el único competitivo. Los demás están en cuadrantes no competitivos, donde están restringiendo su demanda o donde Bolivia no tiene la capacidad de oferta. En el mismo cuadrante, durante el quinquenio 1985-1989 luego del colapso del patrón de estaño, se observa emerger nuevos productos en la oferta boliviana asociados a oleaginosas (soya), seguidos por el gas. El estaño ya está debajo del cuadrante de los campeones, observándose una incipiente diversificación. Este es el momento en el cual se llegan a acuerdos comerciales en la comunidad andina y se abre una mirada un poco distinta con respecto al mundo.

Entre los años 1990 al 1994 se observa el crecimiento de algunos productos a medida que se compite con otros países del club de los países primarios, y se rezagan otros productos que salen de campeones hacia no competitivos.

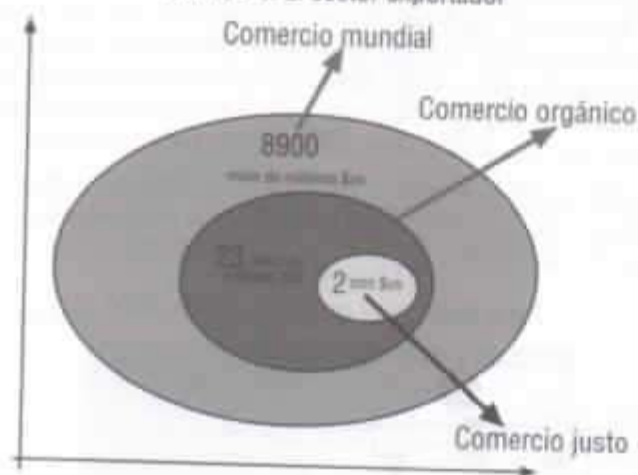
Gráfico 21.
Perfil exportador en Bolivia 2000 - 2004



Como se ve en el Gráfico. 21, en los últimos 5 años, Bolivia ha experimentado un boom de nuevos tipos de productos clasificados en tres grupos. El primero es del gas y de los productos metálicos y minerales; el segundo es el de exportaciones no tradicionales oleaginosas (soya), productos que habían emergido hace 15 o 20 años; pero surge un tercer grupo de productos vinculados a nuevos mercados, vinculados al comercio orgánico, al comercio justo y a preferencias arancelarias de la ATPDA en Estados Unidos, entre ellos la joyería, la madera certificada, y algunos productos incipientes como estevia, quinua, café orgánico y castaña; productos nuevos e importantes no por lo transitorio y lo novedoso, sino porque a nivel mundial Bolivia tiene una ventaja competitiva dinámica de esos productos, y porque los mercados a los que accede son pequeños, pero significan centenas de millones de dólares en oportunidades, ya sean logradas o perdidas.

El dilema boliviano a futuro es construir nuevos productos para los mercados más pujantes. La economía campesina tiene potencial -desde este enfoque de productividad y competitividad- de alcanzar algunos nichos del mercado de productos del comercio justo y de comercio orgánico. Esto es un gran reto, porque estos mercados no se logran con acuerdos políticos, sino con acuerdos económicos basados en competitividad, alta calidad, alta productividad y mucha eficiencia.

Gráfico 22. El sector exportador



¿Qué significa esto en el comercio internacional? Observando el Gráfico. 22, de acuerdo a los datos del año 2006 de la Organización Mundial de Comercio, 8.900.000 millones de dólares es el comercio mundial, 23.000 millones de dólares es el comercio orgánico y 2.000 millones de dólares es el comercio justo. Los nichos del mercado de productos del comercio justo son realmente pequeños, a nivel mundial, aunque están creciendo y expandiéndose.

A nivel boliviano la capacidad es pequeña, la exportación en productos orgánicos y productos de comercio justo, no es más de 50 millones de dólares, monto significativo y algo alentador, pero

que sigue siendo bastante pequeño en comparación con la oferta exportable boliviana que hoy está encima de 4.000 millones de dólares.

Las restricciones de la convergencia

Se expuso sobre la primera divergencia de la economía campesina respecto a otros sectores de la economía boliviana y sobre la segunda divergencia que se refiere a que Bolivia está rezagada en la creación de ingresos y riquezas con respecto al mundo, entonces ¿Cómo repensar la manera de abordar la inserción internacional?

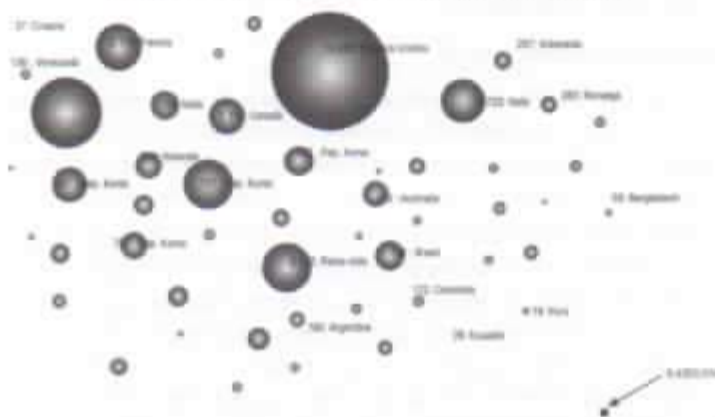
La mirada convencional es la teoría de la escalera, que dice: "Los países que están en el primer eslabón de la escalera con recursos primarios, tienen que calificarse y crear condiciones estructurales de competitividad, es decir buenas carreteras, buenas telecomunicaciones, buen estado de derecho, menos burocracia, más apertura comercial, para subir al segundo eslabón, que son industrias de manufactura liviana. Y esos países a su vez deben calificar en mejor infraestructura competitiva, mejor estado de derecho, y mejor seguridad jurídica para calificar y atraer inversión extranjera del tercer eslabón que es la industria mediana. Y así sucesivamente hasta llegar a los productos de alto conocimiento.

Colegas como Andrés Torres y Gilberto Hurtado, hicieron una estimación de cuánto tiempo tomaría a la economía boliviana subir esta escalera, creando las condiciones de competitividad habituales, concluyéndose que se tardaría cerca de 70 años en construir la capacidad de competitividad que tiene hoy Chile, y en 70 años Chile tendrá la capacidad de competitividad que hoy tiene Suecia, y Suecia tendrá la capacidad que tiene un Suecia al cubo en setenta años.

El dilema de la teoría de la escalera es que condena a países como Bolivia a un rol de proveedores de mano de obra barata y recursos naturales abundantes. La pregunta que todo economista tiene que hacerse es ¿Existen alternativas a ese rol? ¿Se tiene que pagar 20 pesos al día por jornal?, o ¿se debe seguir bajando a 15? o ¿se debe bajar a 11 para que ser competitivo? ¿Se debe seguir marchando en el norte sobre la Amazonia boliviana para crear riqueza? La respuesta propuesta es no.

Si se actúa de manera más inteligente en la estrategia comercial por un lado y luego en la estrategia de industrialización interna por otro, se podría saltar la escalera con ciertos productos y sectores. La buena noticia parcial, es que el sector campesino está bien posicionado para iniciar el eslabonamiento con el mercado de productos orgánicos y comercio justo. Pero no se debería esperar 70 años hasta que se den las condiciones de caminos, de telecomunicaciones, de seguridad jurídica para decir que Bolivia está al nivel del promedio latinoamericano o de los campeones latinoamericanos, se tiene que comenzar ahora con una mezcla de políticas.

Gráfico 23. La economía boliviana en el mundo



En el Gráfico. 23, se presenta a la economía boliviana en el mundo, con 9,4 millones de dólares de PIB, y se muestra el PIB de otros países del mundo. Se observan algunas oportunidades en la búsqueda de mercados, de asociarse con la Unión Europea, con Estados Unidos a través de MERCOSUR y a través de la Comunidad Andina. Es muy importante utilizar las economías de escala en la negociación comercial, crear nuevos tipos de acuerdo con el norte, con la Unión Europea, con Estados Unidos no basados en mano de obra barata, ni en recursos naturales abundantes, sino más bien en ventajas competitivas: ecoturismo, productos orgánicos, comercio justo; una economía con identidad que puede generar alternativas para la economía boliviana.

Conclusiones

Para las conclusiones se presentan algunas consideraciones estadísticas preliminares en las que se está trabajando:

27. Entre 1986 y 2005, de un total de 1,600 productos exportables, 23 fueron "campeones" y otros 160 productos fueron "campeones potenciales".
28. Ambos grupos son "camellos" en el desierto. Articulan hoy a 330,000 personas en la economía popular urbana y rural.
29. Se encontraron 3 tipos de "camellos": los commodities (como el gas), las exportaciones no tradicionales sensibles al precio (como la soya) y las exportaciones no tradicionales sensibles a la calidad (madera, joyería, nuevos productos).
30. Se encontró que cada tipo de "camello" tiene diferentes "restricciones vinculantes". Esto implica la necesidad de una política de desarrollo desigual y combinado.
31. Para los commodities son vitales las restricciones "estructurales". Para las exportaciones sensibles al precio son vitales las restricciones "específicas a sector". Para las exportaciones sensibles a la calidad son vitales las restricciones "específicas a unidad productiva".

32. Queda pendiente estimar el peso de las restricciones vinculantes: ¿es posible saltarse fases del desarrollo?

2.3 SERVICIOS FINANCIEROS RURALES, TIERRA Y TERRITORIO (TALLER V)

2.3.1 Regímenes de tenencia de la tierra, sistemas financieros y construcción de nuevas modalidades de gobernanza I.

Michael Merlet.

Desde 2005, director de la asociación AGTER. Trabajó de 1976 a 1988 en Nicaragua, en distintos marcos institucionales, gubernamentales y no gubernamentales. De 1988 a 2006, trabajó como encargado de programa en la consultora asociativa IRAM (Francia) realizando numerosas misiones en América Latina, Asia, África y Europa. Se especializó en estudios de tenencia de la tierra, reforma agraria y mercado de tierra, sistemas de administración de derechos sobre la tierra, gestión de recursos naturales, análisis de sistemas de producción y organizaciones campesinas. Fue parte del comité internacional promotor del Foro Mundial de Reforma Agraria (2004). Es coautor del documento temático # 2 (Estados y sociedades civiles, acceso a la tierra y desarrollo rural: reforzar las capacidades para nuevas formas de gobernanza) de la Conferencia Internacional sobre Reforma Agraria y Desarrollo Rural (ICARRD, 2006) preparado por AGTER a solicitud de la FAO. Trabajó para diversas entidades de la sociedad civil, gubernamentales y organismos internacionales.

Algunos problemas no tan misteriosos

Quisiera para introducir el tema repasar algunos mitos y preguntas claves sobre el impacto que tiene la propiedad de las tierras para los pobres.

- Se dice que los pobres no acceden al crédito por no tener "títulos de propiedad" que puedan servirles de garantía, pero es un hecho que cuando los tienen, tampoco les prestan.
- También se dice que legalizar las "propiedades" de los pobres permitiría un desarrollo de amplia base en los países del Sur, pero en realidad las propiedades legalizadas vuelven a caer en la informalidad.
- En tierras o territorios distintos, la misma cantidad de trabajo invertida genera riquezas muy diferentes. Entonces ¿Qué hacer con la gente que no está en los mejores sitios?
- Si bien la tierra no es una mercancía, esta "se vende" y los que pueden hacerlo la compran. ¿Podría el acceso al crédito ayudar a los campesinos pobres a "comprar tierra" también?

¹ En este texto, utilizamos la palabra gobernanza para referirnos al arte de gobernar. En estos procesos se incluyen instancias de la sociedad civil, mecanismos locales de regulación o de gobierno, mecanismos de los Estados centrales e incluso mecanismos inter-gubernamentales. La palabra gobernabilidad, frecuentemente utilizada en América Latina, tiende a privilegiar la posibilidad de gobernar, lo que le da un sentido muy diferente.

Las ideas falsas suelen generar una ceguera duradera, haciendo que los problemas no encuentren solución. Quisiera mencionar por ejemplo dos ideas presentadas como universales:

- El mito de "LA" propiedad, usando el singular como si todos los derechos reales y posibles estuvieran necesariamente reunidos en una sola unidad y en las manos de una sola persona o entidad.
- El mercado libre como único sistema de distribución eficiente, desconociendo la existencia de muchas otras formas de redistribución, como por ejemplo la herencia o la redistribución de instancias colectivas o públicas.

En realidad no es así, en ninguna parte del mundo. Nunca lo ha sido y lo es cada vez menos, cuando se desarrollan las sociedades.

Redescubriendo la diversidad de los sistemas que fueron utilizados en diferentes países y en diferentes momentos históricos, podemos ver que existen múltiples soluciones. Estos problemas no son tan misteriosos como se ha dicho², si uno se toma la pena de cuestionar estas grandes ideas preconcebidas y a menudo falsas.

Los derechos propietarios sobre la tierra. Una mirada hacia atrás

¿Cómo se constituyeron los derechos en América Latina?

¿Cómo se han construido los grandes bloqueos mentales que tenemos para administrar los bienes y los recursos y los grandes bloqueos socio-económicos que conocemos hoy en Latinoamérica?

El inicio de todo está en la colonización española y en las famosas "Bulas Papales", los decretos que tomó el Papa después del viaje de Cristóbal Colón. A los pocos días de haber regresado de su expedición, el Papa decidió de un solo plumazo que todas las tierras que se encontraban más allá de cierta línea "perteneían" o al Rey de España o al Rey de Portugal, dando inicio a un régimen de tierra basado sobre la entrega de títulos reales por la autoridad colonial.

La colonización, por la violencia, la explotación y las enfermedades provocó una caída brutal de la población. Territorios muy amplios se vaciaron. En estas condiciones, la tierra no constituía el recurso escaso, sino que era la mano de obra. Esta situación colonial va perdurar a lo largo de los siglos. Para poder disponer de fuerza de trabajo, los españoles establecieron un verdadero régimen de apartheid, basado en las características raciales. En algunas regiones, se recurrió más adelante a la importación masiva de esclavos africanos. Así nace la figura básica de la tenencia de tierra en América Latina, el binomio latifundio / minifundio. El trabajador, el indio estaban atados al suelo - en Guatemala se decía que el indio formaba parte del paisaje³. Los "títulos reales" de la época colonial tenían más que ver con los indios que vivían en el territorio que con la tierra en sí. El control de la fuerza de trabajo estuvo en el centro de la problemática agraria durante todo

² Ver *Hernando de Soto, El misterio del capital.*

³ Severo Martínez Peláez, *La patria del Criollo.*

el periodo colonial⁴. No existía ni "propiedad de la tierra" en el sentido actual de la palabra, ni tampoco "mercados de tierras", pero sí relaciones personales de dependencia de los indios con los poseedores de títulos, conquistadores y españoles asentados posteriormente.

La existencia de amplias áreas vírgenes o poco pobladas⁵ se transformó a lo largo de los siglos en amenaza para los hacendados españoles: podían ser colonizadas por indios fugitivos que no quieren seguir pagando tributos o trabajar gratis en las haciendas. Después de la independencia, la migración masiva a la frontera agrícola puso en peligro el mantenimiento del dominio social y económico de las oligarquías españolas y criollas. En muchas partes de América Latina, se publicaron leyes para obligar a la gente a trabajar en la haciendas. Solo las personas que tenían una "boleta de trabajo" podían desplazarse en el país.

Fue en estas circunstancias que se importó progresivamente en los diferentes países de América Latina el Código Civil francés y el concepto de la propiedad privada absoluta, el cual había sido desarrollado en reacción al poder señorial durante la revolución francesa. Este concepto sirvió de base ideológica a la privatización de las tierras de comunidades indígenas, de las tierras de la Iglesia, de las tierras baldías, nacionales, vírgenes con los procesos de "denuncias" y la entrega de títulos por los Estados independientes (y ya no la Corona Española) a beneficiarios de las clases dominantes. Esto se transformó en la principal herramienta para lograr bloquear el avance de la frontera agrícola campesina. Pasamos en estos años de una visión de propiedad de tipo feudal a una visión de propiedad de tipo "moderno".

Sin embargo, muchos productores se habían instalado en tierras de nadie, y habían trabajado a veces durante generaciones sin tener "títulos". Lo "extra-legal", dirían algunos, constituía la regla. Sin embargo, las cosas no son tan sencillas. El Código Civil importado contemplaba una disposición muy importante, llamada prescripción adquisitiva, que estipula que la utilización de la tierra en forma pacífica en concepto de dueño y sin que nadie se opusiera durante un determinado número de años (generalmente 30, o sea más o menos una generación) daba derecho para obtener la propiedad legal de esta tierra. Esta disposición nunca o muy poco se aplicó en las áreas rurales de América Latina. Se mantuvo la "legalización desde arriba" con entrega de título. En algunos países, se estableció por ley que no se aplicaba la prescripción en las "tierras nacionales" (llamadas a veces "tierras fiscales"). Todas estas modalidades y políticas eran coherentes con el objetivo de los grupos poderosos de parar la colonización campesina. La "extra-legalidad" predominante a la cual estas políticas dieron lugar no es más que la consecuencia de esta posición, la cual ha sido, vale precisarlo, completamente diferente de la que prevaleció en los países europeos.

Propiedad absoluta o derechos propietarios múltiples

El nacimiento del concepto de propiedad absoluta es relativamente reciente. Antes de la revolución francesa (1789), existían varios tipos de propiedades: los derechos del señor feudal correspondían a un tipo de propiedad, mientras los derechos de los agricultores instalados en

⁴ Esta situación perdurará bajo otras modalidades mucho tiempo después.

⁵ en realidad siempre ocupadas por pueblos indígenas considerados como "salvajes" que vivían en pequeños grupos en estas zonas selváticas.

el territorio del Señor correspondían a otro tipo de propiedad. A la vez, muchas extensiones de tierra eran tierras de comunidades campesinas, con derechos específicos. La idea de reunir todos los derechos bajo la denominación de "LA" propiedad en las manos de una sola persona no se explica sino por la voluntad de la burguesía francesa de consolidar su poder frente a los señores feudales. Es interesante volver a leer los textos fundadores que fueron formulados por los revolucionarios franceses y en particular el Código Civil que fue establecido en 1804. Su Artículo 544 dice en una primera parte "la propiedad es el derecho de gozar y disponer de las cosas de manera más absoluta". Pero inmediatamente después, en su parte final, afirma lo contrario: "... bajo la reserva que del uso que se da no sea prohibido por las leyes y reglamentos". Esto ilustra hasta qué punto esta construcción era ideológica y desligada de la realidad. De hecho, no se aplicó en Francia esta concepción de propiedad absoluta: es uno de los países en los cuales los derechos de los propietarios de tierras rurales son más limitados, y los derechos de los usuarios, de los productores, mejor reconocidos. Pero se difundió el concepto de la propiedad absoluta en el mundo, y particularmente en América Latina, sin considerar las limitaciones que aparecen en la segunda parte del artículo 544.

El artículo de la declaración de los derechos humanos que tiene que ver con la propiedad ha sido también objeto de una manipulación similar. Este artículo fue añadido y modificado al último momento. El texto original de la declaración decía: "Las propiedades" – y no LA propiedad – "siendo un derecho inviolable y sagrado, nadie puede ser privado de ellas salvo cuando se trate de necesidad pública legalmente constatada y a condición de recibir una indemnización justa y previa".⁶

En realidad, en todos los sistemas de tenencia en cualquier parte del mundo, los derechos sobre la tierra son múltiples. Se pueden clasificar en tres grandes tipos:

- Derechos de uso de los recursos,
- Derechos de gestión o de control del territorio, y
- Derechos de transferencia de estos dos anteriores tipos en el tiempo.

Voy a ilustrar esto con dos ejemplos, tomados uno en Francia y el otro en Bolivia.

Tabla No. 5. Matriz simplificada de los derechos sobre la tierra y los recursos en Francia

Tipo de Derecho →	"emitida"	Tránsito	Recolección o caza	Explotación	Cesión temporal del Derecho	Venta del Derecho	Etc.
Poseedor ↓							
Estado	X						
Grupo Social 1			X				
Grupo Social 2 o Institución						X	
Individuo 1				X	X		
Individuo 2		X					

6 Para esta discusión sobre el origen de la propiedad absoluta, ver los trabajos de Joseph Comby: ADEF.

La Tabla No. 5, presenta de una manera muy simplificada la situación de los derechos sobre la tierra rural en Francia. Las líneas representan diferentes poseedores de derechos, y las columnas diferentes tipos de derechos. El Estado mantiene un derecho eminente, el que se traduce por la pertenencia a la nación francesa. Un individuo (1), comúnmente llamado "el propietario" puede compartir sus derechos con otros. Otro individuo (2) puede tener un derecho de transitar por su "propiedad", si existe una "servidumbre de paso", anotada como restricción en la escritura. Los derechos de caza, en Francia estaban hasta hace poco y por razones históricas en manos de sociedades locales de caza: el propietario⁷ no podía prohibir la caza en sus parcelas. El dueño puede vender su tierra agrícola, pero existe un organismo mixto (sociedad civil, estado) a nivel de cada territorio, la SAFER⁸, cuya finalidad es intervenir sobre el mercado de las tierras agrícolas. La SAFER puede comprar con prioridad una finca que esta en venta, y fijar el precio si el precio pedido sobrepasa los niveles históricos constatados en la zona. El derecho de transferir la tierra, de venderla esta por lo tanto compartido entre el dueño y la SAFER. Habría que completar el esquema indicando que los derechos de los productores que alquilan tierra (derechos de explotación, de uso de la tierra cedidos de manera temporal por el dueño) están fuertemente protegidos en Francia. La ley sobre los arrendamientos da seguridad al inquilino y al dueño, pero protege los derechos de uso del productor: duración mínima de 9 años para el alquiler de una tierra agrícola; contrato renovable, al menos que el dueño vaya a trabajar la tierra personalmente; cesión prioritaria a sus herederos siempre y cuando estos trabajen directamente esta tierra; monto de las rentas controlado por el Estado.

Vemos que Francia no aplica el concepto de propiedad absoluta que inscribió en el código napoleónico. Más allá de las apariencias, existe una gama de derechos múltiples, que pertenecen a distintos tipos de personas o entidades, y esto permite mecanismos de regulación que son muy importantes para la gestión de las tierras en el tiempo.

Tabla No. 6. Derechos en tierras comunales (altiplano boliviano)

TIPOS DE DERECHOS	DESCRIPCIÓN	TITULAR
1. Control y regulación	Decisiones sobre qué cultivar y cuándo utilizar la tierra	La comunidad, autoridades sindicales u originarias
2. Uso Agrícola	Uso Agrícola rotativo	Familias asentadas en la comunidad que obtuvieron parcelas por sucesión hereditaria
3. Aprovechamiento de la flora natural	Pastoreo en años de descanso de la aylluqa	Familias colindantes a las tierras comunales (T.C.) Familias asentadas EN LAS T.C.
4. Transferencia a descendientes	Transmisión de los derechos ejercidos en especial el uso agrícola	Familia que tiene derechos y que cumplió los deberes comunitarios
5. Disposición	Resignación intra-comunal y recuperación parcelas abandonadas	La comunidad autoridades Originarias

⁷ O por ser más exacto, el pequeño propietario.

⁸ Sociedad de ordenamiento de las tierras y de instalación de productores rurales.

La Tabla No. 6 retoma una matriz de derechos hecha por investigadores de la Fundación Tierra, que explica los términos y los tipos de derecho en tierras comunales del altiplano de Bolivia. Los derechos de control y de regulación están en manos de la comunidad, a través de las autoridades sindicales o de las autoridades originarias. El derecho de uso agrícola pertenece a las familias asentadas en la comunidad, que los obtuvieron por sucesión hereditaria. El derecho de aprovechamiento de los pastos, y de la flora natural en las tierras agrícolas en descanso también pertenece a las familias de la comunidad y a las familias de las comunidades colindantes. Las autoridades originarias pueden hacer una reasignación intra-comunal y recuperar las parcelas abandonadas.

Es un ejemplo concreto de derechos múltiples manejados unos por individuos y otros por instancias comunitarias.

La construcción de los derechos propietarios sobre la tierra

Existen dos grandes maneras de construir los derechos sobre la tierra: de abajo hacia arriba y de arriba hacia abajo.⁹

- La primera modalidad desde arriba hacia abajo se utilizó en América Latina durante la época de la colonia. Se traduce por la entrega de "títulos". Es la forma típica de los regímenes coloniales; ya existía en el sistema romano, hace 2000 años. Por lo general el régimen de tenencia de que se utiliza en las tierras conquistadas no es el mismo que el que se implementa en las tierras del centro del imperio.
- La segunda modalidad, desde abajo hacia arriba, se traduce por la construcción de los derechos a partir del uso de la tierra durante un determinado tiempo. El mecanismo legal para consolidar este derecho que se adquiere con el tiempo es la "prescripción adquisitiva" o "usucapión". Es el mecanismo típico de todos los países desarrollados.¹⁰

Para poder hacer que estos derechos sean seguros, existen también diferentes maneras. Si seguimos simplificando, podemos distinguir dos modalidades.

- La primera es registrar y hacer públicas las transacciones de derechos entre las personas o las entidades. Cuando un individuo vende un derecho a otro, se inscribe y todos se dan cuenta. Si este proceso se repite y si nadie protesta, los derechos que se vendieron se ven socialmente validados en el tiempo. Este sistema es el que se utiliza en Francia. La propiedad en Francia es segura gracias a un sistema de registro y "publicidad" de las transacciones y a un sistema judicial eficiente que da posibilidad de defenderse a los pobres. Siendo las transacciones públicas y accesibles, cada uno puede protestar si se violan sus derechos.
- La segunda manera es a través de los títulos entregados por el Estado, que viene directamente del sistema colonial, inscribiéndoles en un registro de la propiedad, de tal forma que puedan ser utilizados para defenderse de terceros que quisieran adueñarse de ellos.

⁹ Ver Joseph Comby, diversos textos.

¹⁰ Y por lo general, del centro de los imperios.

En ambos sistemas, lo esencial para que haya seguridad es que exista transparencia, y que las informaciones sean públicas. Todos deben poder darse cuenta que una persona está reclamando derechos sobre un terreno en una zona determinada, para poder protestar si tenían allí derechos previos. También es importante disponer de mecanismos de resolución de conflictos que funcionen. Si para defender sus derechos se requiere hacer un juicio y pagar un abogado durante quince años, un campesino pobre no tendrá ninguna manera de hacer valer sus derechos. La existencia de mecanismos de defensa accesibles para todos es absolutamente fundamental.

A manera de conclusiones

A partir de esta discusión sobre los derechos propietarios, podemos afirmar lo siguiente.

- Si en lugar de hablar de "tierra", hablamos de "derecho(s) sobre la tierra",
- Si comprendemos que un "título" o una "escritura" abarca diferentes derechos pero no todos los derechos, y
- Si hablamos de "regímenes de propiedad" en lugar de hablar de "tipo de propiedad", tendremos mucho más facilidad para discutir todo lo que tiene que ver con la tierra y dispondremos de más opciones para construir propuestas y alternativas a los esquemas actuales, cuando estos no responden a las necesidades de la sociedad.

Hay un último aspecto que vale la pena recordar. Las leyes no tienen un carácter universal. Difieren mucho según los países. Reflejan situaciones que cambian constantemente y por lo tanto, no son establecidas una vez por todas. Si bien todos supuestamente deben conocer la ley, puede ser que en un determinado momento, las leyes no permitan dar respuestas a las necesidades de la gente. Entonces, será necesario experimentar otras soluciones, a veces ilegales, otras veces solamente extra-legales, para poder llegar a cambiarlas cuando se den las condiciones políticas para hacerlo.

Sistemas Financieros y Tierra

Vamos ahora como estas consideraciones tienen que ver con los sistemas financieros rurales. Hablaremos primero de las garantías para abordar después brevemente varios temas complementarios.

Garantías, títulos y escrituras

¿Cómo establecer garantías eficientes que respondan a las condiciones de los pequeños productores, de los productores familiares?

El uso de escrituras o de títulos de propiedad para garantizar préstamos de los grandes productores funciona bien. No es el caso para los campesinos. No se puede tratar de la misma manera a los que tienen 1.000 o 2.000 hectáreas y a los que tienen media hectárea una o dos hectáreas!

Conocemos varias formas de utilización de escrituras o títulos de propiedad como garantía.

- La primera, la más formal, es la hipoteca. Tiene por lo general un costo alto y presenta una gran limitación: no se presta a la división. Se tiene que hipotecar toda la finca para poder sacar un préstamo que suele ser mucho menor que el valor de finca.

- En algunos lugares existen hipotecas que se pueden "recargar". La ley cambió hace poco en Francia, para crear esta posibilidad. Si se hace una hipoteca por 10.000 dólares, si se paga la mitad, se puede hacer una nueva hipoteca por 5.000 dólares. Esta posibilidad sigue siendo excepcional y, por lo general la hipoteca no se adapta a la forma de tenencia del pequeño productor. Resulta muy cara, y peligrosa, con el riesgo de perder la totalidad de sus bienes inmuebles.
- Otra práctica, común en Centro-América, pero que se da también en Bolivia, consiste en pedir a la persona que pide un crédito que entregue a la institución financiera sus documentos de derechos propietarios, su título o escritura. Esta, en el mejor de los casos, los pone en una caja fuerte y los devuelve al propietario únicamente cuando éste ha pagado. Esta forma se acerca más al robo que a una forma de garantía legal. Es una forma de hacer presión sobre la persona que por lo general no está amparada ni regulada por ninguna ley y que parece retomar prácticas tradicionales de los usureros.

A estos problemas de procedimiento, se suman otros problemas, de fondo. Una garantía es útil solamente si puede ser utilizada, ejecutada, cuando no se pagó el crédito. En muchos casos, resulta imposible para los bancos o los sistemas financieros recuperar el valor de la tierra.

- Es el caso cuando la tierra está ubicada en una comunidad donde existe un control social sobre la tierra: el banco puede recuperar el derecho formal del uso de esta tierra pero nadie va poder trabajar esta tierra si las autoridades del lugar no lo autorizan.
- Existe otra situación, más común todavía. Cuando la parcela de tierra tiene muy poco valor, está situada muy lejos en un lugar poco accesible, es imposible o no rentable para la institución financiera intentar recuperar el valor correspondiente.

Estos hechos, conocidos de todos, limitan fuertemente la utilización de garantías basadas sobre títulos de propiedad y escrituras. Lo anterior muestra la imposibilidad, en sistemas de pequeña producción, de construir un sistema de garantías sobre la base de la propiedad absoluta de la tierra como generalmente se dice. Afirmar que los pobres tienen que tener títulos de propiedad sobre sus tierras para poder acceder al crédito es un engaño.

Visiones y posiciones peligrosas

Estas visiones y posiciones no son solamente inaplicables, sino que son también peligrosas. Hacer creer que pasar a un régimen de propiedad absoluta es la única solución para obtener un crédito no constituye una afirmación insignificante. La verdad es que esta política sólo sirve para consolidar la seguridad de los derechos de una minoría de poseedores, en situaciones caracterizadas por la existencia de mucha gente que tiene ciertos derechos y no los ve respaldados por documentos legales. Hemos visto muchos ejemplos de este proceso: al privatizarse las tierras comunales en la época de la revolución en Francia, en África con los pastores nómadas que utilizan los recursos temporalmente y pierden parte o la totalidad de estos derechos cuando se entregan títulos a los agricultores sedentarios, y también en América Latina. Las consecuencias pueden ser graves, pudiendo desembocar en conflictos sociales

fuertes. Las alfitas de
entregado un título de

Pueden estar en
a cabo el desarrollo
estratémico. Sin embargo
en su comunidad
después. Pero no se
pretenciones. Si sólo
muchos aspectos
requiere hacer una

Por otro lado, se
respetados y representados
centra en el fortalecimiento
indígenas, como de los
claramente en el
hasta proponer de
la necesidad de
Esto no puede ser
locales. Requiere de
y colectivos
políticas
terminar formalmente

La gobernanza de
contratación con
de gobernanza

Otras posibilidades
nuevas capacidades

Se sabe bien que
es la confianza que
tiene que confiar en
de la prueba de

En los momentos
como si no se
administración del
recursos a
No se hacen uso de
reflexión o

La historia muestra
código civil, encuestas

- En algunos lugares existen hipotecas que se pueden "recargar". La ley cambió hace poco en Francia, para crear esta posibilidad. Si se hace una hipoteca por 10.000 dólares, si se paga la mitad, se puede hacer una nueva hipoteca por 5.000 dólares. Esta posibilidad sigue siendo excepcional y, por lo general la hipoteca no se adapta a la forma de tenencia del pequeño productor. Resulta muy cara, y peligrosa, con el riesgo de perder la totalidad de sus bienes inmuebles.
- Otra práctica, común en Centro-América, pero que se da también en Bolivia, consiste en pedir a la persona que pide un crédito que entregue a la institución financiera sus documentos de derechos propietarios, su título o escritura. Esta, en el mejor de los casos, los pone en una caja fuerte y los devuelve al propietario únicamente cuando éste ha pagado. Esta forma se acerca más al robo que a una forma de garantía legal. Es una forma de hacer presión sobre la persona que por lo general no está amparada ni regulada por ninguna ley y que parece retomar prácticas tradicionales de los usureros.

A estos problemas de procedimiento, se suman otros problemas, de fondo. Una garantía es útil solamente si puede ser utilizada, ejecutada, cuando no se pagó el crédito. En muchos casos, resulta imposible para los bancos o los sistemas financieros recuperar el valor de la tierra.

- Es el caso cuando la tierra está ubicada en una comunidad donde existe un control social sobre la tierra: el banco puede recuperar el derecho formal del uso de esta tierra pero nadie va poder trabajar esta tierra si las autoridades del lugar no lo autorizan.
- Existe otra situación, más común todavía. Cuando la parcela de tierra tiene muy poco valor, está situada muy lejos en un lugar poco accesible, es imposible o no rentable para la institución financiera intentar recuperar el valor correspondiente.

Estos hechos, conocidos de todos, limitan fuertemente la utilización de garantías basadas sobre títulos de propiedad y escrituras. Lo anterior muestra la imposibilidad, en sistemas de pequeña producción, de construir un sistema de garantías sobre la base de la propiedad absoluta de la tierra como generalmente se dice. Afirmar que los pobres tienen que tener títulos de propiedad sobre sus tierras para poder acceder al crédito es un engaño.

Visiones y posiciones peligrosas

Estas visiones y posiciones no son solamente inaplicables, sino que son también peligrosas. Hacer creer que pasar a un régimen de propiedad absoluta es la única solución para obtener un crédito no constituye una afirmación insignificante. La verdad es que esta política sólo sirve para consolidar la seguridad de los derechos de una minoría de poseedores, en situaciones caracterizadas por la existencia de mucha gente que tiene ciertos derechos y no los ve respaldados por documentos legales. Hemos visto muchos ejemplos de este proceso: al privatizarse las tierras comunales en la época de la revolución en Francia, en África con los pastores nómadas que utilizan los recursos temporalmente y pierden parte o la totalidad de estos derechos cuando se entregan títulos a los agricultores sedentarios, y también en América Latina. Las consecuencias pueden ser graves, pudiendo desembocar en conflictos sociales

... fuentes. Los efectos de
entregado un título de

Pueden estar en
a cabo el desarrollo
estrictamente. Hemos
en su comunidad
después. Pero se
prácticas. Si uno
muchos aspectos del
requiere hacer un

Por otro lado, los
respetados y se
contra en el territorio
indígena, como de
claramente en el
hecho propuesto de
la necesidad de
Esto no puede ser
facilitar. Requiere de
y colectiva, desde
políticamente
formar formalmente

La gobernación
cooperación con
de gobiernos

Otras posibilidades
nuevas capacidades

Se sabe bien que
en la comunidad que
tiene que cumplir
de la producción

En los momentos
como si se va
administración de
recursos a producir
No se hacen con
entonces o cuando

La historia de
cualquier cosa, cuando

fuertes. Los efectos de tales políticas pueden ser irreversibles en el mediano plazo: una vez entregado un título de propiedad a alguien, no es fácil limitar los derechos de propiedad.

Pueden entrar en juego los intereses de grupos de personas que no son las que van a llevar a cabo el desarrollo en la comunidad. Por ejemplo, los que migran del campo a la ciudad, que extrañamente llaman en Bolivia los "residentes", pueden querer ver los derechos que heredaron en su comunidad respaldados por un título de propiedad o una escritura para poder venderlos después. Pero no son ellos quienes generarán el desarrollo agrícola en la comunidad en los próximos 20 años. Solo damos este ejemplo para subrayar la importancia de tomar en cuenta muchos aspectos distintos el momento de proponer soluciones. No basta consultar a la gente. Se requiere hacer una reflexión previa sobre el interés de las mayorías y la construcción del futuro.

Por otro lado negar a los individuos y a las familias la posibilidad de tener derechos individuales respetados y seguros es también muy peligroso. La política de tierras del actual Gobierno de Bolivia se centra en el fortalecimiento de los derechos comunitarios sobre la tierra, tanto a nivel de los territorios indígenas, como de las comunidades campesinas. Es una opción estratégica muy interesante, que va claramente en el sentido de reconocer derechos múltiples, a la vez individuales y colectivos. Pero no basta proponer de distribuir o asegurar títulos colectivos. Hay que tomar en cuenta al mismo tiempo la necesidad de respaldar los derechos individuales de la gente que está dentro de cada territorio. Esto no puede ser dejado únicamente a la discreción y a la voluntad de las autoridades comunitarias locales. Requiere de políticas y de textos legales nacionales, que definan derechos individuales y colectivos mínimos que todas las instancias de gobernanza local deben de respetar. Es también políticamente riesgoso, puede comprometer la posibilidad de hacer alianzas amplias, y al final puede terminar fortaleciendo la opción de distribución de títulos y escrituras individuales.

La gobernanza de los territorios exige otros tipos de modalidades, y exige un proceso de construcción con aprendizaje y posibilidad de errar. El fortalecimiento de las capacidades locales de gobernanza parece ser la prioridad en este contexto.

Otras posibilidades de garantías para el crédito: construir nuevos arreglos sociales y desarrollar nuevas capacidades.

Se sabe bien que uno de los fundamentos de la seguridad de las operaciones de micro-finanzas es la confianza que se puede tener en la persona que solicita el préstamo. Al revés, el que presta tiene que confiar en la institución crediticia, que estar seguro que esta no va a abusar del derecho (o de la prueba de derecho) que le entregó como garantía.

En los mecanismos de garantías para el crédito que acabamos de describir, todo pasa como si no se tomara en cuenta la confianza, como si no existieran sistemas de regulación y de administración del territorio y de los recursos. Esto tiene que ver con el hecho de que hay que recurrir a procedimientos judiciales costosos para poder recuperar el dinero en caso de no pago. No se hacen uso de los sistemas de mediación que pueden existir a nivel local, o que se podrían reforzar o crear. Proponemos por lo tanto reflexionar sobre algunas alternativas.

La historia nos da ejemplos de otras formas de garantías que se han estado usando. En el propio código civil, encontramos a la anticresis, que permite al acreedor pagarse haciendo producir la

finca dada en garantía hasta que recuperación total del dinero prestado. Existen muchas otras formas en situaciones campesinas en otras partes del mundo.

Si se reconoce la existencia de derechos propietarios múltiples, aparecen muchas soluciones que explotan las formas intermedias entre la propiedad colectiva y propiedad individual absoluta y permiten inventar nuevas soluciones de garantía para el crédito, rompiendo el círculo vicioso entre título y acceso al crédito.

Si los derechos de uso son reconocidos socialmente por todos a nivel de una comunidad y son por lo tanto completamente seguros, si existe una instancia local de micro-finanzas, ¿por qué estos derechos de uso no podrían servir de garantía a un préstamo? ¿Por qué sería necesario cambiar radicalmente las relaciones en torno a la tierra, instaurando la propiedad individual y entregando escrituras, para implementar un sistema de garantía del cual hemos visto todas las limitaciones?

Pero estas alternativas no existen por sí solas. Necesitan ser construidas, por la gente en la base y por las instituciones del Estado. Hay diferentes caminos para hacerlo. Cuando se parte de un cuerpo legal que reconoce los derechos propietarios múltiples, como era el caso con la Common Law de las Islas Británicas y muchas de sus ex-colonias, resulta relativamente fácil reconocer derechos comunitarios y derechos individuales, e instancias de gobernanza que pueden actuar con una autonomía relativa en cada territorio. Cuando se parte de una construcción legal que privilegia la propiedad absoluta, como es el caso en Francia, se deben elaborar leyes que restringen este derecho de propiedad. Al final, los resultados pueden ser muy similares, a pesar de originarse en formas jurídicas muy distintas.

Será más fácil si se sabe aprovechar los sistemas locales de gobernanza, los usos y costumbres y si se logra capitalizar el capital de confianza que existe a nivel de las comunidades y tomar en cuenta reglas que son aceptadas por todos sus miembros. Pero estos usos y costumbres, por importantes que sean, no proporcionan soluciones idóneas y requieren de procesos de adaptación a los cambios económicos y sociales recientes.

El desafío es de lograr construir nuevos acuerdos sociales que articulen las instancias financieras locales y las instancias locales de gobernanza.

Sin embargo existe un problema real, fundamental: el reconocimiento de los arreglos internos fuera de la comunidad.

Gráfico 24. Normas y Leyes Generales



Incluyen parte de los derechos específicos de las zonas especiales

¿Cómo compatibilizar reglas aceptadas por todos los habitantes de un territorio con reglas y derechos más universales? Estas últimas son necesarias para ayudar a la evolución de la gobernanza y para evitar los graves problemas que podrían surgir en algunos territorios en la construcción de un proceso de gobierno local respetuoso de los derechos humanos fundamentales. En caso de abuso, se debería de poder apelar de las decisiones locales en instancias externas. Pero, al revés, la autonomía de las autoridades del territorio debe ser real, para que pueda ser eficiente la gobernanza. Decretar o aceptar la autonomía para ciertos territorios, la existencia de arreglos internos originales, de regímenes de propiedad específicos, implica al mismo tiempo definir a nivel nacional o internacional un reconocimiento de los derechos de los diferentes individuos o grupos que están dentro del territorio. Es sin dudas el punto más delicado de la construcción de alternativas de gobernanza local, y por ende, del proceso para elaborar propuestas alternativas de utilización de derechos propietarios de tierras como garantía de préstamos.

Servicios financieros locales y territorio

Aunque no lo podamos desarrollar aquí, quisiera hacer mención de otros temas esenciales, que relacionan sistemas financieros y tierra / territorios.

¿Qué hacer para fomentar el desarrollo de las zonas marginales? ¿Cómo pasar de una visión de subsidio a estas zonas marginales a una visión de optimización del uso de los recursos a nivel del país?

El enfoque de derechos propietarios múltiples permite, si está bien diseñado, reducir la especulación sobre la tierra. Por ejemplo, el sobre valor que adquiere un terreno si se construye una carretera o si se define un plan de ordenamiento territorial de cumplimiento obligatorio puede separarse del valor inicial del terreno. Decidir que este sobre valor pertenece a la municipalidad o a la entidad colectiva que tomó la decisión y no al dueño no es nada absurdo y permitiría luchar contra la especulación. Si no se vende "la tierra" sino derechos claramente definidos, se vuelve

posible razonar de esta forma. No quiere decir que vaya a ser fácil, por los intereses que están en juego. Tampoco es inconcebible. La mejor prueba es que hace unos años, se intentó hacerlo en Francia en algunas municipalidades. La agudeza de los problemas de especulación sobre la tierra ligados a la construcción de viviendas en tierras agrícolas, a la expansión peri-urbana, y a la proliferación de las residencias secundarias en muchos países exigirá encontrar soluciones.

Un segundo tema clave está relacionado con la compra de derechos sobre la tierra y el crédito de largo plazo para "compra de tierras". Se sabe que, en lo que concierne la distribución de los derechos sobre la tierra, el mercado no es nada perfecto. Sin embargo, existe una real necesidad de tener una cierta movilidad de estos derechos, en particular para las unidades de producción familiar. En algunos casos, el acceso vía un arrendamiento seguro de la tierra, en modalidades favorables a la producción campesina, permite crear una cierta movilidad en el acceso a los derechos de uso de la tierra. Trabajar sobre el mejoramiento de los mercados de derechos sobre la tierra constituye también una opción interesante. Una de las formas de mejorar el funcionamiento de los mercados sobre derechos de la tierra y de perfeccionarlos es crear una oferta de crédito para que los pobres también puedan tener la posibilidad de acceder a estos derechos. Obviamente, requiere inventar nuevas formas de gestión social de recursos comunes, de manera tal que el derecho que se venda no sea un derecho absoluto, sino es un derecho de uso, y que existan sistemas de regulación de estos mecanismos, de estos mercados de tierra a nivel local. Es una práctica de varias décadas en Francia, con las SAFER y las políticas de regulación del tamaño de las unidades de producción campesinas. En Colombia, se establecieron zonas de reservas campesinas en las que los terratenientes no tienen derecho de comprar tierra. Combinar la posibilidad de comprar y vender derechos con mecanismos de regulación social, para evitar la concentración de la tierra o su traslado en manos de gente que no la explotaría en forma óptima para el resto del país, parece ser no solamente una buena idea, pero también una necesidad urgente.

La construcción de nuevos arreglos sociales, de nuevas formas de gobernar no es fácil. Las equivocaciones pueden traer consecuencias graves. Requiere de un proceso de construcción de capacidades, de aprender haciendo. Existe una metodología de intervención que ha sido implementada a veces manejada por organismos de finanzas rurales en los llamados fondos de inversión local que permite aprender a usar un fondo común de manera progresiva y con la posibilidad de equivocarse. Puede ser una buena herramienta para contribuir a construir o reconstruir mecanismos de gobernanza a nivel local cuando estos no existen, o para mejor adaptarlos donde existen. Esta metodología ha sido experimentada por varias ONGs y por instituciones internacionales, en particular por el Banco Mundial en los programas de lucha contra la pobreza en el Nordeste en Brasil. Estos programas, diseñados en función de las características de cada país, pueden permitir a las comunidades aprender sin excesivos riesgos a hacer la gestión de sus recursos comunes.

Conclusiones

Tenemos que reflexionar sobre las posibilidades de construir sistemas financieros rurales sostenibles para los pobres. Esto implica cambiar nuestra visión sobre tierra y territorio. El reconocimiento de la existencia de derechos propietarios múltiples no es un tema de debate académico. Es una cuestión central que empalma bien con la tradición práctica de los pueblos.

Quedan muchas cosas que inventar para poder adecuar los mecanismos de garantía de los préstamos a lo que pasa realmente en el campo. La solución para hacer posible la capitalización de los pobres no es la propiedad privada legalizada, por lo menos a nivel rural.

Si logramos articular las reflexiones sobre los sistemas de financiamiento y los sistemas de gestión de la tierra y de los recursos naturales, podremos mejorar el funcionamiento de los sistemas financieros. Pero al mismo tiempo, esta articulación contribuirá a mejorar las propuestas de administración de tierras y de regulación: reconocer la posibilidad de utilizar un derecho de uso como garantía permite darle más fuerza, más peso a este derecho.

La construcción de estas nuevas modalidades de gobernanza sobre los territorios implica una revisión de los conceptos de base de los cuerpos jurídicos, implica la construcción de nuevos pactos sociales, implica también incorporar diferentes niveles, desde el nivel local, el nivel nacional, hasta el nivel internacional. No se puede resolverlo todo a nivel local. La cuestión de la problemática nacional es muy importante.

Quisiera para terminar insistir sobre un último punto. La construcción de nuevas modalidades de gobernanza territorial no es un problema específico de los pueblos indígenas. Es un problema de todos, de indígenas, de mestizos, de los habitantes de las áreas rurales e incluso de los pobladores de las ciudades vecinas. Constatamos lo mismo en Europa, en otras regiones de América Latina, en otros continentes. Es uno de los problemas centrales de la humanidad del siglo XXI.

Bibliografía seleccionada.

- Calame, Pierre. *La démocratie en miettes. Pour une révolution de la gouvernance*. Ed. Charles Léopold Mayer. Ed. Descartes & Cie. Paris, 2003.
- Comby, Joseph. *La fabricación de la propiedad*. Traducido por Olivier Delahaye. Texto original 1998. <http://www.agter.asso.fr/spip.php?rubrique75&lang=es>
- Comby, Joseph. *La propriété, de la Déclaration des droits au Code civil*. *Etudes foncières*, n° 108, mars-avril. Paris, 2004.
- De Soto, Hernando. *El misterio del capital*. Ed. El Comercio. Lima, 2000.
- LE ROY, Etienne. *L'apport des chercheurs du LAJP à la gestion patrimoniale*. *Bulletin de liaison du LAJP*, n°23, juillet 1998.
- Martinez Pelaez, Severo. *La patria del Criollo*. Universidad de San Carlos de Guatemala. 1970.
- Merlet, Michel. *Les fonds autogérés de développement : intérêt, enjeux et défi en matière d'appui institutionnel*. REDEV. IRAM. Enero 2006. Paris. <http://www.agter.asso.fr/spip.php?rubrique84>
- Merlet, Michel. *Proposal Paper. Land Policies and Agrarian Reforms*. AGTER. November 2007. 120 pages. http://www.agter.asso.fr/IMG/pdf/Merlet_2007_11_Land-Policies-Proposal-Paper_EN-pt.pdf
- Merlet, Michel; Thirion, Samuel; Garcés, Vicent. *Estado y sociedades civiles, acceso a la tierra y desarrollo rural: reforzar las capacidades para nuevas formas de gobernanza*. Documento temático #

2 de la Conferencia Internacional sobre Reforma Agraria y Desarrollo Rural (ICARRD). FAO. Enero 2006. 30 p. Versión en castellano traducción CERAI. http://www.agter.asso.fr/IMG/pdf/AGTER_ICARRD_Doc2_ES.pdf

2.3.2 Caso Guatemala: Un acercamiento a la realidad. Plan de Acción Forestal Maya (PAF - MAYA)

Jacobo Bolvito Ramos

Es Director del Consejo de Organizaciones Mayas de Guatemala, Miembro de consejo Directivo de la Empresa Amigos S.A., Secretario General Adjunto de la organización Política Convergencia Maya para la Gobernabilidad, Miembro del Consejo Consultivo de la III Misión Indígena de Observación Electoral, Representante del Consejo Indígena Mesoamericano CIMA ante el Foro Internacional Indígena en Biodiversidad FIIB. Es ingeniero Agrónomo y realizó sus estudios de postgrado en Ciencias Políticas, con especialidad en Desarrollo Económico y Social. Fungió como Coordinador de Preinversión en el Instituto de Investigación y de Desarrollo Maya IIDEMAYA, Miembro del Consejo Consultivo del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales, participó en el proceso de consulta nacional comunitaria, sistematizó los resultados y ha sido ponente presentador de la propuesta de las comunidades para el desarrollo maya y rural.

Se habla que Guatemala, Haití y Bolivia tienen indicadores un tanto similares, con la diferencia que Haití acabó sus recursos naturales y Bolivia tiene la menor densidad poblacional. A continuación se presentará cómo ha sido la inversión del Estado en Guatemala, se hará énfasis sobre el proceso de la consulta y sus objetivos, y se presentarán los verdaderos resultados. Guatemala tiene 13 millones de habitantes. La población Maya según la FAO es del 69% y según el Instituto Nacional de Estadística es del 42%; la diferencia entre ambas fuentes se debe a que los instrumentos no recogen algunas características de los pueblos. Después de los mayas, los otros tres pueblos que conviven en Guatemala son los ladinos o los mestizos, los garifunas y los Xinkas que suman un 31%.

Problemática sobre tierras y territorios y su incidencia en el desarrollo rural

En el país existe la zona denominada Maya donde viven 22 pueblos indígenas, pero todas las inversiones para el desarrollo se han dado fuera de esta área. Por ejemplo, la generación y transmisión de energía eléctrica se ha dado en la zona agroindustrial del país excluyendo a la mayoría de los pueblos Mayas. Lo mismo ocurre con toda la infraestructura vial que responde al sistema de carga y descarga con bases portuarias, haciéndose evidente una menor inversión en la zona Maya. De igual manera, donde está la zona vial asfaltada es donde se ha dado la mayor construcción de puentes, eso no implica que en la zona Maya no hayan ríos, sino que no ha sido de importancia económica para los gobiernos pasados ni para los actuales. La misma exclusión ha ocurrido con los sistemas de riego. En un mapa de pobreza se evidencia que los mayores índices de pobreza y la pobreza extrema coinciden con la zona Maya y coinciden también donde no hay inversión del Estado.

Pero no todo es malo, el INCAE ha hecho un estudio y ha demostrado que hay cuatro motores de la economía para la zona Maya. Uno de los motores es el turismo ya que afortunadamente en

estas zonas se encuentran las áreas protegidas y toda la riqueza de biodiversidad del país. De igual manera todo el corredor biológico mesoamericano se encuentra en la zona Maya y lo mismo ocurre con la cobertura forestal, la recarga hídrica y su relación con los bosques. Y finalmente los elementos culturales de estos pueblos han conservado su biodiversidad y se cuenta con sitios turísticos y arqueológicos reconocidos.

Acuerdos Sociales

Cuando se hablan de acuerdos sociales, el Plan Forestal MAYA (PAFMAYA) y el Instituto de Investigación y Desarrollo MAYA (IIDEMAYA), han desarrollado un proceso de consulta con las comunidades maya, garífunas y xinkas, sobre recursos naturales, bosques, tratados comerciales y desarrollo rural. El objetivo fue generar y propiciar espacios de participación de las comunidades para definir propuestas de desarrollo sostenible, recursos naturales y algunas acciones sobre los TLC. Como resultado se obtuvo una propuesta de desarrollo rural y lo que se espera es institucionalizarla en el Estado Guatemalteco.

Los niveles de la consulta comunitaria se desarrollaron así: reuniones comunitarias, talleres municipales, encuentros regionales distribuidos geográficamente de acuerdo a grupos lingüísticos, y finalmente un congreso nacional. Participaron 241 municipios de 342 que hay en Guatemala, más de 5.000 comunidades fueron consultadas y en los 9 eventos regionales participaron un total de 1.425 comunidades. Se hizo todo un proceso de representatividad desde las reuniones: se designaron representantes a los talleres municipales; de los talleres municipales se designaron representantes a los encuentros regionales; y de los encuentros regionales se designaron delegados al congreso nacional.

No es desconocido el problema de la migración en Guatemala: el llamado "sueño americano" que muchas veces se convierte en pesadilla, muerte y abandono de familias. Por ello las comunidades en Guatemala definieron construir el "Sueño Guatemala". Lo que se busca es caminar al desarrollo rural construyendo un país incluyente. La visión a 20 años es "reverdecer de los campos y renacer de las flores", es una profecía que se encuentra en el Chilam Balam, y en ella se basan las comunidades para definir su visión. Esta es la visión que establecieron esas 5.000 comunidades consultadas.

En 20 años, estas comunidades deberían estar felices, educadas y ser competitivas, con una economía superada y una cultura reconocida en el mundo a través de sus valores. Pero para que las comunidades y el país tengan un mejor desarrollo y una buena calidad de vida, con su propia identidad y en armonía con la naturaleza y la sociedad, deben estar organizados, con un desarrollo igual al de los grandes de la actualidad. Los Mayas, Garífunas y Xinkas también deberían ser empresarios creando riquezas sin quitar nada a nadie.

Se cree que es una piedra fundamental en la construcción de un país verdaderamente democrático hablar de una reforma agraria o hablar de otras acciones de beneficio común por encima de grupos que controlan el país y a quienes no les conviene este tipo de cosas.

También las comunidades apuntan a estar en paz. A pesar de que hace 10 años se firmó la paz, hay un repunte de violencia, la pobreza se ha agudizado, y en la práctica no se ha llegado a un

verdadero estado de paz. Se debe buscar ser un país transparente, confiable, equitativo políticamente, próspero para todos sin discriminación ni exclusión y principalmente un país digno.

Factores de Construcción

Los factores de construcción son el fortalecimiento de la identidad y la cultura; aprovechar la actitud positiva y propositiva de los pueblos indígenas en todo el mundo; mantener equilibrio con la naturaleza como filosofía de vida de toda la humanidad; fortalecer e institucionalizar la organización en todos los niveles.

Otro factor de construcción tiene que ver con las organizaciones de microfinanzas. Actualmente en Guatemala el 97% de los agricultores son de infrasubsistencia, individualmente no son viables, pero de forma asociativa pueden serlo. La educación y la capacitación son necesarias como un medio de liberación de los pueblos. Y por último la inversión con mayor alcance geográfico y la inversión en infraestructura vial productiva, en generación y transmisión de energía eléctrica son importantes para establecer industrias en las comunidades.

Propuesta comunitaria con el Estado y organizaciones sociales

En un evento regional desarrollado en el Beten, un grupo llevó esta discusión a la plenaria y dijo: "lo único que se quiere es tener la posibilidad de ser ciudadanos en nuestro propio país". En este departamento se ve que inclusive hay personas sin cédula de identificación y que por supuesto no ejercen su ciudadanía.

Las comunidades también han expresado su voluntad para construir un Estado plural y un Estado incluyente. Una de las voluntades es valorar la cultura original y fortalecer su identidad para aprovechar esta diferenciación. Guatemala acaba de firmar un TLC con Estados Unidos que entró en vigencia hace un año, pero se debe conocer cuales son los productos afectados porque en las comunidades hay muchos productos para exportar.

Conocer la cultura y aprender los idiomas de los pueblos de los países con quienes hacer negocios, es un tema sumamente interesante pues la gente de las comunidades está pensando e implementando procesos de educación trilingüe. Además de una educación bilingüe, en este caso el español o el castellano y un idioma Maya, ahora también quieren aprender un idioma de cualquier país con el que se pueda hacer negocios.

Finalmente es importante fortalecer la actitud positiva, propositiva, proactiva y perseverar para alcanzar lo propuesto, crear capital económico y humano, conservar el capital natural como se lo ha hecho históricamente, y por último fortalecer a las organizaciones de base.

El Aporte de los pueblos para la construcción del Desarrollo

El territorio de los Mayas, que tiene más o menos 2 millones de hectáreas, en su mayoría con cobertura forestal en zonas de recarga y regulación hídrica, tiene la potencialidad de reducir los desastres naturales, abastecer de agua a ciudades, y una alta potencialidad para el turismo ecológico y cultural.

Otro de los aportes es el trabajo de más de la mitad de la población económicamente activa a nivel nacional, con características como: disciplina, honradez, capacidad de cambio y adaptación.

Es también importante mencionar la participación activa y propositiva de la mujer en todas las comunidades. En el caso de las microfinanzas son las mujeres quienes tienen bastante éxito debido a su capacidad de administración y a la responsabilidad que tienen.

Finalmente es también importante el establecimiento de empresas, con producción de calidad, cantidad y competitivas incorporando e innovando con tecnología, como otro de los aportes.

Mecanismos y servicios necesarios para promover el desarrollo rural y local

Las comunidades indican a las organizaciones sociales y las dependencias del Estado que trabajan en lo cultural y las finanzas, la importancia de:

- Fomentar la identidad de país como factor de éxito en la globalización.
- Apoyar la inversión en el desarrollo de la competitividad y formación de capital humano al país en general y especialmente a las comunidades mayas, garifunas y xinkas, debido a que en esta población se concentra la pobreza, pero también se concentran potencialidades para el desarrollo.
- Promover la inversión privada rural en especial en empresas asociativas con la lógica y la visión Maya. Esta es una de las recomendaciones para las organizaciones de microfinanzas, porque en estos momentos tienen algunos requisitos indispensables que no consideran las diversas formas de organización de las comunidades.
- En cuanto a salud pública, reconocer y fomentar la medicina tradicional Maya, haciendo estudios e investigaciones para su validación. En Guatemala hay iniciativas de empresas y negocios con la medicina Maya: el fortalecimiento de comadronas, promotores de salud e intercambio de experiencias con guías espirituales.
- En cuanto a educación, como se mencionó, una formación trilingüe con pertinencia cultural, un idioma castellano, maya y un idioma del país con el que se pueda hacer negocios. Actualmente hay una dirección general bilingüe, pero no tiene la capacidad presupuestaria ni geográfica para atender a los niños mayas, garifunas y xinkas. También las comunidades indican que deberán establecerse institutos de educación básica en todas las aldeas. Educación y formación tecnológica en el nivel diversificado para la producción, transformación y la manufactura de los mercados y la administración inicialmente en los municipios convergentes.
- En cuanto a energía y minas, la introducción de energía eléctrica incluyendo la trifásica, ya que ahora sólo hay monofásica. Modificar la ley de minería para que toda concesión de exploración y explotación minera de metales radiactivos se consulte a las comunidades de los municipios correspondientes. Como consejo de organizaciones Mayas se está haciendo una propuesta de ley sobre consulta a pueblos indígenas en Guatemala porque hay empresas que han hecho el reconocimiento y exploración y han iniciado la explotación de minerales y radiactivos violando prácticamente todos los artículos o disposiciones del Convenio 169 y la Ley de Minería de Guatemala.

- Promover el establecimiento de políticas y mecanismos para el pago de costos de servicios ambientales por parte de hidroeléctricas, que son las que manejan y tienen las ganancias del recurso vital que es el agua pero no hay ninguna retribución hacia las comunidades que son las que han hecho o practicado culturalmente la conservación de la recarga hídrica.
- En cuanto al ambiente y recursos naturales, las comunidades recomiendan el fortalecimiento de los derechos de las comunidades sobre sus recursos naturales en las áreas protegidas, especialmente agua y bosque. En Guatemala el 32% del territorio son áreas protegidas y las comunidades no necesariamente han sido consultadas para establecerlas. Regular lo relativo a la no degradación ambiental, desechos sólidos, líquidos emanaciones a la atmósfera, bajo el concepto de incentivos y desincentivos. Es también importante que con relación a la retribución de costos ambientales sea de manera descentralizada en las comunidades a través de las municipalidades y fortaleciendo el poder local.

Para el Instituto Nacional de Bosque (INAB) hay que modificar la Ley forestal, de modo tal que los poseedores de pequeñas extensiones de tierras tengan acceso a los incentivos forestales que otorga actualmente el INAB. Simplificar y descentralizar a través de las municipalidades la normativa para conservación, aprovechamiento y manejo forestal.

En cuanto a áreas protegidas se debe reconocer el derecho maya constitutivo para la gestión y administración en las áreas protegidas que se establecieron en terrenos municipales y comunales.

Con relación a las áreas protegidas establecidas en tierras estatales, deben otorgarse las concesiones de conservación, aprovechamiento y manejo a las comunidades. Promover alianzas estratégicas de las comunidades con el Instituto de Antropología e historia (IDAEH) para la administración de los sitios arqueológicos y turísticos que como se sabe es uno de los motores de la economía y se encuentran en la zona eminente maya.

Para las dependencias del Estado y organizaciones que trabajan el tema económico, las comunidades recomiendan establecer un programa para informar sobre los TLC, pero en los idiomas locales: cuáles son los riesgos, las oportunidades y cuáles son las nuevas formas de afrontar la producción, el procesamiento, la comercialización y la capacitación. Además de desarrollar un proceso de formación empresarial desde la lógica de los pueblos indígenas. En Guatemala se tiene la experiencia de los mayas quiches, que son comerciantes que se encuentran en todo el mundo haciendo negocios y su forma de crecimiento es muy peculiar. Pueden iniciarse con 100 quetzales (13 dólares), pero al término de cinco años tienen sus propios almacenes.

También hay una recomendación para las organizaciones de microfinanzas, porque si bien es cierto los productores individualmente son inviables, de forma asociada son viables. Por tanto es importante la accesibilidad a inversión de recursos para la formación de empresas asociativas, el fomento de la pequeña y mediana empresa, el fortalecimiento de la organización empresarial Maya.

En el tema agrícola las comunidades recomiendan a las organizaciones y a las dependencias del Estado generar y democratizar las oportunidades a la población rural a fin de reducir la exclusión y la pobreza, así como ampliar la democracia y el desarrollo nacional. Esfuerzos para

promover y apoyar de Agricultura, Ganadería y Caza, que en Guatemala muestra importantes debilidades en accesibilidad a recursos propios y externos.

Finalmente, en un contexto de crisis económica, la tecnología debe ser una respuesta fundamental para superar los problemas, con un enfoque innovador y sostenible.

2.1.3 Caso México

El caso de México muestra un modelo de política económica que promueve el crecimiento económico a través de la inversión en infraestructura y tecnología.

El modelo de desarrollo económico de México se basa en la promoción de la inversión privada y la exportación de bienes y servicios.

Origen de TLC

El TLC es un acuerdo comercial que busca reducir las barreras al comercio internacional y promover el crecimiento económico.

El TLC es un acuerdo comercial que busca reducir las barreras al comercio internacional y promover el crecimiento económico.

El TLC es un acuerdo comercial que busca reducir las barreras al comercio internacional y promover el crecimiento económico.

promover y apoyar el desarrollo de empresas de los agricultores identificados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), como de subsistencia e infrasubsistencia que en Guatemala son el 97%, es viable solamente a través de la asociatividad. También es de mucha importancia la incubación de empresas asociativas y apoyo a la pre-inversión así como la accesibilidad a recursos de inversión para la formación de empresas asociativas y el fomento de la pequeña y mediana empresa como otro motor de la economía.

Finalmente en Guatemala se aspira a la desagrarización del campo y de la economía pues como resultado de la consulta, se identificó que el tema tierra no es el único factor de producción porque la economía está diversificada. Por ejemplo hay mayas dedicándose a todo el tema de la tecnología informática, entonces no necesitan tierra para desarrollarse, sólo necesitan una pequeña habitación para instalar la computadora. Otro ejemplo son los quiches, los comerciantes natos, ellos no presionan sus recursos naturales, se han dedicado a otro rubro de la economía principalmente a los servicios y a la venta de los artículos de primera necesidad.

2.3.3 Caso Honduras: Proyecto de Compra de Tierra PILARH

René Banegas

Tiene 15 años de experiencia en instituciones públicas y privadas del País (IHCAFE, BANHCAFE y PILARH) con énfasis en programas de desarrollo comunitario financiero. Es coordinador y ejecutor de políticas y reglamentos de programas de compra de tierra, como instrumento guía en el proceso de promoción, tramitación, resolución y legalización de créditos canalizados a productores y agricultores residentes en zonas rurales como alternativa para reducir el problema de tenencia de tierra y mejorar la seguridad alimentaria de la zona. Además responsable y enlace directo como miembro consultivo entre PILARH y el Programa Nacional de Acceso a la Tierra (PACTA).

Geográfica y políticamente Honduras está dividida en 18 departamentos y según el índice de desarrollo humano Copán, Lempira, Ocotepeque y Santa Bárbara son los cuatro departamentos más pobres del país y es donde trabaja el proyecto PILARH. A continuación se presentará el proyecto de compra de tierras que es como el producto bandera de PILARH porque nació con este, aunque en la actualidad la organización desarrolla una serie de otros productos nuevos.

Origen de PILARH

En las presentaciones se expuso sobre las grandes dificultades que hay en la legalización y tenencia de tierra y lo que representa un sueño para un país. En el año 1991 nace PILARH como una iniciativa de la iglesia católica a través del Instituto Secular Paulino y la promotora de este proyecto es una hermana religiosa llamada María del Pilar Mancellido.

Una de las grandes dificultades en Honduras desde entonces hasta la actualidad, es la tenencia de la tierra, pocas personas poseen la mayor parte y la de mejor calidad mientras que la gran mayoría tienen menos probabilidades de optar una pequeña parcela.

El proyecto se inicia en una de las comunidades del departamento de Copán. Se financia un fondo del Instituto Secular Paulino y de un banco de la localidad para adquirir 250 hectáreas que beneficiaron en su momento a 83 personas participantes y a sus familias, si se toma en cuenta

que en las zonas rurales el promedio de miembros por familia es de 7, se beneficiaron más de 500 personas con este proyecto.

Estas 83 familias tenían su tierra, pero no tenían dinero para cultivarla ni para hacerla producir. Entonces viene la segunda fase del proyecto que es la creación de créditos para capital de trabajo para hacer producir esta tierra. Esto duró un lapso de seis años hasta que en el año 1997 PILARH obtiene su personería jurídica, como institución de desarrollo, para dos grandes proyectos: uno social y otro de microfinanzas. El proyecto social hasta la fecha se mantiene, brindando asistencia técnica y un programa de comercialización a campesinos, a productores agrícolas y también a microempresarios de la zona. Con relación a las microfinanzas mantiene un proyecto de crédito. En honor a la persona que dio inicio a este proyecto es que se otorga el nombre de PILARH a la institución y la H al final es de Honduras.

Otro evento importante, el 2007, es la obtención de la personería jurídica como organización privada de desarrollo regulada, la quinta en Honduras. Ahora está regulada por la Comisión de Banca y Seguro y esto permite desarrollar nuevos productos como ahorros, remesas y otros.

Fortalezas del proyecto

Retomando el proyecto de compra de tierra, dentro de sus grandes fortalezas se pueden numerar:

- Es un producto financiero con alto contenido de desempeño social. Si se pregunta si es un producto rentable, se diría que no, pero se está llegando a poblaciones extremadamente pobres, a campesinos con o sin tierra, con o sin trabajo, gran parte de los beneficiarios de este proyecto son jornaleros, es decir su ingreso es por la venta de su esfuerzo físico, su trabajo para otros, la mayoría no tienen tierras y están ubicados en zonas rurales muy aisladas de las zonas urbanas, donde carecen de los servicios básicos. Es hacia esta población que va dirigido el proyecto.
- Promueve la realización de proyectos productivos generadores de ingresos. Como la gente ahora tiene su parcela de tierra que la pagarán con el esfuerzo de su trabajo, entonces hay que ponerla a producir. PILARH implementa proyectos productivos dentro de la misma parcela que compran, para que puedan generar ingresos de una manera rápida y que puedan pagar su cuota de tierra según el plan de pago que se establece. Los proyectos productivos más relevantes que se están sembrando son cultivos de exportación: calabacitas, berenjenas y otros que son exportados directamente al mercado estadounidense, así como otros productos que llevan mayor tiempo como plátano, café u cacao.
- Genera fidelidad de los clientes. Son muy pocas o ninguna, las instituciones que están llegando al área rural y que ofrecen productos financieros u otros que tengan que ver con la adquisición de terreno.
- Contribuye como fuente de subvención de empleo rural. La gente que ahora tiene su tierra la está poniendo a producir o la está empleando a otros agricultores de la zona, se están

generándose
el proyecto.

- Limita la migración en Comunidades indígenas productoras. Empezaron a trabajar.

- Fomenta proyectos comunitarios que acceden más a varios tipos de apoyo para las zonas, que se...

- Fomenta la... gran... de...

- La gente... condición. El... compra... con la... cumplimiento... gestión... su... el... que... la... el... de... de... y...

Identificación del...

... como...
... generado

- Estrategias... más... nuevas... áreas... de... Para... sectores...

generando empleos a otros productores que no están siendo beneficiados directamente con el proyecto.

- Limita la migración del campo a la ciudad. Gran parte de los problemas en Honduras y en Centroamérica es que al haber tantas limitantes en el campo, la gente opta por buscar mejores posibilidades en la ciudad y se sabe todas las consecuencias que este movimiento trae. Entonces si en una población rural tienen su tierra, es un incentivo para que la pongan a trabajar.
- Fomenta proyectos de reforestación y conservación de fuentes naturales. Como parte del convenio cuando se hace la adquisición del terreno, está la "obligación" a reforestar, es un acuerdo mutuo por el que se han sembrado más de 6.000 árboles de madera que responden a varios objetivos. Uno es reforestar obviamente, otro es usar las parcelas de terreno no tan aptas para la agricultura, y el otro es que sirva para las generaciones futuras: sus hijos o sus nietos, que tendrán un manejo adecuado de la madera.
- Favorece la alianza estratégica con cooperantes y otras fuentes. A raíz de este proyecto con gran incidencia social, se ha tenido mucho apoyo de la cooperación internacional desde el inicio del proyecto, especialmente de Bélgica, en la parte técnica, financiera y tecnológica.
- La garantía es la misma tierra que estará hipotecada a favor de PILARH durante la vida del crédito. El mecanismo implementado y que funciona hasta la fecha, es que los solicitantes compran la tierra, pero como obviamente no tienen el dinero, entonces hay negociación entre la institución y el dueño de la propiedad. PILARH adquiere la propiedad, la compra completamente y se hipoteca a favor de la institución durante la vida del proyecto. Los miembros que están siendo beneficiados, por un tiempo están pagando su crédito con la garantía de esa tierra, pero ellos no tenían nada para acceder al proyecto. Para la institución no representa ningún riesgo porque ante un problema legal la tierra es de PILARH, al final el único que optaría por dejar de tener una parcela es el cliente mismo, pero a la gente se le presenta el paquete completo. También tienen la oportunidad de acceder a productos adicionales, porque conforme pagan tienen la posibilidad de tener un crédito para capital de trabajo y además que no representa mayor inversión para ellos más que su fuerza de trabajo y las ganas y posibilidades de trabajar.

Limitantes del Proyecto

Así como hay fortalezas y bondades que tiene el proyecto, también hay algunas limitantes detectadas:

- Elevado costo de la tierra. Se presentó que PILARH está ubicado en los cuatro departamentos más pobres del país, pero paradójicamente el departamento de Copán es donde están las ruinas arqueológicas mayas, gran centro turístico que hace que el costo de las tierras se eleve. Para tener una idea cuando el proyecto se inició hace unos 10 años atrás, habían hectáreas de tierra que se conseguían en 300 y 400 dólares, actualmente esta parcela cuesta

de 1.500 a 3.000 dólares. Como se trata de campesinos que son extremadamente pobres, el hecho de pagar una cantidad tan grande, limita sus posibilidades, entonces en vez de conseguir tres hectáreas se limita a una, pero son los ajustes que se han ido haciendo para no dejar este sector.

- Se requiere condiciones especiales y adaptadas: plazos, formas de pagos, tasas de interés, no puede ser un producto igual al crédito agrícola normal que se otorga, porque tiene condiciones específicas. En Honduras toda la economía del país se mueve en base al café, cuando el precio del café anda bien todo anda bien, pero cuando el precio del café cae entonces lastimosamente toda la economía se ve con grandes limitantes. Como se mencionó, los campesinos tienen que realizar proyectos productivos y muchas veces optan por el café para pagar su crédito. Esto quiere decir que se recupera el crédito en cuotas que van desde una sola cuota anual a máximo dos cuotas en el año y se está hablando de capital más intereses. Dependiendo del ciclo de consumo y la capacidad de pago que tengan los clientes se está hablando de 10 años de plazo para pagar su crédito y como es un producto dirigido la tasa de interés tiene que ser muy baja en relación a las otras tasas. En relación al comercio por ejemplo hay una diferencia de trece puntos hacia abajo.
- No representa un alto ingreso como producto financiero. Este producto no evita problemas de liquidez y ni genera altos ingresos. Es un producto que sirve y apoya a muchos sectores y que se mantiene mucho tiempo la cartera como vigente, pero genera ingresos bastante limitados y al mismo tiempo requiere seguimiento permanente lo que tiende a elevar los costos.
- En algunas zonas predominan cultivos tradicionales poco rentables. Se hace mención del maíz que la gente lo cultiva para autoconsumo y les genera poco ingreso que les permita pagar su crédito.

Requisitos para acceder al proyecto

Dentro de los requisitos que están establecidos para que una persona pueda optar a este tipo de crédito están:

- Ser productor agrícola con o sin tierra. Como se mencionó no es limitante que sea un jornalero que no tenga tierra, ni que nunca la haya tenido siempre y cuando esté en las mejores condiciones de trabajo.
- Estar dispuesto a desarrollar proyectos productivos de generación de ingresos. Tiene que estar dentro del área de influencia de PILARH por la supervisión que le da durante los 10 años de vida, que es el plazo máximo, y tienen que estar dispuestos a organizarse en grupos, recibir capacitación y asistencia técnica.
- Participar en un lote colectivo dentro del terreno. La zona occidental que es 98% rural, tiene una distribución poblacional enorme y en algunos casos son lugares realmente poco accesibles y no sería justo, ni sería lógico atender en forma individual. Entonces se

piden grupos de 15 personas, que entre todas suman un número de hectáreas para que se compren inicialmente. Es decir, si el grupo ha adquirido una parcela de 50 hectáreas y son 15 participantes, las 50 hectáreas se distribuyen de manera equitativa de acuerdo a la capacidad de pago de cada quien, conservando un lote colectivo que puede ser de una a tres hectáreas y la finalidad de que sea un lote de cultivo para todos y en un momento le genere ingresos para pagar su préstamo y en ningún momento caigan en mora. Es el único momento en que todos participan en forma colectiva en el lote.

- Finalmente por cuestiones de los seguros y de los trabajos de la legislación en Honduras hay una edad en que tienen acceder al crédito que es de 18 a 60 años. En promedio en Honduras la edad productiva está entre 35 y 40 años.

Trámite de aprobación de un proyecto de tierra

Para comenzar el grupo tiene la obligación de identificar el lote de terreno. En ningún momento PILARH define qué lote comprar; entonces empieza la negociación entre el grupo y el propietario del terreno, no se interviene en la negociación porque al saber que es una institución la que paga el precio se duplica.

PILARH entra cuando se cierra la negociación y se presenta la solicitud de financiamiento. Los técnicos de la institución, que en su mayoría son agrónomos, hacen reconocimiento del terreno para verificar que reúna las condiciones agronómicas para desarrollar el producto con éxito.

Como parte del proceso se hace un análisis de pago individual al interior de cada grupo para determinar cuánto terreno puede tener cada persona, puede que una persona pueda acceder a una hectárea, a dos o tres, dependiendo de la capacidad de cada uno de ellos. En algún caso se han hecho algunas excepciones al reglamento, por ejemplo apareció una persona que lo que podía tener es media hectárea pero que era la más dinámica y comprometida, pero su capacidad no daba para pagar más que eso. El reglamento dice que se da a partir de una hectárea, pero se ha hecho este tipo de trámite por lo que representa para ellos y han trabajado bastante bien.

Luego viene la propuesta de proyecto productivo por la zona, si son altas se dan para el cultivo de papa, fresa, manzana; otras que son bajas para ganado u otro tipo de cultivo, todo en base a la zona o condiciones climáticas y agronómicas. Cuando se determina los proyectos productivos que se harán, firman un convenio donde se comprometen a desarrollar productos y se procede a la medición y verificación del terreno.

Se cuenta con un topógrafo, cuyo costo va reflejado en el crédito, el cual delimita el terreno en forma equitativa de acuerdo al número de personas que participan y define accesos entre ellos, las fuentes de agua si hubiera y acceso a las carreteras, de tal manera que no haya ningún terreno que tenga mejores condiciones que otro. Esto se hace sin nombre, hasta ese momento nadie sabe cuál es su parcela y todos están de acuerdo en ese proceso.

Una vez que se formaliza el desembolso y pago al propietario se preparan los planes de pagos individuales y colectivos para llegar a la última parte que es la distribución de los lotes, hasta este punto PILARH le ha pagado al propietario del terreno, es dueño y lo tiene hipotecado. Ahora

viene la parte individual, cada uno de ellos elabora una solicitud individual, un plan de pagos de acuerdo a sus posibilidades y empieza el proceso de crédito.

A la hora de repartir los lotes, se hace una reunión en el terreno y en un sombrero o en una caja se depositan los lotes enumerados y todos están de acuerdo, cada quien toma su papelito y el que le toca es su lote, así no hay ningún problema, porque toda la gente trabajó en todo el proceso desde la identificación, la notificación y su distribución.

Logros de PILARH en el proyecto de tierras

PILARH contribuyó en la formulación del modelo del Programa de acceso a la Tierra (PACTA) implementado a partir del 2004 a nivel nacional. Este modelo tiene algunas modificaciones en relación al programa de compra de tierras de PILARH, por ejemplo en el modelo PILARH toda la parte financiera la ejecuta la propia institución asumiendo los riesgos financieros como tal, mientras que en el PACTA la parte financiera la manejan bancos privados que aplican sus políticas y análisis de calificación de clientes. Personas que para PILARH son sujetos de crédito, para el banco no lo son, por ejemplo jornaleros que su ingreso económico es su propia fuerza de trabajo en temporadas específicas como el corte de café. Otra diferencia es que muchos proyectos productivos que para PILARH son buenos, para el banco no lo son, debido a que por lo general son proyectos poco rentables y riesgosos en vista que están sujetos a condiciones climáticas, como ejemplo la producción de granos básico (maíz y frijol), esto dificulta que muchos agricultores especialmente los más pequeños puedan acceder al programa de compra de tierra. La gran ventaja del Programa PACTA es que está a nivel nacional mientras que el modelo PILARH solo atiende el occidente de Honduras.

Por otro lado el modelo PILARH, representa un valor agregado con la implementación de la reforestación con más de 600.000 árboles maderables y también con la conservación de fuentes de agua.

En la actualidad a parte del grupo inicial, se tienen 10 grupos de compra de tierra que están vigentes, con un promedio de 15 miembros por grupo, esto representa 450 hectáreas de tierra entregadas en la zona occidental del país.

Otro logro es que se recibió un premio como proyecto innovador en el 2003 otorgado por el CGAP y finalmente se implementaron proyectos productivos de alta calidad para la generación de ingresos para las familias campesinas que han mejorado sus condiciones de vida.

2.4 REMESAS, SERVICIOS MICROFINANCIEROS Y DESARROLLO LOCAL (TALLER XI)

2.4.1 Caso México: Microbanco Pahuatlán (AMUCSS)

Isabel Cruz

Mexicana, estudió Etnología en la Escuela Nacional de Antropología e Historia de México; cursó Maestría en Administración en el TEC de Monterrey y la especialidad en Dirección del Empresario por el ITAM. Tiene una experiencia profesional de 20 años trabajando entre organizaciones de productores, organizaciones campesinas, ONG's, sector público e instituciones financieras rurales.

Actualmente es Directora General de la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C. (una red de instituciones financieras rurales de México); asimismo, vice presidenta Foro Permanente Latinoamericano y del Caribe en Finanzas Rurales.

Se presentarán un par de casos de instituciones de ahorro y crédito locales. Para comenzar se explicará la importancia de explorar los vínculos entre remesas y microfinanzas a nivel de oferta de servicios de ahorro, crédito y microseguros a nivel local, en zonas de alta migración en México.

La poca cobertura de servicios financieros en áreas rurales, se combina con la paradoja de enormes flujos financieros derivados de la migración que invaden las zonas rurales de México, pero en una manera bastante irracional, porque no existen mecanismos financieros.

México es el país que tiene más remesas de América Latina: 24.000 millones de dólares que llegan a México, de los cuales el 60% llegan a zonas rurales donde no existe infraestructura financiera ni servicios financieros.

La idea fue vincular las remesas con la construcción de instituciones de ahorro y crédito local y así rentabilizar las instituciones más rápido y ofrecer servicios de ahorro y crédito, dado que la misión como asociaciones sin fines de lucro es la construcción de instituciones de ahorro y crédito locales.

A partir de este interés financiero muy específico, se analiza el tema de la migración local, descubriéndose muchas cosas. Esto forma parte de una reflexión más amplia respecto a la viabilidad o inviabilidad de crear servicios financieros en áreas rurales. La creación de instituciones financieras, presenta desafíos muy particulares que se explicarán a partir de la experiencia de AMUCSS en zonas que tienen alta migración.

Microbanco PAHUATLÁN

Se trata de la experiencia de un pequeño microbanco en la sierra norte de Puebla, en un municipio 100% indígena, cuya economía local estaba compuesta originalmente por 3 actividades económicas importantes: la producción de milpa para autoconsumo, café y artesanías. La caída internacional de los precios del café, dejó sin trabajo a miles de familias campesinas que empezaron a buscar otras opciones y la primera fue la migración local, pero al no haber suficiente empleo en los mercados regionales de las ciudades más cercanas, poco a poco empezaron a irse a los Estados Unidos. Este caso es de una zona indígena, cafetalera y lo que se presenta es un fenómeno de diez años, con una migración muy fuerte hacia Carolina del Norte.

El año 2002, se inició el trabajo de organización para crear un microbanco, con el apoyo de las autoridades locales, buscando el desarrollo de actividades económicas a partir de los servicios de ahorro y crédito en la zona. Este microbanco inició operaciones en diciembre de 2002.

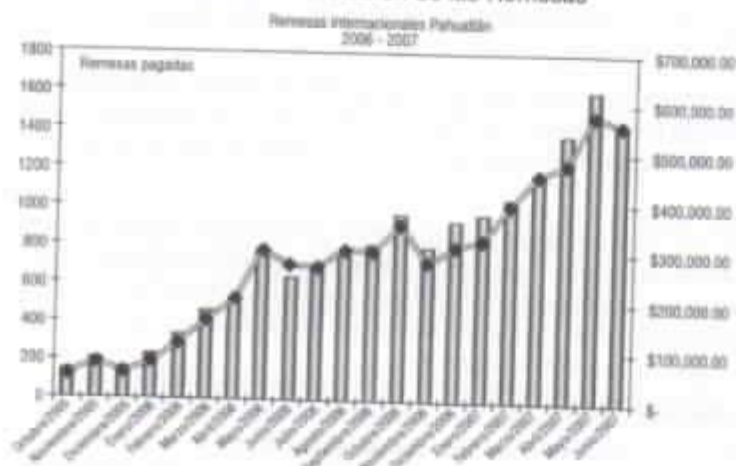
El municipio tiene una población de 30.000 habitantes, en su mayoría indígenas. En ese momento la principal actividad no era el café sino la artesanía a partir de la producción de papel amate, chaquira y bordados de hilo. El papel amate es una actividad prehispánica que se dio en esta zona y a partir de la caída del precio del café, se aceleró la explotación de este producto natural, el cual ahora está prácticamente en desaparición.

Los tres grupos indígenas que confluyen en esta área, son el grupo Otomí, Nahuatl, y Totonaco, por lo tanto se tenía que trabajar en estos tres idiomas para la atención al público.

Las Remesas

El microbanco ha trabajado de octubre del 2005 a julio del 2007 y es impresionante que solamente en ese corto periodo haya pagado 15,900 remesas equivalentes a 5,8 millones de dólares, siendo que es un municipio pequeño de migración nueva y corresponde a una zona extremadamente pobre de México. El 20% de quienes reciben remesas se han asociado al banco básicamente como ahorradores.

Gráfico 25. Evolución de las Remesas



En el Gráfico 25, se ve la evolución del pago de remesas: se comenzó con menos de 200 remesas pagadas mensualmente y hoy en día, a junio del 2007, se pagan alrededor de 2,000 remesas pero con una tendencia ascendente. Se calcula que el mercado se va a estabilizar alrededor de 4,000 remesas, es decir que se logró el pago del 50% de la zona, pero de todas maneras es muchísimo en comparación con zonas similares.

Esta región migra hacia Carolina del Norte, un 65% especialmente hacia las ciudades de Durham, Greensboro, Raleigh y Bulington; a Virginia un 17%, a California un 6%, a Carolina del Sur un 3% y a Texas un 2,5%. En la zona de origen, el 85% de la remesas se concentran en 8 comunidades; la manera en la que se desarrolla la migración no es necesariamente toda una región, sino que comienza con 1, 2 ó 3 pueblos y se va expandiendo, como este caso, hasta 8 comunidades migrando después de diez años.

El corredor que se ha formado es Pahuatlán - Carolina del Norte. La gente comienza a migrar a la misma zona donde están sus parientes y se empiezan a generar procesos de intercambio

cultural y político y sobre todo cambios muy fuertes en el nivel educativo de los niños, porque la migración no sólo es de adultos, sino que migran las familias completas.

Se contactó a Latin Credit Union, que es una cooperativa de crédito creada para latinos en Carolina del Norte, buscando una prestación de servicios financieros en ambos lados de la frontera. AMUCSS en México y ellos en Carolina del Norte bancarizando así a los migrantes indígenas de Puebla.

Con relación a las remesas, éstas no son un negocio para una institución de ahorro y crédito, pues es el último eslabón de la cadena y el más débil, porque están en zonas rurales. Se viaja 3 horas desde Pahuatlan hasta la ciudad más cercana para obtener dinero de los bancos y regresar con el dinero para dar el servicio en la comunidad, y esto hace que sea muy costoso y muy riesgoso. Apenas se paga el costo operativo de 2 cajeras y un equipo de cómputo, pero lo más grave para zonas rurales es el riesgo por el traslado de altísimas cantidades de dinero durante 3 horas y 2 veces a la semana.

Una institución de ahorro y crédito vive de la colocación de préstamos y en este caso el nivel de demanda de préstamos productivos es bajísimo, porque a pesar de que las remesas llegan a través del microbanco, estas remesas alimentan la necesidad de dinero que tienen las familias. Por lo tanto no demandan crédito, pero sí demandan servicios de ahorro, entonces se tiene mucho ahorro, poco crédito, pocos ingresos y altos costos, esta es la realidad de una institución local de este tipo. Existe exceso de liquidez en las instituciones de ahorro y crédito en zonas muy pobres, siendo este un aspecto que se tiene que revisar porque el desarrollo local se produce cuando hay inversión productiva y si no hay inversión productiva, no hay desarrollo local.

¿Cómo se hace para que haya demanda, si no hay viabilidad de algunas actividades? Se desplomó el café, las artesanías se autoalimentan con los flujos y con los mecanismos internos de comercialización en el mercado local, el nivel de abandono de las actividades productivas se aceleró con la migración, haciéndose prácticamente imposible encontrar socios que se dediquen a la agricultura, por lo que se tienen muy pocos socios que demandan crédito para la agricultura, y la mayoría de las demandas de crédito son para vivienda y para mantener el nivel de consumo, en tanto llegan las remesas. La industria de la construcción ha crecido, pero se han dado fenómenos sociales negativos como las enfermedades venéreas, la maternidad adolescente, y la destrucción del núcleo familiar por el efecto de la migración.

Resultados en tres años

Se tienen 1.289 socios, se trabaja en 15 comunidades de tres municipios, el 66% de los socios son mujeres, un ahorro constante de alrededor de 450.000 dólares que es una cantidad de ahorro muy grande comparada con la capacidad de ahorro de otras regiones de pobreza similar. Se tiene 900 cuentas de ahorro y se tiene solamente 300 créditos colocados. El fenómeno negativo es la escasa demanda de crédito, entonces se tiene que pasar a otro tipo de promoción de inversiones productivas relacionadas con proyectos de inversión que requieren un tipo de capital de riesgo diferente al crédito sencillo.

Microbanco La Cañada

El segundo caso presentado es de el Microbanco La Cañada en Guerrero, lo que se quiere destacar es lo que pasa en una zona rural con migración, sin intervención financiera y lo que pasa en una zona rural donde sí existe intermediación financiera.

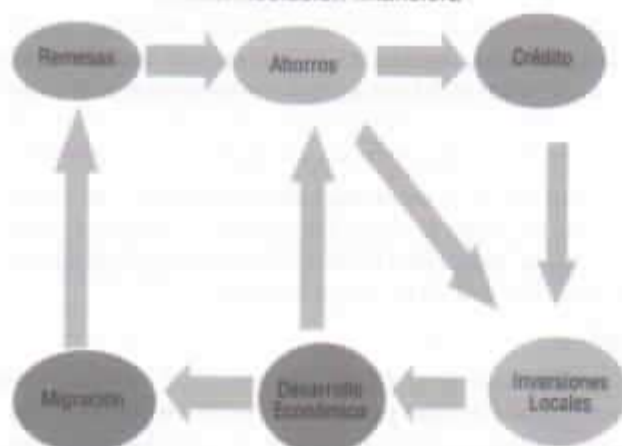
Gráfico 26. Efecto Remesas en comunidades sin intermediación financiera



Cuando hay migración las remesas llegan a las comunidades y las familias las atesoran porque no tienen donde ahorrar, guardan el dinero bajo el colchón, compran terrenos, construyen viviendas que nadie habita. Hay verdaderos pueblos fantasmas llenos de viviendas impresionantes, algunas muy lujosas con modelos norteamericanos, pero que nadie habita. Los emigrantes siempre dicen que regresarán, pero muchos de ellos no regresan. Por otra parte se alimenta muchísimo el consumo, ingresan nuevos tipos de inversiones y se provoca inflación en las comunidades rurales. Estas comunidades no tienen los indicadores nacionales, por ejemplo México está con menos del 5% de inflación, pero la inflación en comunidades rurales donde hay mucho flujo de remesas es mucho más alta. La gente que vive en esas zonas, los no emigrantes sufren los efectos en la disminución de la calidad de vida y se genera un círculo vicioso: no hay inversión local y por tanto no hay desarrollo económico.

¿Qué sucede en el mismo caso, cuando se construye intermediación local? En primer lugar cuando hay intermediación local y se da el envío de remesas, la gente tiene donde ahorrar, con este ahorro se pueden otorgar préstamos y esto permite generar inversiones locales que generan un círculo favorable de desarrollo económico. Por eso es muy importante la intermediación financiera en áreas rurales, especialmente en zonas de alta migración para promover el desarrollo económico. Es impresionante la cantidad de dinero que hay en zonas rurales y que puede ser movilizado para que la gente pueda ahorrar, obtener créditos, algunos seguros y lo más importante es que los recursos se queden en las comunidades.

Gráfico 27. Efecto Remesas en comunidades con Intermediación financiera



En el caso de El Salvador es impresionante cómo los recursos de la migración están generando consumo de cosas que venden las empresas transnacionales a través de los malls. Este es dinero que regresa a los Estados Unidos y a los países desarrollados y no se queda a producir desarrollo local. Las personas que están construyendo servicios financieros deben estar muy conscientes: necesitan que el dinero se quede en las comunidades rurales y que se queden las inversiones para que apoye el desarrollo local.

La prestación del servicio de entrega de remesas en los últimos años ha aparecido como el producto revelador, todo el mundo habla de remesas y de grandes negocios; pero lo importante no es pagar remesas sino pagarlas y que se queden en las zonas rurales a través de préstamos, es decir de nuevo el objetivo es crédito para el desarrollo local.

Problemas en el pago de Remesas

¿Cuál es el problema que tienen las instituciones rurales que pagan remesas? Primero hay beneficios para los que reciben las remesas, ellos evitan asaltos, largas filas y discriminación en los bancos. En México los bancos discriminan a la gente pobre, les ponen horarios cortos, les dan una ficha y a veces no alcanzan a atenderlos y quedan bajo los portales de las ciudades, para esperar una ficha el siguiente día y hacer su cobro; esto a pesar de tener unos de los sistemas financieros más modernos de América Latina.

Al prestar estos servicios se evita este tipo exclusión social, se ahorra tiempo, costos y se evitan gastos innecesarios para toda esta gente, entonces el prestar un servicio de remesas hoy en día es el servicio básico número uno para muchas de las comunidades rurales, de varios países, pero en México es mucho más claro que en otros países de América Latina.

El mercado de las remesas es muy amplio, muy complejo, bastante dinámico y tiene grandes movi­lidades por efecto de las tecnologías: en diez años, el precio de las remesas cayó de 16 a 6%

por la introducción de la tecnología. Las pequeñas instituciones rurales no tienen capacidad de negociar directamente con las remesadoras, por lo tanto, es necesario trabajar en redes que puedan manejar las negociaciones en conjunto y por lo tanto obtener una mejor tasa. Si las instituciones trabajan solas como intermediarias, tendrán las comisiones más bajas y no es buen negocio. Las remesas en general no dan grandes utilidades, pero si son un servicio muy importante, apreciado por la gente y da mucho prestigio a las instituciones locales. Entonces no es tanto la rentabilidad que se pueda tener en el precio como la confianza que se genera en la comunidad.

Lo que al menos se debe buscar es cubrir los costos operativos y los riesgos. Hasta ahora las remesas a las zonas rurales no pagan el riesgo que implica el traslado de dinero, se han tenido asaltos y cada vez crece más la inseguridad en las comunidades porque cuando se sabe que una institución paga remesas se convierte en un punto de asalto.

Soluciones AMUCSS

¿Qué soluciones se pueden encontrar a estas problemáticas? Primero la organización de los intermediarios financieros locales en redes para su negociación en bloque es uno de los temas más importantes a impulsar. Se está aumentando en un 50% adicional las comisiones de pago y lo más importante de crear este tipo de redes es que ayudan a mejorar la capacidad institucional mediante un sistema de certificación, porque no cualquier institución debería participar en una cadena de pago de dinero. Esto evitará instituciones riesgosas, con problemas de operación, que puedan caer en la tentación de usar el flujo monetario de remesas para resolver sus problemas internos.

En la nueva fase se tienen 21 puntos de pago, la mayoría se incorporaron en el último año. Se ha concentrado el trabajo en tres regiones del país: Guajaca, Puebla y Michoacán.

Se está pasando a la fase de la creación de una empresa social, con la que se podrá aumentar las comisiones que antes eran de un, dos o tres dólares. Los nuevos contratos apuntan a esta dirección, algunas de las empresas pagan hasta 2 dólares y otras hasta 3 de comisión, lo que ayuda a crear una reserva para el caso de asaltos o robos durante los traslados de dinero.

Actualmente no hay servicios bancarios, como traslado de valores a las comunidades rurales, los existentes son muy costosos y prácticamente inviables para usarlos en este momento, por tanto se puede tener el tipo de protección que tienen los bancos comerciales. Con esta nueva etapa, se ampliará la red a 54 puntos de pago, cada punto de pago es una institución de ahorro y crédito específica. AMUCSS no es un banco o una institución financiera que tenga sucursales, solo integra instituciones locales y con la diferencia por comisiones crea un fondo de contingencia para estas instituciones, miembros de la red de pagaduría.

2.4.2 Caso El Salvador: Uso productivo de las Remesas Familiares y desarrollo local. Alianzas para el Desarrollo de la microempresa (ALPIMED)

Cesar Blum

Actualmente es Director Ejecutivo de la Alianza para el Desarrollo de la Microempresa de El Salvador, integrada por 10 Organismos No Gubernamentales especializados en microempresas y el Desarrollo Económico Local principalmente de comunidades rurales de El Salvador.

representante por ALPIMED en el Foro latinoamericano de finanzas rurales, también forma parte de su directiva. Es ponente internacional sobre temas de Desarrollo Económico Local, relacionando el sector microempresarial, las microfinanzas y las remesas familiares. Es referente para la ejecución de proyectos en El Salvador de Interamerican Foundation, Ford Foundation, en actividades de asesoría microempresarial, capacitaciones empresarial y gestión crediticia.

En El Salvador se trabaja aproximadamente hace 4 años en el tema de remesas familiares, inicialmente no se conocía nada del tema, pero se identificó el tema al ver los impactos que causaba en el desarrollo de las comunidades locales.

En los últimos años, El Salvador ha experimentado un incremento de ingresos por remesas familiares, actualmente está aumentando a un ritmo de aproximadamente el 18 % anual. Según el Banco Central, en el año 2006 los diferentes destinos que tuvieron las remesas fueron 76% para consumo, 14% para educación y salud, 10% para vivienda, ahorro y demás; estas estadísticas servirán más adelante cuando se vea que ese consumo es desmesurado y de quienes lo están provocando.

Las características de los remitentes: 56% hombres, 53% mujeres. Hay un estudio de FOROLAC que revela que son las mujeres las que envían un porcentaje mayor de sus ingresos en remesas. Por ejemplo: si recibe 100 dólares los hombres mandan el 10% y las mujeres el 15%. La edad promedio de la persona que migra es de 25 años, y remesas por un valor promedio de 300 dólares.

El Salvador es el cuarto país que recibe más remesas en toda América Latina y también es el cuarto país Latinoamericano que posee la más alta cantidad de remesas en su forma per cápita (casi 400 dólares per cápita). Es el quinto país de América Latina en el que las remesas representan el 17.7% del PIB. Y finalmente en cuanto al porcentaje de hogares receptores de remesas El Salvador ocupa el tercer lugar en América Latina; estos son datos muy recientes que ha sacado el Banco Mundial, en un informe internacional.

Eslabón entre remesas e instituciones microfinancieras

En El Salvador solo el 1.8% de las microfinancieras participan en el proceso de transferencia de remesas, esto significa un reto para las ONG e instituciones que trabajan con microfinanzas. En este entorno, ALPIMED trabaja e identifica 3 objetivos: influir y trabajar en el tema de migración y las remesas, a través de una relación con las comunidades residentes en los Estados Unidos y las comunidades de origen; trabajar muy de cerca, con las familias receptoras de remesas, facilitándoles créditos; y finalmente contribuir a la generación de nuevas fuentes de ingreso y trabajo para las familias de la zona de ejecución del proyecto.

Se comenzó hace 3 años con un componente del proyecto de promoción del uso de las remesas familiares; un segundo componente era de inversiones empresariales, con un proyecto piloto para un producto de créditos dirigidos a las familias que reciben remesas; y el último componente el de inversiones comunales con alianzas con los gobiernos municipales. Este año finaliza el proyecto piloto y se tienen resultados, financiamiento y planes de negocio para las familias que reciben las remesas. También se trabajó con gobiernos municipales en proyectos comunitarios y transferencias de remesas.

Se distribuyeron volantes, presentados en el Gráfico 28, que han tenido un impacto muy grande, por ejemplo el mensaje "No te la gastes toda e invierte y ahorra", se repartía en las comunidades rurales, en nueve municipios elegidos; sorprendió mucho, en uno de los municipios, que luego de lanzar la campaña, una empresa privada y saca una hoja muy parecida "Invierta bien sus remesas, venga a comprar en nuestra tienda". Entonces se identificó un actor principal privado que le pone atención a estos ingresos para aumentar sus utilidades a través del fomento al consumo.

Gráfico 28.
Boletines para concientizar



En El Salvador la empresa privada incentiva el consumo de remesas familiares, identificando un nuevo estrato social "familias que reciben remesas" y hacia ellos están dirigiendo toda una estrategia de mercadeo para captar esos ingresos. Se generaron alianzas en radios comunitarias cuando se vio la reacción de la empresa privada en las comunidades rurales, pero o se seguía en contra de la empresa privada o se buscaba incentivar una alianza estratégica con ellas.

Todavía no se tiene como socios al empresariado privado para que apoye en una orientación del uso de las remesas, sin embargo se espera hacerlo muy pronto. Esta estrategia consideraba que en 3 años, se lograría hacer campaña en Estados Unidos para los residentes salvadoreños, objetivo que fue imposible cumplir por lo grande que es Estados Unidos y por las diversas ubicaciones geográficas de los emigrantes.

Programa de Créditos

Paralelamente, se experimentaba con un programa de crédito orientado a familias que reciben remesas, se quería aportar al país y a la vez a la región centroamericana con un producto en el que las remesas familiares sean la principal garantía para gestionar un crédito; sin embargo, aún no se logra convertir las remesas en la principal garantía en las instituciones involucradas.

Se aprendió mucho sobre los comportamientos de los emigrantes y sus familias. Por ejemplo sucedió varias veces que al otorgar un crédito a una mamá de emigrante, se desembolsaba el dinero y al cabo de un corto periodo de tiempo, el dinero era totalmente devuelto debido a que

al contarle al hijo que habían tomado un crédito, éste le regañaba diciéndole que no se metiera en líos ni en créditos, que iban a salir mal y mandando inmediatamente el monto para que lo devolviera. Esto demostró que hay capacidad del emigrante de intervenir en su país de origen, pero existe un problema de desconfianza, del hijo hacia la capacidad productiva de su madre. Si se participa como institución no gubernamental, como institución de microfinanzas en generar esa confianza, se está participando en la promoción del uso productivo de las remesas familiares.

Se dieron otros casos en los que el solicitante local del crédito pidió que no se diga a nadie en Estados Unidos que está tomando un crédito o que se tiene una actividad, porque es posible que quien manda la remesa, concluya que ahora que está en una actividad productiva, ya no necesita el dinero. Este es un problema de comunicación de confianza que se presenta en las zonas rurales. Cuando se da un crédito a una persona, se le hace un plan de negocio para que sea enviado a quien le manda la remesa, y éste pueda concluir "que si la inversión inicial ha servido para algo, ha rendido, según ese documento, entonces es viable invertir más dinero" y así la persona local tenga mayores probabilidades de crecimiento y de desarrollo.

Proyectos comunitarios

Para implementar estos proyectos se firmaron convenios con las nueve alcaldías, de los nueve municipios donde se implementó este proyecto, pero no se calculó que en medio de esos tres años habría elecciones y nuevos alcaldes. De hecho se cambiaron 4 alcaldes incrementándose el costo de retomar el tema de la migración y las remesas así como su inclusión en el diseño de los planes de desarrollo de la comunidad. Incluso ahora después de un año hay un alcalde que no quiere saber nada del tema. Muchos alcaldes manejan proyectos para mandárselos a los emigrantes, ya que tienen el concepto de que el emigrante es un financiador de proyectos de desarrollo, de proyectos locales, sin pensar en que se está involucrando en el diseño de un plan de desarrollo participativo.

Algunas actividades de promoción desarrolladas en algunos de los municipios se han llevado a cabo con el alcalde, en las plazas públicas y en los actos donde se promociona y se reparten los volantes.

El plan consideraba la firma de convenios con las asociaciones de salvadoreños residentes en Estados Unidos, pero el problema es que estas asociaciones de emigrantes residentes no están formalmente constituidas. Aparecen de una manera muy espontánea en una fiesta donde se decide crear una asociación, comienzan con mucho dinamismo, con actividades, recogen dinero desapareciendo después de la actividad. Sólo si queda alguna motivación, se constituye la asociación, de otra manera desaparece, por tanto, aún falta trabajar en estas asociaciones incentivándolas a que formalicen su estructura organizacional.

Pago de Remesas Familiares

Se ha cuidado que el pago de remesas no sea la principal actividad de la entidad, porque es fácil pagar remesas, pagar y pagar sin darse cuenta que probablemente se está constituyendo en sólo una pagadora de remesas, descuidando todos los demás componentes propuestos anteriormente.

Hay una reducción acelerada del costo del pago de transferencias de remesas familiares, marcada por el comportamiento del mercado y avances tecnológicos. Se debe hacer una reflexión colectiva, para ver las diferentes experiencias. Como FOROLAC se está trabajando en una comisión de remesas, que está haciendo una reflexión a nivel latinoamericano, para visualizar estrategias y participar con más certeza en el pago de remesas.

Los principales retos sobre los que se trabaja son: tratar de fortalecer alianzas en las cámaras de comercio de salvadoreños en Estados Unidos, también con empresas privadas que es lo que aun no se logra; identificar estrategias de acercamiento y proyectos a las alcaldías, en lo que sí se avanzó un poco más; y trabajar un concepto de diseño de un nuevo mapa de planificación local y transnacional. El impacto de las empresas y la migración, es tan grande que está transformando toda la realidad comunitaria y no se podría seguir planificando aisladamente todos estos temas.

Por otro lado, se trabaja en reglamentar una forma de garantías para el programa de crédito, se está insistiendo con el Gobierno de El Salvador para que promueva con la banca formal programas crediticios orientados a esta actividad específica. Es muy difícil que la banca formal entienda la dinámica de las remesas y pueda interpretar que no son ingresos de efectivos disponibles únicamente para el consumo, sino que pueden ser usados como una herramienta que acelere un desarrollo comunitario.

Otro tema que se analizó es que los promotores de crédito no estaban capacitados para administrar un producto crediticio orientado a las remesas familiares, ni a trabajar con la atención que demandan las familias que reciben remesas que tienen un comportamiento diferente al resto de las familias de la comunidad, y por tanto necesitan un trato especial, de hecho están provocando hasta una división social rural en el país y esto amerita tener capacitación de los que participan en esta actividad crediticia.

Como conclusiones sobre lo que se está trabajando, hay un estudio del PNUD, en el que se plantea que los salvadoreños están creando un país con características transnacionales, donde los emigrantes estrechan relaciones de adelante para atrás, van y vienen con un pie en cada país (un pie en El Salvador y un pie en Estados Unidos), regresan al menos tres veces al año a El Salvador y mantienen un contacto muy fuerte. Lo que no se sabe, es si esa patria transnacional que están creando, va a ser efímera, va a desaparecer muy pronto, o va a marcar una nueva realidad de país, lo real es que están marcando una penetración cultural, económica y social totalmente nueva en el país.

La realidad de la microempresa en El Salvador

ALPIMED es una red especializada en microempresas y se observa el nacimiento de un nuevo modelo microempresarial. Siguiendo el caso mencionado de la señora y el hijo, si la señora mantiene un negocio, una vez al año, el hijo que viene le dará sugerencias y recursos para mejorar el negocio, más iluminación, un rótulo iluminado, pintura en la fachada. La señora hará más caso al hijo que viene de Estados Unidos que a uno de los asesores empresariales, este es el nacimiento de una microempresa, con una comunicación transnacional muy fuerte.

Las migraciones están empujando al país a redefinir algunos aspectos básicos del país; los emigrantes traspasan las fronteras y las identidades, no establecen de antemano solamente sus valores tradicionales con los que partieron, sino que están aprendiendo nuevas cosas. Por ejemplo esa asesoría empresarial que puede dar un hijo al negocio de su madre, cuando se fue no lo tenía pero estando en comunicación con un país desarrollado, aprende, observa y transfiere esos conocimientos a su medio de origen.

Hasta ahora los flujos migratorios salvadoreños constituyen predominantemente una expresión de globalización desde abajo, ya que la mayoría de personas que migran lo hacen de manera ilegal y corriendo riesgos de violación de sus derechos fundamentales. El campesino que salió de El Salvador se emplea en Estados Unidos y en 4 años de estar trabajando es un trabajador global apto para trabajar en Italia, en Francia, en España, porque tiene esa comunicación y esa experiencia laboral en un país desarrollado. De la misma manera esos niños que se están quedando en el país, hijos de emigrantes, también sufren una transformación global de su mente, en muchos de sus dibujos ellos expresan que el mundo les da soluciones y no esperan que sea su gobierno local. Hay una transformación muy grande a la que hay que darle mucha atención.

Las remesas también están sirviendo para que en los hogares, los miembros en edad escolar permanezcan más tiempo en la escuela, pero la mayor educación vista como un mecanismo rentable para una futura migración. El razonamiento es que si el primer migrante se fue con 7 grados de escolarización y sufrió en los Estados Unidos, recomienda que la siguiente generación al menos termine el bachillerato y después migre, es decir se educa para que haya una migración más capacitada.

Hay una responsabilidad de parte del gobierno en el tema. Existen vacíos de estudios sobre la migración, sobre la violencia como producto de la marginación social en una sociedad en transición donde la migración crea nuevas desigualdades y afecta el tejido social. En lugares muy lejanos se puede ver una casa de 3 plantas muy bien hecha al estilo norteamericano y al lado una casa donde no tienen familiares emigrantes y está muy mal construida, marcando una desigualdad social que está afectando a las comunidades.

En El Salvador muchas comunidades dependen de la migración y de las remesas, por lo que se puede decir, que los emigrantes salvadoreños son claves para el futuro de sus comunidades. En México los migrantes están participando, hay líderes emigrantes mexicanos, que están al frente de sus comunidades. En El Salvador las asociaciones de emigrantes salvadoreños, están decidiendo quiénes son y quienes podrían ser los candidatos a alcalde, y a quienes les apostarán para mandar dinero a la campaña de ese alcalde, es decir hay una participación directa en la vida diaria del país.

Ante esto, en los últimos 3 años, se trabaja en una planificación local transnacional, se necesita tomar en cuenta, la base productiva local, incentivos para buscar la participación de inversiones en las comunidades, la oferta del sector privado y el compromiso del gobierno.

Existen elementos importantes que compartir sobre la participación del sector privado. Las migraciones, por lo general, salen de las zonas rurales donde las posibilidades y éxito de una inversión son muy mínimas. Como institución no gubernamental que trabaja en el desarrollo

de Bolívar, en la zona central del Ecuador, una región bastante abandonada que está muy lejos de los poderes centrales y de los grandes centros comerciales como Quito y Guayaquil.

La provincia abarca alrededor de 3.947 Kms.² con 169.000 habitantes. Se tiene presencia en los cuatro cantones principales con cuatro oficinas, dicha cobertura permite atender geográficamente a casi el 90% del mercado de la provincia. Se incursionó en otra provincia con una nueva oficina mientras que la matriz se encuentra en San José de Chimbo. El área rural de la provincia es del 60% y el área urbana el 30%. La provincia Bolívar tiene el indicador más alto de pobreza en el país alcanzando al 91,3%.

Las microfinanzas en el Ecuador

Existen instituciones controladas por la Superintendencia de Bancos tales como bancos, financieras y mutualistas; y existen otras organizaciones y cooperativas que no están controladas. Son más de 350 cooperativas de ahorro y crédito no reguladas mientras que el sistema financiero controlado son 24 bancos, 37 cooperativas y 5 mutualistas.

En la Cooperativa San José, al 30 de junio de 2007, se tienen 24.476 socios, 6.648 personas con crédito, casi el 50% son mujeres; 383 organizaciones constituidas como socias; 65 instituciones que trabajan mediante convenios para descuentos en los roles de pagos y somos 49 empleados.

La misión es "Ser una cooperativa de ahorro y crédito con solidez financiera y sentido de liderazgo, a través de servicios innovadores, ágiles y de alta calidad, generar esperanza, progreso y bienestar para la familia" y la visión es "Ser una entidad, con cobertura nacional, que cumple normas financieras prudenciales internacionales, líder en la implementación de productos y servicios financieros innovadores, establecidos en función a las necesidades de los socios que contribuyan a mejorar el nivel de vida de la comunidad en general".

Hasta el año 2002 la Cooperativa San José con sus 35 años de vida, apenas logró 3.921.000 dólares de activo. A partir de la crisis financiera producida por la banca los años 1999 y 2000, la gente tuvo mayor confianza en el sistema cooperativo, eso hizo que la entidad tenga un crecimiento considerable. En la actualidad se tiene 16.236.000 dólares en activos, pasivos por 13.077.000, compuestos en un 70% por las captaciones del público, los ahorros y depósitos a plazo fijo y el patrimonio por 3.138.000 dólares, nivel que cubre las exigencias de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Productos Financieros

Dentro de los productos financieros se tiene ahorro a la vista y créditos, de los que se han derivado algunos subproductos un poco mejor adornados que otros, pero en el fondo todo se deriva del ahorro y del crédito más algunas características especiales que se pueden dar, esto hace que el producto sea un poco más atractivo.

Entre otros servicios se tienen las remesas del exterior, el sistema de pagos interbancarios, el pago del bono de desarrollo humano, las ventanillas compartidas con Conecta, transferencias de dinero y seguro de desgravamen.

Remesas del Exterior

A continuación se desarrollarán los siguientes puntos:

- Las incidencias sociales y económicas de las remesas en las áreas rurales,
- Las políticas, normas y regulación del mercado de remesas,
- Las necesidades de fortalecimiento institucional para la prestación de servicios, remesas e inversiones, y
- Los resultados institucionales y algunas lecciones aprendidas.

Dentro de la incidencia social, se ve que con las remesas los familiares de los migrantes en los sectores rurales, han tenido acceso a la educación y a pesar que todavía el índice de analfabetismo es alto, estos actores han ido convirtiéndose en un apoyo a la educación y en muchos casos no sólo es el acceso a la escuela, sino que acceden al colegio y hasta a las universidades con el impacto que esto implica.

Otro de los factores, en el que han influido las remesas, es la mejora y construcción de la vivienda, se ve que "Pedro" tenía una casa de tierra, de adobe, de bareque, que así se lo llama y hoy en día la está cambiando por una casa mixta con cemento y madera, mejorando su condición de vida, ya que además está implementando servicios básicos como luz eléctrica y agua potable.

Las remesas también han sido generadoras de microempresas familiares, se ven pequeños talleres de artesanías como costureras, panificadores, construcción de guitarras, entre otros.

Las remesas han hecho que las personas hagan un cambio mejorando su calidad de vida, ya no son las mismas personas de antes y tienen acceso a las instituciones financieras. Se ha mejorado la seguridad ya que han facilitado la formación de organizaciones o juntas anti-delincuencias, que antes no existían, ahora hay protección a las familias de las comunidades.

También han sido generadoras de riqueza, a través del ahorro, a través de la compra de bienes muebles o inmuebles, o a través de la compra de un chanco o una vaca que se convierte en parte de su patrimonio.

En el sector rural de acuerdo a las estadísticas, una persona subsiste con un dólar diario, monto que no le alcanza para cubrir todas sus necesidades; las remesas son fuente de sostenibilidad de vida y de alguna manera combaten la pobreza.

Todas éstas son las incidencias sociales de las remesas en Ecuador, principalmente en la provincia de Bolívar. Las zonas de mayor concentración de ingreso por las remesas son las provincias de Azuay y Cañar, con remesas de España, EEUU e Italia, donde se concentra la mayor cantidad de ecuatorianos, los cuales según datos existen más de 2,5 millones de ecuatorianos en estos países.

Dentro las políticas y normas, se firmaron convenios con el Banco Central, con quien se canalizó al inicio, algunas de las remesas. Luego con Ecuagiros, Conecta que canaliza los recursos

a través de VIGOB implementado directamente en el que

Dentro de la tarea para atender a los Se tiene la necesidad sistema financiero Software, alto con ofrecer nuevos con las remesas no just

El enfoque está en los mismos niveles de los países donde la mujer es

También se ve de lo que fue la las actividades productivas por cuanto la pobreza

Otra de las cosas de los migrantes en el movimiento de el migrante.

Resultados Institucionales

Con las remesas en México. Esto crea nuevos socios a los costos de los bienes para crear nuevos

En los últimos "Credito", que se va y que acompañan a ecuator. Para mejorar crédito agrario

Muchas veces pero se lo está haciendo productiva hacia el

Haciendo un estudio dirigido a re

a través de VIGO y ORLADY VALVUTA. Entre las normas de regulación, todavía no se ha implementado alguna que de seguridad sobre la licitud de fondos. En Ecuador se controla el momento en el que sale el dinero.

Dentro de las necesidades de fortalecimiento institucional para la prestación de este servicio, para atender a los sectores geográficamente alejados, hace falta mejorar los canales de distribución. Se tiene la necesidad de llegar a las concentraciones geográficas de migrantes en otros países, el sistema financiero, poco a poco se está insertando en el manejo de las remesas pero se requiere Software, alta conectividad, sistemas electrónicos de tarjetas de débito y de crédito. Se pretende ofrecer nuevos servicios atados a las remesas ya que los altos costos para mantener el servicio de las remesas no justifican mantener este único servicio.

El enfoque está en que el socio en estos cantones se empodere de la institución y eso hace que ellos mismos ayuden a cuidar la institución de actos delincuenciales. Se hace énfasis para que el dinero de los pobres vaya a los pobres; se crean algunos nuevos servicios atados a la remesas y donde la mujer se convierta en persona sujeto de crédito del sistema financiero.

También se ve la posibilidad de creación y formación de ventanillas rurales, esto es un paso más de lo que fue la banca comunal que tiene casi las mismas características, en este caso dirigidas a actividades productivas, crianza de animales de especies menores, pequeñas actividades agrícolas, por cuanto la provincia Bolívar es eminentemente agrícola.

Otra de las necesidades, es que se debe ofertar información en línea, de las cuentas de ahorro de los migrantes a nivel mundial a través de la página web, para que el migrante pueda consultar el movimiento de su cuenta de ahorros, eso va hacer que exista mayor garantía y confianza para el migrante.

Resultados Institucionales

Con las remesas mejoran los flujos financieros de la institución igual que en el caso de México. Esto se refleja en un crecimiento institucional dado por la incorporación de nuevos socios a la cooperativa; mayor cobertura en áreas rurales; disminución de los costos de los beneficiarios y al interior de la institución se ha generado una actividad para crear nuevos productos financieros que poco a poco se están implementado.

En los últimos días, se ha lanzado las fichas del producto "Mi Gran Ahorro" y "Mi Gran Crédito", que son créditos que de hasta mil dólares, pero específicos para los sectores productivos, y que acompañan a la época agropecuaria en Ecuador que en la provincia se inicia en el mes de octubre. Para responder a esta demanda se ha establecido una metodología y tecnología para el crédito agropecuario.

Muchas veces con el volver los ojos al campo, se están mejorando las condiciones de la gente, pero se lo está haciendo en pequeñas cantidades, lo que se quiere es seguir insertando a esta gente productiva hacia actividades financieras y que sean parte de la cooperativa.

Haciendo un análisis del flujo del dinero, este viene de las remesas de los migrantes y están dirigidas al micro y pequeño comercio, alimentos y otros, e interactúan en el proceso,

transversalmente varios sectores como los de servicios, transportes y financieros.

Se dice que 61% del dinero que se recibe está siendo destinado a gastos de consumo, como pagar deudas y otras cosas; un 14% se está dedicando a la compra de activos fijos, casas, muebles y apenas la diferencia queda para actividades productivas. En la cooperativa sólo en estos últimos seis meses se ha pagado más de 600.000 dólares.

Conclusiones

En la cooperativa se ha verificado que las mujeres son las que mayoritariamente reciben estas remesas, y los segmentos que envían las remesas están concentrados en los EEUU, en España y parte en Italia.

A través de la Cooperativa San José se ha llegado a los sectores rurales y se han disminuido los costos de envío y recepción.

Las remesas definitivamente son generadoras de acumulación de riqueza; y al llevar las remesas de las capitales provinciales a los sectores rurales a través de la cooperativa, se reducen los riesgos.

2.4.4 Caso Bolivia: BancoSol, remesas y productos de valor agregado

Gonzalo Alarza

Desde el año 2003 a la fecha es Gerente Regional Occidente en el BancoSol S.A. Es responsable de las oficinas de La Paz, El Alto y Oruro y de sus respectivas agencias (40% del Banco). Implementa el plan estratégico y los presupuestos anuales y elabora el plan de negocios para la región. Del año 2001 al 2003 fue Subgerente Nacional de Créditos, encargándose de realizar seguimiento al desenvolvimiento y calidad de la cartera del Banco en coordinación con las oficinas regionales. Coordinó con las Regionales la implementación del plan estratégico, planes de negocios, presupuestos y otros. Del año 2000 al 2001 fue Subgerente Nacional Comercial y gestionó la venta de los productos del Banco, incrementando su aceptación en el mercado objetivo, diseñó estrategias de comercialización manejando las variables de Producto, minimizando el riesgo.

Cuando el BancoSol recibió la invitación de participar en este Foro Latinoamericano, fue un motivo de satisfacción. Los problemas y los aprietos comenzaron al preparar algunos de los puntos de los términos de referencia, que solicitaban desarrollar la parte de la incidencia social y económica y el impacto de las remesas sobre todo en el área rural. Primero en Bolivia no se tiene identificada la cantidad de migrantes, se habla de 2,5 a 3 millones de migrantes, que resultaría ser el 25% de los bolivianos, porque en el país están viviendo 9 millones. Segundo tampoco es seguro el volumen de las remesas que llegan al país, se habla entre 600 y 1.200 millones de dólares al año, que equivalen al 10 a 12% del PIB. La tercera razón por la que sería pretencioso o imprudente hablar del impacto social y económico es porque BancoSol no trabaja en las áreas rurales, sino en las áreas urbanas y en las ciudades intermedias.

Entonces la presentación se basará en la experiencia del BancoSol, en las lecciones aprendidas en este negocio de remesas. BancoSol está hace 9 años haciendo remesas, desde el año 1999 hasta el 2003 se ha intermediado aproximadamente 2 millones de dólares al año siendo representantes

de una institución como es Western Union que prácticamente era el monopolio de las remesas en Bolivia. A partir del éxodo o la gran migración de los bolivianos a la Argentina, España y EEUU, principalmente a partir del año 2004, BancoSol consiguió hacer convenios con remesadores internacionales, y desde ese momento se ha conseguido incrementar la intermediación de remesas. El año 2004 se llegó a 17 millones, el año 2005 se pudo intermediar 100 millones, el año pasado se intermedió 220 millones de dólares; y este año en los seis meses que han transcurrido del año son 160 millones. Si se lo pone en términos lineales se estarían intermediando aproximadamente entre 360 y 320 millones de dólares este año a través las agencias en Bolivia y de los convenios que se tienen, principalmente en España, Estados Unidos y en la Argentina.

Las ciudades que reciben un mayor flujo de remesas son: Cochabamba en primer lugar con un 45%, Santa Cruz recibe un 35%, entre La Paz y el Alto aproximadamente el 10%, Sucre por el tamaño de la población que tiene es importante con el 5% y el restante 5% es del resto del país. El promedio de giro que se está intermediando es de 600 dólares, siendo el promedio más alto el que viene de España con aproximadamente 700 dólares, de los EEUU 500 dólares, y de Argentina 250 dólares. EEUU es el principal remitidor de remesas al país, y le sigue España con un 40%. Como lo mencionó Isabel Cruz en su presentación, el negocio de remesas por sí solo no es rentable por lo menos desde el punto de vista financiero, socialmente tal vez lo sea.

El promedio de comisión que recibe BancoSol en este momento es menor al 0,15%, inclusive es menor al costo de impuesto de transacción financiera (ITF) que se tiene en el país. Y las tarifas de nuestros remesadores varían dependiendo el país, dependiendo la empresa, dependiendo el monto y van desde el 0,5% hasta el 1,5 ó 2%.

Objetivos en la atención de remesas

Los objetivos propuestos como banco cuando se comenzó a desarrollar e innovar los servicios de remesas fueron los siguientes: En primer lugar se buscaba facilitar el envío del dinero de los compatriotas bolivianos que lamentablemente tuvieron que salir de país para buscar nuevos horizontes. Se pretendía que esas remesas lleguen en el día, que lleguen con mayor seguridad y sin descuentos para el receptor. Los primeros intentos de remesas en el país podían tardar 4, 5 ó 10 días. Las primeras remesas que llegaron fueron de la Argentina, se las hacía en muchos casos a través de buses internacionales, personas que especialmente viajaban a Buenos Aires a las comunidades donde estaban los bolivianos y ellos en sus maletas personalmente traían las remesas, cobrando comisiones altas, demorando en el tiempo y a veces hasta las perdían.

En segundo lugar se buscaba la reducción del costo. Hace 6 ó 7 años los costos era desde el 70% hasta el 25% de la cantidad enviada.

El tercer objetivo fue permitir la bancarización de los remesadores y de los receptores.

Se ha visto en las experiencias anteriores que se están desarrollando productos crediticios para los receptores de las remesas, en función a un flujo frecuente de remesas que reciben las personas que se quedan en los países. Esta parte el BancoSol ha cumplido pues muchos de los migrantes

han sido clientes del banco y los familiares que se quedan aquí si tienen una actividad económica siguen calificando para ser clientes de crédito.

La innovación en estos últimos 2 años es que se está bancarizando a los inmigrantes, es decir a las personas que se fueron que ir del país. ¿Cómo se lo hace? Poner filiales, subsidiarias y agencias del banco en otros países es extremadamente caro; lo que se ha hecho es desplegar a una cantidad de personas a España y también a EEUU, y esas personas contactan a las comunidades de bolivianos, bancarizándolos a través de productos financieros directamente para ellos, como préstamos, acceso a ahorro, tarjetas de débito, uso de cajeros automáticos, etc.

Finalmente motivar a nuestros clientes remesadores a un uso más eficiente de sus remesas, además del consumo, un gran porcentaje de las remesas que se envían son destinadas al pago de servicios básicos, educación, salud, etc. Entonces por qué no tratar de educar a los clientes para que ellos inviertan sus remesas en activos fijos productivos, puede ser capital de trabajo, hacer inversiones, formación de patrimonio, y por qué no ser tan ambiciosos con el objetivo y generar riqueza; partiendo por la lucha contra la pobreza.

Porqué innovar la oferta

La canalización eficiente de remesas ya no es el simple objetivo. He presentado la evolución del banco, de 2 millones a 300 millones es un crecimiento importantísimo, pero ya no es lo importante, uno porque ya no es rentable y dos porque no es suficiente para nuestros clientes. Comercialmente se pretende buscar mayor lealtad por parte de ellos y reducir los márgenes de deserción; mejorar la retención de clientes y darles una oferta de mayor valor.

Se está tratando de utilizar mejor los canales de distribución del banco, para ser competitivos en el mercado. En el BancoSol siempre se habla de dos líneas finales, una que es la financiera y otra que es la social. Y cuando se habla de la línea financiera se la compara con el oxígeno de las personas, es vital para vivir, para crecer, para desarrollarse, pero uno no se levanta todos los días pensando en que tiene que respirar, pero si es necesario. Y la otra línea es la social que está ligada a la misión, a la visión, que es trabajar por los sectores más desprotegidos de la sociedad para tratar de ofrecerles un mejor futuro. Se desea satisfacer las necesidades, no solamente vinculadas a las remesas, sino también de vivienda, salud y otro tipo de seguros para mantener el liderazgo y para cumplir con eficiencia el compromiso de responsabilidad social.

Remesas y productos relacionados

Básicamente son tres: créditos, actualmente se está otorgando créditos de vivienda a emigrantes bolivianos, se lo hace en España y en EEUU y una vez evaluada la experiencia probablemente se lo haga en la Argentina, que es otro país donde se tiene mucha cantidad de emigrantes. Y este producto de vivienda no solamente es compra de vivienda, sino construcción, remodelación, refacción, ampliación de las viviendas y en muchos caso legalización. No se debe olvidar que muchas personas, muchos microempresarios o pequeños empresarios son propietarios de un terreno, de una casa pero no tienen los documentos, considerando que sólo con la legalización

esta propiedad se convierte en un activo financiero. Como en cualquier producto crediticio lo más importante es evaluar y verificar la capacidad de pago, así como el seguimiento al repago. Es muy importante determinar las condiciones de residencia y estabilidad laboral de los emigrantes, hay algunos que tienen diferentes tipos de estatus por la antigüedad que están o porque sus empleadores les han conseguido algún tipo de servicios sociales en los países.

La experiencia como remesadores permite tener una idea clara de la capacidad de ingresos del solicitante. Ya no se evalúa al receptor de la remesa por el flujo de éstas, sino a la persona que está fuera del país generando los ingresos. Si bien la propiedad del bien inmueble y la titularidad del crédito son limitativos, se ha escogido ciudades importantes donde se tienen oficinas y consulados bolivianos como es el caso de Madrid, Washington y Buenos Aires y a través de poderes firmados en los consulados es que se está trabajando el crédito de vivienda.

En segundo lugar están los productos del pasivo: ahorro, depósitos a plazo fijo, tarjetas de débito y microseguros. El emigrante accede a la apertura de cuentas de ahorro y depósitos a plazo fijo también a través de poderes, y esto le permite utilizar tarjetas de débito fuera del país, porque ellos fuera del país no tienen acceso al sistema financiero tradicional, son sujetos de persecuciones y una serie de problemas que sufren afuera. Estos fondos son de libre desplazamiento, son enviados a través de remesas depositados en sus cuentas y de libre disponibilidad para ellos en el extranjero. El inmigrante requiere administrar y tener acceso inmediato a su dinero mediante las tarjetas de débito por ejemplo.

En tema de microseguros, una de las preocupaciones del emigrante, es no solamente dejar a su familia, sino qué pasa ante una eventual enfermedad, accidentes, etc. Entonces en el banco se está innovando con microseguros, desde el seguro de desgravamen, microseguros de salud y para otro tipo de contingencias. El desarrollo de los seguros de vida y los demás componentes que protegen la educación y la alimentación para los hijos, es muy importante. Finalmente otros servicios complementarios por ejemplo: la banca por Internet o similares son estratégicos cuando se habla de ofrecer servicios a personas que están lejos de las fronteras, esto se lo hace a través de un producto que es el SMS, que son mensajes por teléfono celular. Hoy en día prácticamente todas las personas tienen un teléfono celular, pueden hacer transferencias de sus cuentas, consultas, etc. Se está trabajando en este proyecto en los últimos meses.

Se brindan servicios de administración de fondos para las remesas en efectivo o en cuentas, requeridos por los clientes y sus familiares en el país. Los servicios de cobranza y de pagos de servicios, luz, agua, teléfono, etc. son complementarios pero no se está hablando de participar en la venta de bienes de consumo u otros commodities, tampoco se habla de participar en el negocio inmobiliario. La institución no se dedica a la construcción de viviendas, sino que simplemente facilita la transacción de los residentes bolivianos en otros países, para que adquieran inmuebles o los refaccionen o los construyan en este país.

Conclusiones

La innovación requiere cambios en la cultura institucional. En la industria de las microfinanzas se ha visto este cambio desde hace mucho tiempo, las

microfinanzas empezaron como microcrédito, hoy se debe hablar de multiproductos microfinancieros. La rentabilidad con productos dirigidos al migrante requiere de un trabajo a mediano y largo plazo además de un uso intensivo en tecnología que requiere inversiones importantes y movilizaciones de personas fuera del país.

La masificación es imprescindible al introducir nuevos productos al mercado, es un problema de volumen. Y la diversificación de los ingresos ya no es una opción, es la supervivencia, dado el rápido desarrollo de la competencia en este sector y nicho de mercado, además de la complejidad y del desarrollo que tiene los clientes.

En Bolivia a veces se reciben críticas porque las tasas de interés en microfinanzas son altas, ojalá se las pudiera bajar más, pero se está hablando de que hace 12 ó 14 años, las tasas de interés fluctuaban entre el 33 y 40%. Hoy en día se tienen las tasas de interés en microfinanzas más bajas de la región, por debajo del 20% esperando que se puedan encontrar formas distintas de hacer las cosas para que pueda ofrecer los servicios de una manera más eficiente al público.

Las tecnologías y procesos simples son un factor clave para los productos exitosos en microfinanzas y la constante experimentación, prueba y error, para productos y la mejora actual permite estar adelante de la competencia. En este mercado tan competitivo es imperioso, el volumen, la eficiencia y la diversificación, creo que no hay más alternativas. Competir simplemente con remesas no es suficiente, buscar volumen en el flujo ha dejado de ser una prioridad.

2.4.5 Comentarios al Taller XI: Luis Gálvez. Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa (COPEME)

Luis Alberto Gálvez León, peruano de nacimiento es economista y Sociólogo, con Estudios de Administración de Empresas. Actualmente es el Presidente del Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME), un consorcio que reúne a 63 ONGs especializadas en Micro y Pequeñas Empresas y Economías Locales. Es miembro del Comité Directivo del Consorcio de Promoción de la Mujer y la Comunidad (PROMUC), es una institución que reúne a 12 ONGs especializadas en Bancos Comunales. Y último, es miembro del Consejo Nacional de Desarrollo de la Micro y pequeña Empresa, organismo de concertación de la sociedad civil y el estado para desarrollar las políticas, planes y normatividad en favor de las Mype.

Las cuatro experiencias presentadas son sumamente importantes, demuestran que hay trabajo de las instituciones frente a este tema. En los cuatro países escogidos: México, Ecuador, el Salvador y Bolivia, se ha señalado que en los últimos 25 años las remesas han crecido muy rápidamente. El volumen de remesas en diez países de América latina está alrededor de 1.500 millones de dólares y si de los diez países sólo se considera a los cuatro presentados, se ve El Salvador es el quinto país que recibe más remesas, Ecuador está en el octavo puesto y Bolivia está en el dieciséisavo. Un dato importante varias veces mencionado es la proporción de las remesas en relación al producto interno de cada país. Hay 7 países en los cuales las remesas en términos de porcentajes, son el 10% de su producto interno lo que indica que el tema de remesas para América latina y el Caribe es sumamente importante.

Para el comentario del todo el eje temático se encontró un desequilibrio entre los tres temas que se trataba de ligar. Los tres temas planteados son: remesas, servicios financieros y desarrollo local. La mayor cantidad de experiencias presentadas están por el lado de remesas y de la articulación a servicios financieros y en menor intensidad lo que es el desarrollo local; además dependiendo también de cómo se entienda el desarrollo local.

Muchos de los expositores han usado el término desarrollo económico local y otros usan el término desarrollo local; al referirse a él, se habla de las dimensiones que tiene el desarrollo en la localidad y una de las dimensiones es exactamente el desarrollo económico local al que han hecho referencia algunos. Pero adicionalmente a eso, se trataron temas relacionados con instrumentos, en el caso de El Salvador se habla de los planes de desarrollo económico local, pero cuando se va al desarrollo local se está hablando de presupuestos participativos, planes de desarrollo concertados y hay un conjunto de instrumentos adicionales, sobre los que habría que ponerse de acuerdo para ser más precisos.

También es necesario consensuar sobre ¿De qué se habla cuando se dice desarrollo económico local?. En Perú y en varias partes, se discutía mucho eso, porque al final muchos entienden que si se hace un mercado, eso desarrollo económico local; si se hace una cantidad empresas eso es desarrollo económico local. Cómo se entenderá el tema de desarrollo económico local es importante para poder definir si las remesas se relacionan al desarrollo económico local.

Por ejemplo, en la concepción de COPEME hay dos grandes enfoques, de un lado están los que señalan que el desarrollo económico local está planteado desde los gobiernos locales. Y de otro, está el hecho de que puede ser aquello que manejan muchos desde Canadá, que implica el desarrollo comunitario y que es posible desde las comunidades mover las economías locales, entonces son entre estas perspectivas en las que hay que ponerse de acuerdo.

Para este análisis, si se habla de desarrollo local, se hablara de cuatro elementos fundamentales. Un primer elemento, es que tiene que dinamizar la actividad económica estratégica en una localidad, entonces ¿Cuál de las experiencias que se han presentado está articulada a las actividades económicas estratégicas de su localidad? El segundo elemento cuando se mencione este tema es que genere empleo para un distrito, departamento, provincia o región, ¿Qué cantidad de empleos se puede generar en una localidad?. Un tercer elemento que muchos confunden con el desarrollo económico es lo que se llama la promoción empresarial, que es hacer capacitaciones, dar servicios financieros, etc. y con este aspecto, tal vez, se da la articulación con los servicios financieros. El cuarto componente, que muchos lo han señalado, es que tenga carácter participativo.

Sólo si cumple esos elementos se podrá concluir si algo funciona o no y generar criterios individuales. A veces los especialistas en desarrollo económico lo ven de una manera relacionada a las finanzas y con un brazo financiero para lograr el desarrollo de un territorio y a veces es difícil en las instituciones de microfinanzas que den un giro para mirar el tema de desarrollo económico, este es un primer tema que se tendría que pensar más profundamente.

De las 4 experiencias de remesas, se tiene un banco, una cooperativa una entidad local y una gremial. Desde las distintas perspectivas algunas de las experiencias afirman que solo la entrega

de remesas no es rentable y que es aun más complejo en el caso de México en los lugares donde no hay intervención financiera; en el caso de Bolivia también está presente el tema, pero tiene que ver con las particularidades que tiene cada economía. Sin embargo la mayoría de las experiencias han mencionado que se está llegando a las zonas rurales y que ha sido en esta última década donde se ha incursionado en experimentar con remesas vinculadas a otras actividades, entonces habría que hacer un balance de esos diez años también.

Ha sido particularmente importante el rol que se ha señalado a la mujer. Ellas, cuando son receptoras de remesas, hacen mejor uso de las remesas recibidas, destinando este dinero a actividades más productivas y educativas de la familia, por el otro lado si ellas son las que han emigrado, envían un mayor porcentaje de su ingreso a sus familias que lo que envían los hombres. Además las mujeres como siempre llevan un poco la delantera en los sistemas de microfinanzas porque son mejores pagadoras.

El otro tema que es un elemento fundamental es la pobreza. En Perú se está haciendo un estudio, porque se encontró que la pobreza disminuía no por políticas sociales, sino que disminuía por la cantidad de remesas que ingresaba. Sería interesante disponer de esta información de otros países para confirmar, aunque es una vía un poco rara, que esta disminución de la pobreza no este surgiendo a través del propio desarrollo, más aun cuando hay economías como la de Haití en la que el 50% de su PIB venía vía remesas y en el caso de El Salvador donde es la quinta parte del total de su PIB.

Otro elemento que encuentro interesante y que todos lo han planteado es que hay una serie de instituciones y todo un mundo de competencia alrededor de este tema, que se plantean retos para ser más eficientes y se hacen cuestionamientos en términos de sostenibilidad, crecimiento, masificación, etc.

También se ha señalado que hay una serie de actores con los que hay que ver alianzas, se ha hablado de convenios con particularidades que responde a la estrategia que desarrolla cada institución. Algunos han hecho la oferta de su producto fuera del país hacia quienes envían las remesas; y otros lo han hecho hacia dentro de sus países, son dos enfoques que hay que considerar.

Se han presentado una cantidad diversa de productos, que habría que empezar a hacer una especie de casilleros donde ponerlos para comenzar a analizar qué es lo que hay en cada tipo. Porque cada producto es un secreto y se han presentado curiosidades de cada uno: como el caso en el que era necesario mantener el crédito en secreto, las susceptibilidades de los emigrantes y otros. La diversidad por destino del producto también es amplia, van hacia la vivienda, hacia el consumo, hacia el ahorro, también hacia algunos activos fijos que son importantes. Pero siempre los productos disponibles están muy vinculados a los objetivos de cada una de las instituciones, o del proyecto o del banco y estos no necesariamente son similares, o articulados a la economía local. Es en ese punto es importante el planteamiento de incentivos para que haya mayor articulación con empresarios y las instituciones responsables del desarrollo local.

También presentaron experiencias sobre diversos temas que habría que revisarlos en detalle, como el alto costo para el pago de las remesas, el incremento de liquidez disponible vinculado a una escasa demanda de créditos, este tema de la confianza.

Cuando se habla de un sector en la economía, los indicadores que se plantean los vienen de

Finalmente hay que ver cómo se ven los resultados de las intervenciones, los microfinancieras, específicos de países que constituyen la serie de intervenciones, el sector de microfinanzas.

La regulación y el desarrollo que el Comisionado de los microfinancieras que se ven como un sector de desarrollo.

El otro tema que se ha planteado es que hay una serie de instituciones y todo un mundo de competencia alrededor de este tema, que se plantean retos para ser más eficientes y se hacen cuestionamientos en términos de sostenibilidad, crecimiento, masificación, etc.

Se han presentado una cantidad diversa de productos, que habría que empezar a hacer una especie de casilleros donde ponerlos para comenzar a analizar qué es lo que hay en cada tipo.

2.5 Puntos de Desarrollo

Cooperativas de

Comercio Electrónico

El otro tema que se ha planteado es que hay una serie de instituciones y todo un mundo de competencia alrededor de este tema, que se plantean retos para ser más eficientes y se hacen cuestionamientos en términos de sostenibilidad, crecimiento, masificación, etc.

Cuando se habla de impactos, se han planteado varios y hay que ser más estrictos en la definición, sino se estará en la misma discusión que sobre el término de desempeño social. Entonces ¿Cuáles son los indicadores para medir los impactos en las remesas? En términos de propuesta, cada institución ha planteado los suyos de acuerdo a la escala y los objetivos que tiene, entonces hay una gran diversidad.

Finalmente hay temas generales que deben ser destacados. Primero sobre la relación que se da entre las remesas y las finanzas a través del ahorro, de las cuentas bancarias, o a través de inversiones, sin embargo establecer esta relación no es fácil. Las propias instituciones microfinancieras requieren implementar cambios en su cultura institucional, capacitación específica de promotores de microfinanzas y otros instrumentos que respondan al nuevo perfil que constituyen las familias que son receptoras de las remesas. Y evidentemente en la medida que se de importancia a la profundización de estos temas, se avanzará en el tema de la bancarización y el acceso al sistema financiero tanto para los que envían, para como los que reciben las remesas.

Lo segundo es que hay que pensar es si las remesas contribuyen al desarrollo de un país o no. Comenzando por el concepto de la patria transnacional y que elementos hay tras esto, si todo Centroamérica coordinara con Estados Unidos el impacto regional podría ser distinto, hay que reconocer que hay intereses de afuera de los países y tomar en cuenta la dependencia que se puede crear y las dificultades que esto acarrearía.

El otro tema que hay que presentar es si las remesas se constituye en una oportunidad. Habría sido bueno tener una experiencia que desarrolle las políticas estatales de remesas implementadas en un país. Se han dado algunas pistas como la creación de vice ministerios, pero se ha visto más el mundo privado, pero también debe haber políticas públicas.

Es recomendable ver como producir acuerdos para generar estas políticas y también tener la idea de hacer incidencia en las políticas en los países con las propuestas que se están desarrollando. Es una tarea importante para FOROLAC cómo convertir esto en una fuerza para pensar sobre el tema.

2.5 PANEL DE DIÁLOGO 1. VÍNCULOS ENTRE SERVICIOS FINANCIEROS Y DESARROLLO RURAL. ¿QUÉ SISTEMAS Y SERVICIOS FINANCIEROS SE REQUIEREN PARA LAS ECONOMÍAS CAMPESINAS Y RURALES?

Cooperativa de Ahorro y Crédito y Credicoop Ltda. Chile

Héctor Chamorro Peyresblanques

Gerente Comercial de Credicoop, con amplia experiencia en la Banca donde trabajó por más de 22 años, específicamente en Banco Santander Chile, donde lideró la Gerencia de Microempresas, generando productos y programas. En el tema agrícola desarrolló el programa de atención a los pequeños agricultores, a través de las más de 100 Sucursales en todo el país, generando productos, modelos de evaluación, estrategias comerciales, tecnología crediticia y modelos de atención. Cabe señalar que este programa logró incorporar más de 15.000 pequeños agricultores al Banco en un periodo de 3 años. Actualmente en Credicoop trabaja en la implementación y desarrollo de nuevas Agencias en sectores rurales que carecen de servicios financieros.

¿Qué es CREDICOOP?

CREDICOOP es una Cooperativa de Ahorro y Crédito que atiende a microempresas urbanas y rurales, donde un alto porcentaje de ellos son informales. Aquí es importante considerar que en Chile cerca del 50% de las microempresas son informales.

Durante 21 años que presta servicios financieros en el mercado chileno, ha generado más de 85.000 operaciones; 30.500 socios atendidos, 127 millones de dólares en préstamos y obtuvo una calificación de Planet Rating de (B -), a junio del 2007.

La misión de Credicoop es apoyar a los microempresarios urbanos y rurales y sus grupos familiares, otorgando productos y servicios financieros que se adapten a su realidad. Conocer, entender y adaptar los productos a la realidad del pequeño agricultor y campesino es vital para atender de manera adecuada a este sector.

Credicoop ha creído en el crecimiento y el desarrollo integral de las microempresas, generando con el tiempo confianza y lealtad, en un segmento donde existe mucha asimetría de información. Las instituciones microfinancieras deben generar confianza en un sector donde la información no tiene respaldo de papeles, por lo tanto la transparencia en la información entregada por el cliente y por la IMF es muy relevante.

La institución retribuye con rentabilidad social y financiera a los socios, quienes más que clientes son socios y para ello aportan capital a través de los mismos créditos.

Desarrollo Agrícola y Servicios Financieros

La vinculación entre desarrollo agrícola y servicios financieros, está muy ligada a la creación y desarrollo de políticas agrícolas claras, bien definidas, que deben ser concebidas con una mirada de largo plazo.

Estas políticas involucran a todos los sectores, más aún cuando se ha propuesto que Chile debe ser una potencia agroalimentaria. Esto en línea con la firma de diversos Tratados de Libre Comercio.

En Chile se ha logrado desarrollar una Política Agrícola desde el año 2000, que tiene como horizonte el año 2010 fecha importante por cumplirse el Bicentenario.

Esta política ha definido como objetivo número uno, tener una agricultura rentable, capaz de enfrentar la competencia en un marco de apertura. Visto así no basta sólo con firmar un tratado de libre comercio con algún país, sino que lo más importante es desarrollar políticas claras que ayuden a que estos tratados sean una realidad y que los principales beneficiados no sean sólo los grandes productores, sino también se deben ver muy favorecidos los más pequeños, quienes deben tener presente que cumplir con estos tratados, también implica un beneficio para ellos.

Esta Política cree en la plena utilización de las potencialidades y oportunidades del país en condiciones de sustentabilidad ambiental, económica y social. En este marco de política se incorpora a la pequeña y mediana agricultura como parte importante de la dinámica de desarrollo

social, situación muy favorable para los pequeños agricultores, un sector vulnerable que no había sido abordado de manera estratégica. Esto pasa a ser algo tremendamente útil, porque ayuda al mejoramiento de la calidad de vida de los trabajadores y habitantes rurales.

Siete son los puntos más importantes de esta Política Pública:

33. **Confianza.** El Estado definió que hay que tener confianza en la política agrícola, confianza de todos los actores del mercado y seguridad para los productos agrícolas. Así se abre una importante oportunidad con los tratados de libre comercio y evidentemente los pequeños agricultores pasan a ser parte importante en este nuevo escenario. Al existir un aumento de las exportaciones, se abre un mercado potencial para los más pequeños, quienes deberán cubrir la demanda interna con su producción.
34. **Desarrollo de mercados.** Se buscó generar a través de diferentes acciones, instancias que permitieran abrir nuevos mercados. Muchas delegaciones y comisiones comerciales viajaron a diferentes países abriendo nuevos mercados, conociendo tecnologías e idiosincrasias, conociendo los productos requeridos. De ahí que el apoyo del Estado pasó a ser fundamental en el desarrollo de estos nuevos mercados.
35. **Mejoramiento de la productividad de los recursos naturales.** Con la productividad existente hace 10 o 15 años atrás, era imposible la entrada de productos chilenos a grandes mercados, por lo tanto se requirió de un gran cambio, en ideas, tecnologías, formas de trabajar y mentalidad, de manera tal de producir productos rentables.
36. **Desarrollo de la competitividad.** Se motivó a generar una alta competitividad al interior del país. Era muy difícil participar y conquistar nuevos mercados, sino se generaba competitividad, considerando que existen otros países en la misma posición competitiva de Chile que también iban buscando colocar más productos en los mercados internacionales. Por lo tanto, esto pasó a ser un aspecto fundamental en el mediano y largo plazo.
37. **Agricultura limpia, agricultura de calidad.** Si se quiere llegar a mercados más exigentes y sofisticados, se necesita de una agricultura de calidad, que cumpla con la calidad y estándares exigido por estos mercados, por lo tanto se debe fomentar una agricultura limpia y de calidad.
38. **Desarrollo forestal.** En este tema, la política ha buscado lograr un desarrollo económico, preocupándose de no generar depredación de bosques. Ayudando a que las reglas deben ser claras. Reglas que deben ayudar a un desarrollo forestal importante, que incorpore incentivos para invertir en nuevos bosques, generando nuevas reforestaciones con incentivos que ayuden al desarrollo del sector forestal y maderero, evitando su deterioro.
39. **Nuevo mundo rural.** Se desarrolló un ambiente que incorporó a nuevos actores en todas sus dimensiones. En resumen, la agricultura pasa a tener una relevancia importante en esta apertura a nuevos mercados.

Articulación Financiera

Hasta el año 2000, para el financiamiento a los pequeños agricultores sólo existía INDAP, institución del Estado dependiente del Ministerio de Agricultura y que de una u otra manera era sólo una oferta pública, pero una oferta pública que no tenía muchos recursos, con grandes limitaciones y con serios problemas políticos. Existían muchas condonaciones por créditos impagos y morosos, lo que hizo evidente que el retorno que tenía el Estado por estos créditos colocados era muy bajo. Esto también obligó a desarrollar Programas de articulación financiera con una participación importante del mundo privado.

Se definió que la política de fomento productivo la desarrollaría INDAP, institución estatal que históricamente había aportado con financiamiento y asesoría técnica a los pequeños agricultores. Hoy en día esta Institución tiene muy bien definido su aporte a este sector, trabajando en el desarrollo de nuevas tecnologías, asesorías en comercialización y asociatividad, por lo tanto el financiamiento al sector se ha traspasado de a poco a las Instituciones privadas quienes han asumido la responsabilidad del financiamiento.

Otro tema importante era el mejoramiento de la gestión. Se necesitaba mejorar la gestión de los pequeños agricultores, dotarlos de herramientas que los ayudara a lograr mejores productividades y resultados y para eso fue necesario apoyarse en organizaciones especializadas en Servicios de Desarrollo Empresarial y a través de INDAP. Se les entregan herramientas para el mejoramiento permanente.

Cabe agregar que para las IMFs. Estos temas son importantes, porque en la medida que el pequeño agricultor tiene más apoyo y desarrolla mejores competencias, es más segura la recuperabilidad de los dineros prestados.

Bajo este escenario ¿Cuáles son las Oportunidades y Desafíos para la microempresa rural?

Está claro que en este nuevo escenario, la microempresa rural comienza a cambiar su mirada al abrirse a un nuevo mundo. Tener acceso a nuevos mercados y la posibilidad de generar nuevos productos, logrando más rentabilidad y nuevos mercados, cambia todo.

El poder integrarse a la cadena exportadora, es un gran desafío y una oportunidad para este sector. Muchas veces se piensa que los pequeños agricultores son tan pequeños que... ¿cómo se incorporarían a esta cadena exportadora?. Aquí están obligados desarrollar la asociatividad. Si las grandes y medianas empresas, requieren satisfacer de mejor forma los mercados externos, se hace evidente que requerirán de la producción de los pequeños agricultores, y es ahí donde se genera una gran oportunidad de desarrollo y crecimiento.

Los pequeños agricultores y en general la microempresa rural, estaban acostumbrados a tener un Estado sobreprotector, que siempre tenía que apoyar y subsidiar ante las dificultades. Si bien es cierto hoy se sigue apoyando a los sectores más vulnerables o de subsistencia, en general hay un gran cambio, los pequeños agricultores están más preparados para asumir mayores riesgos y se están adaptando mejor a los cambios.

Economía Comunal
 Agricultura y
 desarrollo rural
 y local
 El rol del Estado
 familiar campesino
 importante en el
 En la mediana y
 tamaño de zonas de
 Cooperativas de
 un rol diferente frente
 de programas de
 programas.
 En el año 2000
 Cooperativas y

Adicional a lo anterior está la incorporación de nuevas tecnologías en su trabajo. Hoy en día hay programas especiales para desarrollar tecnologías de riego por goteo, mejoramiento y cambio de nueva maquinaria para el trabajo de suelos. Esto con subsidio del Estado y la diferencia se financia por IMFs, a través de créditos de mayor plazo.

¿Cuáles eran las oportunidades y desafíos que se presentaban para las IMFs, que operaban con la microempresa urbana?

- Tener acceso a un mercado no atendido por privados, ya que sólo el Estado los atendía, con todos los problemas que eso conlleva.
- Acceder a un mercado de más de 350.000 personas, mercado potencial donde hay un importante porcentaje de pequeños agricultores de bajo desarrollo.
- Oportunidad de desarrollar modelos de atención especializada al sector. Si bien es cierto, existe un gran desarrollo de servicios financieros y productos para el sector urbano, en el sector rural se genera una oportunidad para desarrollar plataformas especializadas y ofertar productos diferentes. Entendiendo que el modelo de atención y evaluación debe ser diferente, por las características, distancias, ciclos productivos, etc.
- Las IMFs, que comenzaron a atender a este sector se demoraron por lo menos un par de años en conocer sus realidades, sus motivaciones, su forma de vivir. Fundamental cuando se quiere desarrollar servicios financieros para este sector, hay que saber para qué requieren el dinero, tener productos con modalidad de pago semestral, bimestral, trimestral muy acordes con sus ciclos productivos.
- Oportunidad de desarrollar una oferta crediticia potente de valor, que fuera capaz de generar un servicio de calidad. Entendiendo que la gente, aunque tenga menos recursos también requiere de servicios de alta calidad.

En términos de desarrollo de servicios financieros ¿Qué pasaba con las IMF ante este nuevo escenario?

El rol del Estado, más orientado a la asesoría técnica y a la capacitación de la agricultura familiar campesina, generó un gran cambio: los privados pasaron a tener una participación importante en el otorgamiento de crédito al sector.

En la realidad se generaron proyectos y productos en conjunto entre las IMFs, y el Estado a través de mesas de trabajo conjuntas. La incorporación de actores privados como los Bancos, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Fundaciones y ONG., lograron que el Estado pasase a cumplir un rol diferente frente a estos cambios, del financiamiento a supervisor de programas, generador de programas de articulación financiera, generando subsidios a los participantes de los diferentes programas.

En el año 2001 se comenzó con la creación de subsidios e incentivos para que los Bancos, Cooperativas e IMFs, atendieran al sector agrícola.

Se desarrollaron plataformas especializadas a partir del año 2002 en diversas Instituciones. Un tema relevante es que cuando se iniciaba este proyecto, la mayoría de las instituciones financieras estaban en las grandes urbes, lugares donde precisamente no se encuentra la pequeña agricultura. Por lo tanto se tuvo que desarrollar una cobertura importante en localidades pequeñas, lo cual implicó abrir agencias y sucursales, en sectores donde no había servicios financieros, siendo este un gran desafío para las IMFs.

Hoy existe un acuerdo con la Banca para instalar Cajeros Automáticos en todas las comunas del país, lo que es un avance importante para el acceso a servicios financieros y bancarización de este sector.

¿Cuáles fueron las estrategias en términos generales de los productos que se han ido generando?

- Promocionar y desarrollar un sistema de financiamiento amplio para la pequeña agricultura. Fue necesario hacer entender a los pequeños agricultores que los privados también podían financiarlos y en las mismas condiciones que lo podía hacer el Estado.
- Desarrollar un modelo especializado, que tenía un alto costo, pero había que hacerlo porque se estaba generando un mercado muy interesante.
- Desarrollar productos a la medida de las necesidades de los pequeños agricultores, tarea de las instituciones microfinancieras y del Estado, por ser éste un mercado muy interesante y porque existía un compromiso país.
- Crear nuevos puntos de contacto. Al estar más cerca del pequeño agricultor, se reduce el costo de transacción. Por ello era importante la ampliación de la cobertura a las localidades alejadas.
- Incorporar productos complementarios, como los seguros de cosecha. Hoy existe un seguro de cosecha, que opera ante situaciones climáticas y el Estado subsidia la prima de este seguro hasta en un 80%.
- Implementar seguros de vida, que sirvan de protección a la familia del pequeño agricultor.
- Implementar productos de débito, para generar transacciones a través de las redes de cajeros, con la finalidad de incorporar a este sector a una cultura financiera diferente.
- Implementar productos de corto y largo plazo para capital de trabajo y de inversión; así como productos de recuperación de suelos degradados, suelos que hoy en día no valen nada y se recuperan con apoyo de un subsidio del Estado. Recuperación por la cual se le bonifica al pequeño agricultor con un bono y la diferencia se financia con un crédito.
- Desarrollar productos que incentivan la reforestación de tierras. Existe un incentivo que subsidia hasta el 80% de la inversión por reforestación y la diferencia se genera a través de créditos de enlace otorgados por las IMFs.

Círculos virtuosos

Se puede señalar fehacientemente que políticas agrícolas claras, pueden ayudar a desarrollar servicios financieros rurales inclusivos.

La existencia de una mayor oferta de servicios financieros rurales conlleva a mejoras en asesoría técnica, en capacitación y en comercialización. En la medida que los pequeños agricultores tienen acceso a servicios financieros, es evidente que se comienza a abrir un mundo diferente y si esto se une a un apoyo en asesoría técnica, capacitación y comercialización, evidentemente que el mundo rural comienza a moverse de otra manera.

El desarrollo de programas de articulación financiera y fomento productivo con mirada pública y privada ayudan a desarrollar al sector. Por lo tanto lo más relevante en el desarrollo de políticas y programas donde participan los privados, logrando consensuar a los diferentes actores (público, privado, usuarios).

Por último el apoyo en capacitación, en transferencia en tecnología, en mercadeo y en búsqueda de mercados, contribuye a generar una mayor oferta financiera rural.

El 27% de colocaciones a microempresas en Chile en el año 2006, fueron del sector rural, y el 37% de los clientes atendidos en el 2006 por todas las instituciones microfinancieras en el país fueron del sector agrícola, demostrando la importancia que tiene este sector para las microfinanzas.

Círculos viciosos

¿De qué hay que preocuparse?

Las instituciones microfinancieras que deciden abordar este sector lo deben hacer con un programa serio, responsable, no para entrar y a los seis meses salir, tienen que abordarlo entendiendo su realidad y muy dispuestos a aprender de este sector, para así lograr atender por mucho tiempo a este importante sector económico.

Evitar el sobreendeudamiento en el sector. Muchas veces las IMFs., Bancos, por cumplir con sus objetivos y sus metas caen en la tentación de sobreendeudar a este sector dañando a sus familias y principalmente su futuro.

Finalmente los modelos a desarrollar deben entender la realidad del sector, con productos flexibles y adaptables a dicha realidad. Poner énfasis especial en las políticas de refinanciamiento y reprogramaciones. Entender que si hay un problema climático se debe apoyar con un buen programa de reprogramaciones para situaciones puntuales, que ayuden al futuro crecimiento de estos pequeños agricultores.

2.5.2 AMUCSS-FORO LAC FR, México

Isabel Cruz

Mexicana, estudió Etnología en la Escuela Nacional de Antropología e Historia de México; cursó Maestría en Administración en el TEC de Monterrey y la especialidad en Dirección del Empresas por el ITAM. Tiene una experiencia profesional de 20 años trabajando entre organizaciones de

productores, organizaciones campesinas, ONG's, sector público e instituciones financieras rurales. Actualmente es Directora General de la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C. (una red de instituciones financieras rurales de México); asimismo, vice presidenta Foro Permanente Latinoamericano y del Caribe en Finanzas Rurales.

Lecciones de experiencias internacionales

En el siglo XIX aparecieron las primeras iniciativas de finanzas populares dirigidas al medio rural para los campesinos pobres en Europa, y durante todo el siglo XX se desarrollaron grandes sistemas de financiamiento, en Europa, Norteamérica, Asia, África y América Latina.

Las experiencias internacionales se pueden agrupar en cuatro grandes grupos, el primero donde las bancas comerciales ofrecen servicios financieros a segmentos desarrollados de la agricultura, el segundo son los bancos cooperativos que han sido especialmente eficientes para la pequeña agricultura familiar en Europa, el tercero son los bancos solidarios que incluyen las experiencias de microfinanzas y finalmente un sistema que sigue estando vigente que es el financiamiento informal, que es quizá el más masivo de todos los esquemas de financiamiento.

El punto estratégico para el desarrollo en estos sistemas financieros fue el paso que dieron las cooperativas del siglo XIX del concepto de ayuda y la visión filantrópica con las que nacieron, a un esquema de desarrollo económico, al pensar que el crédito serviría para desarrollar a los pequeños agricultores.

Como lo expuso Marcel Mazoyer, dada toda la diversidad de agricultura del mundo se tuvo como resultado formas de organización financiera extremadamente diferentes, lo que de alguna manera provocó la intervención del Estado.

A pesar de la enorme diversidad de los sistemas de financiamiento, hay una constante en todos ellos: existe inadaptación a las necesidades de los agricultores. Aún los esquemas solidarios, que han sido los más adaptados a los campesinos pobres, tienen muchos problemas por las características del financiamiento rural: altos costos de transacción, ausencia de garantías, dispersión geográfica y diversidad de riesgos de todo tipo, problemas que desembocaron en la intervención del Estado.

Se está reconociendo a nivel internacional el fracaso de las políticas de liberalización de mercados, como respuesta para crear mercados incluyentes. Al hacer un recuento de momentos históricos, se ve que la diversidad de intervenciones es enorme y una fuente muy rica de aprendizajes para la definición de nuevos mecanismos de intervención. Por ejemplo la creación de bancos agrícolas de tipo gubernamental, la participación del gobierno en bancos privados, el apoyo en la creación de bancos cooperativos, la creación de fondos de garantía pública, los subsidios a tasas de interés, la modernización en el equipamiento de agricultura campesina, la creación de pequeñas propiedades con intervención de marcos regulatorios, etc.

Un resumen de la experiencia internacional indica que ningún sistema bancario, sea público, cooperativo o privado, ha sido capaz de lograr un desarrollo equilibrado del conjunto

...ciones financieras rurales.
...nes de Crédito del Sector
...simismo, vice presidenta

...pulares dirigidas
...do el siglo XX se
...teamérica, Asia,

...des grupos, el primero
...tos desarrollados de la
...almente eficientes para
...solidarios que incluyen
...tando vigente que es el
...as de financiamiento.

...e el paso que dieron las
...a con las que nacieron,
...a para desarrollar a los

...tura del mundo se tuvo
...entes, lo que de alguna

...hay una constante en
...os esquemas solidarios,
...hos problemas por las
...ausencia de garantías,
...e desembocaron en la

...de liberalización de
...ecuento de momentos
...a fuente muy rica de
...or ejemplo la creación
...o en bancos privados,
...e garantía pública, los
...icultura campesina, la
...s, etc.

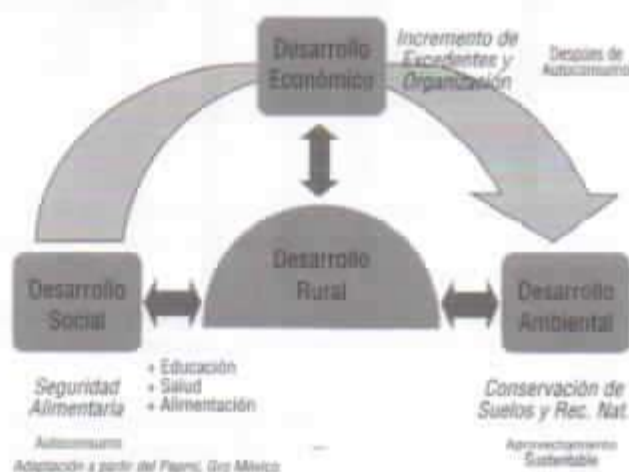
...sistema bancario, sea
...alibrado del conjunto

de explotaciones agrícolas de un país y menos de la mayoría de ellas, que son las pequeñas explotaciones de agricultura campesina.

Vinculos entre el desarrollo rural y los servicios financieros

En el Gráfico 29, se observan las tres grandes dimensiones del desarrollo rural: el desarrollo social, económico y ambiental. Es importante no perder de vista que los agricultores no existen como máquinas productoras, sino que son personas que viven en sociedad y en familias, con distintos niveles de desarrollo y con diversas restricciones tanto individuales como familiares.

Gráfico 29. Dimensiones del Desarrollo Rural

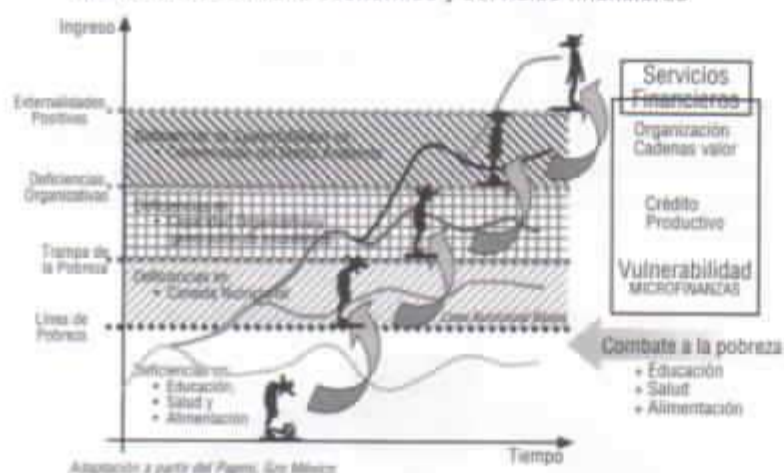


El gráfico muestra cómo evolucionar desde un esquema de mucha pobreza, donde la prioridad de las unidades de producción es la seguridad alimentaria, hacia el otro extremo, haciendo compatible el desarrollo económico, social y ambiental con la conservación de recursos naturales. También muestra que mientras mayor sea la pobreza de los campesinos su prioridad será la seguridad alimentaria y no la producción de excedentes para el mercado.

El Gráfico 30, del programa PADMI de Guerrero México, presenta la base para entender los sistemas financieros rurales y cómo los pequeños agricultores y sus familias pasan por un espectro muy diferenciado de niveles de desarrollo humano.

En la extrema pobreza tienen deficiencias en salud, educación, alimentación, no tienen capacidad para nuevos emprendimientos ni nuevas inversiones económicas y enfrentan altos riesgos. En este contexto la prioridad del desarrollo rural está en el combate a la pobreza aumentando niveles de educación, salud, alimentación.

Gráfico 30. Desarrollo económico y servicios financieros



Después de pasar los niveles de pobreza, comienzan distintos niveles de desarrollo que llevan gradualmente a estas familias hasta esquemas de desarrollo económico más avanzados, llegando hasta la integración de cadenas de valor.

El gráfico permite ver por el lado de los servicios financieros, cómo las microfinanzas atienden el segmento posterior al límite de pobreza, y como éstas no han llegado a niveles de extrema pobreza, haciendo casi inviable la bancarización.

Se cuenta con una experiencia importante en la pobreza menos extrema. Se crearon mecanismos de protección contra la vulnerabilidad a través de servicios financieros especializados, con productos más desarrollados de tipo económico y acompañados de desarrollo de las unidades de producción.

Muchos de los programas de desarrollo han fracasado porque tienen un enfoque más productivo que un enfoque de protección contra la vulnerabilidad y no es posible emprender un desarrollo económico sin cubrir esta primera fase de desarrollo de las personas en el campo.

Por lo tanto se tienen dos tipos de enfoques en los servicios financieros; el enfoque de lograr empresas y el enfoque de cadenas de valor. Esta es una de las grandes diferencias que hay entre el financiamiento urbano, las microfinanzas y el financiamiento rural.

Servicios financieros

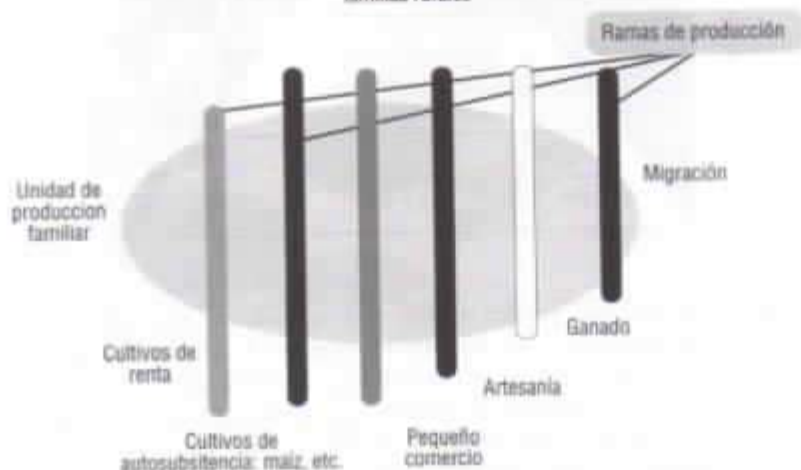
Un sistema financiero que llegue a los más pobres debe hacer más compatibles estas dos grandes dimensiones: la dimensión empresa y la dimensión de las cadenas de valor, para ayudar en la participación en el mercado.

Se tienen necesidades individuales y necesidades colectivas muy diversas. A nivel individual se requieren ahorros, porque no hay condiciones de inversión productiva eficiente para los campesinos muy pobres, así como también se requiere protección y seguridad.

A nivel de necesidades colectivas, con organizaciones de productores, se requiere el financiamiento para el acopio de cosechas, procesamiento, exportación, agroindustria, bodegas, comercialización, abasto de alimentos y maquinaria. Normalmente no se atiende esta diversidad de productos con los servicios financieros.

Gráfico 31. Diversificación de actividades en las familias rurales

Adaptar: Entender funcionamiento de la Economía Campesina.
La diversificación de actividades es una constante de las familias rurales



Un elemento que es muy importante entender en los servicios financieros y en el desarrollo rural es cómo funciona la economía campesina.

El Gráfico 31, muestra la unidad de producción familiar con sus distintos ingresos derivados algunos de cultivo de renta, como el café, el maíz o la caña de azúcar, pero también de cultivos para la autosubsistencia. Las unidades de migración campesina tienen esta pluriactividad económica y los servicios financieros deben adaptarse a esta diversidad de ingresos y de circunstancias.

La diversificación es muy importante para estas familias porque les permite disminuir los riesgos, al no poner todos los huevos en la misma canasta, dependen menos de la estacionalidad de cultivos, disminuyendo las dificultades en los períodos donde no hay cosecha. Así se pueden obtener ingresos de otras actividades como la artesanía, el pequeño comercio o la migración y evitar el impacto de las variaciones en precios de los productos agrícolas.

Las cadenas productivas a las que pueden integrarse los pobres rurales, enfrentan problemas específicos que tienen que ver con su incorporación al mercado, entonces los productores de café, maíz y cítricos necesitan integrarse a estas cadenas y sólo lo pueden hacer a través de organizaciones de productores.

Sobre lo expuesto hasta este punto respecto a los servicios financieros, se ve que los banqueros no están preparados para responder a esta diversidad de necesidades de servicios financieros y satisfaciendo sólo una parte de la demanda.

Gráfico 32. Sistemas Financieros y agrícolas (México)

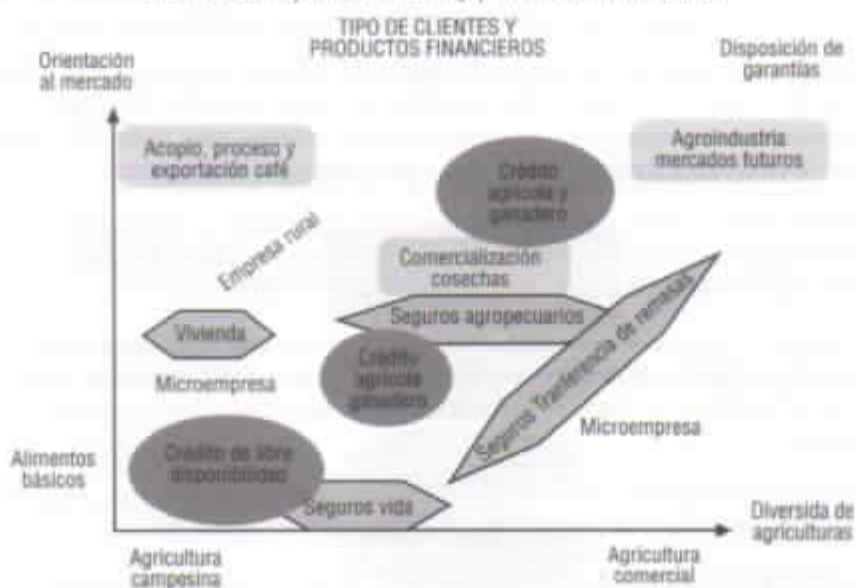


Pero entonces ¿qué sistemas pueden apoyar a la agricultura campesina?. Existen cuatro categorías. La pirámide del Gráfico 32, muestra un ejemplo de México donde se observa los distintos estratos de unidades de producción familiar, siendo la gran base, más del 80% de las unidades de producción campesina de México, la pequeña agricultura familiar, con microexplotaciones de menos de dos o tres hectáreas. El 80% de los agricultores de México tienen menos de cinco hectáreas, y a estos estratos de base, sólo llega el financiamiento informal y algunos sistemas financieros solidarios.

En la medida que se sube en la pirámide, los sistemas de tipo cooperativo y los bancos comerciales son una solución. Pero realmente los bancos comerciales llegan al nivel más desarrollado de las economías y de la agricultura, mientras que la gran masa campesina no tiene acceso a servicios financieros. La cobertura actual de este estrato no supera el 10% en crédito y el 6% en servicios financieros. Casi todos los países de América Latina están en las mismas condiciones.

Todo lo anterior básicamente está dirigido a pensar que el esquema de microcrédito es un esquema que no sirve a los pobres rurales porque sus necesidades son muchos más amplias y no están en condiciones de aprovechar un crédito productivo, aparte que el microcrédito no está adaptado al funcionamiento de unidades campesinas. Entonces es importante resaltar la diversidad de productos financieros, que lleva directamente al tema de distintos sistemas.

Gráfico 33. Tipo de clientela y productos financieros



Antes de pasar a la reflexión de los sistemas de producción, en el Gráfico 33, se presentan los tipos de sistemas financieros, en función a si los agricultores están menos o más orientados al mercado, mucho más en agricultura campesina o en agricultura comercial. Se requieren créditos de libre disponibilidad, seguros de vida, créditos de vivienda, créditos agrícola/ganadero, créditos para microempresa, seguros agropecuarios, seguros para comercialización de cosecha, transferencias de remesas, agroindustria y mercados de futuro entre otros productos. Con esto se quiere mostrar la enorme diversidad de productos financieros que existen y que se necesitan desarrollar y expandir en sistemas financieros que tengan realmente el objetivo llegar a los más pobres.

Dentro de las experiencias internacionales el sistema financiero más adaptado para la agricultura campesina y los pobres rurales, es el sistema solidario. Las características básicas de este sistema financiero son las siguientes:

- Son intermediarios financieros con base local, con servicios de proximidad, donde la propiedad, la mayoría de las veces, es de los campesinos. Es muy importante decir que es una dimensión que muy pocas veces se ve en la discusión de servicios financieros. No se puede hablar de servicios financieros como si fuera una solución técnica, es sobre todo una solución organizacional y eso significa que los actores deben tener la capacidad de decidir, y los campesinos tienen no solamente capacidad, sino derecho a participar en sus propios sistemas financieros. Este tipo de sistemas tienen alianzas estratégicas muy estrechas con organizaciones de productores lo que les permite una mayor integración a los mercados.

- Los principios de regionalidad y especialización son muy fuertes a nivel de presencia local y por tanto se requiere un conocimiento profundo de las condiciones en esas zonas.
- Estos sistemas requieren de integración financiera, que son mecanismos de cooperación entre los organismos, para crear centrales de riesgo, mutuales de seguro, acceso a refinanciamiento, organismos de segundos pisos, créditos para compartir riesgos. Por ejemplo en el financiamiento de cosechas y administración de la liquidez.
- También tienen como característica una gran diversidad y adaptación de servicios financieros y una orientación de créditos a corto y mediano plazo. Por tanto se tienen tres temas importantes en la construcción de intermediarios financieros:
- El enfoque construye intermediarios financieros locales que tienen rentabilidad diferida dado que su espacio de mercado es reducido y la rentabilidad que pueden obtener de sus distintos productos se logra en el tiempo y no es inmediata como otros intermediarios urbanos.
- Los empleados tienen que conocer la problemática, la cultura local y crear mecanismos de confianza con los agricultores para que puedan responder eficientemente.
- Finalmente mecanismos de participación social donde los campesinos pueden participar en la decisión de qué productos producir. La adaptación de productos, reduce costos de transacción porque da información de proximidad, eliminando riesgos para las instituciones financieras y permitiendo la evolución de los sistemas financieros de estas instituciones.

Algunos desafíos

¿Cuáles son los desafíos que se enfrentan para construir, esta o cualquier otra alternativa de servicios financieros para los pobres? Tres son los importantes: tasas de interés, creación de instituciones y organización.

Tasas de interés, porque con excepción del pequeño comercio, los campesinos no pueden pagar tasas de interés altas, pero por el lado de los intermediarios financieros para ser viables requieren recuperar costos. Por tanto, este es un problema que se lo debe resolver. Por un lado el crédito rural tiene altos costos de transacción por tratarse de montos pequeños, dispersos, con largos periodos de revolvencia en el capital. Por otro lado las instituciones más eficientes a nivel internacional tienen una diferencia de 20 puntos entre tasa activa y pasiva. El sistema de microfinanzas de Bolivia llegó a este punto con tasas entre el 25 y 30%, en otros países están con tasas del 80 y 100%, absolutamente inviables para el sector rural.

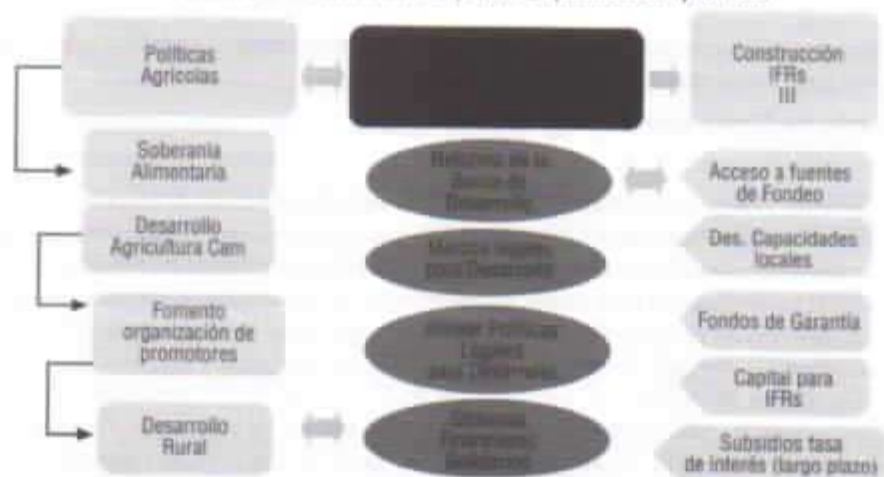
Segundo desafío muy importante, es la creación de instituciones permanentes que implica procesos largos y lentos, porque el financiamiento es un problema estructural.

Y finalmente es importante revalorar la organización de los productores como uno de los principales insumos de desarrollo y sin el que no construirán instituciones financieras durables para los pobres.

Políticas públicas favorables a sistemas financieros rurales

Para construir sistemas financieros que no existen, como los sistemas financieros rurales, se requiere un marco político favorable. Son tres grandes bloques de políticas públicas favorables que obviamente no agotan la necesidad, pero permiten ver rápidamente el problema estructural que requiere resolverse.

Gráfico 34. Diversidad de políticas públicas requeridas



En el Gráfico 34, se ve primero el bloque de políticas agrícolas, que también requiere de una política de soberanía alimentaria y producción nacional de alimentos, una política de desarrollo de agricultura campesina, una estrategia de desarrollo de productores y una estrategia de desarrollo rural integral.

El segundo bloque de políticas públicas tiene que ver con el sistema financiero. Se requieren políticas financieras que tengan como objetivo el acceso universal a servicios financieros y esto implica por lo menos reformas a la banca de desarrollo y marcos legales para el desarrollo con un enfoque rural. El problema es que los marcos regulatorios tienen un sesgo extremadamente bancario y no permiten el desarrollo económico.

El tercer bloque es mucho más doméstico y está en torno a la construcción de sistemas financieros rurales, donde se necesita acceso a fuentes de fondeo, desarrollo de capacidades locales, fondos de garantía públicos, capital para complementar el capital de los intermediarios modernos y subsidios a las tasas de interés para los créditos de largo plazo.

Conclusiones

Primero, es inviable construir sistemas financieros sin una política agrícola favorable y una estrategia de desarrollo rural. Segundo, no existe una estrategia única para

economías rurales tan diversas, tan diferenciadas y desiguales, se necesitan diversas fórmulas de intervención financiera. Las soluciones más adaptadas, que no son las únicas, han sido financiar las economías campesinas a través de sistemas financieros solidarios.

El principal problema para atender los servicios financieros de los pobres es la falta de infraestructura financiera, es decir, de instituciones y de desarrollo de productos financieros adaptados.

Finalmente se requieren políticas públicas favorables, donde la reforma a la banca de desarrollo es una clave para lograr una solución estructural.

2.5.3 Fondo de Desarrollo Local (FDL) Nicaragua

Julio Flores

Nicaragüense, Economista, con estudios de Maestría en Administración de Empresas. En 1990 se incorporó al Instituto Nitlapán de la Universidad Centroamericana, trabajando como investigador, y posteriormente como gerente financiero. Desde 1998 es Gerente General del Fondo de Desarrollo Local (FDL) y profesor en post grados y maestrías en la Universidad Centroamericana UCA. Bajo su dirección en el año 2005, El Fondo de Desarrollo Local ganó el premio a la excelencia en microfinanzas otorgado por el BID para entidades no reguladas, y este año ganó el premio a la "Gestión en Microfinanzas" otorgado por BCIE a la mejor institución de microfinanzas de Centroamérica. Adicionalmente es: 1- Vicepresidente de La Asociación Nicaragüense de Microfinanzas (ASOMIF), 2- Miembro del comité ejecutivo Del Foro de Finanzas Rurales de Latinoamérica y el Caribe (FORO LAC FR), 3- Secretario del Junta Directiva de la Empresa SINRIESGOS S.A.

El FDL es la institución financiera con presencia en el sector rural más grande de Nicaragua, tiene más de 67.000 clientes, el 67% de su cartera está colocada en el sector agropecuario, en productores y productoras del sector agropecuario. La pregunta es: ¿los servicios financieros ofrecidos están logrando el objetivo de generar mayores ingresos en la familia, de capitalizar la familia, y por ende generar un desarrollo local y un desarrollo rural?

¿Qué se requiere?

La incursión del FDL en microfinanzas rurales se ha dado al interpretar cómo funcionan los mercados rurales. ¿Qué se requiere para diseñar productos financieros rurales que logren el objetivo final de mejorar la vida de las familias pobres del sector rural?

En primer lugar lo que se ha hecho es tener un conocimiento amplio del medio rural donde se trabaja. Conocer cómo funcionan los mercados rurales es sumamente importante para conocer cómo se integran las economías campesinas, cómo se integran los distintos actores, no sólo productores sino también comerciantes, personas de servicio y acopiadores. También conocer cómo se establecen las relaciones en este medio y qué instituciones formales e informales existen.

Algunos expositores han mencionado que el tema de institucionalidad es bastante nuevo, pero el tema de la institucionalidad y las relaciones que se establecen en el medio rural con frecuencia juegan un papel relevante a la hora del diseño de los productos financieros.

También es necesario conocer los problemas que existen en el medio, qué problemas de legalización de propiedades, de tenencia de tierras, de accesos a insumos y semillas mejoradas, acceso a mercados, incluso de migración, son temas importantes que se deben conocer para penetrar en el sector rural. Pero no solamente los problemas, sino también las potencialidades existentes, qué tipos de productos se están produciendo en esa zona, cómo están los precios de esos productos, qué calidad tienen, cómo está la inserción en los mercados, quiénes están produciendo, si son sectores pequeños, medianos, y cómo intervienen los otros actores.

Conocer también cómo son las políticas públicas que existen en el país y a nivel de los gobiernos locales. Para insertarse mejor es importante conocer ¿a qué servicios están accediendo los productores? ¿a qué servicios están accediendo las familias rurales? y ¿a qué servicios no están accediendo? ¿cuáles son aquellos servicios que son necesarios, a los cuales no acceden las familias rurales cuando uno atiende el sector agropecuario?

Cómo razonar los servicios financieros con impacto en el desarrollo rural

Se sabe que los servicios financieros son instrumentos adecuados e importantes para el desarrollo rural, existen muchas variables del entorno que son necesarias, que se deben tomar en cuenta, pero que muchas veces no son controlables. Sin embargo, para que los servicios impacten en el desarrollo, se necesita conocer la racionalidad económica de los productores y las relaciones que establecen, formales e informales, quién es quién en el medio rural.

También es fundamental caracterizar los sectores sociales existentes, cuando se habla de medio rural, de economía campesina, usualmente se engloba a los campesinos en un sólo paquete, todos con los mismos problemas, los mismos ingresos y la misma inserción en el mercado y esto no es cierto. Hay pequeños productores con monocultivos y altos problemas, pero también productores más diversificados con mejor inserción en el mercado; hay productores que están en zonas agroecológicamente favorables así como hay productores que están en zonas agroecológicamente desfavorables.

Entonces hay que conocer y caracterizar a los sectores, en Nicaragua son los campesinos de subsistencia los de más bajos ingresos, los campesinos finqueros son los más capitalizados, los campesinos diversificados, los finqueros que son productores un poco más grandes; todo este conocimiento permite diseñar distintos tipos de productos.

También hay que identificar las actividades económicas en un territorio, no solamente las actividades económicas globales del país, sino cuando se insertan servicios, con oficinas y con agencias en el sector rural, las actividades económicas suelen variar de una actividad a otra. Se debe conocer qué tipos de producciones se dan en algunas zonas y si existen redes de copiadores.

Cómo se ha insertado el comercio, qué servicios rurales existen y qué servicios no existen son importantes al momento de abrir una agencia o de prestar el servicio en una zona rural.

También hay que analizar las tendencias del mercado, a nivel de los rubros y de los productos que se están generando, las tendencias favorables y desfavorables para balancear los riesgos tanto de los productores como de la institución.

También las políticas públicas y sus instrumentos tienen que ser conocidas, qué proyectos existen, con qué componentes están trabajando, qué tipos de infraestructura, hacia dónde se dirige la estructura pavimentada, hacia dónde va el desarrollo rural que ha diseñado el gobierno, qué programas de asistencia técnica o de transferencia existen y a qué canales de comercialización está apoyando el gobierno o las instituciones privadas que están presentes, etc.

Estos aspectos son sumamente importantes para interrelacionarlos entre sí y tener un impacto mayor en el desarrollo. El tema de los TLC está muy de moda y en Centroamérica con la firma del CAFTA con Estados Unidos, es necesario conocer los rubros perdedores y los ganadores, qué sectores pueden ser afectados en el mediano plazo y qué sectores pueden ser favorecidos e insertarse en los sectores que tienen dinámicas diferentes con estos TLC.

También hay que conocer el tema de los bancos estatales, el acceso a los recursos, las condiciones para acceder a los recursos necesarios para diseñar los productos y las iniciativas de los gobiernos locales.

Como se puede ver se requiere una amplia gama de información para pasar al diseño de servicios financieros que logren insertar a los productores en el mercado y generen círculos virtuosos de mejores ingresos y capitalización.

Diseño de Servicios Financieros

Al caracterizar los distintos sectores y actividades económicas se pueden identificar las demandas diferenciadas existentes. Para atender estas demandas, se debe diseñar productos para cada una de las actividades presentes en el territorio. No solamente penetrar con servicios financieros rurales para atender las economías campesinas y producción, sino también aprender de comercios rurales, servicios rurales, centros de acopio, transporte rural, créditos de consumo, incluso, demandas de mejoras de viviendas. La economía rural se dinamiza atendiendo todos los sectores en una zona, no solamente en la actividad agropecuaria.

Se debe procurar, en el diseño de los servicios financieros, disminuir los puntos de transacción, por ejemplo teniendo en cuenta la ubicación de las agencias. Muchos expositores hablan de las tasas de interés y de la necesidad de que éstas se reduzcan, pero con frecuencia los costos de transacción suelen ser similares a la tasa de interés o incluso mayores. Entonces las instituciones juegan un rol importante en la disminución de los costos de transacción, no solo escogiendo estratégicamente la ubicación de las agencias, sino también agilizando los trámites. Buenos productos financieros generan vínculos virtuosos para el desarrollo rural.

Productos financieros

Los créditos agropecuarios tienen que ser oportunos, para aprovechar la oportunidad de negocio o la oportunidad del clima si el caso es producción agrícola. Tienen que ser flexibles, que reconozcan la racionalidad económica de los productores, es decir, las múltiples actividades

generadoras de ingresos sembrando más granos locales -por eso por que intervenga en la agropecuaria también pequeño comercio, o el diseño de productos de producción.

Un crédito de línea puede tener mayor de hectáreas de tierra, es para créditos de corto atender las necesidades equipos de crédito, necesariamente con

Para definir... La tasa de interés de tiene que ser razonable para verificación de esta su capital para puede estar en el 30%, por ejemplo.

Se requiere... cosas de los negocios tasa de interés de

Algunos bancos... la estructura de capital centros que se de tasa más alta, etc.

Se requiere... que cubran todos los en el sector de deben operar con

Los servicios... producción de los fundamental para servicios rurales capital generado y las actividades

generadoras de ingreso, por muy pequeñas que sean. Se caracteriza mentalmente al campesino sembrando solo grano básico para su consumo y para vender, cuando en realidad las familias rurales -por muy pequeña que sea su actividad económica-, tienen una racionalidad que hace que intervengan en distintas micro actividades, por ejemplo no solamente tienen producción agropecuaria también pueden tener ingresos porque la esposa es maestra rural o tienen un pequeño comercio, etc. Reconocer esta dinámica de servicios que requieren es importante para el diseño de productos, pues no solo se quiere financiar un rubro, sino a la persona y a su unidad de producción.

Un crédito de libre disponibilidad que puede ser utilizarlo para distintas actividades económicas suele tener mayor impacto que financiar una manzana o hectárea de maíz, o una manzana o hectárea de frijol, en este caso los plazos deben ser obviamente adecuados. Productos concretos para créditos de corto plazo, capital de trabajo, para mediano plazo o largo plazo, son la clave para atender las necesidades de crédito de inversión de las familias rurales. La producción agropecuaria requiere de créditos de producción para la capitalización, a plazos más largos, a tasas más bajas y necesariamente con transferencias de tecnología para aprovechar los créditos de inversión.

Para definir las tasas de interés de los productos, se tiene que reconocer la rotación del capital. La tasa de interés tiene que ser baja porque es producción campesina, pero la lógica económica tiene que ser razonada producto de la rotación del capital. Un microempresario ambulante que anda vendiendo cigarros y chicles por la calle puede rotar su capital una vez al día, y cada vez que rota su capital puede ganar un 20%. O una pulpería que está en un barrio vendiendo productos, puede rotar su capital una vez por semana y cada vez que rota su capital puede ganar un 25 hasta 30%, por eso no le importa pagar una tasa del 5% de interés mensual.

Sin embargo, en las economías agrícolas la rotación del capital suele ser una vez cada cuatro meses si es un productor. Si es producción pecuaria la rotación es una vez al año. Entonces las tasas de interés tienen que estar en función de la rotación del capital.

Ahora bien, la institución puede ser sostenible, bajando las tasas cuando reconoce el tema de la rotación de capital, siempre y cuando en su estrategia de sostenibilidad tenga un balance entre carteras que le dan rentabilidad, o sea carteras de comercio y de servicio donde se pueden cobrar tasas más altas, o carteras agropecuarias donde se tienen que cobrar tasas más bajas.

Sostenibilidad y diversificación de la cartera permiten a una institución obtener tasas promedio que cubran todos sus costos. Aun así, se reconoce que hay que hacer un esfuerzo por reducir las tasas en el sector rural y no solo eso, las garantías deben ser adaptadas y flexibles y los préstamos deben apoyar los procesos de capitalización y de reconversión productiva.

Generalmente se otorgan créditos y se olvidan de los problemas de productividad, de una producción extensiva poco diversificada, poco tecnificada, y el tema de crédito juega un papel fundamental para apoyar estos procesos. Los productos financieros para comercios rurales y servicios rurales tienen que ser adaptados de acuerdo al tipo de actividad. La mayor rotación del capital permite pagar mayores tasas de interés a estas actividades y lo importante en el comercio y los servicios es la oportunidad del crédito.

Eje temático N° 2

En finanzas rurales, usualmente se financian en mayor proporción a los hombres. Las mujeres rurales suelen ser invisibles, pero si logra financiar a mujeres rurales que no tienen acceso a ningún tipo de activo, que no son sujetos de crédito, el impacto, en el desarrollo y en el ingreso de las familias es enorme.

Se comprobó sobre la metodología solidaria rural, que las familias campesinas logran mayores ingresos y una disminución en el grado de pobreza, debido a que las mujeres rurales invierten los pocos recursos que generan, en la educación de sus hijos, en la mejora de la vivienda, en la mejora de la salud y esto tiene un impacto tremendo en la relación de la pobreza.

Por supuesto que se requieren de los otros servicios financieros, el ahorro en el sector rural suele ser tan importante o más importante que el crédito, porque permite disminuir la fragilidad de la familia ante cualquier eventualidad, pero no todos los modelos institucionales de servicios financieros pueden captar ahorro. El tema de las remesas cada vez crece, en algunos países más que en otros, el servicio de pago de remesas y de productos financieros afiliados al pago de remesas también permite dinamizar las economías rurales, principalmente cuando se vinculan el ahorro y el crédito.

Los microseguros son un tema crucial que se debe profundizar más, algunos países están con experiencias piloto. Los microseguros suelen disminuir los riesgos de los productores y de las instituciones. Por el momento los seguros que se extienden son demasiado costosos e inviables para que un productor los pague y ahí es donde debe entrar el rol del estado. Los servicios no financieros son muy importantes en el sector rural, es necesario un enfoque para atender a nivel de cadenas de valor para lograr la inserción de los productores en los mercados.

También es fundamental la asistencia técnica y la capacitación para regenerar procesos de conversión productiva y mejoras en la calidad de los productos, para que se optimice el uso del crédito otorgado; eso se ha observado en las mejoras de producción de lácteos, vegetales para exportación, café especial, café orgánico. Es sumamente necesario incorporar a los pequeños productores a este tipo de productos de mayor valor agregado y mayor ingreso.

Estos encadenamientos son posibles, las instituciones pueden hacer alianzas con empresas privadas, con otras instituciones de gobiernos locales que están prestando estos servicios no financieros. No necesariamente una institución que da crédito y da ahorro tiene que hacer estos servicios no financieros, perfectamente pueden generar alianzas para que los productores accedan a estos servicios y tengan un impacto mayor.

En el Gráfico 35, se muestra que el círculo virtuoso no sólo es a nivel isográfico, sino muestra cómo desde el lado de los servicios financieros rurales es posible enlazar servicios de cooperación, de asistencia técnica, de transferencia de tecnología y otros servicios financieros como la legalización de propiedades. Esto permite a nivel de los productores y a nivel de las familias rurales un incremento de los ingresos, inserción en los mercados y finalmente un incremento en los activos y capitalización de los productores.

Servicios Financieros

No se debe olvidar que las instituciones financieras rurales pueden ser parte del sector rural, actividades que se ven beneficiadas por la necesidad de mejorar el acceso de los productores a los servicios financieros.

Una perspectiva que debe ser considerada es la de los servicios financieros que se ofrecen a nivel de las comunidades rurales, especialmente en zonas de alta vulnerabilidad.

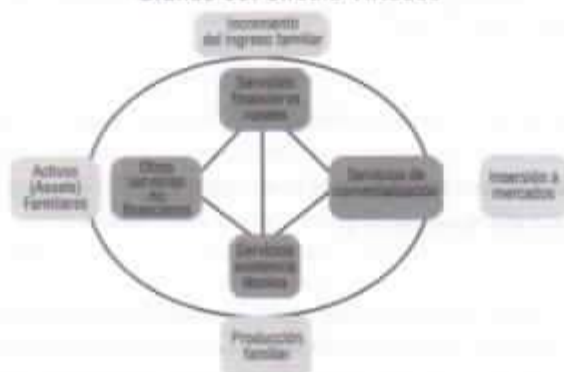
El fortalecimiento de los servicios financieros rurales es una prioridad para el desarrollo rural.

El fortalecimiento de los servicios financieros rurales es una prioridad para el desarrollo rural.

El fortalecimiento de los servicios financieros rurales es una prioridad para el desarrollo rural.

El fortalecimiento de los servicios financieros rurales es una prioridad para el desarrollo rural.

Gráfico 35. Círculo Virtuoso



Servicios financieros inadecuados

No se debe dejar pasar el tema de los servicios financieros inadecuados porque muchas veces las instituciones penetran en el sector rural como una extensión de sus fronteras de negocios urbanos. Pueden hacerlo con productos que son buenos para el sector urbano, pero dañinos para el sector rural, porque no reconocen la racionalidad económica rural y la diversidad de actividades que se realizan en el sector. No reconocen el tema de la rotación de capitales y de la necesidad de plazos adecuados para la dinámica de la producción, ni plazos de acuerdo a la dinámica de las inversiones que se realizan, ni la tasa de interés diferenciada por actividad.

Una persona que estaba incursionando en servicios financieros rurales y créditos agrícolas en Nicaragua decía: "Acabo de generar dos productos financieros, pero tuve que subir las tasas de interés porque hay mayor riesgo, incluso mayores a las que cobraba en el sector urbano". Esto fue porque no conocía cómo funcionaba este mercado, error que perjudicó a los productores.

El financiamiento de rubros específicos con determinada tecnología, como usualmente lo hace la banca de fomento, hace que los productores desvíen el crédito para otras actividades y eso genera problemas el momento de pagos.

Instrumentos públicos

Finalmente los instrumentos públicos son sumamente necesarios. Si existen bancos de fomento éstos no deben subsidiar las tasa per se, sino que deben reconocer a los sujetos de crédito como aquellas familias que requieren de programas de asistencia necesarios para combatir la pobreza. Siempre se debe diferenciar lo que es crédito de lo que es un programa asistencialista.

Los subsidios generalmente se concentran en los productores más grandes y los más integrados a los mercados y usualmente los pequeños se quedan sin acceso a estos subsidios. Subsidios inteligentes y dirigidos serían más beneficiosos que los subsidios masivos, que finalmente no son sostenibles en el largo plazo porque tienen costos más altos en los ingresos que reciben.

Se deben crear instrumentos complementarios para disminuir el riesgo. Desde el Estado se pueden generar fondos de garantía, fondos de cosecha, seguros de precio que finalmente serán

más beneficiosos que distorsionantes en los mercados. En la infraestructura tecnológica también el Estado tiene un papel fundamental.

Conclusión

Como conclusión decir que, sistemas financieros rurales bien diseñados, estructurados e integrados, que generan alianzas y dinámicas virtuosas en el sector rural, tienen impacto positivo en el desarrollo, múltiples investigaciones así lo demuestran.

2.6 Conclusiones del Eje Temático 2.

Francisco Pérez, Nitlapan.

M.A. Francisco J. Pérez es investigador senior del Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapan de la Universidad Centroamericana en Managua. Con un Master en Ohio University con énfasis en Estudios del Desarrollo Internacional ha desarrollado experiencias tanto en Nicaragua como en Guatemala en temas relacionados a microfinanzas, mercados de tierras y recientemente Liberalización Comercial, Cadenas de valor y Pobreza Rural. Como parte de su agenda de trabajo ha desarrollado investigación conjunta con Michigan State University, the World Bank Group, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Overseas Development Institute. En microfinanzas desarrolla la línea de investigación en Impacto y Gestión del Desempeño Social en Micro finanzas en una asociación FDL-Nitlapan, financiada por la Fundación Ford

Sistematizar este panel resulta complicado porque se debe hablar de desarrollo rural, y cada una de las exposiciones, tiene un concepto de desarrollo rural que esta tácito, es mi tarea hacer explícito el cómo se conceptualiza el desarrollo rural y cómo eso se relaciona con rol del estado y relacionarlo a las microfinanzas como un desencadenante de procesos económicos que generan empleo e ingresos en cada uno de los territorios rurales.

De las diferentes intervenciones, es claro que la población rural y la agricultura representan una importante proporción de la población en nuestros países y más aun emplea un importante porcentaje de la población económicamente activa y por lo que es un sector clave en la generación y distribución de la riqueza. Paradójicamente, es en las zonas rurales donde se ubican la mayor cantidad de pobres. Si se pudiera poner un rostro a la pobreza de Latinoamérica, sería un rostro rural y más específicamente sería el rostro de una mujer rural y en algunos de nuestros países ese rostro sería además una mujer indígena.

El profesor De Janvry ha planteado que aproximadamente 75% de los pobres en el mundo están ubicados en áreas rurales y participan de la producción agrícola, por lo tanto si se quiere reducir pobreza en nuestros países, se tiene que revalorizar el sector agrario. Esto es algo que se viene planteando desde los cincuentas, pero para lograr un desarrollo equitativo se tienen que definir políticas públicas incluyentes, que reduzcan los niveles de inequidad, en las que el sujeto de desarrollo sean las familias rurales y no sean las cadenas de valor o el mercado.

Una política de desarrollo rural que parta de las características propias de los territorios rurales, entendiendo territorios rurales como aquel entramado social en donde se dan una cantidad de intercambios de productos, tecnología, conocimiento. Políticas que reflejen la

realidad de los países y sus diferentes territorios rurales y que es necesario establecer vínculos de comunicación entre la planificación nacional macro y la planificación territorial. Estos vínculos se deben promover a través de ejes de contenido o ejes de desarrollo rural a cada uno de los territorios, e implica cambiar la concepción clásica que tienen muchos de los agrónomos y muchos de los ministerios de agricultura de que el territorio rural es prácticamente definido por las potencialidades productivas.

Hasta ahora los mapas conceptuales de los organismos multilaterales que asociaban a la agricultura y a lo rural con subdesarrollo, más el resultado de las políticas de ajuste estructural, redujeron la intervención del Estado en el sector rural. Con ello se han incrementado los niveles de inequidad en el acceso de los recursos, a los servicios y en el ingreso de la familia rural. Si se pudiera dibujar gráficamente la inequidad en estos países, resaltaría que un pequeño grupo de productores o familias rurales tiene la mayor parte del ingreso, y la mayor parte de las familias rurales realmente tiene muy poco.

Las políticas de liberalización comercial en la agricultura, han segmentado la población rural en tres tipos de familias o grandes segmentos: uno que es un segmento muy capitalizado con acceso a servicios que se integran a cadenas globales y que están exportando, un segundo segmento de población rural con limitado acceso a servicio y que se integran a las cadenas de valor con productos de consumo nacional y regional, finalmente un grupo muy grande de familias que están siendo excluidos de las cadenas de valor.

Cuando se miran así a estos tres segmentos, se entenderá porqué en México se han incrementado las exportaciones pero no ha bajado la tasa de la pobreza, que es una situación similar a la de Centroamérica. ¿Por qué? porque los que están exportando son un grupo pequeño, es un grupo más o menos de 30% de las familias rurales, mientras el 70% está siendo excluido de estos mercados.

Los servicios financieros rurales y prácticamente las microfinanzas han sido una herramienta que han permitido dinamizar las economías locales. Sin embargo esta herramienta es limitada para desencadenar por sí sola el desarrollo rural, es necesario también dinamizar los mercados de tierra con políticas de seguridad, acceso, manejo sostenible de recurso y comenzar a entrar al problema de la concentración de la tierra, de la propiedad indígena o de los pueblos comunitarios.

A la vez las políticas rurales tendrán que ver con algo que se había mencionado al inicio, el tema del acceso al agua para consumo y para la producción agrícola. Este factor limitante es un incentivo de proceso de innovación tecnológica por parte de la población rural. Para ello será necesario elevar los niveles de educación en la población rural, ya que en el mediano plazo, la garantía de la sostenibilidad de las intervenciones de desarrollo están basadas en el capital humano y el capital social que tenga cada uno de los territorios.

Los sistemas de financiamiento rural, específicamente las microfinanzas pueden generar círculos Virtuosos, facilitar la inversión en la producción, en los servicios de acopio, en el incremento de los precios a través de la retención de cosecha, en la revisión de los riesgos del sector a través de los seguros, incrementando con ellos los niveles de competitividad, al fomento

de actividades no agrícolas como microempresarios de servicios comunitarios, no rural, artesanía y de procesamiento. Con estas intervenciones, las microfinanzas generan el autoempleo, el empleo, como un efecto del incremento de las dinámicas económicas territoriales, se reducen los niveles de pobreza extrema, la marginalización social y las tasas de migración, que son los objetivos básicos de la política de desarrollo rural.

De igual manera los servicios financieros pueden generar círculos virtuosos al incentivar el ahorro de los ingresos obtenidos en la unidad familiar a través de remesas o cualquier otra fuente que asegure a la familia ante emergencias o que facilite planificaciones a medianos plazos en inversiones sea en educación, salud o en actividades económicas.

Los servicios financieros también pueden jugar un papel importante en la capitalización de familias, facilitando la adquisición de recursos como la tierra, como es el caso de PILARH de Honduras, infraestructura, equipo con financiamiento de largo plazo, asociados a créditos de corto plazo que le permita financiar y reducir los riesgos de sistemas de producción anual, como el caso presentado por el FDL de Nicaragua. Finalmente los servicios financieros podrían incentivar cambios en las prácticas y tecnologías de producción, haciéndolas más amigables al medio ambiente o a reducir la extensibilidad de la producción y con ello contribuir a la protección del medio ambiente con una visión territorial y local como lo hace el programa IDEMAYA, PILARH, y el mismo FDL.

A su vez, los servicios financieros pueden generar círculos viciosos o no positivos cuando la intervención en microfinanzas está asociada a productos inadecuados que tienden endeudar o descapitalizar a las familias rurales. De igual manera los productos financieros pueden ser excluyentes al establecer condiciones de ciertos tipos de garantía, como la hipotecaria: un tema presentado por el profesor Merlet. Las instituciones de microfinanzas tienen como reto el conocer y segmentar su población rural, de manera que se puedan diseñar productos financieros que minimicen los efectos adversos y riesgos a la familia rural y a la institución en sí misma. Esto requiere un mayor conocimiento de la economía del campesinado en sus diferentes estratos sociales, que será posible a través de la innovación de productos que utilicen diferentes tipos de garantías sean reales, no reales, y/o solidarias.

El rol del Estado y la política nacional de desarrollo rural en cada país son elementos básicos para la generación de estos círculos virtuosos entre los servicios de financiamiento rural y los procesos de desarrollo local y rural. Lo que podría interesar mucho sería una política de asociación pública - privada con un estado fortaleciendo a un instituciones de microfinanzas, principalmente en los temas de investigación y desarrollo de productos financieros y un fortalecimiento institucional que permita reducir costos de transacción y en el fondeo, para ampliar la cobertura de las instituciones.

De manera general, se cree que una banca de fomento de desarrollo con tasas de interés subsidiadas genera una distorsión en el mercado de finanzas rurales, que eventualmente, podrían crear círculos negativos en el tema del no pago. De igual manera, tasas de interés menores que los costos de colocación del crédito podrían destruir al sector de microfinanzas y con ellos reducir

el acceso a servicios de financiamiento, microseguros y transferencias a un sector importante de la población.

Para cerrar el tema, se dejan dos retos muy importantes. Por un lado el fomento de procesos de análisis de políticas rurales en cada una de las redes e instituciones de microfinanzas en cada uno de los países que participan en seminario, de manera que se construyan escenarios donde se observe cuál es el efecto de las intervenciones públicas actuales en el sector de microfinanzas y cuál es el impacto para cada una de las redes y territorios en los que se trabaja. Por otro lado, a nivel más interno es analizar cómo los productos financieros pueden ser mejorados y adaptados a las diferentes condiciones en que se desarrolla la población rural cada uno de los países.

El texto principal de la página está muy desenfocado y no se puede leer con claridad. Parece ser un artículo o un informe que trata sobre el tema del eje temático.

EJE TEMÁTICO 3.

POLÍTICA PÚBLICA Y
MARCO REGULATORIO FAVORABLE
PARA EL DESARROLLO DE
SERVICIOS FINANCIEROS
RURALES ADECUADOS
E INTEGRALES

- 3 EJE TEMÁTICO 3. POLÍTICA PÚBLICA Y MARCO REGULATORIO FAVORABLE PARA EL DESARROLLO DE SERVICIOS FINANCIEROS RURALES ADECUADOS E INTEGRALES**
- 3.1 **SISTEMAS DE AUTORREGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DELEGADA: COMO MEJORAR MARCOS REGULATORIOS PARA SERVICIOS FINANCIEROS RURALES (TALLER I)**
- 3.1.1 **Caso México: Sistema de regulación y supervisión en México de entidades de ahorro y crédito popular**
José Antonio Ortega Carbajal
- 3.1.2 **Caso Bolivia: Sistema de Autorregulación: FINRURAL**
Fernando Mompó
- 3.1.3 **COMENTARIOS AL TALLER 1, GUILLERMO ROMANO, SUPERINTENDENCIA BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS DE BOLIVIA**
- 3.2 **SERVICIOS FINANCIEROS Y SERVICIOS FINANCIEROS CANALES FINA CAPITALIDAD ECONOMIAS CAMPESINAS Y RURALES (TALLER VII)**
- 3.2.1 **Caso Argentina: Inclusión Financiera y Desarrollo de los Mercados Crediticios para Potenciar la Actividad Productiva**
Adrián Cosentino
- 3.2.2 **Caso Brasil: Crédito de agricultura familiar en CRESOL**
Adrián Michelon
- 3.2.3 **Caso Chile: Ministerio de Agricultura Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP)**
Cristian Quinteros
- 3.2.4 **Caso Bolivia: Fondo de Fortalecimiento Económico para las DECAE**
Freddy Ticora
- 3.3 **SERVICIOS FINANCIEROS RURALES Y TRIBUNACIÓN (TALLER XII)**
- 3.3.1 **Caso Argentina: Ingenierías Financieras Innovadoras para Cooperativas de Microproductores**
Adrián Cosentino
- 3.3.2 **Caso Colombia: Red EMPRENDEER**
Diana Hoyos
- 3.3.3 **Caso Ecuador: Red Financiera Rural**
Javier Vaca
- 3.3.4 **Caso Bolivia: ANED - FINRURAL**
Eduardo Gutiérrez Escobar
- 3.4 **EL PAPEL DEL ESTADO EN LA CONSTRUCCIÓN DE SISTEMAS (PAÑEL DE DIÁLOGO 2) FINANCIEROS RURALES: POLÍTICAS PÚBLICAS Y MARCOS REGULATORIOS FAVORABLES**
- 3.4.1 **Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF): Bolivia**
Raúl Marcelo Zabalaga Estrada
- 3.4.2 **Dirección General Adjunta de Administración de Riesgos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), México**
Huitzilhuil Herrada
- 3.5 **LA NUEVA BANCA DE DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA (PAÑEL DE DIÁLOGO 4) ACCIONES DE PRIMER Y SEGUNDO NIVEL**
- 3.5.1 **Financiera Rural México**
Enrique de la Madrid
- 3.5.2 **Brasil Banco del Nordeste**
Stelio Gama Lyra Jr.
- 3.5.3 **Barruol S.A.**
Fernando Peña
- 3.6 **CONCLUSIONES DEL EJE TEMÁTICO 3. CAROLINA TRIVELLI, INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS**

Como se mencionó en el anterior eje temático, es evidente que el desarrollo financiero incide en el desarrollo económico. Hay varios estudios que muestran que el motor de la economía es justamente el sistema financiero. Lo se haga para desarrollar el sistema financiero, con políticas de largo plazo, claras y de equidad, incidirá en el desarrollo económico, para que éste sea sostenible y de largo plazo.

Dentro de este contexto, la acción del Estado es indispensable para el surgimiento y desarrollo de mercados financieros al alcance de las poblaciones más pobres de las áreas rurales.

El objetivo central de la acción del Estado es hacer posible la aparición y el fortalecimiento de estos mercados financieros. Esto implica, por una parte, que la acción del Estado debe estar encaminada a hacer posible que los mercados financieros funcionen cada vez mejor y no a sustituir estos mercados. Y por otra parte, implica que los mercados no siempre nacen y se desarrollan espontáneamente; al contrario, muchos mercados no existen, ya sea porque el entorno es poco conducente al surgimiento de un mercado o porque no existe el andamiaje institucional para que un mercado pueda operar.

Para que el Estado adopte este nuevo papel es necesario identificar cuándo la intervención estatal tiene ventajas comparativas sobre las fuerzas del mercado y cuándo el sector público tiene ventajas comparativas sobre el sector privado.

Este accionar del Estado puede encararse principalmente a través de dos canales: desde el ámbito financiero, a través del establecimiento de marcos regulatorios; y desde ámbitos no financieros, a través del diseño de políticas públicas e inversión pública.

Por medio del marco regulatorio se debería promover el desarrollo de una plataforma de servicios financieros que mitiguen los riesgos del sector productivo, como el seguro agrícola, microseguros y otras herramientas. Además de establecer un marco regulatorio acorde con la realidad del mercado financiero, el Estado debe dar un paso adicional, el de incorporar al marco

regulatorio a las entidades no reguladas para permitirles crecer a partir de las ventajas que se pueden derivar de la regulación.

Desde ámbitos no financieros el Estado debe realizar inversión pública para la producción, riego y caminos; además de trabajar en capacitación y asistencia técnica para el desarrollo de instituciones del sector rural. Adicionalmente es importante entender que la asistencia pública tiene que plantearse desde formatos inteligentes, que permitan flexibilidad de la política pública para adaptarse al contexto cambiante, que consideren el diseño de ingenierías innovadoras que superen los programas de subsidio directo, de ventanilla y otras mecánicas tradicionales, y que involucren al sector privado.

Finalmente, el diseño de los mecanismos asistenciales por parte del Estado tiene que tener algún criterio de complementariedad y de convergencia al financiamiento formal, es decir, su diseño debe ser tal que, a través de la asistencia que genere, permita a la persona del área rural acceder gradualmente al sistema financiero formal.

3.1 SISTEMAS DE AUTORREGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DELEGADA. CÓMO MEJORAR MARCOS REGULATORIOS PARA SERVICIOS FINANCIEROS RURALES (TALLER I)

3.1.1 Caso México: Sistema de regulación y supervisión en México de entidades de ahorro y crédito popular

José Antonio Ortega Carbajal

Mexicano, es Contador Público por el Instituto Politécnico Nacional (IPN), Certificado como Supervisor de Entidades de Ahorro y Crédito Popular por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México; actualmente se desempeña como Presidente del Comité de Supervisión de la Federación de Instituciones y Organismos Financieros Rurales, A.C. (Fedrural), especialista en auditoría de Entidades de Ahorro y Crédito Popular del sector financiero Rural; así como en Empresas del Sector Financiero Mexicano Bancarias y No Bancarias, ha colaborado en las principales firmas de Auditoría mundiales, con más de diez años de experiencia en normatividad, regulación y supervisión bancaria.

Antecedentes

El sistema de ahorro y crédito popular mexicano se ha caracterizado por la existencia de diferentes iniciativas de ahorro y crédito. A partir del año 1940 ya existían cajas de ahorro y crédito impulsadas por el clero en las diferentes regiones del país; a partir de esto las experiencias se multiplicaron así como también los problemas, por la falta de un sistema de supervisión y vigilancia que regulara estas operaciones.

En los años 90 existió un gran problema en las cajas de ahorro derivado de pseudos-cajas administradas por pequeños grupos de personas o individuos que engañaban a la gente que, de buena voluntad, aportaba sus ahorros en estas organizaciones. Ofrecían altas tasas de interés para los ahorros y las inversiones, así como tasas bajas para los créditos que otorgaban, los que en su mayoría eran para personas relacionadas a los dueños y administradores (familiares y amigos), y autopréstamos por cantidades importantes para iniciar otro tipo de negocio o compra de bienes

de uso particular. Todo esto conllevó a altos niveles de cartera vencida, fraudes millonarios y la pérdida de los ahorros de miles de personas.

El costo de estas acciones repercutió en miles de socios afectados, una imagen deteriorada para el sector e insuficiente expansión del mismo, un costo muy elevado para el Gobierno en cientos de millones de dólares y dejando en evidencia la inexistencia de un marco legal y regulatorio que permitiera la sanción inmediata de los defraudadores.

Es así que el Gobierno Federal se vio ante la necesidad de poner en marcha un programa de regularización, vigilancia y supervisión de las sociedades que realizan captación de ahorro del público en general y de sus socios en particular. En junio de 2001 se promulgó la "Ley de Ahorro y Crédito Popular", que tiene como objetivo principal: "proteger los intereses de los ahorradores". En esta ley se prevé la obligatoriedad de que las Sociedades, sean Cooperativas o Sociedades Anónimas, sean supervisadas y vigiladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (Superintendencia de Bancos en México), estableciendo que esta vigilancia será realizada a través de Federaciones que atiendan de manera directa a un universo aproximado de 600 instituciones dedicadas al ahorro y crédito popular en México.

En el Gráfico 36 se muestra cómo se encuentra el Sector de Ahorro y Crédito Popular en México.

Gráfico 36. Estructura del Sector



Ley de Ahorro y Crédito Popular

La Ley tiene por objeto regular los siguientes conceptos:

- La captación de recursos y colocaciones de créditos.
- La organización y funcionamiento de las entidades, federaciones y confederaciones.
- Las actividades y operaciones de las entidades.

En las Disposiciones de Carácter General aplicables a Entidades de Ahorro y Crédito Popular y Organismos de Integración a que se refiere la Ley de Ahorro y Crédito Popular; se integran una serie de disposiciones que se deben cumplir para operar como una Entidad Regulada, disposiciones están referidas a los siguientes temas:

- Organización y Funcionamiento
- Requisitos de autorización de entidades
- Requisitos de directivos y funcionarios
- Requisitos de consejeros independientes
- Operaciones con personas relacionadas
- Préstamos de liquidez
- Operaciones
- Asignación de nivel de operaciones
- Características de las operaciones
- Regulación Prudencial
- Capital Mínimo (100.000 UDIS = 35.000 dólares)
- Índice de Capital (8% de activos ponderados en riesgo)
- Estimaciones Preventivas (Relación directa morosidad)
- Coeficiente de Liquidez (10% pasivos a corto plazo)
- Diversificación de Operaciones (límites en operaciones activas y pasivas en relación al capital de la entidad)
- Sistemas (entorno y seguridad)
- Fondo de Protección (seguro de depósitos)
- Contabilidad
- Criterios de Contabilidad para entidades
- Formulación, presentación y publicación de Estados Financieros.
- Reportes Regulatorios
- Cartera
- Depósitos y Captación
- Estimaciones Preventivas
- Indicadores Financieros

Supervisión Auxiliar

Para que una Federación autorizada por la Comisión pueda ejercer la Supervisión Auxiliar en México, es necesario que cuente con un Comité de Supervisión certificado por una firma de consultoría.

especialista en supervisión de instituciones financieras internacionales, para lo que existen una serie de disposiciones que deben cumplir los miembros del citado Comité. Entre ellas se requiere que sea personal calificado con experiencia en auditoría de instituciones financieras, contar con solvencia moral y económica, y una total independencia para el ejercicio de la actividad de supervisión.

Con relación a la estructura del Comité de Supervisión, ésta debe contar por lo menos con un Presidente, quien es el responsable del ejercicio de la Supervisión en la Federación; un área de supervisión extra situ, que es la encargada del seguimiento, monitoreo a distancia y análisis financiero de las Entidades que supervisan; así como un área de supervisión in situ, que es la responsable de realizar las visitas de inspección en las instalaciones de las entidades por lo menos una vez al año.

La Supervisión Extra Situ tiene como principales actividades las siguientes:

- Análisis financiero mensual y trimestral de entidades
- Identificación de Riesgos "Alerta Temprana"
- Seguimiento de observaciones y recomendaciones
- Informes de tendencias y desempeño financiero
- Calificación de Riesgo de la sociedad con base en la regulación emitida por la Comisión.
- Verificación de los reportes regulatorios.

La Supervisión In Situ dentro de sus principales actividades realiza las siguientes:

- Visitar por lo menos una vez al año a las entidades
- Evaluar el Sistema de Control Interno e identificar los riesgos de la entidad
- Validación de los procesos del negocio
- Procesos de generación de información financiera
- Cumplimiento regulatorio y legal
- Gobernabilidad y rendición de cuentas
- Sistemas informáticos
- Prevención de lavado de dinero

Avances en México sobre Regulación

A la fecha en México existen avances importantes en materia de Supervisión y Regulación, por lo que se puede mencionar que existe la infraestructura adecuada al contar con 12 Federaciones, una Confederación, 50 Entidades de Ahorro y Crédito Popular autorizadas y aproximadamente 360 sociedades en proceso de regularización.

Sin embargo la actual Ley únicamente establece mecanismos de formalización y regularización, dejando de lado la promoción y nacimiento de nuevos intermediarios financieros al servicio de los sectores más desfavorecidos en el país; por lo que es necesario sensibilizar a las autoridades para modificar el marco legal y regulatorio incentivando la autorización de un mayor número de entidades en zonas rurales en manos y al servicio de los pobres rurales en México.

Problemática de la Ley respecto a los Intermediarios Financieros Rurales

En general existe un problema que no ha sido atendido por la Ley, el cual es la promoción, desarrollo e institucionalización de Intermediarios Financieros Rurales (IFR); considerando que como es una Ley de ordenamiento y regularización no permite esquemas de nacimiento de nuevas iniciativas pequeñas que poco a poco puedan desarrollarse hasta su formalización.

En general el proceso de autorización de una entidad es largo, debido a requisitos adicionales que pide la Comisión principalmente en materia de sistemas de información; el sector mantiene cierto desencanto y desmotivación hacia la regulación derivado de constantes reformas y prórrogas a la Ley. Existe un número importante de cooperativas que no quieren regularse debido a que consideran que la Ley impone un marco regulatorio excesivo y demasiado "bancario", el cual no fue adaptado al sector. Los altos costos asociados al proceso de regularización que las sociedades deben desembolsar, aunados a los apoyos que el Gobierno Federal ha invertido a través de consultores internacionales ascienden aproximadamente a 280 millones de dólares pero aún no han dado lugar a un Sistema de Integración Financiera propio del sector.

Adicional a lo anterior específicamente para Intermediarios Financieros Rurales existen limitantes entre las cuales se mencionan las siguientes:

- Se regula una institución financiera rural igual que una urbana, no existe especificidad en la regulación.
- Existe una necesidad de brindar servicios financieros en zonas rurales; donde aproximadamente el 60% de la población rural está desatendida por el sector financiero.
- La actual Ley y regulación limitan el desarrollo de nuevas iniciativas en el sector rural.
- No existe sensibilización de las Autoridades Financieras respecto de las características particulares de los Intermediarios Financieros Rurales.
- La supervisión es necesaria para el sano desarrollo de las IFR, sin embargo resulta costosa para dichas instituciones por lo que deberían existir incentivos y apoyos económicos para las sociedades de menores recursos para el pago de la supervisión.

Recomendaciones para el Sector de las Finanzas Rurales

Algunas recomendaciones que se pueden poner en práctica para mejorar los marcos regulatorios para Intermediarios Financieros Rurales pueden ser las siguientes:

- Desarrollar esquemas legales, regulatorios y de políticas públicas para incentivar la creación de Intermediarios Financieros Rurales.
- Establecer un sistema de regulación para los pequeños Intermediarios Financieros Rurales que establezca los procesos y políticas mínimas a cumplir, evitando abusos por personas de mala fe, sistema que debe ser verificado y controlado por un organismo de integración.

- Simplificación de las reglas con características y procesos sencillos de cumplir sin dejar de lado la protección de los ahorros y los usuarios.
- Incentivar la integración financiera y el financiamiento a las cadenas de valor agroalimentarias.

Finalmente las Autoridades Financieras antes de emitir leyes y reglas, deben conocer a los sujetos que pretenden regular, evitando dictar normas fuera de la realidad y entorno de los regulados.

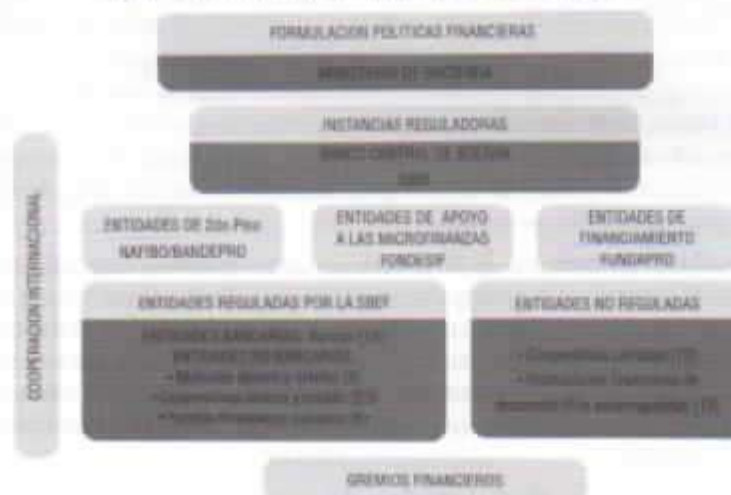
3.1.2 Caso Bolivia: Sistema de Autorregulación. FINRURAL

Fernando Mompó

El sistema financiero boliviano de 1995 a 2006.

El Sistema Financiero Boliviano (SFN) tiene un mayor alcance que las entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. Además de los entes superiores como el Banco Central de Bolivia y el Ministerio de Hacienda e instancias de segundo piso, las entidades que prestan servicios directamente al público son diversas y se pueden dividir en las que están reguladas por la SBEF (Bancos, Mutuales, Fondos Financieros Privados y Cooperativas Abiertas) y las que no lo están (Cooperativas Cerradas e Instituciones Financieras de Desarrollo – IFDs). Incluso, más allá de la institucionalidad alcanzada por las instituciones mencionadas, se puede mencionar a los prestamistas informales.

Gráfico 37. Sistema de Intermediación Financiera



El sistema financiero regulado cambió a partir de 1995 con la promulgación del Decreto Supremo 24000 que formalizó la incorporación de los Fondos Financieros Privados como entidades especializadas en microcrédito en el marco de la Ley de Bancos y Entidades Financieras.

El objetivo era permitir la captación de ahorros a las ONGs financieras que teniendo un mercado amplio no podían atenderlo por limitaciones de fondeo; el apoyo de la cooperación internacional y de entidades de segundo piso locales y externas, no era suficiente para cubrir la demanda existente, lo cual tenía como consecuencia un limitado crecimiento de cartera.

Un crecimiento de cartera más acelerado era necesario para alcanzar economías de escala que permitieran a las instituciones reducir sus costos con impacto en la tasa de interés al prestatario final. Este objetivo se logró dada la reducción observada en la tasa de interés a menos de la mitad en algo más de 20 años de trabajo en el sector microfinanciero.

Con esta experiencia positiva se esperaba que todas las ONGs financieras fueran adoptando la figura de FFPs lo que implicaba la conversión de entidades sin fines de lucro en sociedades anónimas. Varias ONGs financieras decidieron no dar el paso a constituir un Fondo Financiero Privado principalmente para no abandonar la esencia de sus servicios que se encontraban limitados por restricciones regulatorias. Entre las restricciones destacan la prestación de servicios en áreas rurales con dificultades de comunicación, la tecnología de Banca Comunal y la oferta de servicios no financieros como salud y educación.

A principios del nuevo siglo, el FONDESIF con el apoyo de organismos multilaterales de cooperación decide encarar el reto de expandir la cobertura de servicios financieros hacia el área rural, empieza a operar como una entidad de segundo piso con las ONGs financieras a través de la licitación de recursos condicionados a la apertura de agencias en determinadas zonas priorizadas según criterios de acceso a servicios financieros. Después de seis años de operación bajo esta modalidad, el objetivo de ampliar la cobertura hacia el área rural fue alcanzado aunque todavía alrededor del 50% de municipios del país no cuentan con atención de servicios financieros directa.

Los plazos de financiamiento que ofreció el FONDESIF eran superiores a los cinco años, sin embargo, no se acompañó con la posibilidad de ofrecer tasas de mercado con la intención de favorecer al cliente final pero sin énfasis en garantizar la sostenibilidad en el tiempo de las instituciones intermediarias. Posteriormente, las líneas de financiamiento que obtuvo el FONDESIF cumplieron su plazo y no se consiguió una renovación, por tanto, la devolución de los recursos no generaba nuevos préstamos.

La presión hacia las instituciones de no reducir el monto de cartera colocada obligó a buscar fondeo de banca de segundo piso principalmente de Europa. Estas nuevas fuentes son recibidas con tasas de interés en algunos casos hasta del doble de las del FONDESIF. Además, los montos y plazos requeridos de acuerdo a la demanda del mercado se alcanzan de manera progresiva, lo que se ha convertido en la principal limitante para el crecimiento de las ONGs financieras con el consiguiente logro de economías de escala que permitan reducir el costo del crédito al prestatario final de manera sostenible.

Paralelamente, los Fondos Financieros Privados con acceso a recursos provenientes de captaciones del público han tenido un crecimiento de cartera que ha generado una amplia brecha creciente entre sus volúmenes de cartera y los de las ONGs financieras que coloca en desventaja a estas últimas.

Otra limitante para obtener financiamiento era el limitado acceso a información de las ONGs financieras disponible para los financiadores. Además, la información que existía a través de boletines estadísticos en su mayor parte no era comparable entre las instituciones por la normativa propia que adoptaba cada una de ellas. Asimismo, las políticas de calificación de cartera se basaban en las normas de la SBEP pero tenían sus particularidades que distorsionaban la información requerida para los potenciales financiadores.

Es en este entorno que nace la idea de implementar un Sistema de Autoregulación que permita a las asociadas a FINRURAL compartir una misma normativa y hacer pública y transparente la información de tal manera que se facilite el acceso a recursos de financiamiento.

¿Qué son las IFDs?

Históricamente, las denominadas ONGs emergen en la década de los sesenta bajo la influencia del Programa de la Alianza para el Progreso en 1961 y, el Concilio Vaticano II en 1965. A mediados de los setenta, impulsan sus actividades buscando el cambio político y económico, desarrollando proyectos de capacitación y organización de los sectores populares. Luego, hasta mediados de la década de los ochenta, privilegian sus actividades en los campos de organización popular y capacitación. La Nueva Política Económica en 1985 determinó un cambio en su enfoque, y en 1988, un grupo de ONGs organizadas en redes nacionales y regionales deciden autodenominarse Instituciones Privadas de Desarrollo Social -IPDS, cuestionando el asistencialismo de las ONGs y proponiendo proyectos con contenido alternativo de desarrollo.

Hacia 1990, aduciendo las facultades gubernamentales de regular, normar y coordinar las actividades de las diversas ONGs, éstas fueron definidas como "instituciones privadas o personas jurídicas, sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, de carácter religioso o laico, que realicen actividades de desarrollo y/o asistenciales con fondos del Estado y/o de la cooperación externa en el territorio nacional". Sin duda esta definición es "amplia" y respecto a la definición del objeto de las ONGs Financieras no contribuye en nada. Por el contrario, bajo esta definición "genérica", las ONGs que promueven la inversión productiva rural, las que canalizan donaciones con fines sociales y las especializadas en servicios de microcrédito, son tratadas como instituciones idénticas, aún cuando su objeto y su forma de intervención son claramente diferentes.

Las ONGs financieras por la naturaleza de su trabajo han decidido hacer público sus resultados, transparentar la información de sus actividades, estados financieros y otros a través de un Boletín de acceso al público en general. Es más, conforme puede apreciarse en sus estados auditados, estas instituciones autofinancian sus gastos recurrentes en base a los recursos generados por sus propias actividades de servicios financieros y, los excedentes financieros generados se reinvierten en el incremento y ampliación de su cobertura. En este contexto, la definición establecida en el DS de 1990 resulta inapropiada para las ONGs Financieras.

Posteriormente esta acepción genérica fue particularizada en la Ley de Bancos y Entidades Financieras (LBEF), Ley No 1488 de 14 de Abril de 1993, donde estas instituciones son denominadas Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) o Instituciones Privadas de Desarrollo Social (IPDS), y tienen un reconocimiento expreso, que en el artículo 81 Numeral 3, explícitamente las reconoce como

Entidades Financieras No Bancarias (EFNB). Así, los artículos 6, 69 y 81, establecían concretamente lo siguiente:

- Las EFNB, por lo tanto las ONGs o IPDS, que capten recursos del público o intermedien recursos del Estado, de origen interno o externo y que realicen operaciones de colocación de estos recursos, se rigen por la Ley 1488 y su reglamentación;
- "Las EFNB, que tengan como objeto la captación de recursos del público o que deseen habilitarse como instituciones de intermediación de recursos del Estado, aún cuando no persigan fines de lucro, que para su constitución y obtención de personería jurídica, estén normadas por sus leyes o disposiciones legales especiales, aplicarán dichas normas, solo en lo concerniente a su constitución, estructura orgánica y administración. La autorización de funcionamiento, fiscalización, control e inspección de sus actividades y operaciones, son de competencia privativa de la Superintendencia...".

No obstante este reconocimiento de la LBEF y, las múltiples propuestas discutidas entre el Gobierno y la representación de las ONGs Financieras vía FINRURAL entre 1995 y 1998, la reglamentación prevista en la Ley nunca fue emitida, aunque sí se emitió la reglamentación para los Fondos Financieros Privados (FFPs) vía el DS 24.000 de mayo de 1995.

La Ley de Fortalecimiento de la Normativa y Supervisión Financiera, Ley No 2297 de diciembre de 2001, que introduce modificaciones a la LBEF, reconoce a los Bancos, las Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas, las Mutuales de Ahorro y Préstamo y FFPs, como Entidades Financieras habilitadas para realizar "intermediación financiera", excluyendo a las denominadas ONGs o IPDS y, las Cooperativas de Ahorro y Crédito de Vínculo Cerrado, consideradas en la Ley de Bancos No 1488 de 1993.

Por su parte, la Ley No 1864 de Propiedad y Crédito Popular (LPCP), Ley No 1864 de junio de 1998, establece:

- Las ONGs Financieras, podrán ejecutar operaciones de microcrédito de acuerdo a normas a ser emitidas por el Comité de Normas Financieras de Prudencia, CONFIP.
- Las ONGs que no capten recursos del público, y que realicen actividades de crédito utilizando sus recursos propios, fondos de donación o recursos provenientes directamente de organismos internacionales sin la intermediación o participación del Estado, quedan excluidas de la fiscalización, control e inspección de sus actividades por parte de la SBEF (Artículo 16: Operaciones de las ONGs).
- Las ONGs que utilicen recursos públicos serán supervisadas por la Contraloría General de la República en el marco de la Ley SAFCO.
- Podrán solicitar autorización de la SBEF, para movilizar recursos del público, de manera restringida y sujeta a reglamentación del CONFIP.

Como se aprecia, el tratamiento regulatorio de las ONGs Financieras en la normativa financiera no fue muy claro estos últimos años. En este contexto, las instituciones agrupadas en

FINRURAL, en el marco del Sistema de Autorregulación promueven la definición de "Instituciones Financieras de Desarrollo- IFDs, ratificando la voluntad y visión con la que fueron creadas. Esta autodenominación no es retórica ni responde al dinamismo de la moda, la apuesta pretende conciliar la misión y visión de estas instituciones con su conducta y sus resultados buscando diferenciarse en el mercado que tiene dos extremos: la opulencia y la extrema pobreza.

En el contexto de pobreza de nuestro país, la prestación de servicios financieros a clientes que no acceden a los servicios de las entidades financieras convencionales no es un objetivo en sí, sino un instrumento para "algo mayor". En el mercado microfinanciero boliviano co-existen las IMFs con enfoque comercial y las que buscan el desarrollo de sus clientes; sus intervenciones se localizan en mercados claramente diferenciados. Las primeras orientan sus operaciones preferentemente en las áreas urbanas y principales ciudades intermedias, donde su atención a los sectores comerciales y de servicios es substancial. Por el contrario, las microfinancieras con visión de desarrollo, priorizan su focalización en las áreas rurales y la atención a grupos de excluidos, como productores campesinos y mujeres.

Aunque estos dos tipos de microfinancieras tienen diferencias en su constitución y objeto, los factores que las asemejan son mayores que las que las diferencian. En efecto, las IFDs en el marco del Sistema de Autorregulación, se han propuesto cumplir con las mismas normas exigibles a las microfinancieras reguladas; buscan la autosostenibilidad, eficiencia, condiciones crediticias de mercado, no reciben subsidios para gastos operativos y actúan en un entorno de competencia intensa en determinados mercados. Lo que diferencia a estas instituciones son los nichos de mercado atendidos, donde las IFDs atienden a un sector más pobre por ingresos y localización, que el atendido por microfinancieras comerciales, empero ambos tipos de instituciones cumplen funciones complementarias dentro del Sistema Financiero Nacional. Por último, los excedentes no son distribuibles en el caso de las IFDs sino que se reinvierten.

A presente, las IFDs se han fijado como objetivos:

- a) Articular los servicios financieros con el desarrollo humano, el desarrollo local y la atención a los grupos de excluidos y vulnerables, las mujeres y los habitantes rurales vinculados a la producción primaria;
- b) Superar la lógica del microcrédito, que otorga liquidez temporal a los microempresarios que trabajan en el sector comercial y de servicios, para prestar servicios que proporcionen financiamientos a las unidades productivas y empresarios de de la microempresa, que generen inversiones de desarrollo y formación de capital, que cambien positivamente su situación de vulnerabilidad y exclusión;
- c) Conciliar los objetivos de sostenibilidad de los servicios financieros y rentabilidad social, privilegiando un tratamiento digno a los clientes, que busque su desarrollo y empoderamiento.

De cumplirse con estos objetivos, las IFDs, habrán contribuido estructuralmente en el país para superar los problemas endémicos de pobreza y exclusión.

Para sintetizar lo mencionado, las IFDs buscan convertir la cobertura de servicios financieros a grupos de excluidos en un oportunidad para generar su desarrollo y como sus principales características se puede mencionar:

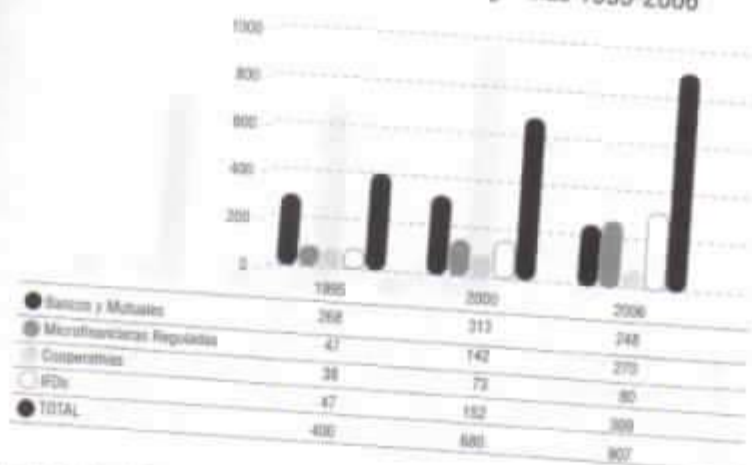
- Son Asociaciones o fundaciones civiles sin fines de lucro.
- Son Instituciones Privadas de Carácter Social, sin participación accionaria
- Trabajan principalmente en el área rural y peri-urbana
- No están sujetas a la fiscalización estatal (no captan depósitos del público) y han implementado un Sistema de Autorregulación
- Operan con tecnologías crediticias flexibles de amplia cobertura
- Prestan servicios auxiliares: pagos (PLANE, Bonosol), giros, cambio de moneda, cobranzas de servicios básicos, etc.
- Se agremian en FINRURAL.

En relación a las especificidades de sus servicios:

- Favorecen el acceso a clientes no atendidos por el Sistema Financiero tradicional
- Tienen capacidad instalada con amplia cobertura nacional principalmente en áreas rurales de alta dificultad.
- Ofrecen servicios adaptados a las características culturales de los usuarios (servicios locales, puerta a puerta, en lenguas originarias).
- Articulan servicios financieros y de desarrollo humano y empresarial (salud, educación, asistencia técnica, etc.)
- Movilizan recursos públicos y de la cooperación hacia la economía local.

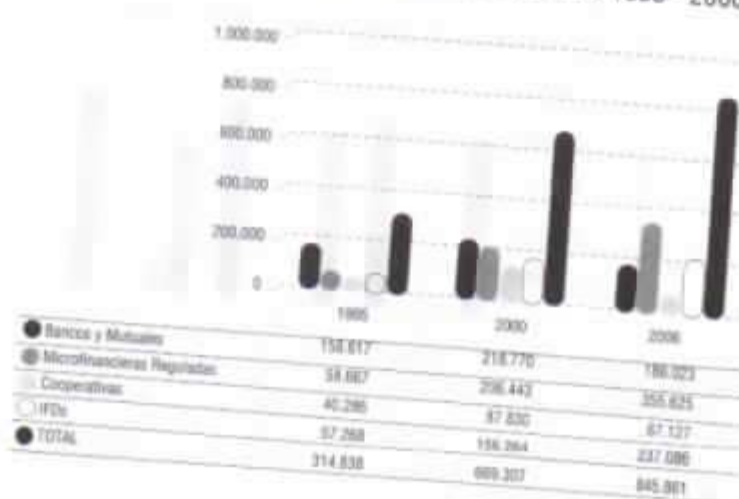
El desempeño de las IFDs y grado de participación en el Sistema Financiero Nacional puede observarse en las siguientes gráficas:

Gráfico 38. Evolución de Red de Agencias 1995-2006



A nivel nacional, las IFDs representan el 34% de agencias del Sistema Financiero Nacional (SFN), debido principalmente a su fuerte atención en zonas rurales desatendidas por el resto de microfinancieras.

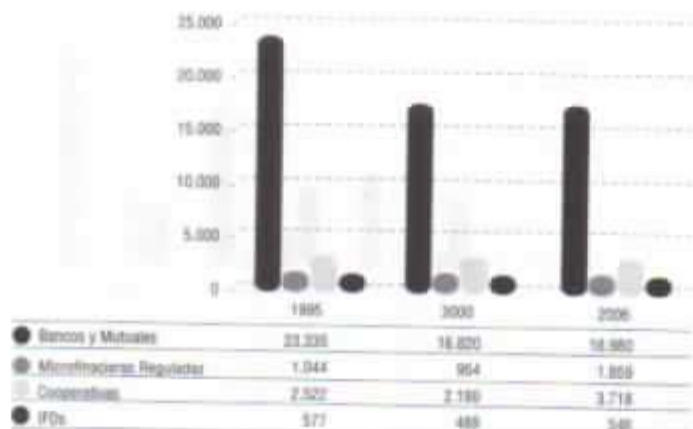
Gráfico 39. Evolución de Prestatarios Atendidos 1995 - 2006



En relación al número de prestatarios, las IFDs atienden aproximadamente al 28% de los clientes del SFN, que en su mayoría son mujeres, pequeños productores y otros grupos vulnerables. Han cuadruplicado su atención en los últimos 10 años.

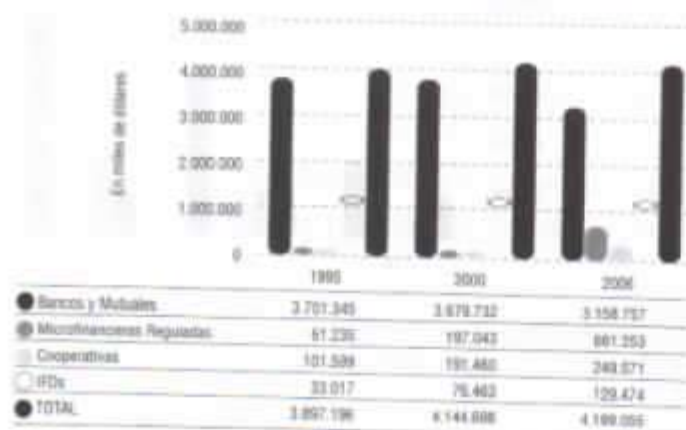
E. M. C. S. S. S.

Gráfico 40. Evolución de Crédito Promedio 1995 - 2006



Como se muestra en la Gráfica 4, las IFDs han mantenido su monto promedio de crédito demostrando la continuidad en la atención a su mercado meta. Este no es el caso de otras microfinancieras (Ej. FFPs o microfinancieras reguladas) que han incrementado considerablemente este monto debido a un alejamiento del mercado que atendían previamente al proceso regulatorio de 1995.

Gráfico 41. Evolución de Cartera Bruta 1995 - 1996



En términos de cartera bruta, las IFDs representan solo el 3% del SFN, como consecuencia que su cartera se divide en montos significativamente más pequeños que el resto de las instituciones financieras.

Desarrollo del sistema de autorregulación, promovido por FINRURAL.

Antecedentes

En el marco de la Ley 2297 se impuso en Bolivia una asimetría normativa, que genera derechos y responsabilidades inequitativas, colocando en desventaja a las entidades no reguladas y a sus clientes al impedirles captar depósitos. En este escenario, las ONGs financieras decidieron implementar un Sistema de Autorregulación que les permita demostrar su eficiencia y transparencia, buscando impulsar la modificación de la normativa vigente y lograr que se las integre a la misma respetando sus particularidades.

En el proceso de gestión del Sistema se distinguen dos fases: una primera (2000-2003) de organización y acciones orientadas a operativizar sus componentes; y una segunda de implementación (2004-2007) en la que se inició la estandarización demostrando las entidades adheridas su compromiso con el proceso a través del Acta de Adhesión firmada en febrero de 2004. Este proceso incluyó: a) Adopción de normas de conducta operacional y financiera; b) Ejecución de estudios de evaluación financiera o rating; c) Implementación de mecanismos para monitorear el proceso; y d) Publicación de boletines mensuales para transparentar las operaciones.

Es importante resaltar que desde sus inicios el Sistema contó con el respaldo de la cooperación internacional y el Estado teniendo estas instancias una participación directa en el proceso.

Características del proceso

El Sistema de Autorregulación se concibió como un proceso de adecuación y de tránsito para preparar a las IFDs para su incorporación a la regulación estatal pero buscando la modificación de la normativa vigente a través del respeto a sus particularidades.

Se definió como misión del Sistema: Lograr un ordenamiento y nivelación del sector microfinanciero no regulado a través de la articulación de un conjunto de mecanismos orientados a normar el funcionamiento y fortalecer las capacidades institucionales de las IFDs adheridas.

Como premisas de este Sistema se pueden mencionar:

- **CREDIBILIDAD:** A través de la adopción de la normativa existente de la SBEF pero estableciendo criterios de gradualidad y excepciones justificadas.
- **INTEGRACIÓN AL SISTEMA FINANCIERO:** No se plantea una institucionalidad paralela, sino un proceso y mecanismos de preparación para favorecer la integración al sistema estatal vigente.
- **SOSTENIBILIDAD:** El Sistema de Autorregulación no representa aportes significativos para las instituciones adheridas.
- **TRANSPARENCIA Y COMPARABILIDAD:** Toda la información es de acceso público mediante la página web de FINRURAL y se actualiza mensualmente.
- **INCLUSIVA:** Proceso gradual para alcanzar las metas de cumplimiento.

• **RESPALDO DE TERCEROS:** Utilización de servicios de Calificación Fiduciaria y/o de Riesgos.

Asimismo se definieron como principios estratégicos de este proceso:

Conciencia grupal, interacción y cooperación: El ejercicio de las actividades se basa en los marcos legales de los mercados en que se operan, en el respeto de los valores sociales, en la colaboración mutua y en la honestidad hacia los clientes, instituciones similares y el entorno en general.

Estabilidad y solvencia a través de un desarrollo sano y equilibrado: La complejidad del sector exige estructuras y procedimientos claros y firmes que aseguren el cumplimiento de los objetivos planteados. La aplicación de enfoques empresariales es primordial para desarrollar instituciones sostenibles que cumplan con elevados estándares de desempeño y alcancen una rentabilidad continuada como garantía de desarrollo futuro y de generación de valor.

Confiabilidad, responsabilidad y transparencia: La creación e implementación de métodos y herramientas buscan garantizar que la información proporcionada por las empresas supervisadas sea correcta, confiable y oportuna. La calidad será concebida como la plena satisfacción de las necesidades de las afiliadas, premisa irrenunciable de los productos y servicios que brinde el Sistema.

Negociación conjunta ante instancias gubernamentales y otras: El desarrollo paralelo y simultáneo permitirá un equilibrio armónico en el progreso, razón por la que una representación conjunta y el desarrollo de alianzas estratégicas se constituirán en la base fundamental para desarrollar y ampliar el negocio.

Imagen positiva: El Sistema de Supervisión Privada acredita que las instituciones microfinancieras no fiscalizadas adheridas tienen elevados estándares y se han tomado medidas efectivas para asegurarlos.

Marco Institucional del Sistema de Autorregulación.

Como se mencionó previamente se definieron 4 componentes principales del Sistema:

a) Normas y estándares (Disciplinas administrativas y financieras a ser implementadas);

b) Supervisión y monitoreo (Mecanismos orientados a asegurar el cumplimiento de la normativa, monitorear y transparentar el proceso);

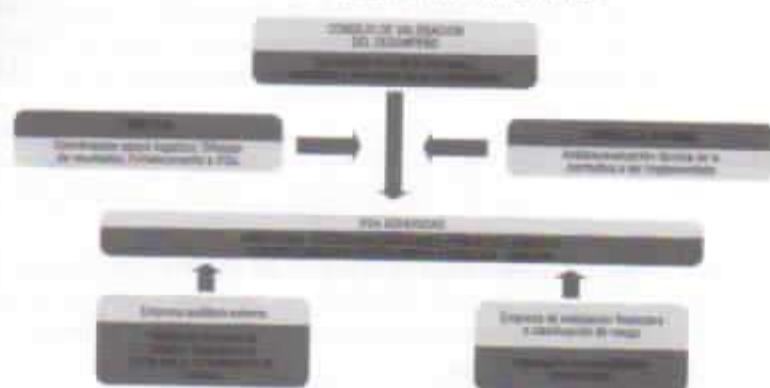
c) Rating o calificación (A cargo de una instancia independiente al Sistema);

d) Difusión (Instrumentos orientados a transparentar las operaciones).

En directa relación con los componentes del Sistema y en función de sus objetivos de preparación y fortalecimiento surge la necesidad de instituir -de manera transitoria- instancias que faciliten /apoyen /aseguren la adopción y correcta aplicación de las normas y el fortalecimiento progresivo de las entidades adheridas.

En este marco se define como mecanismo institucional el siguiente:

Gráfico 42. Mecanismo Institucional



Las principales instancias, sus características y funciones principales se describen a continuación:

Consejo de valoración del desempeño (CVD)

Instancia máxima que tiene como responsabilidad la aprobación final de la normativa a ser implementada así como velar por su correcta interpretación, aplicación y cumplimiento igualitario.

Conformado por: un representante del Estado, un representante de la cooperación internacional, un representante de FINRURAL, dos profesionales independientes

Sus principales Funciones / Atribuciones específicas son: Evaluar y aprobar si lo considera pertinente la normativa propuesta por el Consejo de Normas; Valorar y recomendar acciones de resguardo por el cumplimiento de las normas vigentes del Sistema de Autorregulación considerando los Informes de Auditoría Externa y otros; Proponer nuevos temas de normativa a ser considerados por el Consejo de Normas por medio de Reglamentos; Valorar la implementación de las recomendaciones resultantes de los informes de evaluación y seguimiento emitidos por las empresas de rating y auditoras externas considerando sus informes de seguimiento emitiendo las recomendaciones pertinentes

Consejo de normas

Instancia de apoyo técnico al CVD, tiene como responsabilidad el análisis técnico y evaluación de la normativa a ser implementada

Conformado por 5 funcionarios de IFDs con diferentes especialidades (cartera, contabilidad, control interno, legal y sistemas de información)

Sus principales funciones / atribuciones son: Evaluar desde el punto de vista técnico la pertinencia de la implementación de la normas y estándares de organización interna, conducta operacional y financiera, en función a: a) Iniciativa propia en función a

necesidades del proceso; b) Solicitud del Consejo de Valoración del Desempeño, Directorio y/o Asamblea de FINRURAL; y c) Normas y estándares que la SBEF exige a las instituciones microfinancieras reguladas. Asimismo, esta instancia tiene la responsabilidad de generar espacios de validación de la normativa con los niveles funcionales de las IFDs adheridas que corresponda.

FINRURAL

Se constituye en la instancia de coordinación y apoyo logístico del Sistema de Autorregulación.

Sus funciones y atribuciones específicas en el marco del Sistema son: Coordinación y apoyo logístico de las diferentes instancias que conforman el Sistema; Difusión de información y resultados sobre los diferentes componentes del Sistema; Promoción de proyecto / programas de fortalecimiento a las entidades adheridas

Empresa auditora externa

Encargada de la emisión de un dictamen sobre el cumplimiento de normas y/o proceso de adecuación de manera complementaria al informe de evaluación de auditoría externa anual. Como parte del informe de auditoría externa de fin de gestión, cada IFD adherida solicita - de manera complementaria- a las empresas que les presten este servicio la emisión de un dictamen anual sobre el cumplimiento de normas del Sistema de Autorregulación. Para este efecto, cada entidad adherida contratará la empresa de su preferencia, siempre y cuando la misma este acreditada por la SBEF.

Empresa proveedora de servicios de rating o clasificación financiera

Es la instancia externa que efectúa evaluaciones del desempeño a las entidades adheridas y por consecuencia al Sistema de Autorregulación en su conjunto. Está a cargo de una empresa externa con acreditación internacional contratada por cada una de las socias.

Avances en función a los componentes del Sistema de Autorregulación

a) Avances en la implementación de normas y estándares.

Inicialmente, se acordó la adopción inmediata de una normativa común en lo relacionado a contabilidad y cartera de créditos firmando todas las IFDs adheridas un Acta de Adhesión como compromiso para su cumplimiento; posteriormente, se adoptaron otras normas específicas que también fueron formalizadas a través de actas y circulares.

A manera de resumen, las normas que se implementaron en el marco del Sistema son:

- En relación a las normas contables se adoptó el Plan de Cuentas de la SBEF y se definió una normativa específica de adecuación para el tratamiento de bienes realizables y productos devengados.
- En relación a normas de cartera, se adoptó la norma de la SBEF en lo relacionado a: Clasificación de cartera, calificación de cartera, régimen de provisiones (adecuación 25%

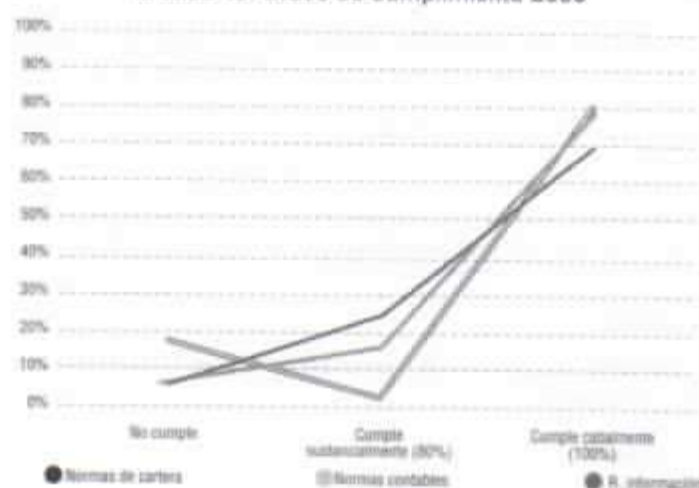
cada año), contratos de préstamo, prohibiciones, reprogramaciones y castigos (adecuación en 4 años). Asimismo, de manera específica, se diseñó e implementó en el marco del Sistema, el "Reglamento operativo de evaluación y calificación de microcrédito agropecuario" y el "Reglamento operativo de evaluación y calificación de cartera de Banca Comunal".

- Se estableció la obligatoriedad de presentar 15 reportes de información financiera según formato y periodicidad definida por la SBEF en cada caso.

b) Avances en el componente de Supervisión y monitoreo.

Además de la constitución de instancias competentes y autónomas para el monitoreo – como el Consejo de Valoración del Desempeño y Consejo de Normas – se ha delegado las acciones de supervisión a empresas externas buscando asegurar la transparencia del proceso y evitar conflicto de intereses.

Gráfico 43. Grado de Cumplimiento 2006



En este marco, a partir de la gestión 2004, se decidió incluir en el informe de auditoría externa de fin de gestión de cada entidad, un Informe sobre el Cumplimiento de Normas del Sistema de Autorregulación. Ver Gráfico 43.

c) Avances en el componente de Rating.

En este marco, se han realizado acciones orientadas a profundizar los conocimientos de las socias en relación a las características de los servicios de evaluación financiera o clasificación de riesgo actualmente ofertados en el mercado e identificar las alternativas más aplicables a la naturaleza y características de las IFDs.

A partir de la gestión 2004, las entidades adheridas ejecutan anualmente estudios de calificación fiduciaria y/o clasificación de riesgo.

d) Avances en el componente de difusión.

El Sistema tiene como mecanismo principal de difusión un Boletín de carácter mensual en el que se publica información financiera (cartera, balance y estado de resultados), y aspectos destacables de gestión y cambios o actualizaciones en la normativa. Asimismo se ha implementado el Módulo de información en la página web de FINRURAL.

Resultados/ beneficios del sistema de autorregulación.

A nivel de las IFDs se han identificado como beneficios resultantes de la implementación del Sistema:

- Mayor acceso a financiamiento
- Crecimiento de cartera (escala) = eficiencia (reducción de costos = competitividad = sostenibilidad)
- Solvencia (protección del patrimonio institucional a través de políticas prudentes de provisiones)
- La comparabilidad permite tomar decisiones estratégicas sobre información confiable del mercado
- Aceleración de procesos de desarrollo institucional (governabilidad, políticas, sistemas, etc.) y mayor capacidad de decisión estratégica en función a información confiable del mercado

Lecciones aprendidas

Como factores de éxito del proceso de implementación del Sistema de Autorregulación de IFDs en Bolivia se identificaron:

- Adhesión voluntaria
- Proceso participativo y consensuado (Comisiones técnicas)
- Plazos realistas de adecuación (gradualidad)
- Instancias de monitoreo y supervisión autónomas
- Acreditación externa (empresas de auditoría y rating)
- Costo asumido por IFDs adheridas
- Seguimiento y monitoreo continuo de la Red (FINRURAL)

Perspectivas del sistema de autorregulación

El en corto plazo, se espera el reconocimiento como Instituciones Financieras de Desarrollo (IFDs) por parte del Estado. A mediano plazo, es factible la incorporación a la normativa

financiera y fiscalización estatal, que permita a las IFDs la realización de una intermediación financiera plena.

3.1.3 Comentarios al Taller 1. Guillermo Romano. Superintendencia Bancos y Entidades Financieras de Bolivia

Boliviano. Economista con Maestría en Finanzas Bancarias. Entre 1988 y 1993, trabajó en la SBEF de Bolivia, como Jefe de Análisis Financiero, Estadísticas y Central de Riesgos. Entre 1997 y 2003 como Jefe de División de la Intendencia de Estudios y Normas. Entre ambos períodos, fue Director de Desarrollo de la Contaduría General del Estado. Asimismo, como staff de ICC Inc., firma de consultoría internacional, participó en diversas consultorías en temas de Supervisión y Regulación Bancaria en Bolivia, Guatemala, Costa Rica, Uganda y Venezuela. En Abril de 2004, fue incorporado a la Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas (ASBA), con sede en la Ciudad de México, como Encargado de Estudios e Implementación. A partir de Junio de 2007, se reintegró a la SBEF de Bolivia, como Intendente de Coordinación Externa. A partir de enero de 2008, se desempeña como Consultor Financiero independiente.

En los últimos 25 años se ha producido en toda la Región Latinoamericana una explosión de un nuevo tipo de intermediario financiero dedicado principalmente al financiamiento de pequeñas unidades productivas y de servicios, urbanas y rurales, comúnmente conocidas como microempresarios o microprestatarios.

Estos microprestatarios son Sujetos de Crédito que hasta antes de la aparición de este nuevo tipo de entidad financiera eran básicamente atendidos por usureros o prestamistas privados, es decir, nunca tuvieron acceso a los servicios financieros que brindaban las entidades financieras formales y reguladas, principalmente los bancos. Sin embargo, se trata de personas que desempeñan una actividad económica en pequeña escala ya sea de carácter productivo, comercial o de servicios y que no cuentan con información de tipo legal o financiera ni cuentan con un registro de carácter comercial y, en consecuencia no ofrecen garantías reales a las entidades.

Las nuevas entidades financieras que encontraron en los microempresarios un nicho de mercado inagotable, nacieron como Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) de tipo financiero y se desarrollaron principalmente intermediando recursos que llegaban a la Región en calidad de donación o crédito de tipo concesional (a muy baja tasa de interés). Así, un gran número de ciudadanos y de votantes empezó a disfrutar de las bondades del Microcrédito.

A medida que las actividades de estas entidades fueron creciendo y consolidándose en los distintos países, el Estado tomó interés no sólo en controlar la actividad, sino fortalecerla y promocionarla, dado el gran éxito alcanzado en la ampliación de la frontera crediticia. Llegando a sectores que la banca comercial apenas empezaba a descubrir.

El Estado interviene en la intermediación de recursos del público (depósitos) propiciando el prudente uso de los mismos, exigiendo que las entidades financieras otorguen crédito previa evaluación de la capacidad de pago de sus clientes, hagan apropiadas provisiones por incobrabilidad y mantengan capitales suficientes para cubrir pérdidas inesperadas.

Sin embargo, muchas de estas entidades microcrediticias, al no tener potestad o facultad de captar recursos del público, quedaron al margen de la regulación y el control estatal, habiendo desarrollado esquemas propios de autorregulación, como los ampliamente explicados por los conferencistas quienes nos han mostrado las bondades de distintos esquemas de supervisión, como es el caso de las IFDs, en Bolivia o las IMFs No Reguladas, en el Perú y en México.

Más allá de las ventajas o desventajas que puede tener una iniciativa de regulación y control de tipo estatal o privado, no hay duda que un esquema de supervisión es beneficioso para el sano desarrollo y consolidación de la actividad como tal, ya que brinda principalmente transparencia e incrementa la confianza de los acreedores.

En el caso de Bolivia, hace ya más de diez años, el Estado optó por montar un esquema de regulación especializado, facilitando la integración de las entonces ONGs Financieras al Sistema Financiero regulado, controlado por la SBEP⁶, promoviendo la transformación de las entidades sin fines de lucro en Sociedades Anónimas de objeto exclusivo, los Fondos Financieros Privados (FFPs), otorgándoles la facultad de captar recursos del público en la forma de depósitos de ahorro y plazo fijo.

Este esquema, después de más de doce años, ha demostrado que resultó todo un éxito, habiendo el mercado microcrediticio alcanzado proporciones por demás interesantes, tanto en la captación de depósitos del público como en el crecimiento de la cartera de Microcrédito.

Pero, también se debe reconocer el esfuerzo de aquellas entidades que optaron por mantenerse como ONGs (hoy IFDs), principalmente aquellas que se dedicaron o se mantuvieron en los sectores rurales del país.

Posiblemente hoy, los temas en discusión son distintos a los que llevaron en 1995 a emitir el Decreto Supremo No. 24.000, de creación de los FFPs y, por ello, el Gobierno y la SBEP están empeñados en brindar un nuevo marco de adecuación para que las IFDs, manteniendo el tipo de personería jurídica puedan entrar al ámbito de la regulación y supervisión, con facultades plenas en cuanto a la captación de recursos del público, es decir, sin la exigencia de convertirse en otro tipo de sociedad, pero demostrando que cuentan con una estructura de Gobierno apropiada. Asimismo, deberán demostrar que han alcanzado la madurez necesaria como entidad de tipo financiero y cuentan con esquemas de control interno y de gestión de riesgos similares a las de un banco o un FFP.

Por otro lado, la SBEP está también empeñada en modificar la Ley de Bancos y Entidades Financieras a objeto de incluir en el ámbito de control de la SBEP a las Cooperativas de Ahorro y Crédito Cerradas que han venido multiplicándose en el país y están captando recursos del público, de manera muy similar a las Cooperativas Abiertas, que son supervisadas y, de esta manera, integrar a todo el Sistema Financiero Boliviano.

3.2 SUBSIDIOS INTELIGENTES Y SERVICIOS FINANCIEROS; CANALES PARA CAPITALIZAR ECONOMÍAS CAMPESINAS Y RURALES (TALLER VII)

3.2.1 Caso Argentina: Inclusión Financiera y Desarrollo de los Mercados Crediticios para Potenciar la Actividad Productiva

Adrián Cosentino

Actualmente es Vicepresidente del Fondo de Garantías de la Provincia de Buenos Aires. Se desempeñó como Portfolio Manager de Foncap SA, Fondo de Capital Social, ha sido Director de Inversiones & Gestión Administradora Fiduciaria y Coordinador del Programa Global II de Crédito/BID. Previamente fue Portfolio Manager de ITC Ventures INC. y consultor asociado de C&N Financial Group of New York. Ha sido además Consultor Senior para el Banco Mundial en las áreas de finanzas públicas, mercados de capitales, políticas pymes y comercio. Es Profesor de Microfinanzas Avanzadas, Posgrado en Economía Social, Universidad de Buenos Aires; Profesor de Financiamiento de Economía Social, Posgrado en Economía Social, Universidad de Buenos Aires; Profesor de Instrumentos Financieros, Maestría en Finanzas, Universidad de Buenos Aires y Profesor de Project Finance, Maestría en Economía, Universidad Torcuato Di Tella.

Es oportuno empezar con algunos lineamientos de diagnóstico y compartir una propuesta de enfoque innovador respecto a cómo trabajar la asistencia financiera en el sector rural. En ese punto se plantearán algunas premisas referidas a cómo organizar soluciones asistenciales eficientes y completas, que si bien tienen que ver en buena medida con la realidad argentina doméstica pueden ser replicables a la problemática regional.

Premisas de enfoque

Las premisas de enfoque se resumen en las siguientes definiciones. Como primer punto crítico, hoy como economías superavitarias en términos de balanza de pagos, el principal desafío consiste en movilizar adecuadamente los recursos financieros internos hacia la actividad productiva y la inversión. A diferencia de otros contextos históricos vividos por la región, hoy en día se vive una situación de holgada de disponibilidad de recursos, el problema es que éstos no llegan a determinados destinos productivos y esto se asocia a un segundo aspecto.

El segundo punto está vinculado al problema de inclusión financiera y de deficiente funcionamiento de los mercados crediticios, desde este enfoque resulta imperioso pensar en nuevas mecánicas para atender la inversión productiva.

Un tercer elemento muy importante es la necesidad de entender al sector rural no estrictamente como un demandante de asistencia sino como un generador de oportunidades de inversión. Un cuarto aspecto es que el sistema financiero tiene que tener una mecánica de funcionamiento mucho más integrada, aspecto que será desarrollado más adelante.

Tres elementos son muy importantes para pensar en mecanismos inteligentes. El primero es proactividad y flexibilidad, ya que es el contexto el que cambia, entonces la política debe adaptarse a ese cambio. El segundo es que se tiene que pensar en ingenierías innovadoras y que superen los programas de subsidio directo, de ventanilla y otras mecánicas tradicionales, cuyos alcances

y limitaciones son bien conocidos. Hay que pensar en ingenierías crediticias que potencien la optimización de los recursos involucrados. Y tercero, una mecánica asistencial inteligente del sector público que debe involucrar al sector privado y potenciar la acción de manera bastante importante.

En este objetivo de lograr un sistema financiero más inclusivo, es crítico trabajar sobre lineamientos que contribuyan a una atención más equitativa de las diferentes demandas de financiamiento productivo, con profundidad, con potencia de alcance y con mucha flexibilidad. En tal sentido, es necesario pensar en una política asistencial que complementariamente a atender al sector productivo se preocupe por institucionalizar y lograr que el mercado crediticio funcione cada vez mejor.

El concepto de profundidad se refiere a que el mercado aprenda a mirar a más largo plazo. Si nuestros financiadores no entienden la visión de negocio a largo plazo es muy difícil que otorguen recursos en condiciones acordes a los requerimientos de la actividad productiva.

La banca comercial necesariamente tiene que funcionar bajo criterios de especialización. El problema básico en muchos sistemas financieros de la región es que los bancos quieren hacer un poco de todo y terminan haciendo casi nada en términos del alcance al sector productivo. Esta situación conduce a pensar en la importancia del concepto de banca especializada, que consiste en trabajar determinados nichos de demanda, generando productos y soluciones a medida.

Respecto a la banca de fomento, se impone la necesidad de un profundo trabajo para repensar y ajustar los modelos asistenciales desarrollados por este tipo de instituciones financieras. Es imperioso tender a esquemas de posicionamiento más inteligentes, desde una visión de formador de mercado, operando en segmentos de demanda donde la banca comercial no quiere o no puede y demostrar que sustentabilidad, asistencia y negocio, en términos bancarios, son cuestiones compatibles. La banca de fomento, como algunos ejemplos que se presentarán, puede desarrollarse desde una posición competitiva muy privilegiada. Esto lleva a pensar en otro concepto que es la integración sistémica entre la originación bancaria, es decir el crédito de los bancos y los canales de originación no bancaria, donde las microfinanzas o el mercado de capitales constituyen ejemplos de canales crediticios complementarios al bancario.

En el resto de la presentación se pondrá énfasis en cómo tratar de lograr que los recursos del mercado de capitales lleguen al financiamiento, a la actividad productiva y específicamente al sector rural. Y por último, se mencionará que una asistencia pública inteligente debe promover el crédito hacia la producción y hacia determinados sectores.

Componentes de oferta

Los componentes de oferta crediticia se los puede englobar en tres elementos:

- a) Programas públicos de asistencia financiera, a través de la banca u originación propia. Los programas públicos de asistencia financiera, nacen con falencias de diseño que condicionan sus posibilidades de éxito. Problemas de alcance, discrecionalidad por estas mismas falencias de diseño, carencia de tecnología acorde que no genera cultura de crédito, etcétera.

ambiciosos, carencia de plataformas tecnológicas ágiles e ingenierías de gestión poco flexibles, constituyen algunos de los factores que disminuyen en la práctica la posibilidad de éxito de este tipo de instrumentos asistenciales.

Otra grave falencia de los programas públicos reside en la baja o nula integración con el sistema financiero. Cuando se da asistencia a un determinado sector productivo se lo tiene que hacer pensando en integrarlo en algún momento al sistema formal. Ese productor en algún momento tiene que estar en condiciones de ser atendido por un financiador y para esto la asistencia pública lo tiene que preparar. El problema de los programas públicos es que están totalmente desarticulados de la noción de asistencia privada y por ende los segmentos productivos asistidos terminan prisioneros de una realidad que nunca les permite acceder a mejores condiciones de financiamiento.

Los resultados insatisfactorios que uno observa de estos programas son: bajo grado de eficiencia, no se trabaja el criterio de cadena valor, no se maximizan "efectos derrame" en comparación con los recursos que se gastan; y no reducen la brecha de acceso sino que muchas veces la tienden a perpetuar, porque no se genera una cultura de crédito y no se trabaja sobre los problemas estructurales de acceso.

- b) El sector bancario. Con respecto a la banca no hay mucho para comentar, resultan visibles las limitaciones de la banca para llegar a determinados sectores productivos, más aún a sectores agropecuarios. Las características del sector rural terminan transformándose en poco crédito concentrado en las grandes empresas. En Argentina, del total de recursos que maneja el sector bancario sólo el 20% va a la actividad productiva, de ese 20%, el 10% va a las PYMES y dentro de este 10%, las unidades productivas agropecuarias se llevan la mitad, es decir no llegan a alcanzar el 1% de los activos que maneja el sistema bancario.
- c) El mercado de capitales y los inversores institucionales. Los mercados de capitales están manejando muchos recursos institucionales, como los administrados por los fondos de pensión. Se trata de una masa de recursos muy significativa pero que no llegan a la actividad productiva, siendo el gran desafío de la política pública el desarrollo de un mercado de capitales que entienda las maneras inteligentes de conectar oferta y demanda productiva. Por citar un ejemplo, en Argentina se tiene un sistema que maneja 30.000 millones de dólares y sólo el 2% financia proyectos productivos.

Bajo este diagnóstico, se proponen tres premisas agregadas, como aspectos estratégicos de este enfoque innovador de política asistencial.

La primera es que la banca de fomento, banca de comercial, banca especializada y programas públicos actúen de manera articulada y con mayor integración. Los modelos de negocio deben presentar condiciones de consistencia y complementariedad entre los distintos tipos de entidades bancarias y la política pública debe entender cómo juegan cada uno de estos actores para poder integrarlos en una estrategia sistémica. Programas licitatorios de bonificación y los swaps para cubrir riesgo cambiario u otro tipo de riesgos que los bancos no están dispuestos a trabajar, constituyen algunas opciones instrumentales válidas. La política pública tiene que trabajar en

absorber los riesgos que los financiadores privados no quieren retener e ir mostrándoles que pueden ir asumiendo progresiva exposición con buena rentabilidad sin llegar a límites indebidos. Lo mismo ocurre con las líneas de fondeo específico y los sistemas de garantía.

El segundo eje de integración para ir a un mercado financiero más inclusivo, se da en términos de la originación crediticia bancaria y el mercado de capitales. Los bancos muchas veces entienden al mercado de capital como un competidor cuando en realidad son actores complementarios. El banco está especializado en encontrar la demanda, en trabajarla, en darle los primeros recursos y después el mercado de capitales es el que se encarga del fondeo a más largo plazo.

Por último y como complemento de todo lo anterior, se deben considerar mecánicas de originación crediticia no bancaria desde vehículos específicos para el mercado de capitales de forma de utilizar los recursos de los inversores institucionales, quienes tienen no solamente voluntad sino la necesidad de colocar parte de esos recursos en buenos proyectos productivos.

Claramente este es un enfoque de brecha, el problema no es de recursos sino de cómo ligar oferta y demanda en sistemas financieros líquidos y con alta disponibilidad de inversores institucionales.

Hoy las economías ahorran más de lo que invierten, es decir, no se necesita salir al mundo a pedirle recursos, solo se tiene que manejar mejor lo que se tiene. Por eso los dos elementos de este enfoque son: cadenas de valor o soluciones grupales, e ingenierías financieras para atacar con mayor potencia demandas productivas específicas.

Asignación de riesgos y el rol de las instituciones avalistas

Son varias las acciones que se desarrollan como fondo de garantías, pero la principal es dar avales para que las PYMES, las instituciones que financian la microempresa o ciertas cadenas de valor productivas o determinados proyectos de infraestructura, logren alcanzar el financiamiento disponible, al cual no podrían acceder directamente por falta de garantías.

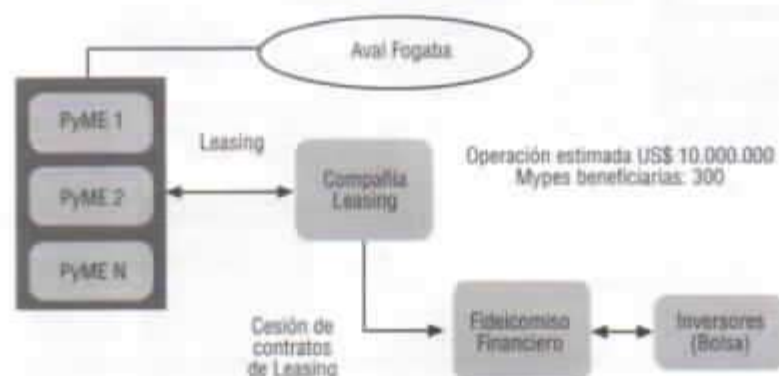
Para el esquema y los modelos que se comentarán es necesario señalar algunos elementos importantes. El primero es que un fondo de garantías que maneja recursos públicos, sin duda es un vehículo asistencial o puede ser también entendido como "un subsidio inteligente". Esto si requiere de mucha flexibilidad de diseño y gestión para que este subsidio se transforme en un recurso sustentable y obviamente se necesita mucha especialización en los riesgos que se evalúan para dar una asistencia útil. Se presentarán algunos ejemplos que tienen que ver estrictamente con el sector agropecuario y que resumen este tema de llevar al mercado de capitales una propuesta interesante que permita compatibilizar el objetivo de asistencia financiera al sector productivo con el de una buena alternativa de inversión.

1° Caso. Securitización de contratos de leasing a través de un vehículo de inversión para el mercado de capitales

Esta operación tiene como objetivo la asistencia crediticia a productores agropecuarios no sujetos de crédito bancario para que adquieran bienes de capital. Los productores son atendidos por una empresa que les otorga el tractor, la cosechadora u otros bienes de capital bajo la

modalidad de leasing. Los contratos de leasing se transfieren a un fideicomiso, que en realidad no es ni más ni menos que una caja donde se depositan todos estos activos contractuales y que tienen la particularidad de estar avalados por el fondo de garantía.

Gráfico 44. Securitización de Contratos de Leasing



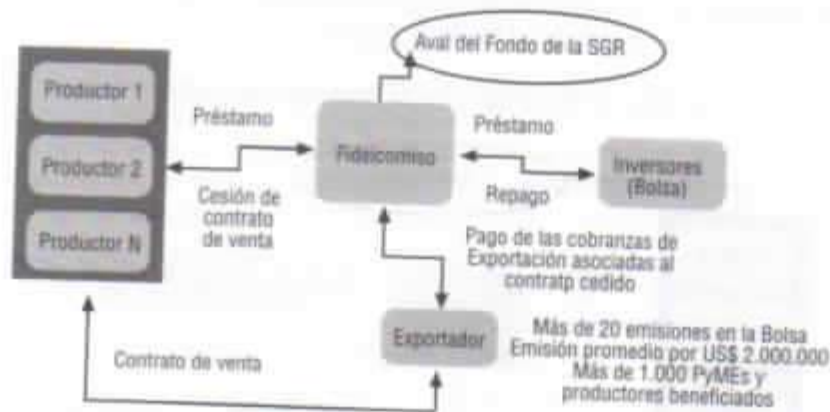
Esta situación de cobertura permite que los inversores del mercado de capitales estén dispuestos a financiar. Es decir aquí hay un primer caso concreto donde se comienza con el financiamiento del bien de capital para el productor agropecuario; la mayoría de ellos no son considerados sujetos de crédito bancario por encontrarse en situación irregular (falta de formalidad) o porque directamente no quieren manejarse con un banco, pero si están dispuestos a comprar en leasing un bien. El fondo de garantía analiza rápidamente cada productor; se emite el aval y todos los contratos así originados se empaquetan en un instrumento que va al mercado de capitales. En el Gráfico 44, se describe el proceso.

Ahora se está completando una primera colocación de 10 millones de dólares, que incluye a trescientos productores. La idea es estar repitiendo este proceso cada 60 días, lo que se denomina financieramente una securitización de activos, pero concretamente es una manera de ligar el financiamiento institucional que hay disponible a la demanda que interesa satisfacer.

2° Caso. Fideicomiso para cadena de valor productores - exportadores

Un segundo caso, donde se tiene camino recorrido, es un producto de inversión para los fondos de pensión entendido como un mecanismo de asistencia muy interesante para los productores agropecuarios.

Gráfico 45. SECUPYME



La idea es una solución de cadena de valor, donde se conectan productores y exportadores agropecuarios. El instrumento se llama SECUPYME y es una experiencia que se inició hace tres años, se colocaron 25 emisiones y a la fecha ha originado 40 millones de dólares.

La lógica, descrita en el Gráfico 45, es la siguiente: se tiene a los productores agropecuarios que necesitan financiar su campaña, necesitan algo tecnológico o algunos agroquímicos, por lo que desde el fideicomiso se obtiene el financiamiento, no se le pide al productor que devuelva el dinero sino lo que se hace es comprometer su cosecha, firmando un contrato y comprometiéndose a la entrega del grano al exportador. El exportador recibe el grano, exporta y es con las divisas que obtiene que devuelve el financiamiento al fideicomiso. De esta manera se genera una asistencia que conecta al productor con el exportador.

Es muy interesante para el productor porque él lo entiende como un esquema de canje. Se trata de un producto de inversión para el mercado de capitales, porque de hecho son los fondos de pensión los principales inversores, es una inversión en dólares donde como el productor genera un producto que va a la exportación a través de un contrato que fija las condiciones de precio y cantidad, queda la operación calzada en la misma moneda.

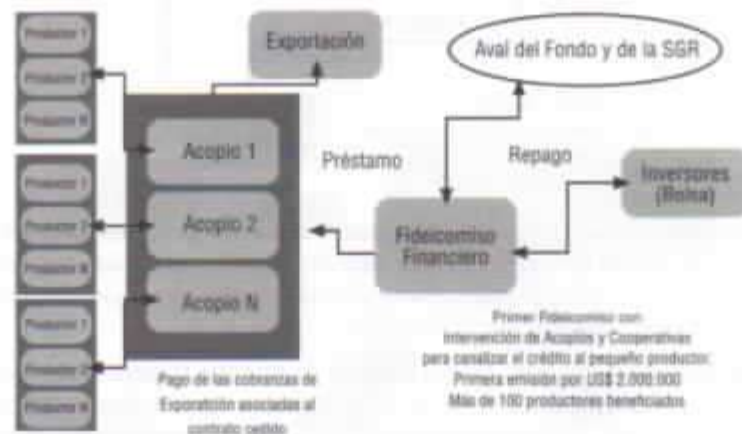
Se ha llegado a mil productores agropecuarios, y hay más de 20 emisiones, o sea que cada tres meses sale una emisión al mercado de capitales. ¿Por qué el mercado de capitales?, ¿Por qué los inversores institucionales meten recursos en este instrumento? y la respuesta fundamental es porque hay un avalista que se hace cargo, considerando además que generalmente se comparte el aval con otro fondo de garantía.

Se tiene una incobrabilidad netamente transaccional del 1%, y un aspecto interesante del instrumento es que cuando el productor padece algún problema y no puede completar la entrega, lo que se hace es refinanciarlo y se espera a que en la siguiente cosecha vuelva a utilizar recursos y pague la deuda contraída en la cosecha anterior.

3° Caso. Fideicomiso para cadena de valor productores - acopios

Con iguales características al esquema precedente, se está iniciando un fideicomiso para ligar productores y acopiadores. También responde a la idea de trabajar la cadena de valor, en este caso entre el productor agropecuario y el acopiador, que es quien se encarga de los servicios de almacenaje, secado y comercialización.

Gráfico 46. Fideicomiso de Crédito a la Cadena Acopios - Productores



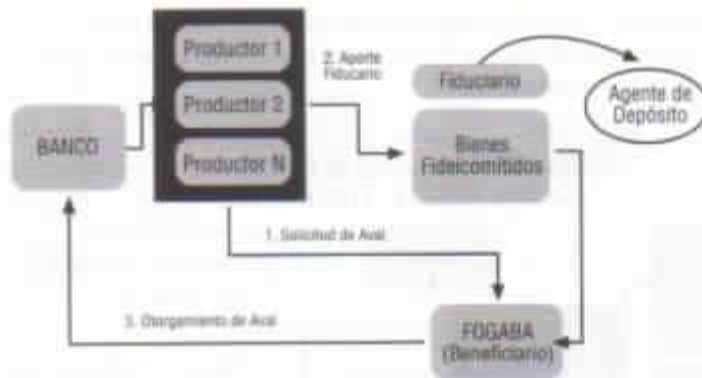
Es un instrumento de financiamiento mediante el cual se financia al productor y se financia el acopio, entonces con origen no bancario, se arma un instrumento del mercado de capitales. La institución avala al acopiador y al productor.

El objetivo es completar un programa de 20 millones de dólares y se tiene aproximadamente 140 acopios y más de 1.200 productores, porque cada acopio viene con su grupo de productores que son sus clientes. La ingeniería financiera de este instrumento hace que por medio de él se financien recursos a cada uno de los acopios, permitiéndoles a éstos otorgar crédito comercial a sus clientes productores al entregarles agroquímicos, semillas o algún otro insumo. Finalmente cuando se completa la campaña, el productor o el acopio venden al mercado los granos y con esa venta se paga el fideicomiso. Esto es un enfoque de cadena de valor.

4° Caso. La banca y las soluciones de financiamiento estructurado

Con los bancos se pueden trabajar soluciones estructuradas de financiamiento para alcanzar a segmentos de demanda productiva de mayor complejidad. A los bancos hay que llevarles las propuestas bastante pulidas, considerando que generalmente cuentan con muy baja propensión a asumir determinados riesgos productivos, como por ejemplo, el agropecuario ligado a los productores más pequeños.

Gráfico 47. Estructurados para Entidades Bancarias bajo Contra garantías de Stock



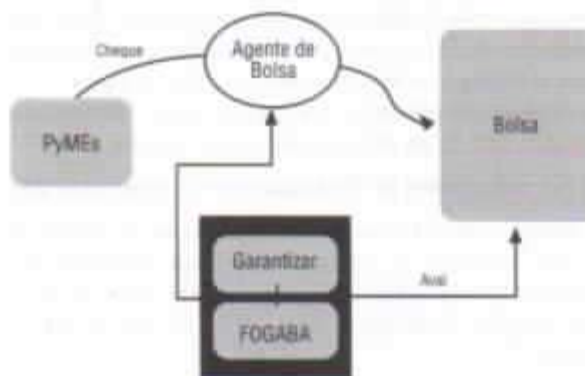
Un caso muy interesante es el que se está trabajando con tres bancos comerciales para que presten a los productores con el aval de una institución. Para dar el aval a cada productor, se le exige que integren la mercadería o el proceso productivo que llevan a cabo como contra garantía hacia la institución y las contragarantías van a un fideicomiso.

Así el banco tiene la tranquilidad de que el fondo de garantía maneja desde un fideicomiso las contra-garantías, precautelando eventos de incumplimiento. Esta mecánica está funcionando realmente bien con la banca comercial permitiéndoles a éstos una mayor profundización.

5° Caso. Descuento de cheques de pago diferido

Este es otro producto u otro mecanismo asistencial que se está trabajando con el mercado de capitales para los productores rurales donde el cheque de pago diferido se constituye en una importante modalidad de pago.

Gráfico 48. Cheques de pago diferido

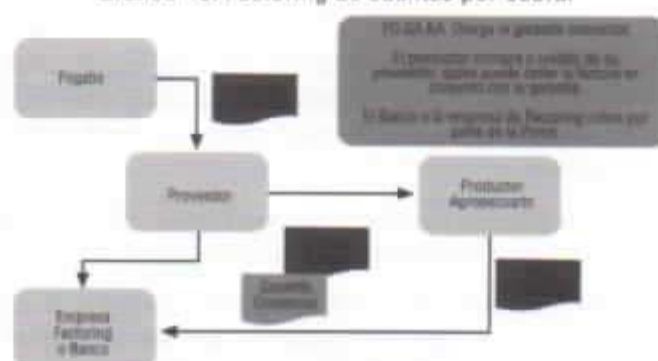


Como se observa en el Gráfico 48, el productor firma un cheque y la institución lo avala, como dicho cheque tiene el aval de la institución se lo descuenta en el mercado de capitales, por lo que el pequeño productor agropecuario consigue financiamiento del mercado capital al costo financiero de una empresa de primera línea.

6° Caso. Factoring de cuentas por cobrar Avaladas

Por último, está una solución de factoring para los productores agropecuarios. El objetivo es prestar asistencia financiera a productores agropecuarios a partir de avalar sus obligaciones de crédito comercial frente al proveedor. A cada productor se le emite una garantía frente a su proveedor, de modo tal que el financiamiento a la empresa proveedora de la PYME avalada queda como una opción abierta (de la que se puede hacer uso o no).

Gráfico 49. Factoring de cuentas por cobrar



Este producto es muy parecido al del cheque, pero la diferencia es que el financiamiento no proviene del mercado de capitales, sino que los fondos son provistos por compañías de factoring o bancos comerciales, descontando directamente las facturas al productor porque cuentan con el aval de la institución.

Hasta este punto se ha presentado un abanico de productos, para mostrar que se puede realmente trabajar con estos instrumentos y no es una ilusión llegar al mercado de capitales.

Conclusiones

Es importante entender que la asistencia pública tiene que plantearse desde formatos inteligentes y en tal sentido los fondos de garantías pueden cumplir un rol relevante ya que contribuyen a generar este puente para que los financiadores institucionales que están muy preocupados en cuidar los recursos y que terminan financiando al sector público. El enfoque tiene que ver con pensar en un mercado financiero más inclusivo, y ahí hay una agenda pública muy importante.

La asistencia financiera se la puede entender desde la idea de consolidar una estrategia sistémica de inclusión de productores rurales al sistema formal. En tal sentido la movilización doméstica de recursos hacia el financiamiento productivo implica:

- a) Un enfoque de varias dimensiones
- b) Lograr mejores mercados financieros: más profundos y completos
- c) Involucrar inteligentemente al sector privado que es en definitiva el que va a intervenir afectando recursos
- d) Integrar originadores y fuentes de fondeo
- e) Hacer una intervención pública que tienda a generar una oferta cada vez más equitativa.

Se dejan planteados algunos elementos de prospectiva de agenda pública ya que este objetivo de un mercado financiero más inclusivo tiene implicancias concretas de trabajo para el sector público:

- 40. La primera es la regulación. Las modificaciones regulatorias, de supervisión y control hay que entenderlas desde la necesidad de mitigar las imperfecciones que hoy existen en el sistema y que están explicando esta brecha entre la demanda y oferta de los recursos.
- 41. Las instituciones de fomento tienen que converger hacia un rol mucho más proactivo, moderno, inteligente, de crear mercado y de complementar la oferta.
- 42. La integración entre la banca pública y el mercado de capitales es un aspecto pendiente. Se tienen que dejar de ver como competidores, hay que desarrollar el concepto de complementariedad y acá la política pública tiene que empujar mucho.
- 43. La infraestructura financiera, como pueden ser los burós de crédito, las calificadoras, institutos jurídicos específicos, deben tener una buena ley fiduciaria de quiebre, de resolución de controversia financiera, que son elementos críticos de desarrollo de los mercados financieros.
- 44. Es importante que la política pública entienda que el foco tiene que estar en disminuir las distintas brechas de acceso, compatibilizando muy inteligentemente la sustentabilidad, la eficiencia y la equidad.
- 45. Y por último, el diseño instrumental de los mecanismos asistenciales tienen que tener algún criterio de complementariedad y de convergencia al financiamiento formal, es decir, tratar de generar una asistencia que le permitan al productor ir accediendo gradualmente al sistema formal.

Es muy importante que los mecanismos de asistencia pública se planteen en términos de objetivos y se monitoree el alcance de los mismos de forma de contar con parámetros de referencia para evaluar la viabilidad y conveniencia de cambios que permitan ir ajustando el alcance y optimizando los recursos involucrados.

3.2.2 Caso Brasil: Crédito de agricultura familiar en CRESOL

Adrián Michelin

¿Qué es CRESOL?

CRESOL es un sistema integrado de cooperativas de crédito, donde todas responden solidariamente entre sí a pesar de ser diversas. Están amparadas por una ley general y una específica sobre cooperativismo, el Banco Central autoriza su funcionamiento y hace su fiscalización.

El Banco Central semestralmente fiscaliza a todas las cooperativas afiliadas a CRESOL. Cada cooperativa está constituida y dirigida por familias de agricultores, ellos hacen todo el proceso de dirección, no se tienen las figuras de los dirigentes locales. El dirigente de turno de la cooperativa, cada mañana saca leche de sus vacas, la da a la cooperativa, trabaja todo el día y al final de la tarde retorna a su propiedad, y así no pierde su vínculo con ésta. Se pueden quedar dentro de la cooperativa por un máximo de seis años, después tienen que dar paso a un nuevo dirigente.

Las cooperativas están integradas a través de una central de crédito que cubre todas las transacciones financieras hechas por las cooperativas y sus bases regionales de servicios con los agentes financieros.

Misión de CRESOL. "Fortalecer y estimular la interacción entre las cooperativas y con las familias de los agricultores, a través del crédito y la apropiación del conocimiento, velando por la sostenibilidad institucional y un desenvolvimiento local sustentable". Esta misión es alcanzada a través de la gente, los directores y los funcionarios quienes dominan todo proceso de la cooperativa de crédito, asegurando de esta manera el patrimonio de CRESOL.

Principios. Son la democracia; la articulación fuerte con los movimientos sociales existentes en Brasil; una relación muy fuerte con los trabajadores, familias de agricultores y sindicatos; la transparencia; la descentralización; la honestidad; la solidaridad y la sostenibilidad de la institución.

Características del cuadro social. ¿Quién es socio de CRESOL?

Son agricultores y familias propietarias de hasta 80 hectáreas, gente excluida del crédito oficial y una gran parte tienen tierras con dificultades de fertilidad. Quien tiene más de 80 hectáreas no puede ser socio de CRESOL. En el Brasil es común hablar de dos agriculturas, una altamente mecanizada, competitiva y patronal, y una agricultura familiar para la que se está buscando su consolidación.

Más del 80% de socios tiene menos de 20 hectáreas de tierra, casi 50% nunca han tenido cuenta corriente ni han accedido a servicios financieros, el 85% nunca ha tenido financiamiento, siendo su primer financiamiento a través de CRESOL. El 39% de los socios que tenían cuenta corriente, la tenían sin movimiento y el 69% practicaban frecuentemente operaciones de trueque o cambio.

El alcance geográfico de CRESOL está circunscrito a tres Estados en el área sur de Brasil.

Evolución Histórica

CRESOL es una entidad nueva, fue fundada en el año 1996. Comenzó con 5 cooperativas y con 1.630 socios y hoy en día son 65 cooperativas con 41.040 socios en 360 municipios de Brasil.

Una de las grandes incursiones que dieron en el sistema, es que en 1996 la gente no operaba por inversión, ahora la inversión llega aproximadamente a 25 millones de dólares. El PRONAF es el resultado de una política pública del gobierno para incentivar el financiamiento a productores familiares, institución de la cual CRESOL y sus cooperativas pasaron a ser un agente importante.

El patrimonio líquido es también un indicador muy importante. Una institución financiera para agricultores familiares, tiene mucha más oportunidad de dar seguridad al agricultor, cuando el propio agricultor aporta recursos a la institución, que si sólo va buscar crédito. Cuando se comenzó el patrimonio de las cooperativas era de aproximadamente 64.000 dólares, las personas invertían en vacas, animales y en otras cosas del día a día, hasta que entendieron a la cooperativa como una inversión. A partir de entonces los socios incrementaron el patrimonio hasta 30 millones de dólares y ahora se puede decir que el capital de las familias agricultoras se encuentra dentro de la organización financiera.

Los depósitos eran otro desafío. Al iniciar una institución financiera siempre hay una serie de dudas sobre si ésta podría quebrar. El volumen de depósitos al inicio era de 250 dólares por socio y solo uno de dos socios hacia un depósito. Ahora cada socio mantiene en promedio 1.500 dólares, lo que refleja que la institución tiene más credibilidad.

Sobre el personal actualmente trabajan 412 funcionarios y hay más de 2.000 funcionarios en las áreas de crédito. Un agente en un día analiza un crédito y sólo tiene la función de potenciar ese crédito viendo qué tipo de créditos pueden funcionar en la agricultura familiar.

En cuanto a datos de funcionamiento, en el año 2006 fueron desembolsados aproximadamente 134 millones de dólares en 66.922 operaciones. Unas 20.000 operaciones fueron de un valor medio de alrededor de 444 dólares, enfocado a un público de pequeñas necesidades económicas.

Productos Crediticios

Hay apoyo e incentivo para la gente que intenta apoyar al turismo rural que tiene mucho crecimiento. Otra temática fuertemente apoyada es la agroindustria.

En un medio rural también se habla de viviendas, un programa nuevo financió 3.000 casas para la agricultura familiar en los 2 últimos años, se demolía la casa donde el productor moraba con 7 personas en condiciones casi inhabitables y se construía una casa que cubra las necesidades mínimas de habitabilidad. Este tipo de financiamiento no es provisto por el gobierno federal, el cual aporta un volumen de 6.000 reales mientras que CRESOL aporta más de 3.000 reales, pero el impacto de este último financiamiento va más allá de sólo la casa, hay una mejora en las condiciones de vida de la familia, todos los otros índices mejoran, se recupera la autoestima, la economía, las esposas ya no quieren ir a vivir a las ciudades porque tienen una casa cómoda y todas las presiones disminuyen.

Indicadores de Desempeño

Se tiene una cartera de 244 millones de dólares y una provisión de 9 millones equivalente al 3,74% de la cartera, el cual en realidad se constituye en un problema porque disminuye la

sustentabilidad, transformándose en un desafío mayor para la sustentabilidad financiera de la institución.

Actualmente, el monto promedio por socio en CRESOL es de 3.800 dólares, y en contrapartida, el dinero que tiene depositado en las cooperativas es de 1.500 dólares. Esta diferencia es una constante preocupación por el riesgo que genera. De igual forma es una preocupación la dependencia de los recursos públicos, pues lo ideal sería no depender de estos recursos para conseguir la sustentabilidad. Por ello este es un indicador que se monitorea y si es necesario se toman acciones para equilibrarlo.

Los resultados obtenidos por las 65 cooperativas son importantes. Doce generaron pérdidas el año pasado que pueden distorsionar los resultados obtenidos por el resto por lo que es necesario analizar a las cooperativas a detalle. Se tienen 16 cooperativas que tienen buen desempeño económico, 37 con desempeño medio y las 12 cooperativas con problemas de sustentabilidad. Las que tienen problemas, generalmente están ligadas a la dirección o la región en la que se encuentra la cooperativa que puede ser pobre; además de otros factores que intervienen para que una cooperativa tenga resultados negativos.

Se ha intentado diversificar los bancos con los que se mantienen relaciones. Actualmente se trabaja con grandes bancos estatales de financiamiento, y con bancos privados, tratando de buscar recursos, ya que es un gran reto identificar nuevos agentes financieros y fuentes de recursos. Para tener una idea el BNDES que es un gran agente financiero, fue el quinto agente financiero que desembolsó recursos a la institución.

Todo el sistema y gran parte de los funcionarios, está conformado por familias de productores y se intenta priorizar que los funcionarios sean agricultores, hijos de ellos o que tengan alguna relación.

Como se hace del cooperativismo un principio, los grupos son muy grandes y es casi imposible conocer a todos los asociados, por eso se cree que las relaciones personales son más importantes que montones de papel con indicadores de análisis. Se valora mucho el vínculo directo del dirigente con la comunidad que visita, es parte del proceso una visita a la casa de los agricultores los domingos, para estar al tanto del que hacer local y social.

Las cooperativas de la institución son supervisadas tres veces por año por el Banco Central, igual que todas las demás cooperativas, para verificar si existen problemas o si se perdió el control en algún aspecto. Se tiene un rating interno de las cooperativas y se hace un análisis de desempeño comparativo, monitoreando cuatro grupos de indicadores:

• Calidad de la cartera	25%
• Tamaño	25%
• Evolución	15%
• Eficiencia	35%

Mensualmente se monitorea cada grupo de cooperativas con los indicadores para ver cómo está el desempeño y el crecimiento, en base a los resultados se decide intervenir o no. Esto es muy importante considerando que los agricultores que están a cargo de una cooperativa no son expertos en la dirección de cooperativas ni son personas muy estudiadas. Entonces precisan de esta ayuda para crecer y que las diferentes organizaciones continúen con su papel.

Innovaciones 2007

Entre las innovaciones que se están haciendo, se tiene una cooperativa de tecnología porque hoy en día el sistema de tecnología en el Brasil está muy complicado y está muy avanzado; y si las cooperativas no avanzan en ese proceso, se quedan fuera. Se tiene que responder a todas esas demandas de los agricultores, ya sea que quieren tarjeta de crédito, sacar dinero de una forma fácil u otros requerimientos.

Se tiene un instituto de formación que trabaja tanto en la formación técnica como en la formación política de los socios.

Se ha creado un área sólo para el desarrollo de nuevos productos y la diversidad que se genera es muy grande ya que se intenta que sean consideradas todas las iniciativas locales.

Todos los socios tienen una tarjeta de crédito para hacer sus compras, tal como en otros bancos y las innovaciones que están haciendo son para garantizar que el sistema continúe creciendo y siga estructurándose.

3.2.3 Caso Chile: Ministerio de Agricultura Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP).

Cristian Quinteros

Es el responsable del programa de Articulación Financiera del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP). Realizó sus estudios de posgrado en Finanzas en la Pontificia Universidad Católica de Chile y de Análisis de Crédito en el Instituto de Estudios Bancarios Guillermo Subercaseaux. Ingeniero Comercial y Contador Auditor de profesión. Antes de incorporarse al Instituto de Desarrollo Agropecuario el año 2002, trabajo en el Banco de Chile y Banco Central de Chile.

Datos del INDAP

El INDAP fue creado hace más de 40 años para apoyar el desarrollo de la pequeña agricultura en Chile. Se lo implementó a través de 13 Direcciones Regionales y 100 agencias de área, atiende alrededor de 100.000 pequeños agricultores de un universo estimado de 270.000.

La Ley Orgánica a través de la que fue creado, define como beneficiarios a quienes explotan una superficie no superior a las 12 hectáreas de riego básico; cuyos activos no superen el equivalente a 3.500 Unidades de Fomento; cuyos ingresos provengan principalmente de la explotación agrícola y quienes trabajen directamente la tierra, cualquiera sea su régimen de tenencia.

Justificación para la aplicación de subsidios inteligentes

Inicialmente el INDAP era el único proveedor de crédito a la pequeña agricultura, hasta que el programa de créditos enfrentó una crisis de pagos por una política de cobranza poco rigurosa.

Habían altos costos de transacciones, porque la visita de evaluación de un crédito agrícola era mucho más cara que la visita de un crédito urbano. Una alta percepción del riesgo se extendió por largos años motivo por el cual las instituciones financieras y las cooperativas de ahorro de crédito estaban totalmente desinteresadas en trabajar en el sector.

La estrategia adoptada por INDAP después de la crisis de pago, fue promocionar, articular y gestionar una red de financiamiento rural para la agricultura familiar campesina. Primero se decidió mantener el crédito directo de INDAP, pero mejorando su gestión y localizándolo en operaciones pequeñas, clientes nuevos y aquellos agricultores que tenían menos acceso al financiamiento y mayor dificultad de articularse con instituciones financieras. En segundo término se decidió ampliar la oferta de crédito a través del fomento a organismos del otorgamiento de crédito a cargo de otros actores, como bancos y cooperativas de ahorro y de crédito.

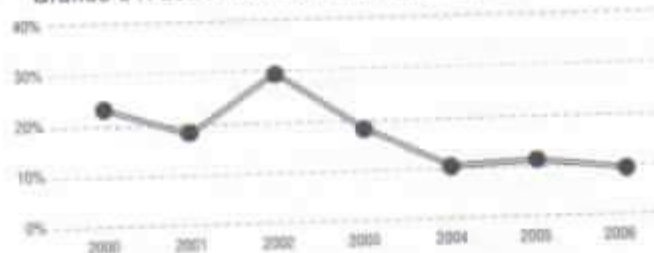
Un crédito eficiente

En cuanto al programa de crédito directo INDAP o banca de primer piso, se hizo un crédito eficiente reduciendo drásticamente la morosidad de la cartera gracias a la incorporación de una política de disciplina financiera. Se incrementó la recuperabilidad de las colocaciones de un 80% a un 97%. Hubo una evaluación de impacto del programa de crédito muy positiva y se mejoró la imagen y la credibilidad de INDAP lo que finalmente repercutió en que las instituciones financieras privadas comenzaran a perder el temor de incorporarse al financiamiento agrícola.



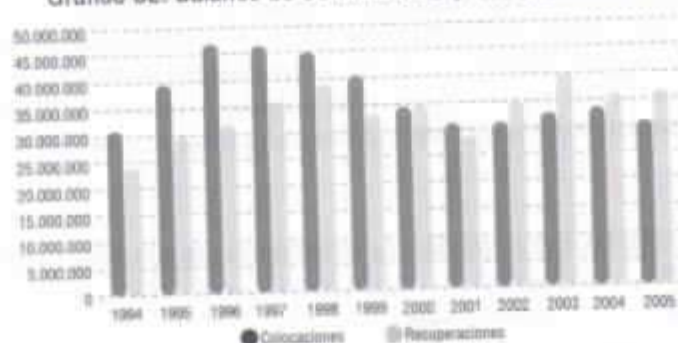
En el Gráfico 50, está la estructura de la cartera morosa de INDAP, entre el 2000 y el 2006. Se puede observar que a partir del 2003, que es cuando se incorporó la política de disciplina financiera y otras medidas, la morosidad empezó a decrecer como se observa en el Gráfico 51 y hoy en día está en torno al 10% que se considera aceptable, para una institución de fomento que no es una institución bancaria regulada por la Superintendencia de Bancos.

Gráfico 51. Estructura de la mora por año 2000 - 2006



En el Gráfico 52, se presenta la relación de las colocaciones y las recuperaciones de los créditos, se muestra que en los años 1990, 1994 y 1995, se colocaba más de lo que se recuperaba, atentando contra el fondo rotatorio del INDAP que no recibía aporte fiscal y que era un fondo que se tenía que cuidar, colocando y recuperando para poder sobrevivir.

Gráfico 52. Balance de Colocaciones y recuperaciones



Desde el año 2002, las recuperaciones empiezan a ser superiores a las colocaciones, como resultado de los cobros de crédito que estaban morosos.

Una nueva plataforma de "complemento"

Se ha generado una red de trabajo muy virtuosa entre el sector privado y el INDAP, en el que participan alrededor de 15 instituciones y cada vez más actores. El año 2000, se ha logrado el crédito articulado y se ha crecido hasta alcanzar 40,5 millones de dólares el año pasado.

Una proyección para el término de este año oscila alrededor de 60,5 millones de dólares, que es igual a lo que presta como INDAP directamente. Es decir, que el INDAP mantiene su presupuesto en colocaciones y el sector privado está llegando a colocar prácticamente lo mismo que estaban colocando antes.

El financiamiento del sector ha aumentado en más de un 50%, en los últimos cuatro años, producto del incremento de las colocaciones del sector privado. Los buenos resultados de los

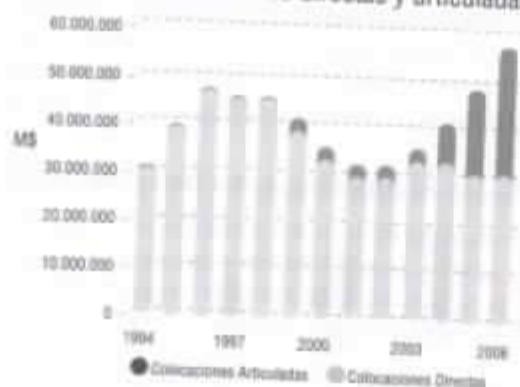
servicios de INDAP a partir de las colocaciones hechas bajo convenio, han generado una nueva imagen del sector de la pequeña agricultura y buenas perspectivas de desarrollo futuro de financiamiento. Las instituciones se han dado cuenta de que el riesgo de financiamiento al sector agrícola era un mito.

Gráfico 53. Evolución del crédito Articulado



En el Gráfico 53, se muestra la evolución de los créditos otorgados por el sector privado. Se puede ver que desde el año 2003 existe un crecimiento exponencial producto de la nueva política aplicada por INDAP y el desarrollo de nuevos instrumentos especializados para poder incentivar el desarrollo de mercado de capitales agrícolas. En monto de créditos colocado, el año pasado llegó a 44,5 millones de dólares, por parte del sector privado.

Gráfico 54. Colocaciones directas y articuladas



En el Gráfico 54, se muestra la distribución entre el crédito directo otorgado por el INDAP, y el crédito articulado por el sector privado. Como se puede ver a partir del 2003 el crédito articulado empieza a crecer fuertemente y hoy día se piensa que el año 2007, esta relación debería ser 50 y 50.

Subsidio inteligente: Bono de Articulación Financiera (BAF)

El Bono de Articulación Financiera, es un subsidio que busca cubrir el mayor gasto de transacción de un crédito agrícola, ya que es más caro que un crédito urbano. Este subsidio es cancelado

directamente al intermediario, que es la institución crediticia por haber otorgado crédito a un pequeño productor agrícola.

Los intermediarios crediticios pueden ser bancos, cooperativas de ahorro y crédito, fundaciones, sociedades anónimas, o probadores de insumos (que son sociedades especializadas en la venta de consumos agrícolas existentes en Chile).

Los subsidios se licitan entre las instituciones crediticias y su valor se adjudica de manera competitiva, es decir, de menor a mayor valor. Esto hace que el instrumento sea más eficiente, considerando que todas las instituciones que quieren participar en una licitación tienen que estructurar su costo de transacción de crédito agrícola y lo ofertan al momento de la licitación. Se comienza a adjudicar a partir del costo de transacción más barato hasta que se agote el presupuesto, haciendo que todos los actores que participan en estas licitaciones permitan o hagan que este subsidio de transacción se haga mucho más reducido en el fondo, o se vaya reduciendo a través del tiempo de manera que se haga más competitivo.

El plazo mínimo de los créditos para optar a esos subsidios BAF es de tres meses, el valor promedio del subsidio hoy en día es de 100 dólares, monto que en el año 1996 alcanzaba a 300 dólares, disminución que refleja que la competencia hace que se haga más eficiente.

El apalancamiento que ha logrado este instrumento del Estado es tremendamente eficiente, se gastan alrededor de 3 millones de dólares y el sector privado coloca 40,5 millones de dólares. No existe un límite de veces en el uso de este subsidio para un crédito ni para un agricultor.

El precio adjudicado del subsidio de las distintas licitaciones probablemente siga descendiendo a medida que se vayan incorporando nuevos actores al proceso de licitación. El mismo proceso de oferta y demanda en la definición del precio del subsidio, va a determinar finalmente que una institución que ya está metida hace cuatro años en el sector ya no necesite subsidio para seguir colocando crédito agrícola.

Subsidio Inteligente: Fondo de Administración Delegada (FAD)

Es una modalidad de traspaso de recursos desde INDAP a las instituciones financieras y cooperativas de ahorro y crédito, siendo sólo estos dos tipos de instituciones las que pueden operar por el momento, para que con estos recursos otorguen financiamiento crediticio a los pequeños productores agrícolas y sus organizaciones.

Características de este instrumento: los recursos son licitados de manera competitiva de tal forma que las distintas variables se hacen competitivas y más eficientes. Los recursos se entregan a una institución financiera a través de un depósito a plazo fijo renovable en 90 días. Los recursos se traspasan por un periodo de 5 años, de los cuales tres están destinados para colocar y dos para recuperar.

Hoy se está haciendo una modificación a las bases de este instrumento, del tal forma de ampliarlo a 20 años y desarrollar el mercado de crédito hipotecario para compra de tierras para los agricultores. Este instrumento se está lanzando en el segundo semestre del año 2007. Durante el periodo de colocación se realizan liquidaciones anuales o estados de resultado donde

se distribuye la utilidad entre INDAP y las instituciones financieras. Así en la segunda etapa de aplicación de la modalidad del subsidio inteligente, se realizarán liquidaciones semestrales.

La ventaja de este instrumento para la institución financiera es el fondeo de recursos a una tasa inferior a la del mercado. Básicamente el fondeo a tasas bajas de mercado les conviene más a las cooperativas de ahorro y crédito ya que los bancos no tienen este problema de fondeo.

Este mecanismo de cobertura de riesgo de la cartera, interesa mucho a los bancos y contribuye a que superen de alguna forma la segunda barrera que existía: la percepción de alto riesgo. De esta forma incursionaron algunos bancos en el área rural, adjudicándose recursos y utilizando estas carteras agrícolas básicamente cubiertas por este sistema. También es complementario al Bono de Articulación Financiera ya que con eso más tienen el costo de transacción cubierto.

Otras ventajas para el INDAP son la captación de intereses y participación en la ganancia que obtienen las instituciones financieras; capitalización de intereses de los depósitos a plazo; incremento de la oferta de recursos para el sector de la pequeña agricultura, fomento para la articulación entre la pequeña agricultura y las instituciones financieras, y finalmente una mayor cobertura geográfica a favor de los agricultores.

La apuesta futura

La apuesta es ampliar sustancialmente la cobertura de financiamiento para la pequeña agricultura con la meta de llegar el año 2010 a 130,000 clientes atendidos por el sistema financiero y el INDAP.



La proyección de financiamiento al año 2010 se puede observar en el Gráfico 55, donde los recursos económicos del INDAP que son directos, se mantienen estables; y el crecimiento del financiamiento a la agricultura familiar campesina está dado por el lado del sector privado.

3.2.4 Caso Bolivia: Fondo de Fortalecimiento Económico para las OECAs

Freddy Ticoma

Estudió Contaduría Pública, con especialidad en auditoría financiera, tiene estudios de post grado en Preparación, Gestión y Evaluación de Proyectos de Inversión y tiene un MBA en Administración y Dirección de Empresas, actualmente se desempeña como Coordinador de Proyectos del FONDOECAs (Fondo de Fortalecimiento Económico para OECAs). Antes de incorporarse al FONDOECAs fungió como Encargado de Fortalecimiento Organizacional del Programa PROSUKO – COSUDE por el lapso de un año. También fue Gerente General de la Central de Cooperativas Agropecuarias "Operación Tierra" Ltda., en dos oportunidades (1999 – 2001) (2003 – 2004), donde acumuló valiosas experiencias a cerca del difícil caminar de una OECA y la implementación de un programa de crédito para productores de quinua. Fue Consultor de la FDTA-ALTIPLANO en el área de administración y contabilidad durante 2 años.

En Bolivia a las organizaciones económicas campesinas se las denomina OECAs, en Ecuador a las empresas agropecuarias rurales se las llama EMARS; en Chile las empresas agropecuarias campesinas son las EACS. Esta terminología es importante porque muestra que en varios países estas organizaciones están tipificadas.

Las OECAs, son organizaciones agrupadas en cooperativas, en coracas, asociaciones y otras formas de organización que tienen identidad campesina y que realizan actividades económicas de producción, de transformación y comercialización. Es decir van desde la producción primaria hasta la comercialización, en muchos casos exportando y en la mayoría de los casos comercializando localmente.

Es importante definir a las OECAs y sobre todo entender su lógica de funcionamiento, que es muy diferente a las empresas convencionales. Las OECAs se constituyen en un sector importante que genera desarrollo en el área rural, por tanto es un sector que demanda servicios financieros. En el FONDOECAs se está trabajando hace 8 meses con las OECAs como los principales clientes, de hecho son los clientes exclusivos, de ahí la importancia de conocerlos. Se espera seguir conociendo a las organizaciones que se desenvuelven en este marco estratégico y político, con sus propios valores y principios.

Entre estos principios están: la autogestión campesina, que es la toma de decisiones generada en consenso entre todos los miembros de la organización; la agricultura sostenible, que son las actividades agrícolas en equilibrio con el medio ambiente; la economía solidaria, que implica reciprocidad entre los asociados de las OECAs; y finalmente la soberanía alimentaria, priorizando el sustento de las familias en base a la producción local y dejando los excedentes para el mercado local o internacional.

En ese contexto, las OECAs persiguen fundamentalmente dos objetivos: el objetivo económico y el objetivo social. Para conseguir el objetivo económico realizan una infinidad de actividades desde el acopio, la generación de valor agregado a sus productos, la transformación, la industrialización y la comercialización. Estas actividades sirven para lograr los objetivos sociales y además se traducen en beneficios económicos, es decir, antes que el beneficio económico es importante la persona. Para ello realizan una serie de actividades a nivel de servicios, como la

asistencia técnica, capacitación, servicios de crédito, en algunos casos servicios de maquinaria agrícola destinada a los asociados. Todos estos servicios se traducen en el bienestar social; por tanto a diferencia de una empresa privada, que sólo le interesa el rendimiento económico (la rentabilidad sobre el capital que invierte), a las OECAs, aparte de generar rentabilidad, tienen que encargarse de cumplir sus objetivos sociales.

En referencia al mercado de servicios financieros en el área rural, las OECAs juegan un rol como demandantes. De acuerdo a presentaciones de otros países, parece que todo anda a la perfección, sin embargo, al interior de las OECAs y el CIOEC BOLIVIA, se viene analizando muy de cerca esta situación y se llegó a la conclusión que la oferta y la demanda de servicios financieros caminan cada cual por su lado. Es decir, estas dos variables que hacen el mercado, no se han encontrado y entonces la pregunta es ¿de qué mercado de servicios financieros se está hablando?. Por un lado está la oferta de servicios financieros, fortalecida por el Estado a través de NAFIBO y de la cooperación internacional, y por otro lado está la demanda constituida por las OECAs con serias limitaciones y con restricciones de tipo legal, que finalmente hacen muy difícil que den encuentro a la oferta existente.

El porcentaje de cobertura de los servicios financieros en el área rural es de 1,2%. Esta cobertura debería revertirse generando mecanismos para cubrir la demanda insatisfecha en el área rural. También se percibió que este desencuentro entre la oferta y la demanda genera cierta desconfianza de las OECAs, lo que empeora mucho más la situación, constituyéndose éste en el gran reto para las entidades microfinancieras.

Restricciones para el acceso a financiamiento

Acerca de las restricciones de financiamiento para las OECAs cabe mencionar dos perspectivas: una desde la institución financiera o microfinanciera y otra desde la perspectiva del productor y las organizaciones campesinas. A continuación se describen algunos de los problemas identificados para que haya una articulación entre la demanda y la oferta.

Las garantías hipotecarias que requiere la microfinanciera son una limitante para que la OECA pueda acceder a créditos de una institución financiera. En general las OECAs tienen problemas a nivel de documentos de propiedad, los mismos que no se encuentran debidamente saneados.

Las elevadas tasas de interés resultan ser otra de las razones para que las OECAs no accedan a los financiamientos, por tanto los créditos resultan ser poco atractivos. En algunos casos las instituciones microfinancieras han recibido fondos de la cooperación internacional a cero costo financiero pero cuando ofertan estos recursos lo hacen con tasas de interés entre el 12% y 14%. Este es un tema muy sensible que hay que trabajarlo entre todos los involucrados.

Otras de las limitaciones y restricciones es que las instituciones financieras y microfinancieras sólo priorizan financiamientos a negocios rentables, de modo que el productor o la organización campesina se sientan excluidos generando frustración y desconfianza.

Con respecto a los plazos, desde la perspectiva de la institución financiera los plazos son mensuales, bimensuales o trimestrales, con amortizaciones al capital más intereses. Sin embargo, estos plazos no son acordes a la realidad y al ciclo agrícola que tienen las organizaciones campesinas y el pequeño productor.

El personal del área urbana de las microfinancieras tiene poco conocimiento de la realidad rural, no existe empatía con la lógica campesina, generando problemas socioculturales.

No se dimensiona adecuadamente la capacidad de pago del productor, ni el tamaño de su emprendimiento puesto que éste no lleva registros contables ni registros de sus rendimientos.

Se hace una oferta de servicios poco conocidos en el área rural. Por ejemplo se ofertan el microwarrant, el microleasing, el factoring, la banca comunal, etc. pero el productor o la organización todavía no entiende a cabalidad estos mecanismos de financiamiento.

FONDOECAs y subsidios inteligentes

A cerca del FONDOECAs, es un proyecto con apenas ocho meses de funcionamiento a julio de 2007. El FONDOECAs nace como resultado de un estudio de la demanda de servicios financieros del sector agropecuario, realizado por FINRURAL y CIOEC BOLIVIA. El resultado motivó a gestar un proyecto que permita capitalizar a las OECA's y elevar el grado de desarrollo de las organizaciones campesinas mediante la generación de valor agregado de los productos, de modo tal que estos productos puedan insertarse en los mercados locales e internacionales. De esta manera se lograría mejorar los ingresos de los asociados y a la sostenibilidad de la OECA.

La estrategia para alcanzar los objetivos propuestos, será a través del financiamiento no reembolsable de subsidios inteligentes. Se operará bajo mecanismos de postulación de proyectos a fondos concursables destinados a financiar pequeñas inversiones de las organizaciones, en rubros como la agroindustria, turismo rural y artesanía con identidad cultural, todo ello bajo condiciones establecidas en un reglamento operativo del Fondo.

Como criterios de elegibilidad se tiene definido: la generación de la demanda debe ser genuina, participativa, construida en las bases, con participación de los socios productores de la OECA; la vida orgánica es otro criterio elemental, es decir que todas las instancias de la OECA estén en funcionamiento; el cofinanciamiento de las organizaciones, es decir si bien los fondos tienen el carácter de no reembolsables la organización campesina debe cofinanciar la inversión del plan de negocios. Se cuenta con un 10% para asistencia técnica, un 20% para maquinaria y equipos, y 30% para construcciones de infraestructura. Finalmente, el control social se lo realiza a partir de las bases, es decir a partir de los compañeros productores.

En este proceso de selección de criterios se ha establecido una política: los proyectos o los planes de negocios que se financien se hará en base a confianza, es decir a partir de un conocimiento cabal de las organizaciones.

Es importante analizar a los actores estratégicos que participan en este proyecto. El CIOEC Bolivia suscribe un convenio de financiamiento con ICCO, NOVIB, CORDAID, siendo la base del funcionamiento del FONDOECAs. Por otro lado se tiene a las CIOEC departamentales que resultan ser una especie de ventanillas del FONDOECAs, existiendo ocho oficinas departamentales del CIOEC en todo el país. Éstas facilitan a las organizaciones la formulación de su plan de negocios y hacen el seguimiento correspondiente en la ejecución del plan de negocios, lo que facilita enormemente el trabajo del FONDOECAs.

Por otro lado, se tienen aliados estratégicos claves: APSA un programa de la Cooperación danesa y el programa FOMEN, con ambos se está cofinanciando asistencia técnica a favor de la organización campesina. La Fundación PROFIN también coadyuva en la generación de nuevos mecanismos de financiamiento para las OECAs. Con las OECAs como beneficiarias del proyecto, se desarrollaron espacios de confianza para que sean los ejecutores directos de los planes de negocio, en base a su capacidad administrativa y técnica.

La estructura del FONDOECAs está compuesta por entidades afines al CIOEC BOLIVIA, donde participan cuatro instituciones: el CIOLEC Bolivia, la Asociación de Productores Ecológicos de Bolivia la APEB, FINCAFE y FINRURAL, esta última en representación de los financiadores. La administración del FONDOECAs tiene autonomía administrativa y operativa.

El mecanismo de financiamiento se lo efectúa a través de convocatorias públicas, proceso que involucra: la preparación y presentación del plan de negocios y la correspondiente evaluación de las propuestas a cargo del Comité de Proyectos, el cual evalúa los planes bajo criterios establecidos en la convocatoria, siendo adjudicados aquellos proyectos con mayor puntaje. Todo este proceso, desde la presentación hasta la firma de convenios, lleva entre 50 a 60 días como máximo.

Es importante señalar que el FONDOECAs tiene como principio la equidad. Es decir que todas las organizaciones tienen las mismas oportunidades de participar del FONDOECAs previo cumplimiento de las condiciones señaladas en la convocatoria. También se considera la oportunidad del financiamiento relacionado al ciclo productivo de la OECA, la eficiencia respecto al logro de resultados, la planificación orientada a la sostenibilidad y la responsabilidad ecológica de los emprendimientos orientada a la preservación del medio ambiente.

Los instrumentos que se utilizan son: el reglamento operativo del FONDOECAs, donde se encuentran establecidos todos los procedimientos que se utilizan desde la convocatoria, hasta el desembolso del mismo proyecto que se financia; los manuales de aplicación de los fondos en las organizaciones, para la compra de bienes y contratación de servicios, porque las organizaciones son las que ejecutan el producto; y los estados financieros y presupuestos sujetos a auditoría. Todas las acciones están basadas en un plan operativo y estratégico.

En 8 meses de funcionamiento el FONDOECAs, se organizó, planificó y se elaboraron las herramientas operativas y gerenciales. A la fecha se tienen 16 proyectos en ejecución y se han colocado exactamente 149.462 dólares, destinados a fortalecer procesos productivos y de transformación de las OECAs.

Algunas de las OECAs que actualmente se están financiando son:

- Un proyecto de construcción de procesamiento de miel y baterías de baño para la OECA CORACA PROTAL.
- Otro proyecto es de la Organización de Productores de Yacambe OPRAYA en Tarabuco, Chuquisaca quienes fabrican tejas y ladrillos, y necesitaban tener un galpón de almacenamiento para que el producto pueda conservarse de manera adecuada y evitar pérdidas y mermas en la producción.

- El proyecto de APT Chuquisaca, cuyo financiamiento se destina a la compra de maquinaria para panificación y galletas de trigo, amaranto, tarwi destinados al desayuno escolar del municipio de Sucre.

Conclusiones

Se debería:

Trabajar en la generación de relaciones de confianza entre las OECA's y las entidades microfinancieras, ello ayudaría enormemente a la construcción de un verdadero mercado de servicios financieros que tanta falta hace en el área rural.

Potenciar y capitalizar a las organizaciones de pequeños productores via mecanismos de subsidios en ciertos rubros de inversión con cofinanciamiento de las organizaciones que son las beneficiarias.

Generar otros mecanismos de financiamiento adecuados y aplicables a la medida de las organizaciones y los pequeños productores, ello indudablemente permitirá satisfacer la demanda insatisfecha.

3.3 SERVICIOS FINANCIEROS RURALES Y TRIBUTACIÓN

3.3.1 Caso Argentina: Ingenierías Financieras Innovadoras para Cooperativas de Microproductores

Adrián Cosentino

Actualmente es Vicepresidente del Fondo de Garantías de la Provincia de Buenos Aires. Se desempeñó como Portfolio Manager de Foncap SA, Fondo de Capital Social, ha sido Director de Inversiones & Gestión Administradora Fiduciaria y Coordinador del Programa Global II de Crédito/BID. Previamente fue Portfolio Manager de ITC Ventures INC. y consultor asociado de C&N Financial Group of New York. Ha sido además Consultor Senior para el Banco Mundial en las áreas de finanzas públicas, mercados de capitales, políticas pymes y comercio. Es Profesor de Microfinanzas Avanzadas, Posgrado en Economía Social, Universidad de Buenos Aires; Profesor de Financiamiento de Economía Social, Posgrado en Economía Social, Universidad de Buenos Aires; Profesor de Instrumentos Financieros, Maestría en Finanzas, Universidad de Buenos Aires y Profesor de Project Finance, Maestría en Economía, Universidad Torcuato Di Tella.

Primero se presentarán algunos conceptos críticos que permiten conectar el mercado de capitales con el financiamiento de cadenas de valor microproductivas. En segundo lugar se presentará un caso real que resume la noción de solución estructurada a medida, para una situación donde las fuentes crediticias convencionales no estaban disponibles.

Se presentará la solución financiera que atiende 2, 3 o más eslabones dentro de la misma cadena de valor microproductiva; además el diseño de la ingeniería financiera para lograr este tipo de soluciones de modo tal que las asistencias lleguen en tiempo y forma, es decir, que las condiciones de costos y tiempos de repago se acomoden a la capacidad de los productores o al eslabón de la cadena que se financia, todo ello con el objeto último de minimizar el riesgo del crédito.

Prefinanciación de exportaciones de té con garantía inicial

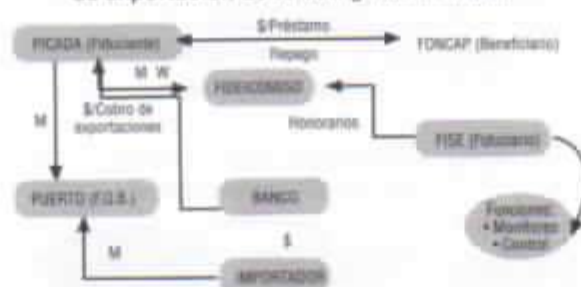
Una primera experiencia se refiere a la Cooperativa Agrícola Ltda. De Picada Libertad, con la que se comenzó a trabajar en Argentina el año 2002. Este año Argentina estaba en plena crisis macroeconómica institucional, se había caído el sistema bancario y la realidad productiva era muy complicada, sobre todo en el interior del país donde está concentrada la actividad agropecuaria y el factor cooperativo juega un rol muy importante.

Claramente no se podía dar un financiamiento directo a las cooperativas, la mayor parte de ellas estaban en quiebras, embargos, etc. Pero detrás de cada cooperativa, había de 1.000 a 1.500 productores, por lo que se debía pensar en una solución que permitiera llegar a los productores con recursos de manera muy expedita y eficiente, además esos recursos tenían que recuperarse pronto para seguir asistiendo a otras cooperativas.

Es así que se presentó un modelo de ingeniería financiera no bancaria, ideal para inversores especializadas. Esta primera operación con cultivos de té, involucró a 4.500 productores individuales que necesitaban 250.000 dólares. Claramente la cooperativa no podía recibir el financiamiento directamente porque estaba en situación de convocatoria, o sea el riesgo legal era muy grande.

La banca pública que la venía atendiendo había tenido que retirarse ya que por norma no podía continuar prestándole. La cooperativa tenía con estos productores un plan de exportación muy interesante en el negocio del té, existían los compradores y lo que necesitaban eran capital de trabajo para poder completar la campaña.

Gráfico 56. Prefinanciación de exportación de té con garantía inicial



E. Sinesi M. Menéndez D. Documenti G. Sarantis W. Wernke CD Carta de Crédito

Se comprendió que el principal activo que tenía esa cooperativa, era la cadena de valor, la capacidad de ingreso y que no había más garantía que el flujo de fondos futuros que se pedía que se financie. En el Gráfico 56 se describe el proceso. Se planteó un instrumento fiduciario que recibía el financiamiento y que se encargaría, a través de la cooperativa, de ir realizando los pagos a los productores y de realizar otras erogaciones para completar el proceso productivo. El instrumento se encargaba de la exportación, cobraba la exportación y repagaba con esos recursos a los inversores. Con este esquema realmente se pudo sacar a flote el negocio de té de la cooperativa.

A los tres meses surge ante la cooperativa una segunda oportunidad de exportación, para aceite de tung y nuevamente el problema era el de financiamiento. En términos jurídicos la Cooperativa seguía imposibilitada de acceder al financiamiento regulado convencional, por lo que se decidió atender este segundo negocio como algo independiente de tal manera de lograr una solución de financiamiento directa que implique que la cooperativa no tenga que usar su balance o poner patrimonio propio ya que de por sí era insuficiente.

El mecanismo de financiamiento para este segundo negocio de la Cooperativa fue igual al primero, lo único que se podía tomar como garantía era el negocio que se estaba financiando, así que se pensó en una mecánica muy parecida. Se explicó al inversor que su garantía sería el negocio que se está financiando, del cobro por la exportación primero cobrarían los inversores y luego la cooperativa bajo un esquema de fideicomiso. Esto permitió involucrar a un banco para actuar como financiador porque se le demostró que esa cooperativa era buena pagadora y se logró trabajar una solución distinta a lo que es un financiamiento bancario.

Prefinanciamiento de exportaciones de miel sin garantía inicial

El último caso presentado es el de una cadena de valor que involucra una cooperativa de segundo piso, 40 cooperativas de primer piso y productores apícolas, es decir que participan productores -cooperativas y confederación de cooperativas.

En Argentina se tiene un problema muy complicado con estas cadenas de valor porque quienes se quedan con una buena parte de la renta en la cadena son los exportadores que tienen la posibilidad de comprar la miel más barata.

En conocimiento de esto, desde una iniciativa institucional junto con las cooperativas, se definió armar una ingeniería financiera que además de dar recursos a las cooperativas y productores, permitiera promover una integración distinta. El objetivo era reformular esa cadena de valor para mejorar su funcionamiento de modo tal que los comercializadores corporativos no se queden con la mayor parte de la ganancia de la producción.

Gráfico 57. Prefinanciación de exportaciones de miel sin garantía inicial



La particularidad que tenía este instrumento, descrito en el Gráfico 57, es que se encargaba no solamente de organizar a los productores y a las cooperativas, sino desarrollaba un plan de exportación por lo que se terminó transformando en un gran consorcio de exportación que implicó un aumento del 30% en el ingreso de los productores respecto a lo que recibían en la lógica anterior. Además ellos llegaban a participar del negocio de la exportación, al quedar enganchados en los ingresos de la exportación por la estructura del financiamiento.

Se logró romper la idea mercantilista que hay en las cadenas de valor, en las que el productor es sólo un proveedor del siguiente eslabón. Lo que se planteó fue un esquema de asociatividad: se juntó a las cooperativas de primer piso, a la federación y a los productores que querían participar, todos formaban parte del fidecomiso y los ingresos del negocio final de exportación se repartían equitativamente, en función de la cantidad de miel que había aportado cada uno, reformulando así la estructura tradicional de la cadena.

Hasta este punto se ha enfatizado en cómo movilizar mejor los recursos disponibles hacia las cadenas de valor con potencialidad de desarrollo, partiendo de la noción de que es posible compatibilizar una buena asistencia financiera con una buena propuesta de inversión para quienes tienen los recursos.

Conclusiones

Una definición inicial es que el sector rural no es estrictamente un demandante de asistencialismo, sino que hay que entenderlo como un generador de oportunidades de inversión. Con este tipo de ingenierías se puede lograr que estas cadenas de valor se traduzcan en buenas oportunidades para que el mercado financiero y los inversores especializados ofrezcan financiamiento. En definitiva y con acciones concretas se está logrando un sistema financiero más inclusivo y con mayor capacidad de respuesta.

Algunas conclusiones importantes son:

En términos de generación de cartera de segundo piso, las soluciones de financiamiento estructurado permiten a los financiadores un incremento sustancial y una mejora cualitativa de la cartera agregada, mejora la diversificación de riesgos y atiende demandas de financiamiento con fuertes problemas patrimoniales pero positivas perspectivas de negocio.

En términos de cumplir con la principal misión de desarrollo de una red de instituciones microfinancieras de primer piso, las soluciones financieras estructuradas permiten promover mayor asociativismo y eficiencia de gestión productiva. Mejora además la legitimidad institucional de los actores de primer piso, instala en las instituciones microfinancieras de primer piso una nueva alternativa de originación para lograr sustentabilidad financiera y mejora la relación agregada entre rentabilidad, riesgo y objetivos institucionales a nivel de cada microbanco.

Finalmente, en términos de aporte al enfoque tradicional de las microfinanzas, estos esquemas de originación no convencionales generan un mejor marco para validar nuevos modelos de asistencia microcrediticia. Estas tecnologías financieras permiten compatibilizar objetivos diversos como la sustentabilidad, el desarrollo productivo integrado y la mejora de condiciones de reversión de causas estructurales de perpetuación de pobreza. Es un aporte a las microfinanzas tradicionales desde un

enfoque prospectivo de ingeniería financiera e institucional, una respuesta consistente e integradora al desafío de promover un desarrollo armónico y autosostenido de las microfinanzas.

3.3.2 Caso Colombia: Red EMPRENDER

Diana Hoyos

Es Directora Metodológica del Organismo Cooperativo Microempresarial de Colombia "EMPRENDER". Consultora en Microfinanzas a nivel nacional e internacional, con más de 10 años de experiencia. Tiene experiencia en la implementación de programas de microfinanzas, en la transferencia, montaje, reingeniería, reinducción y evaluación de Programas de Microcrédito. También elaboró estudios salariales, sistemas de compensación variable para personal, desarrollo de Manuales de Funciones y Desarrollo Organizacional. Realizó estudios de campo en comunidades microempresariales y la transferencia de metodologías en entidades microfinancieras en Colombia como en otros países. Asesoró en el área de desarrollo organizacional a nueve entidades asociadas a EMPRENDER y otras que trabajan en el sector Microempresarial de Colombia y a nivel internacional.

La red EMPRENDER maneja 3 roles en su accionar. El primer rol y el más importante es el rol gremial mediante el cual asocia a entidades, el segundo rol es la actividad financiera y el tercer rol es la actividad no financiera.

En la parte gremial, asocia a 34 ONG Microfinancieras, 29 de las cuales no son reguladas y solamente 5 son reguladas. EMPRENDER divide su red en 4 familias: los bancos de la Mujer que son 5; los Actuares que también son 5; las entidades independientes, como la Fundación Mario Santo Domingo, microempresas, y las apoyadas por el sector petrolero; y las cooperativas que son las únicas, dentro de la red, que son entidades reguladas por la Super Solidaria.

EMPRENDER está afiliada a 3 grandes redes internacionales: la red de Acción Internacional, la Microfinance Service Network y la red del FOROLACFR.

EMPRENDER es la red de microcrédito más grande de Colombia, con cobertura a lo largo y ancho del país y con representación gremial a nivel nacional e internacional.

A la fecha EMPRENDER desarrolla un proyecto de autorregulación y homologación de criterios contables, consolidando cifras trimestralmente. Las cifras financieras de la red son utilizadas para clasificar a las 34 instituciones de acuerdo a su desempeño financiero y social. Mensualmente se realiza una consolidación de cifras estadísticas que miden el desenvolvimiento de la cartera de las entidades asociadas. EMPRENDER se ha convertido en interlocutor válido ante el Gobierno mostrándole el desenvolvimiento de la industria, hacia donde va y cómo se quiere profundizar más el impacto de la misma.

EMPRENDER tiene presencia en 21 ciudades, 19 departamentos con un total de 213 oficinas a nivel de las 34 instituciones, atendiendo a las principales ciudades de Colombia.

En cuanto a la actividad financiera, actuando como banca de segundo piso incursionó hace 4 años con una línea nueva de PYMES para personas naturales, como proyecto piloto.

En la actividad no financiera, maneja 4 ejes principales de trabajo, donde se quiere fortalecer institucionalmente el actuar de las entidades asociadas que trabajan en la industria a nivel nacional y a nivel internacional. Se incursionó en la realización de consultorías hace 7 años, manejando transferencias metodologías y asistencia técnica, en la parte de desarrollo organizacional. Adicionalmente se cuenta con alrededor de 10 productos, evaluación financiera, desarrollo tecnológico, capacitación y un programa de pasantías donde la idea es compartir las mejores prácticas entre las instituciones asociadas.

La Red EMPRENDER en Cifras a marzo de 2007

A marzo de 2007 se tienen las siguientes cifras:

- Total de clientes atendidos de 690.779.000, que es el valor agregado de las 34 instituciones asociadas, con un crecimiento promedio por año de 35,9%.
- Cartera vigente de 496,7 millones de dólares, con un crecimiento promedio de 66,2%.
- Total de activos de 553,5 millones de dólares, con un crecimiento promedio de 60,7 promedio por año.
- Patrimonio de 157,8 millones de dólares, con un crecimiento de 30,6%.
- Colocación anual al cierre del año 2005, 350 millones de dólares, al cierre del año 2006, 509,1 millones de dólares y en lo corrido hasta marzo de 2007, 167,4 millones de dólares
- Proyección de cierre para el 2do semestre del año aproximada de 670 millones con un crecimiento aproximado del 32% respecto al 2006.

Sistemas financieros rurales y de tributación

El acceso a servicios financieros en Colombia, como en la mayoría de los países de Latinoamérica, es bastante limitado. Según el último censo del año 2005, apenas el 16% de los hogares rurales estaban siendo atendidos por entidades, formales y no formales, frente a un 35% en la zona urbana. Y este 35% urbano se acelera en los últimos 3 años, con la incursión de la banca formal en el sector de las microfinanzas. Esto muestra que todavía existen bastantes sectores sin atención de servicios financieros en Colombia.

Los principales factores que han limitado el acceso de servicios financieros en zonas rurales son: la mala calidad de la infraestructura en cuanto a zonas viales y servicios públicos; la lejanía de las zonas; el riesgo del financiamiento agrícola, por los cambios climáticos y por la subida de los precios; la dispersión geográfica; y finalmente el conflicto armado que conlleva el desplazamiento de la población de zonas rurales a zonas urbanas.

En Colombia históricamente el sector rural ha sido atendido por el Banco Agrario el cual tenía un tinte político y contaba con una muy limitada gestión, con procesos que se demoraban de 4 a 6 meses, por lo que se considera que ni la operatividad ni la eficiencia del banco eran adecuadas.

Las microfinancieras que hace 3 o 4 años intentaron entrar en el sector rural tuvieron que replegar su accionar por el conflicto armado, dado que la gente que adeudaba a las instituciones se quejaba por el cobro en exceso de intereses y por la presión recibida en el cobro ante el comandante guerrillero quien en respuesta simplemente decía: "no le paguen, que vengan y me cobren a mí", esa actitud produjo que las microfinancieras castigaran una buena porción de su cartera del sector rural.

Sin embargo y gracias al gobierno actual se tiene una situación de país mucho más estable, se siente la tranquilidad con un panorama diferente y nuevamente se mira la zona rural, como un sector muy interesante al que se quiere atender en forma más eficiente. Pero el hacerlo, conlleva altos costos de transacción y de operación, requiriendo tecnologías apropiadas para la atención; mientras no sea así las tasas de interés y las comisiones que se cobran no serán competitivas ni viables, ni para el campesino ni para el microempresario rural.

Tributación en Colombia

Con relación al sistema de tributación, se amidan muchos sistemas en Colombia. La legislación manifiesta textualmente exenciones a: "Instituciones que tengan como objetivo de desarrollar labores de bien común o de ayuda material a personas de escasos recursos, actividades como educación, cultura, ciencia y otros".

EMPRENDER llega a personas de escasos recursos con una actividad social, atiende zonas que ningún otro actor está atendiendo donde incluso el Gobierno no las está atendiendo con la profundidad que requieren. Esto le permite tener exenciones en el impuesto a la renta, impuesto al valor agregado (IVA), impuesto a los bienes raíces, a patentes industriales y comerciales, aranceles aduaneros y seguridad social.

A nivel de microfinancieras no reguladas, se tiene la exención del impuesto a la renta, lo que provoca una disputa permanente con la banca comercial y la banca tradicional, actores que manifiestan su desacuerdo en que ellos tengan que tributar y pagar este impuesto, generándose una competencia desigual. Sin embargo el músculo financiero y la infraestructura de la banca, comparada con la de las entidades microfinancieras es bastante desigual.

Un modelo que podría ser copiado de algunos países, está como piloto desde el año pasado y consiste en un sistema de capitalización del sector rural con inversiones sustitutivas de impuestos, promovido por el Ministerio de Agricultura.

El sistema tiene como punto de partida aprovechar la reducción de impuestos de renta e impuestos complementarios de contribuyentes grandes, permitiendo que esa reducción se destine a proyectos de inversión rural. Esto quiere decir que si se tiene que tributar el 32% del impuesto a la renta, para el primer año, se permiten al inversionista llevar un punto de ese impuesto, a un proyecto productivo rural, para el segundo y tercer año se les permite llevar hasta 2 puntos en una inversión sustitutiva del impuesto a la renta, esto permite capitalizar el campo a través de proyectos. También permite crear un fondo de inversión sustitutiva al impuesto, convirtiendo a los contribuyentes en accionistas del campo colombiano, convirtiendo al productor agropecuario en gestor de proyectos rentables y atractivos para inversionistas, que congreguen el interés tanto de

inversionistas como de la comunidad en general, con un aporte para la creación de una empresa, una empresa rural o el fortalecimiento de una ya existente. El valor que aporta nuestro empresario del campo está representado en la tierra y en la infraestructura social para la producción.

Un modelo de cómo opera este sistema es que el productor agropecuario crea una sociedad anónima abierta, ésta es inscrita al FONADE que es el fondo de proyectos nacionales. El FONADE crea una mesa de negocios, donde el inversionista contribuyente selecciona el proyecto de mayor interés, de mayor impacto y de mayor rentabilidad. Ahí se crea un fondo fiduciario manteniendo en el mismo uno o dos puntos de impuestos para la inversión en el proyecto escogido. A partir de establecer y escoger el proyecto al que se quiere enlazar su inversión, se crea una nueva empresa, una sociedad anónima abierta, cuyos socios son el productor agropecuario, los contribuyentes inversionistas y el Estado colombiano. La sociedad anónima abierta emite al contribuyente inversionista acciones, por la contratación de los recursos, acciones que al cabo de 5 años, estos accionistas podrán vender en el mercado de capitales. Se piensa que éste es un modelo interesante para poder capitalizar el campo.

La estructura del capital de la empresa receptora de la inversión sustitutiva de impuestos está conformada por: 50% es el valor de la tierra y la infraestructura social asociada a la producción, 30% es la inversión sustitutiva de impuestos, que es el aporte del inversionista contribuyente, y la parte de mercado de capitales mínimo debe ser del 20%.

Esta composición permite al contribuyente inversionista tener 2 puestos en la junta directiva de esa sociedad anónima abierta. Al cabo de los 5 años los accionistas podrán vender estas acciones en el mercado a capitales, de modo tal que el producto de esta venta corresponde 50% al Estado, es decir del 15% de la propiedad de la empresa más los beneficios generados durante la maduración de la empresa, con lo que el Estado pretende democratizar la propiedad de estas sociedades creadas. Los beneficios que el Estado obtenga los dedicará a programas de desplazados, gente que ha tenido que moverse de las zonas rurales a otras zonas como efecto del conflicto armado.

Los beneficios directos que este sistema aporta son: habilita la transferencia de recursos financieros del sector urbano al sector rural; habilita la transferencia de cultura empresarial del sector urbano al sector rural; proporciona democratización accionaria; apalanca financieramente los subsectores rurales; habilita encadenamientos de cadenas productivas en forma equilibrada; introduce competitividad al sistema financiero; y fortalece el mercado de capitales. Adicionalmente el Gobierno, incrementa la oferta de alimentos para cubrir una mayor cantidad de población que está con problemas de desnutrición, pobreza, indigencia, fortaleciendo así los programas sociales del Gobierno.

Como puede verse este es un proyecto de gana, gana, porque ganan los contribuyentes inversionistas, las finanzas públicas, el campo y la sociedad en conjunto, y del otro lado gana el productor agropecuario, que habrá consolidado una empresa sólida y que contribuye al desarrollo del campo. Desde el punto de vista de la Red EMPRENDER, el efecto que tiene este proyecto piloto es muy bueno pues permite que los contribuyentes importantes del Estado colombiano no tengan que pagar todos sus impuestos al Estado, sino que les permite invertir parte de sus impuestos en el sector rural en proyectos productivos interesantes.

Sin embargo, se ha podido observar, en lo que va de la prueba piloto, que se están apoyando proyectos muy grandes y no así a los proyectos pequeños, por lo que queda pendiente hacer ajustes para promover más a los pequeños.

Banca de Oportunidades

La banca de oportunidades es una política de largo plazo del Gobierno colombiano que busca reducir la pobreza, promover la igualdad social, y estimular el desarrollo económico, facilitando el acceso de servicios financieros para las poblaciones urbanas y rurales menos favorecidas. Es una política que se lanzó el año 2006 y que tendrá una vigencia de por lo menos 3 años más que son los que le quedan al actual gobierno.

Se pretende tener una cobertura de todos los municipios del país para el año 2010 y a partir de las cabeceras municipales es posible dar cobertura a todas las zonas rurales del país. Es una política a la que el gobierno ha puesto todo su empeño e interés para que se desarrolle.

La banca de las oportunidades pretende llegar a estas zonas menos favorecidas con servicios de transferencias y pagos, giros y remesas, cuentas tradicionales de ahorro, cuentas corrientes y certificados a término de bajo monto, y créditos en diferentes modalidades donde justamente interviene la Red EMPRENDER con microcréditos y una parte de seguros.

El servicio de banca de oportunidades es prestado por 5 actores distintos: los bancos, las cooperativas con actividad financiera, las ONG microfinancieras, las cajas de compensación y las compañías de financiamiento comercial.

El objetivo del gobierno con esta nueva política es lograr la reducción de costos de prestación de servicios para la población de bajos ingresos, también existe la posibilidad de reformas al marco regulatorio, e incluso determinar tasas de interés diferenciadas, una tasa de consumo y una tasa para el sector microfinanciero.

Todas las transacciones financieras, tanto de personas naturales como de jurídicas, están grabadas con el 4 por mil. Sin embargo el Gobierno para apoyar la reducción de los costos de acceso e incrementar la utilización de servicios a la población, está considerando exonerar de este impuesto a las cuentas bajo cierto monto y que pertenecen a este segmento de la población. Eso se dará si se logra que las entidades de la banca de oportunidades ofrezcan productos financieros a la gente que no está bancarizada y se simplifiquen los procesos (como por ejemplo la unificación de los formatos para los formularios de manera que sean amigables y accesibles para todos).

Se está propiciando la reforma al régimen de garantías, a través del fortalecimiento del Fondo Nacional de Garantías para que pueda constituirse en una garantía real de los microcréditos o de los créditos para estas zonas; programas de educación financiera, para que la gente se endeude de acuerdo a su capacidad de pago y el diseño de productos más adecuados a las necesidades de la población de bajos ingresos.

La banca de oportunidades está pagando consultorías nacionales e internacionales, con cargo a los impuestos, para que en las entidades interesadas se establezcan metodologías adaptadas para cada uno de los sectores, especialmente a los sectores rurales. Es decir que el Gobierno colombiano a través de esta política está pagando consultorías de fortalecimiento de las entidades.

También se promueve la expansión de la cobertura nacional de las entidades para que la Red pueda llegar a poblaciones desatendidas. Para promover esta política el gobierno lanzó un concurso en el que pide proyectos para llegar a los lugares más remotos del país, donde ninguna entidad esté llegando. Una vez que presenten las propuestas y sean calificadas como viables, el gobierno va a pagar el primer año el 50% de su operación, el segundo año va a pagar el 25% de su operación y para el tercer año se supone que esta operación debería haber logrado su punto de equilibrio y autosostenibilidad, pero además debe garantizar al gobierno cierta permanencia en el tiempo. Los años de subsidio deberían permitir a las entidades consolidar una masa crítica importante para mantener la atención, no solamente de esa zona, sino de zonas más alejadas.

Esta política de gobierno ha sido muy bien acogida. A pedido de la banca de oportunidades, la Red EMPRENDER está realizando un estudio de medición del costo promedio por año de una entidad microfinanciera, entregando los resultados de este estudio para que se pueda hacer la validación de los proyectos así como la entrega del subsidio a cada una de ellas.

Adicionalmente se están firmando acuerdos con cada uno de los actores: EMPRENDER, los bancos, las cooperativas, las cajas de compensación, y las compañías de financiamiento comercial. La Red EMPRENDER ya firmó acuerdos con la banca de oportunidades y se ha comprometido a desembolsar 2 millones de dólares y un total de 800 microcréditos en lo que queda de la gestión del Presidente Uribe.

Se está haciendo la promoción del valor de la recolección de información financiera de las entidades de modo tal que sea suficientemente clara, comprensiva, homogénea, accesible y oportuna. La Red EMPRENDER mensualmente entrega al gobierno información acerca del desarrollo de su operación junto a las 34 instituciones afiliadas.

Sector Rural atendido por la RED EMPRENDER

En la actualidad, la Red EMPRENDER llega con el 25% de sus asociadas a sectores rurales de manera exitosa. Después de castigar una importante cartera ha repensado la forma de atención a este sector, y ahora se lo está haciendo a través de metodologías individuales y comunales.

A diciembre del año 2006 se colocaron en el sector rural 10,4 millones de dólares y a junio del 2007 se colocaron 15,8 millones de dólares, de los cuales 2,3% y 3,01% corresponden a la Red EMPRENDER respectivamente.

En lo referente al total de clientes atendidos a junio de 2007, el 96,6%, equivalente a 690.799 clientes, corresponden al sector urbano y el 3,4%, equivalente a 23.875 clientes, corresponden al sector rural, presentando una variación positiva desde diciembre de 2006 cuando eran 19.071 clientes.

Un dato importante es que la cartera de riesgo, medida sobre saldos insolutos mayores a un día, en marzo de 2007 se cerró con el 3,2% y en junio de 2007 con el 2,8%, esto refleja un buen estado de la cartera porque se está midiendo el riesgo mayor de un día.

La banca tradicional que principalmente atiende a los sectores urbanos se está viendo obligada a moverse de segmento de mercado porque con el tratado de libre comercio, la banca internacional

está entrando a competir en ese segmento. Ahora están compitiendo por los clientes tradicionales de la Red, lo que a su vez presiona a las entidades asociadas a bajar dentro de la pirámide del mercado enfocándose en actividades del sector rural. Se están buscando nichos de mercado que no han sido atendidos por ninguna otra institución, y que por ahora no son interesantes para la banca tradicional.

La meta de corto plazo para los próximos 3 años es una ampliación de atención al sector del 25% al 40%, es decir que no solamente el 25% de las entidades asociadas atiendan al sector rural, sino llegar a un porcentaje superior al 40%. Una cartera de mínimo 50 millones de dólares en el sector rural y una cantidad mínima de 60 mil de clientes atendidos.

La atención en el sector rural debe hacerse preferentemente con metodologías apropiadas, sin embargo así como lo hizo el Banco de la Mujer en Colombia, es también posible atenderlos con metodologías urbanas. El caso del Banco de la Mujer se ha obtenido muy buen nivel de penetración con carteras muy sanas, sin embargo este banco ha replegado su acción del sector rural a lo peri urbano y están creciendo en espiral, midiendo la respuesta de mercado.

3.3.3 Caso Ecuador: Red Financiera Rural

Javier Viza

Economista, especialización Finanzas y Crédito – Pontificia Universidad Católica del Ecuador, MBA – Cambridge International University-CEAS, Diplomado en Diseño y Manejo de Programas de Microfinanzas – The University of Reading, Inglaterra, Curso de Especialización en Microfinanzas – Naropa University, Colorado – EEUU, Curso de Especialización en Microfinanzas – INCAE – Ecuador. Ha trabajado en Banca Corporativa – FILANBANCO, Asesor Económico – Financiero – Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio, Jefe Administrativo Financiero – Cooperativa Codesarrollo, Consultor en Ecuador – Fondo Internacional de Garantía, Director Ejecutivo – RED FINANCIERA RURAL. Además es docente en Pontificia Universidad Católica del Ecuador – Facultad de Economía, y Universidad Cristiana Latinoamericana – Escuela de Administración de Empresas

El tema tributario resulta complejo porque en Ecuador la legislación no contempla incentivos tributarios explícitos específicos para las microfinanzas, por lo general más bien los incentivos tributarios en el Ecuador están dirigidos principalmente a:

- Exportadores que efectúan operaciones de manufacturas, bajo régimen aduaneros especiales, tienen una exoneración del IVA y de derechos arancelarios. Es decir que la legislación en cuanto a algunos incentivos de desarrollo, desde el punto de vista de los microempresarios rurales, son una serie de subsidios o incentivos directos al microempresario, mas no por el lado del financiamiento.
- Exportadores que hubieran pagado el IVA, en adquisiciones locales o importaciones de bienes, y empleados que trabajan en la fabricación de bienes que se exportan, tienen derecho a la devolución del total de IVA pagado. De esta manera el IVA se constituye en un incentivo para la exportación y hace que los productores se enfoquen en determinados productos.

- Importaciones efectuadas con los países de la Comunidad Andina de Naciones, que gozan de arancel igual a cero. Asimismo importaciones de productos derivados del petróleo con países que integran la ALADI y que gozan de la reducción parcial de aranceles.

Con relación a las microfinanzas podrían considerarse dos beneficios:

- Impuesto a la Renta. La tarifa normal del impuesto a la renta para estas entidades (excepto ONG) es del 25%, sin embargo si deciden reinvertir (capitalizar) total o parcialmente sus utilidades, aplicarán una alícuota del 15% sobre el valor a reinvertir.
- Entonces existe un incentivo para la reinversión en las propias instituciones. Realmente el 25%, para varias instituciones representa un valor bastante significativo de sus ingresos. Muchas instituciones de microfinanzas antes que pagar impuestos, prefieren primero aumentar provisiones, por ejemplo de la cartera para poder mitigar el efecto del impuesto. Pero considerando este incentivo y tomando en cuenta que las instituciones de microfinanzas crecen año tras año, la mayoría de ellas actualmente opta por una recapitalización, a fin de tener una ventaja tributaria.
- Beneficios de créditos con tasas más bajas en relación a las del mercado. El fondeo con tasas de interés más bajas a las del mercado se da cuando los fondos para tales créditos provienen de organismos internacionales tales como el BID, CAF y Banco Mundial. Es decir hay convenios de instituciones de cooperación o de fondos importantes que se comprometen a conceder una línea de crédito, pero sólo si las instituciones de microfinanzas, a su vez, se comprometen a dar una tasa preferencial a algún sector que sea motivo de la política del organismo internacional, dentro de algún proyecto, tasa de interés que podría considerarse también como un incentivo.

Tipos de Impuestos de una Institución Microfinanciera

La Red Financiera Rural representa a un conjunto de diversas instituciones. Tiene entre sus miembros a Bancos Privados, Sociedades Financieras (que están una etapa antes de convertirse en Banco mientras reúnen el capital requerido pero que igual son una Sociedad Anónima), y alrededor de 40 Cooperativas de Crédito que están bajo la regulación de la Superintendencia de Bancos. En la Tabla No. 7, se presentan los tipos de impuestos de una institución de microfinanzas.

Tabla No. 7. Tipos de impuestos de una IMF

IMPUESTO	TASA IMPOSITIVA	EXCEPCIONES
a) Impuesto a la Renta	25% normal y 15% cuando se reinvierte	ONG
b) Impuesto al Valor Agregado	12% en compras de bienes y servicios	
c) Impuestos municipales (patentes, a los activos totales y prediales)	Depende del Municipio (5/1.000 sobre activos)	
d) Contribución Superintendencia de Bancos (sobre los activos totales)	Cerca de 1/1.000 de activos	ONG, COAC no reguladas
e) Contribución AGC (sobre los depósitos a la vista)		ONG, COAC no reguladas
f) Aportación obligatoria en Cooperativas de segundo piso	COAC	
g) Impuesto al INFA (sobre las utilidades del ejercicio)		ONG
h) Impuesto a SDLCA (sobre operaciones de crédito)	1%	ONG

Se dice que las cooperativas que están bajo la regulación de la Dirección Nacional de Cooperativas llegan a 800, pero aún no existe un registro específico al respecto, éstas se han ido incrementando pero muchas no tienen personería jurídica, catalogándolas como estructuras financieras locales y la mayoría son Cajas de Ahorro y Crédito localizadas en sectores rurales. Están conformadas por Asociaciones o por Comunidades, en base a afinidad.

Conforme su estructura, las Cajas de Ahorro y Crédito manejan ahorros y créditos. La tributación les puede afectar de diversas formas. Se tiene primero el tema del impuesto a la renta, el 25% es la tasa normal, 15% cuando se reinvierte. Pero hay una excepción para las ONG, como son organismos sin fines de lucro no pagan impuesto a la renta, entonces muchas instituciones que deciden incurrir en el negocio de las microfinanzas lo hacen bajo la figura de ONG.

El impuesto al valor agregado (IVA) es sobre ventas y actualmente tiene una tasa del 12% en compra de bienes y servicios. Al ser un impuesto indirecto todos lo pagan, cualquier persona que compre un bien o servicio tiene que pagarlo y muchas de las instituciones funcionan como agentes de retención.

Los impuestos municipales implican una serie de patentes a los activos totales o impuestos prediales, dependiendo del municipio. Por ejemplo, en el Municipio de Quito se llega a pagar hasta el 5 por 1000 sobre los activos de una empresa. En este sentido surge la discusión sobre si las cooperativas de ahorro y crédito se las debería tratar como empresas o no, aspecto que actualmente depende de la legislación de cada municipio.

Lo que comúnmente sucede es que cuando una persona consulta a la entidad de rentas si debe pagar un determinado impuesto la repuesta es sí, nunca dirán que no, por conveniencia del municipio. Sin embargo, hay quienes se asesoran con abogados para no pagar ciertos impuestos, explicándoles los motivos. Esta situación hace que muchas instituciones, en sus estudios de

facilidad tomen la decisión de abrir una oficina en cierta localidad dependiendo de las leyes municipales.

Una serie de contribuciones, aunque no son impuestos explícitos, son las que tienen que hacer las instituciones, por ejemplo a la Superintendencia de Bancos. Se trata de un impuesto sobre los activos totales que se cataloga en alrededor del 1 por 1000.

El efecto de esta contribución se ve cuando una cooperativa no regulada o una cooperativa que está bajo la dirección del Ministerio de Bienestar Social entra a la regulación, entonces se mide el efecto porque los Bancos, las Sociedades Financieras, las Cooperativas reguladas, ya cuantifican la contribución.

Un representante de una cooperativa de Ecuador, mencionaba que sus contribuciones a la Superintendencia de Bancos equivalen al 20% de su nómina de personal, lo que significa realmente un costo alto. Este costo lo transfiere al cliente a través de la tasa de interés que le cobra, porque de otra manera no podría cubrirlo. Las excepciones las tienen las ONG y las Cooperativas no reguladas que son las instituciones que no están bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos.

Otro tipo de contribución es la que se realiza a la Agencia de Garantía de Depósitos (AGD). Es un porcentaje que se paga sobre las captaciones (depósitos a la vista) que van a esta institución y que en teoría sirve para garantizar los depósitos. Sin embargo los antecedentes indican lo contrario. Esta institución se creó luego de una crisis bancaria, se hizo cargo de los activos de los bancos cerrados, con el fin de recuperar los activos y poder así pagar a los depositantes. Mientras la AGD recuperaba esta cartera, quienes mantenían los costos operativos de esta agencia eran los mismos bancos e instituciones financieras. Entonces se decidió que los gastos de funcionamiento de la AGD se paguen con un aporte por cada depósito, por tanto, este aporte está muy cuestionado, porque realmente representa cuantiosos recursos.

Nuevamente un representante de una cooperativa decía que con lo que han pagado a la AGD podían pagar el 50% de la nómina del personal de su institución demostrando que son cargas bastante altas. También decía que con el aporte que realizan a la Superintendencia de Bancos se podía contratar un auditor a tiempo completo para cada oficina, considerando que tenían cerca de 30 oficinas.

Luego existe la aportación obligatoria de las cooperativas que se afilian a una cooperativa de segundo piso. La legislación ecuatoriana contempla la figura de cooperativas de segundo piso y obviamente define que las cooperativas asociadas deberán realizar una contribución para esta cooperativa.

Hay otro impuesto al INNFA, que es el Instituto Nacional de la Niñez y la Familia. Este impuesto se lo calcula sobre las utilidades, aunque porcentualmente es bajo, sí afecta a la institución. De éste también están exentas las ONG.

Un impuesto similar es el impuesto SOLCA sobre operaciones de crédito. SOLCA es la Sociedad de Lucha contra el Cáncer que mantiene varios hospitales. Este impuesto se ha criticado porque

grava el 1% de una operación de crédito, es decir si se desembolsa un crédito de 100 dólares, 1 dólar va para SOLCA de forma anticipada y a cargo del cliente. Este impuesto nació cuando se utilizaba el Sucre como moneda, se tenía una inflación anual cerca de 50% y las tasas de interés estaban alrededor del 70%. En ese entonces por el efecto inflacionario, el 1% no representaba mucho, en cambio ahora en una economía dolarizada el hablar de un 1% significa un valor bastante alto.

Obviamente SOLCA está contenta con la recaudación porque eso le permite dar mejores servicios, pero al sistema financiero le representa un importe significativo, cargo que es transferido al cliente a través de la tasa de interés. Obviamente la excepción es también para las ONG.

Políticas Estatales Relacionadas

Ahora se presenta cómo el Estado concibe el incentivo al desarrollo en las finanzas rurales en el Ecuador. Se tiene un gobierno nuevo con una tendencia muy social, el Presidente Rafael Correa habla de la economía solidaria como un pilar de su propuesta, no ha querido irse por el lado tributario, pero está haciendo algunas propuestas, por ejemplo ha sacado un plan que se llama el Crédito 555, que significa un crédito de 5.000 dólares a 5 años plazo a 5% de interés anual.

El Plan de Crédito 555 (US\$ 5.000, 5 años plazo, 5% de interés) está orientado a la población pobre (percentiles de pobreza bajos), beneficiarios del bono de desarrollo humano, el cual a su vez forma parte de la fuente de repago. Se lo coloca a través de Instituciones Microfinancieras (IMF) calificadas, quienes son administradoras, el riesgo lo asume el Estado a través de la Banca Estatal y es el Estado quien cubre los costos operativos de la IMF.

Aparte del Banco Nacional de Fomento, el Gobierno le ha dado también recursos a la Corporación Financiera Nacional que es la banca de segundo piso del Estado, que también promueve el desarrollo empresarial en el país. La manera de trabajo de esta institución, ha sido convocar a las instituciones de microfinanzas e informarles que el Gobierno les está dando dinero para colocarlo en poblaciones con perfiles de pobreza importantes. Entonces el mandato del gobierno para la Corporación Financiera Nacional es convocar a las instituciones de microfinanzas, proponerles que coloquen el dinero y el Estado paga los costos que representa la administración de estos fondos.

En una primera propuesta del crédito 555, se observaron algunos problemas: se cobraba el 5% por el crédito para cubrir el costo de administración, monto que no resultaba suficiente por los créditos pequeños que se otorgaban. Posteriormente, el presidente del Ecuador anunció que este crédito debía otorgarse a las personas pobres que reciben el bono de desarrollo humano, considerando dicho bono como parte de la fuente de pago, y asegurando así el pago del crédito para las instituciones.

Concederle a una persona pobre un crédito, prácticamente era como darle un anticipo del bono para que haga alguna inversión, pero también ahí habían algunos problemas, porque las instituciones de microfinanzas decían que el momento en que se otorgue el crédito a una persona se le dirá que lo pague con el bono, pero qué pasa si la persona perdió su dinero por mala inversión, reclamará su bono al Estado, creyendo que es injusto.

Como es una política temporal, y hay un riesgo social en el tema, se colocaría a través de instituciones de microfinanzas calificadas quienes funcionan como administradores. Al principio algunas instituciones de microfinanzas se negaban a trabajar con este programa, pero aparecieron cooperativas dispuestas a hacerlo. Al final el riesgo lo asumió el Estado, el cual ofrecía cubrir los costos operativos de la institución de microfinanzas. Para el sector de microfinanzas, este tipo de incentivos no solo provocan una disyuntiva de saber si trabajar en estos programas o no, sino que pueden dañar el mercado porque ponen a las instituciones en un dilema "o soy fiel a mis principios y trabajo con tasas de mercado y cubro mis costos o trabajo en programas del gobierno".

Por otra parte, en Ecuador existen una serie de subsidios directos del gobierno a los más pobres, a los pequeños productores, uno de los cuales es el Bono de Desarrollo Humano. Éste ha sido positivo para las personas que no tienen o no alcanzan el nivel de subsistencia, es un bono directo que ellos ven cómo lo utilizan. Muchas instituciones de microfinanzas y todas aquellas que utilizan metodologías más participativas como la banca comunal, registraron que el bono llegaba hasta el 40% o 50% de sus clientes. Este bono de desarrollo humano constituye también un ingreso que es tomado en cuenta al momento de calcular la capacidad de pago, pues es un ingreso seguro.

El Bono de Desarrollo Humano ha permitido que muchos microempresarios accedan al crédito porque tienen un respaldo. Actualmente se está impulsando el Bono de Vivienda Popular que también es un subsidio directo para aquella gente que no tiene una vivienda, y el Estado le puede subsidiar. Se entrega un bono gratuito, siempre y cuando la persona tenga un plan estructurado para adquirir una vivienda o para construirla, obviamente el saldo debe ser financiado por cada persona.

Para cubrir el saldo para la construcción de sus viviendas que requieren los beneficiarios del bono, nuevamente el gobierno ha buscado instituciones de microfinanzas, porque a la banca no le interesa construir en sectores rurales.

Para contrarrestar esta situación, el gobierno ha recurrido a las instituciones de microfinanzas porque sólo ellas están trabajando en estas zonas. Se convocó a las instituciones en general que quisieran financiar viviendas, obteniéndose respuesta principalmente de cooperativas que tienen trayectoria financiando viviendas.

Lo que quiere el Estado es incentivar la construcción de más viviendas. Una vez que el Estado da el Bono de Vivienda Popular a las personas pobres, tienen la posibilidad de trabajo con el Banco Ecuatoriano de la Vivienda. Este es otro banco estatal de segundo piso, el mismo que ha propuesto que las instituciones de microfinanzas sean administradoras o receptoras de un fondo de segundo piso.

Obviamente la banca estatal debe esperar los lineamientos del gobierno, sin embargo las propuestas han sido lanzadas. Los reglamentos están vinculados al Poder Ejecutivo. El Estado ha venido impulsando esta serie de propuestas y muchas instituciones están interesadas en el Plan de Vivienda porque si el dinero proviene del Estado y son créditos de mediano a largo plazo éstos pueden constituirse en una cartera interesante.

También existe el Sistema Nacional de Microfinanzas, que es toda una concepción donde el Gobierno habla de la Economía Solidaria. Desde hace unos cinco años se ha venido hablando de este sistema pero aún no ha despegado.

La idea se basa en tres aspectos fundamentales: primero, constituir un fondo de segundo piso con tasa preferencial, fondo que se capitaliza con los excedentes petroleros por una sola vez. Segundo, el Estado cuenta por ejemplo con 60 millones de dólares para este año exclusivamente para el fondo de segundo piso, aparte de los fondos que mantiene en el Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional. Tercero, en base a un sistema de calificación, se plantea otorgar a las instituciones de microfinanzas, un fondo a tasas preferenciales.

Conclusiones

Una primera conclusión es que para llegar a las finanzas rurales ser informal es definitivamente mejor en el caso de Ecuador. Por ejemplo las cajas de ahorro y crédito, como no tienen ni siquiera personería jurídica no tienen obligación ni de tributar ni de aportar.

En Ecuador se estima que hay unas 2.000 a 3.000 cajas de crédito y cooperativas de ahorro y crédito. Conforme se ingresa en zonas rurales, desaparecen las agencias bancarias y a continuación las cooperativas, quedando en las zonas más rurales más alejadas las cajas de ahorro y crédito. Entonces son alternativas que tampoco compiten con bancos, muchas veces las cajas son complementarias para urgencias y montos pequeños de crédito inmediato.

Una segunda conclusión es que es mejor ser ONG, porque tampoco aportan a entes de control, a pesar de la limitante de no poder captar depósitos a la vista.

Como tercera conclusión, es mejor ser no regulado, como las cooperativas de crédito, las cuales se estiman en 800 en Ecuador. Cuando uno va a averiguar por una determinada cooperativa se encuentra con el rótulo de una nueva cooperativa. Las personas que las conforman generalmente son personas de otras cooperativas, que ya aprendieron el manejo, incluso sacaron crédito de las cooperativas grandes y con eso fundaron la nueva cooperativa y por lo tanto se da un proceso de encadenamiento. Lo peligroso es que se instalan en una sola zona, lo que puede crear riesgos, como sobreendeudamiento, o la caída de una puede generalizarse para todo el sistema.

Ya que no existe una supervisión para crear una cooperativa, existe una ley de los años 60, donde para crear una cooperativa se necesita de 11 personas y no especifica nada más. El Estado dice que tienen todo el derecho, pero lo cierto es que no es posible que en una sola zona haya tantas cooperativas o al menos se debería controlar que una persona no sea socio de más de una cooperativa.

Por otro lado, no pagan aportes a la Superintendencia de Bancos, ni a la AGD, y en varios casos ni impuestos específicos. Para una entidad regulada pasa todo lo contrario, teniendo que subir sus tasas para poder cubrir sus costos. Lo único que les queda a los regulados para poder irse a zona urbanas es lograr economías de escala.

Hay un ejemplo muy importante en el Ecuador, se trata del Banco de Pichincha, que es el banco más grande, que representa el 40% de todo el sistema bancario. Este banco hizo un

down scaling, con tanto éxito que su cartera ha crecido a un ritmo superior que otros bancos especializados en microcréditos y ya se está convirtiendo en el número 1. ¿Y cuál fue su éxito? Como muchos microempresarios eran clientes de ahorro durante mucho tiempo, el Banco les dio la oportunidad de acceder al crédito, lo que ha significado que pueda bajar sus costos más que la competencia, y ahora es este banco el que presiona a la baja de tasas de interés.

La cartera de microempresa del Banco Pichincha, representa el 10% con relación a la cartera total, pero contribuye en un porcentaje superior a las utilidades, entonces obviamente el Banco vio que esto es un buen negocio. Ahora sus nuevos retos son irse a áreas rurales, por lo tanto desean especializarse en metodologías alternativas como la de bancos comunales, y están buscando alguna institución que tenga la metodología ya implementada, porque ellos lo que hacen es sólo masificar.

Finalmente, en Ecuador están promulgando una ley para el control de tasas de interés. El gobierno en lugar de dar fondos a la banca estatal y querer bajar sus tasas, ha emitido una ley para el control de tasas, modificada por el congreso. La idea del gobierno era que se calcule una tasa de interés promedio por cada segmento de crédito, que son cuatro: comercial, vivienda, consumo y microcrédito. A dicho promedio debería sumársele dos desviaciones estándar, para establecer un límite superior.

En este caso se observa cómo esta disposición afectará solo a las entidades reguladas, aunque se dice que la ley dice es de aplicación general, pero por ejemplo las ONG, están más tranquilas, porque los servicios que dan son de capacitación y de apoyo, y simplemente se los traslada como un servicio donde se le cobra al cliente con facturación y luego se le da el crédito.

3.3.4 Caso Bolivia: ANED – FINRURAL

Eduardo Gutiérrez Escobar

Auditor Financiero con una maestría en Finanzas Bancarias, actualmente se desempeña como Director Ejecutivo de ANED, ONG financiera, fue Gerente de Entidades Financieras del Banco Central de Bolivia, también fue Secretario Ejecutivo del FONDESIF y Director de ATC.

Introducción

Para entrar en el tema financiero, es importante hacer algunos comentarios sobre ciertos conceptos. "El dinero hace dinero", como decía Adam Smith. Cuando se tiene un poco de dinero, es más sencillo conseguir más, la gran dificultad es tener un poco, y especialmente en países emergentes, en países en etapas de desarrollo. En algunos casos, conseguir un poco de dinero, especialmente en el área rural es un tema de vital importancia, y si no hay acceso a éste o no existen las condiciones, no se logra el objetivo de que el microcrédito sea el dinamizador de la economía y es por eso que la pobreza en Bolivia no disminuye lo suficiente. Entonces, ¿cuál debe ser la visión? Justamente luchar contra la pobreza.

Hay muchas políticas y formas de hacerlo, lo importante es encontrar la más apropiada. Por eso justamente no se puede combatir la pobreza en el mundo como todos lo descartan, depende de los pasos y del esfuerzo común que hagan todos para luchar contra la pobreza.

Otra reflexión que se plantea es la señalada por Kofi Annan "el microcrédito no es caridad, equivale a reconocer que las personas pobres son la solución, no el problema." No se tiene que ver a la pobreza como un problema, sino más bien como una gran oportunidad para que todos puedan mejorar las condiciones de pobreza, no solamente de las áreas rurales, sino también del país en su conjunto.

Existen otros puntos importantes. Primero está el hecho que el desarrollo financiero incide en el desarrollo económico. Hay varios estudios que muestran que el motor de la economía es justamente el sistema financiero. Lo se haga para desarrollar el sistema financiero, con políticas de largo plazo, claras y de equidad que lleguen a todos, incidirá en el desarrollo económico, para que éste sea sostenible y de largo plazo. También se debe reconocer que un mal desarrollo del sistema financiero puede ocasionar perturbaciones en el desarrollo económico.

También es cierto que la ausencia de servicios financieros en el área rural, es un obstáculo para el desarrollo rural. Se ha visto en los últimos años un gran tránsito del área rural hacia el área urbana, no solamente en Bolivia, sino en Latinoamérica, y últimamente las corrientes migratorias, incluso hacia otros países.

La banca y la mayoría del sistema regulado se ha abocado a prestar servicios en las áreas urbanas y periurbanas. Sin embargo todavía es un reto para todos prestar servicios eficientes y de calidad, en el área rural.

La diversidad de la economía y su diferenciación implica reconocer varias particularidades a nivel institucional. Se tiene que identificar que en cada sector del área rural las características son distintas, se tiene que reconocer la idiosincrasia de las personas, las costumbres, la forma como se sienten mejor al recibir un servicio. No sólo se debe prestar atención al tema del crédito, sino también pensar en introducir los servicios financieros en toda el área rural.

Una reflexión importante, es que Bolivia hace muchos años era el referente del microcrédito, en varias reuniones internacionales. Bolivia incluso era el referente del microcrédito a nivel mundial. En los últimos años se está perdiendo cierto poder de liderazgo. Las experiencias en Asia, África y Centroamérica, llevan a pensar que para mantener ese liderazgo se tiene que ser más innovadores, se tiene que llegar a más sectores, e implementar nuevas tecnologías.

Es necesario además integrar políticas para construir un sistema financiero incluyente. Lo importante es que este sistema financiero sea equitativo y viable, en procura de que los servicios financieros rurales sean lo más eficientes posibles.

Características de los servicios financieros rurales

En los últimos años el fondeo de nuevos recursos se ha vuelto más escaso y más costoso, tanto para Latinoamérica como para Bolivia, entonces, las entidades financieras de desarrollo han sentido una necesidad de mayor fondeo ya que no se tiene los fondos suficientes en las mismas condiciones de años anteriores para otorgar créditos.

Adicionalmente otra limitante se refiere a que Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) en Bolivia no pueden captar recursos del público como lo hacen las entidades reguladas.

Normalmente las entidades reguladas, captan del público, a un promedio de 2,5% ó 3% del costo financiero.

Por este motivo, las IFD tienen que buscar otras alternativas de fondeo, ser más eficientes, entrar al mercado de valores, etc. Es interesante la experiencia de Colombia, emitiendo valores para fondear más barato. Pero para emitir valores, se tiene que ser una entidad solvente y estar acompañada de un marco regulatorio, del mercado de valores y del mercado financiero, adecuados a la tecnología y a las características del sistema financiero rural.

En Bolivia, el nivel de tasas de interés es todavía alto, porque tiene que cubrir altos costos operativos. Sin embargo cabe mencionar que en los últimos años se ha notado una importante reducción de las tasas activas, debido principalmente a la eficiencia y al desarrollo positivo que han tenido las microfinanzas en el país.

El ingreso per cápita que tienen los agentes económicos que están desarrollando sus actividades en el sector rural es bajo, y posiblemente se tiene que hacer más énfasis en calcular una tasa activa que cubra los altos costos y que sea sostenible a largo plazo. Hay varios estudios que determinan que la tasa de interés en sí, no es un factor preponderante, lo que necesitan los clientes en el área rural son buenos servicios que les generen actividades productivas rentables.

Por las características del sector rural, los riesgos que se enfrentan en el sector rural, son mucho más altos que los que se enfrentan en el sector urbano, tanto en lo referido al riesgo crediticio, como al riesgo de mercado y al operativo.

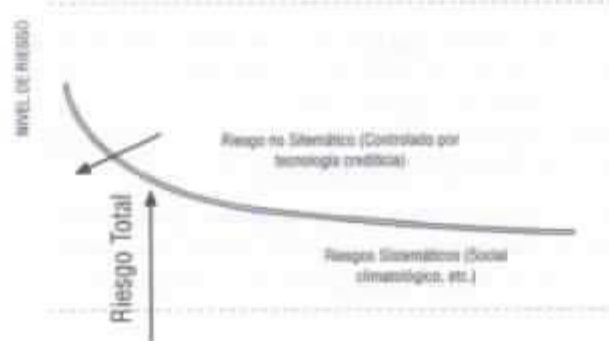
En el área rural el riesgo crediticio, representado en algunos casos por la capacidad de pago de los clientes, se ve afectado por temas sociales, climáticos y de producción, que definitivamente afectan la capacidad de pago de los clientes. Pero hay otros riesgos que posiblemente no están bien cuantificados, por ejemplo, el caso de los riesgos de mercado, ¿qué pasa con los productos a nivel internacional?. Los precios de las materias primas, normalmente tienen fluctuaciones que pueden afectar el comportamiento y la producción de los productos, entonces los riesgos de mercado también son importantes. La apreciación o depreciación de la moneda, al estar en competencia con los países vecinos, es otro factor de riesgo que también afecta y hay que determinarlos y analizarlos.

Los riesgos operativos también deben ser evaluados cuidadosamente. El tener agencias que están dispersas en el área geográfica, no tener buena comunicación ni suficientes controles internos, incrementan los riesgos operativos.

A nivel mundial, en el sistema financiero se están adoptando políticas de estándares, para calcular con precisión los riesgos, por lo tanto las IFD tienen que avanzar para cuantificar los riesgos y determinar cuales son los mejores indicadores para tomar decisiones.

En el Gráfico 58, se muestra que efectivamente hay riesgos no sistémicos que pueden controlarse por la tecnología crediticia, pero también hay riesgos climatológicos, sociales y otros, que afectan al sistema rural, y que no están bajo control de la entidad. Se tiene que pensar en políticas para mitigar estos riesgos sistémicos y ser previsores antes que ser reactivos.

Gráfico 58. Riesgo en los Sistemas Financieros Rurales



Otro aspecto importante punto es que en el área rural se tiene una amplia demanda insatisfecha por servicios financieros, cuyo nivel de satisfacción están en manos de las entidades financieras. El objetivo final es profundizar el sistema financiero en el área rural.

Tabla No. 8. Indicadores de Cartera Rural

INDICADORES	1995	2000	2005
Cartera SMB / Cartera SFN	2%	8%	16%
Cartera Urbana SMB / Total Cartera SMB	79%	71%	77%
Cartera Rural SMB / Total Cartera SMB	21%	29%	23%

Fuente: INECCI/FAO, 2007

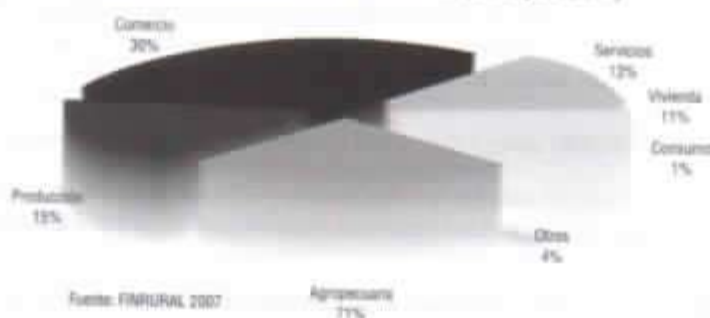
La cobertura rural es todavía baja, no supera el 25%, como se muestra en algunos indicadores de la Tabla No. 8. La cartera rural, respecto al total de la cartera, está en niveles inferiores, lo que demuestra que se puede crecer en cartera. Nuevamente el mensaje, es que se tiene que crecer en cartera buena, se tiene que evaluar que no exista sobreendeudamiento, hacer énfasis en la capacidad de pago y la capacidad productiva.

Un tema que vale la pena discutir, es que los pobladores tienen grandes dificultades para ofrecer garantías reales. Las entidades evalúan la capacidad de pago y la fuente alternativa de repago, que son las garantías, que ayudan a desarrollar cartera sana.

Este es un tema importante, especialmente en el caso boliviano, el tema de la ley de garantías no se ha desarrollado lo suficiente, no hay una ley de garantías que permita dinamizar este tema. El problema aun persiste en el área rural, considerando que la tierra no pueden ser embargable, y eso es una limitación para otorgar créditos. Se tiene que trabajar incluso con temas gubernamentales y legislativos, para dinamizar una ley de garantías, eficiente y rápida.

Para subsanar el problema de las garantías, las instituciones han tenido que ser innovadoras y creativas, desarrollando nuevos productos como el microleasing y el microwarrant, y se está empezando a trabajar con el tema de microseguros, que dentro de unos años, estará dando resultados esperados.

Gráfico 59. Destino de la Cartera (a mayo 2007)



En el Gráfico 59, se puede apreciar que, no obstante las barreras que se tienen, la cartera tiene un 21% en el área agropecuario y 17% en el área de producción. Es decir que aunque existan ciertas limitaciones, se sigue insistiendo en el área rural y agropecuaria, apoyando al tema de producción y diversificación de la cartera.

Normativa

Respecto a la norma que permite a las instituciones desarrollar actividades financieras, la modernización del sistema, empieza con la promulgación de la Ley 1488 del año 1993. Esta ley efectivamente es un hito, porque después de 65 años fue reformulada. Esto demuestra que ha habido gran amplitud y empeño en desarrollar una normativa con estándares internacionales. Posteriormente prosiguieron distintas leyes, entre las relevantes están:

- La ley de Banco Central (1995)
- La ley de Pensiones (1996)
- Ley de Propiedad y Crédito Popular (1998) que ha mejorado y ha hecho algunos ajustes a la ley de 1993.
- Ley de Modificatoria de Disposiciones Legales del Sistema Financiero (1999)
- Ley de Reactivación Económica (2000)
- Ley del Fondo Especial de Reactivación Económica y Fortalecimiento de la Normativa y Supervisión Financiera (2001)

Respecto al microcrédito, la Ley de Participación y Crédito Popular es la que autoriza a las IFD y entidades no reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, a efectuar prestaciones de microcrédito.

Esta ley es la que incorpora el concepto de IFD, y permite a las mismas realizar operaciones activas, pero bajo la limitante de no poder captar recursos de orden público. La última norma

permite a las IFD asociarse con entidades reguladas, para realizar comisiones y mandatos en lugares donde no exista presencia de entidades supervisadas. Nuevamente se está avanzando y se está ampliando el horizonte, permitiendo hacer mandatos y corresponsalías en lugares donde antes no estaba la banca. El objetivo de esto es profundizar los servicios financieros al área rural.

Tributación

En lo que se refiere a la tributación, la Constitución Política del Estado, reconoce los principios de capacidad constitutiva, de legalidad, igualdad, generalidad, proporcionalidad y progresividad en el régimen tributario.

Hasta mediados de los 80, existía una gran cantidad de tributos en Bolivia. En 1986, entra en vigencia la actual Ley Tributaria, la misma que es posteriormente modificada por la Ley N° 1606, para incorporar las disposiciones de la Ley de Participación Popular de 1994 que cambia la distribución de las recaudaciones impositivas.

La estructura impositiva del sistema boliviano está compuesto por pocos impuestos y es una ley relativamente moderna. Son cinco los impuestos más importantes:

- El IVA, impuesto al valor agregado
- El IUE, impuesto a las utilidades de las empresas
- El IT, impuesto a las transacciones
- El IH, impuesto a los hidrocarburos
- El ICE, impuesto al consumo específico.

A continuación se hace referencia sólo a los 3 primeros, porque son los que más afectan al sistema financiero rural.

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Sujetos

Impuesto sobre todas las ventas de bienes muebles, contratos de obras de prestación de servicios y toda otra prestación cualquiera fuera su naturaleza, realizada en el territorio de la nación.

Exenciones

Excluye bienes inmuebles, actividades de explotación, intereses, las transacciones en el mercado de capitales y, la venta o transferencia de bienes que resultara de empresas en proceso de reestructuración interna o de capital ya invertido.

El párrafo segundo del artículo 2 de la Ley N° 843 se señala: "No se consideran comprendidos en el objeto de este impuesto los intereses generados por operaciones financieras, entendiéndose por tales las de créditos otorgados o depósitos recibidos por las entidades financieras. Toda otra

prestación realizada por las entidades financieras, retribuida mediante comisiones, honorarios u otra forma de retribución, se encuentra sujeta al gravamen."

Alicuota

13% sobre el total de ventas, menos el impuesto pagado por compras.

Régimen Complementario al Impuesto al Valor Agregado (RCIVA)

Sujetos

Pagan este impuesto todas las financieras tanto reguladas como no reguladas. Las entidades financieras actúan como agentes de retención.

Este impuesto es pagado mensualmente por los agentes de retención y trimestralmente por contribuyentes directos sobre el ingreso de fuente boliviana como ser: honorarios de directores y síndicos, intereses (excepto los rendimientos de depósitos constituidos a tres o más años) y todo otro ingreso de carácter habitual, no sujeto al IUE.

Exenciones

Aguinaldos y beneficios sociales establecidos por Ley, salarios de diplomáticos extranjeros y personal oficial acreditado en Bolivia, intereses a favor de Organismos Internacionales e instituciones oficiales extranjeras, intereses a tres o más años, las pensiones vitalicias que se perciben del TGN, los dividendos y distribución de utilidades de personas y empresas unipersonales sujetas al IUE. Además, a los contribuyentes en relación de dependencia se les otorga una exención del equivalente a dos salarios mínimos.

Alicuota

13% sobre el ingreso bruto mensual del cual el impuesto IVA pagado es deducible.

Impuesto a las Utilidades de las Empresas (IUE)

Sujetos

Es pagado anualmente tanto por las empresas públicas como privadas sobre las utilidades de fuente boliviana resultantes de sus estados financieros. Remuneraciones, honorarios y sueldos por prestaciones en el exterior, cuando dichos ingresos tengan relación con la obtención de utilidades de fuente boliviana.

Exenciones y Deducciones

Son deducibles: la depreciación, créditos incobrables, honorarios de Directores y Síndicos, gastos de movilidad, viáticos y otros similares, los aguinaldos y otras gratificaciones al personal.

Están también exentas las actividades del gobierno central, gobiernos departamentales e instituciones públicas; y las utilidades obtenidas por asociaciones, fundaciones, instituciones y organizaciones sin fines de lucro, autorizadas legalmente.

El artículo 49 de la Ley N° 843, al referirse a las exenciones del IUE, señala: "Están exentas del impuesto...b) Las utilidades obtenidas por las asociaciones civiles, fundaciones

o instituciones no lucrativas autorizadas legalmente que tengan convenios suscritos, y que desarrollen las siguientes actividades: religiosas; de caridad, beneficencia, asistencia social, educativas, culturales, científicas, ecológicas, artísticas, literarias, deportivas, políticas, profesionales, sindicales o gremiales.

Alicuota

25% sobre la utilidad neta de las empresas. En el caso de profesiones liberales se presume que la utilidad neta es el equivalente al 50% de los ingresos percibidos.

Impuesto a las Transacciones**Sujetos**

Es pagado por personas naturales y jurídicas y, por empresas públicas o privadas que reciban pagos por concepto de: comercio, servicios profesionales y empresariales, alquiler de bienes y servicios y, cualquier otra actividad, lucrativa o no, que suponga la transferencia de bienes muebles, inmuebles y derechos.

Exenciones

El trabajo ejecutado en relación de dependencia, los servicios prestados por el Estado, los departamentos y las municipalidades (con exención de las empresas públicas), los intereses de depósitos en cajas de ahorro, cuenta corriente y a plazo fijo, los establecimientos educacionales privados incorporados a los planes de enseñanza oficiales y, la edición e importación de libros, diarios y publicaciones informativas en general.

Alicuota

3% sobre el ingreso bruto. El IUE pagado anualmente es considerado como pago a cuenta hasta su agotamiento, a partir del cual debe pagarse el IT. Los saldos del IUE no compensados en el periodo anual, son consolidados a favor del fisco.

Impuesto a las Transacciones Financieras

Es un impuesto transitorio con vigencia hasta julio de 2009.

Sujetos

Grava las operaciones financieras realizadas en sus cuentas bancarias por cualquier persona natural o jurídica, en moneda extranjera o las realizadas en moneda nacional con mantenimiento de valor respecto a cualquier moneda extranjera.

Exenciones

Operaciones realizadas por las entidades públicas (excepto las empresas públicas), las operaciones realizadas por las misiones diplomáticas y sus funcionarios, los retiros y depósitos en cuentas cuyo saldo sea menor a 2.000 dólares, las operaciones realizadas entre entidades financieras (bajo la ley de Bancos o Valores) o las realizadas entre éstas y el BCB, y las transferencias realizadas para abono en cuentas recaudadoras de tributos o de obligaciones sociales.

Alícuota

0,15% sobre el monto bruto de las transacciones gravadas

Propuestas

En el ITF se debería dar el mismo trato a todas las entidades financieras, las IFD no están exentas, este aspecto aumenta costos que afecta a la tasa de interés cobrada al cliente.

El IVA aplicado para operaciones de Leasing, aumenta el costo y no permite desarrollar herramientas que pueden ser beneficiosas en el área rural donde se presenta insuficiencia de garantías.

Conclusiones

Se ha tratado de hacer una síntesis de toda la parte normativa tributaria y lo que se ve es que en el sistema tributario boliviano no existe incentivo fiscal para los sistemas financieros rurales.

Lo que sí se debería pensar, como sucede en otros países, tanto latinoamericanos como otros industrializados es que existan incentivos para apoyar las operaciones rurales, facilitar que las entidades financieras puedan tener mejores servicios y se pueda llegar a mayor profundización, abriendo nuevas oficinas o desarrollar nuevos instrumentos en aquellos lugares donde no está llegando el sistema financiero.

Se sugiere un régimen tributario especial, para que vía los tributos se logre la disminución de costos, aspecto que incidiría a la larga en la disminución de la tasa de interés.

3.4 PANEL DE DIALOGO 2. EL PAPEL DEL ESTADO EN LA CONSTRUCCIÓN DE SISTEMAS FINANCIEROS RURALES: POLÍTICAS PÚBLICAS Y MARCOS REGULATORIOS FAVORABLES

3.4.1 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF). Bolivia

Raúl Marcelo Zabalaga Estrada

Licenciado en Ciencias Económicas (Suiza). Maestría en Ciencias Sociales (Bolivia) y Maestría en Estudios de Desarrollo (Suiza). Ocupa el cargo de Superintendente de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia, desde marzo de 2007. Fue Presidente de la Fundación PRODEL (Nicaragua), Consultor Internacional para KfW y Asdi, Director Internacional de Banco Argentaria, Gerente General de AFP Futuro de Bolivia S.A. (Bolivia), Presidente fundador de FINRURAL (Bolivia), Miembro del Directorio de la Asociación promotora de la Banca Ética Española (España) y de las Administradoras de Fondos de Pensiones Siembra (Argentina) y Colfondos (Colombia), Director Ejecutivo de FADES-Fundación para Alternativas de Desarrollo (Bolivia).

Políticas públicas en el área financiera

En Bolivia el apoyo en políticas públicas para servicios financieros se inicia el año 1942, con la creación del Banco Agrícola. Tres eran sus funciones principales: otorgar crédito a favor de los productores rurales, cooperar con la colonización de tierras por medio de créditos y complementar las labores crediticias con importaciones de maquinarias y otros. En su función principal, de otorgación de créditos, le fue bastante bien durante los más de cuarenta años que prestó servicios; sobre su papel de cooperación a la colonización, en las décadas del 40 y del 50 se llevaron a cabo recolonizaciones y colonizaciones llevando gente andina a las zonas bajas de

Bolivia. Sobre la tercera función se hizo muy poco, es decir como complementación de labores crediticias mediante la importación de maquinaria y otros.

En el año 1952 se hizo la Reforma Agraria y se otorgó ciudadanía a los campesinos, lo que permitió una expansión de ese sector, de la producción y del mercado. Entre los años 70 y 80 en el marco del desarrollo impulsado por el capitalismo de Estado, el Banco Agrícola amplió su cartera de créditos bajo una política de estímulo a actividades productivas, en condiciones ventajosas de tasas de interés. Bolivia tuvo un desarrollo prácticamente andino hasta la década del 50. Desde entonces y con mucha más fuerza desde los 70 se impulsó el desarrollo del área oriental del país, que ahora es Santa Cruz y en menor medida en Beni y Pando.

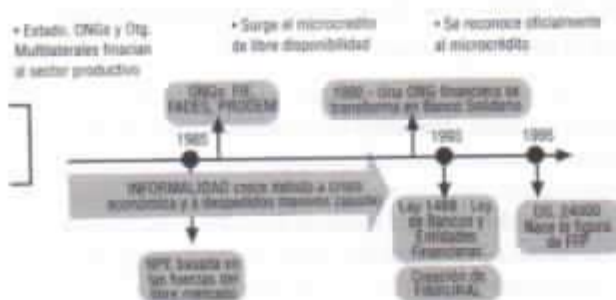
Se hicieron muchas inversiones desde el Estado para desarrollar la producción agropecuaria, lo que permitió a Bolivia sustituir importaciones de productos agropecuarios en una medida muy importante. Se debe tomar en cuenta que antes de 1950 Bolivia importaba carne, madera, azúcar, aceite, entre otros; productos que actualmente los producen.

Esta relación entre Oriente -más capitalista- y Occidente -pequeños productores-, presionó bastante al Banco Agrícola y a las estructuras del Estado para atender el sector agropecuario. El Ministerio de Agricultura fue uno de los ministerios que más cambios sufrió porque en algunas ocasiones se lo dividió en dos para atender occidente y oriente, otras veces se lo volvía a fusionar; mientras unos y otros (oriente y occidente) acusaban al Ministerio de otorgar preferencias a la otra región.

Llevar adelante las políticas del Banco Agrícola fue difícil. Desde el punto de vista estrictamente crediticio no se consideraba el riesgo crediticio y las operaciones financieras fueron perdiendo importancia, entrando en un proceso de incobrabilidad. Adicionalmente los usuarios descuidaron sus obligaciones provocando un incremento de la mora e incrementando las dificultades financieras.

En esta misma etapa, en los años 80, se da un proceso de disminución de la importancia del sector público. La importancia del Estado transitaría hacia otro modelo. El año 1985 Bolivia ingresa con toda su fuerza al periodo neoliberal por el que disminuye la participación del Estado en las actividades productivas y se cierran los bancos de fomento. Esto ocurre para el sector minero, agropecuario, vivienda e inclusive el Banco del Estado, el cual a pesar de contar con 300 o 400 agencias en todo el país, es cerrado. El Banco Agrícola es cerrado el año 1991.

Gráfico 60. La NPE y el incremento de informalidad



La nueva política económica (NPE) adoptada el año 1985 da lugar a una mayor informalidad de las actividades económicas. Hubo despidos masivos de parte del Estado. Decenas de miles de empleados públicos son retirados y cerca de 4.000 mineros de las minas nacionalizadas fueron despedidos, con una indemnización importante pero igual quedaron desempleados. Años después, estudios realizados confirmaron que la informalidad había dado lugar a la creación de muchas microempresas.

En 1985 y 1986 se fundan tres ONG financieras muy importantes, surgiendo el microcrédito de libre disponibilidad. El FIE nace el año 1985 y FADES y PRODEM el año 1986, estas dos últimas con más énfasis en el sector rural. Desde el año 1985 se comienza a ver con más atención y de forma preferente al sector financiero tanto urbano como rural. Las ONG desde el año 1985 atendieron al sector informal, microempresarios, pequeños comerciantes, trabajadores por cuenta propia, pequeños artesanos y productores agropecuarios.

Se conoce oficialmente al microcrédito a fines de los ochenta. PRODEM se transforma y da lugar el año 1992 a la creación del Banco Solidario que hereda toda su cartera urbana mientras que PRODEM se especializa en el área rural.

El año 1993 es un año importante, porque se promulga la Ley de Bancos y Entidades Financieras, más moderna, ordenada y actualizada, exactamente 65 años después de la anterior. Ese mismo año se crea FINRURAL como una agrupación gremial de las ONGs microfinancieras del área rural que ya conoce el sector, después de haber sobrevivido a 8 años de transformaciones en Bolivia y se constituye en una entidad pionera en América Latina.

Durante los años 1993 y 1995 se discute arduamente el tema del microcrédito y sobretudo de la naturaleza de las instituciones que debían aplicar el microcrédito. Es así que en el año 1995 nace una figura nueva, el Fondo Financiero Privado (FFP) como una sociedad anónima del ámbito privado para canalizar todas las demandas de microcrédito que tuviese el país y trabajar bajo la supervisión y fiscalización de la SBEF. Son cuatro las modalidades de crédito que desde ese año se impusieron: el asociativo, el microcrédito, la banca comunal y el crédito individual.

Gráfico 61. La NPE y los cambios en el marco regulatorio financiero



A partir de la Ley de Bancos y Entidades Financieras de 1993 se ordena el sistema financiero boliviano en entidades financieras bancarias y no bancarias. Por una parte están los bancos y por otro las entidades no bancarias entre ellas las mutuales, cooperativas, fondos financieros privados (FFP) y ONG financieras. En algún momento se mencionó la posibilidad de manejar cajas de préstamo prendario, aspecto que finalmente no se concretó.

El año 1995 se crearon, a través de un Decreto Supremo, los fondos financieros privados y entre los años 1996 y 2000 se reglamentó la actividad de las cooperativas de ahorro y crédito, separándolas en abiertas y cerradas, quedando como abiertas aquellas que actualmente son supervisadas por la SBEF. En el marco de regulación para el microcrédito el Decreto Supremo N° 24000 de 1995 dio lugar a una separación entre fondos financieros privados dedicados al sector rural/urbano y ONG financieras, de segunda generación, que dieron prioridad a las áreas periurbanas y rurales. En Bolivia, las ONG y otras entidades se organizaban en torno a dos asociaciones: FINRURAL y CIPAME. FINRURAL agrupaba a las ONG rurales y CIPAME a las ONG urbanas. La mayoría de estas últimas evolucionaron hacia fondos financieros privados, quedando solamente de pie el gremio de FINRURAL. Los fondos financieros privados y las ONG promovieron la masificación del microcrédito obteniendo resultados exitosos.

El Banco Solidario otorgaba al inicio créditos a tasas elevadas, que llegaban al 48% anual y a plazos cortos. Las tasas han ido disminuyendo significativamente y ahora el microcrédito se otorga a tasas que oscilan entre 10 y 30%. Actualmente en Bolivia, en promedio, los fondos financieros privados tienen una tasa de 19% anual.

Hacia fines de los años 90 las ONG adquieren carta de ciudadanía. En el proceso de configuración de los fondos financieros privados el Estado de alguna manera había "menospreciado" a las ONG financieras al haber decretado que la SBEF no las haría objeto de fiscalización ni de regulación. Sin embargo, entre el Gobierno y la cooperación internacional crearon instancias de fortalecimiento de las ONG financieras para que trabajen en espacios de confianza. Se fortalecen las ONG y cooperativas cerradas a través de recursos canalizados por el FONDESIF y se utiliza la red de las entidades no reguladas para el pago del Bonosol y el cobro de servicios públicos.

En la práctica, las ONG financieras han tenido un desarrollo muy acelerado los diez últimos años y en la actualidad son útiles para prestar todo tipo de servicios financieros al Gobierno, por su amplia cobertura rural. De lo único que están exceptuadas o restringidas es de captar ahorro del público, pero para todo efecto casi actúan como entidades reguladas por la SBEF.

Gráfico 62. Oferta microfinanciera en Bolivia 2007



La oferta microfinanciera en Bolivia, el año 2007 está dada por instituciones fiscalizadas por la SBEF: 6 fondos financieros privados, 23 cooperativas de ahorro y crédito abiertas, 2 bancos dedicados a microfinanzas (Banco Solidario y Banco Los Andes) y entre las no microfinancieras existen 9 mutuales de ahorro y préstamo para la vivienda y 10 bancos. Como parte de las entidades no fiscalizadas y no lucrativas existen 13 instituciones financieras de desarrollo que están agrupadas en FINRURAL.

Gráfico 63. Tasa de profundización de mercados

Entidades microfinancieras reguladas		Se atiende a pequeños prestatarios y gente de ingresos un poco mayores (PYMEs)
Crédito promedio	USD 1600	
Ingreso nacional per cápita	USD 990	= 160%
Entidades microfinancieras no reguladas		Se atiende a sectores de bajos ingresos
Crédito promedio	USD 500	
Ingreso nacional per cápita	USD 990	= 50%

Fuente: Basadre Yrujo (2008)

Es importante señalar la profundización que se ha producido en el mercado. El crédito promedio en las entidades reguladas es de 1.600 dólares y el ingreso nacional per cápita es de 990 dólares, esto implica que el crédito promedio representa 160% del ingreso anual nacional, crédito dirigido en su mayoría a pequeños prestatarios. En cambio, las entidades microfinancieras no reguladas tienen un crédito promedio de 500 dólares, es decir que se entrega créditos equivalentes al 50% del ingreso nacional per cápita anual. Finalmente se ha logrado lo que se pretendía en discursos de hace quince o veinte años atrás: atender con servicios financieros a sectores de muy bajos ingresos.

Tabla No. 9. Acceso a Servicios Financieros por Municipios

Numero de Habitantes	Área	N° De Municipios (*)	Población (**)	N° De municipios con acceso	Población en esos Municipios
0-10.000	Rural	143	703.223	3	18.112
	Urbano(***)	1	33.882	1	33.882
10.000-50.000	Rural	147	3.119.755	51	1.304.329
	Urbano	1	91.244	1	91.244
50.001-100.000	Rural	11	745.189	9	634.643
	Urbano	4	853.298	4	853.298
100.001-500.000	Rural	3	395.063	3	395.063
Más de 500.000	Urbano	4	6.685.625	4	3.685.625
TOTAL		314	9.627.209	76	7.016.196
PARTICIPACION		110%	100%	24%	3%

Fuente: INEI Bolivia

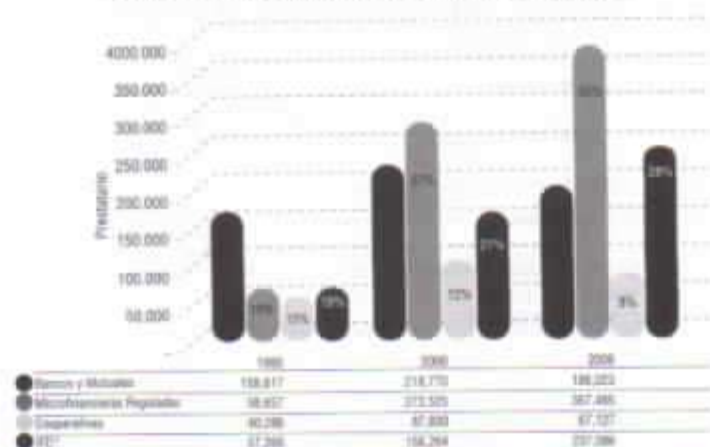
(*) Información Censo 2001

(**) Capital de departamento más 2146

(***) 06 Provincias según Municipalidad 2006

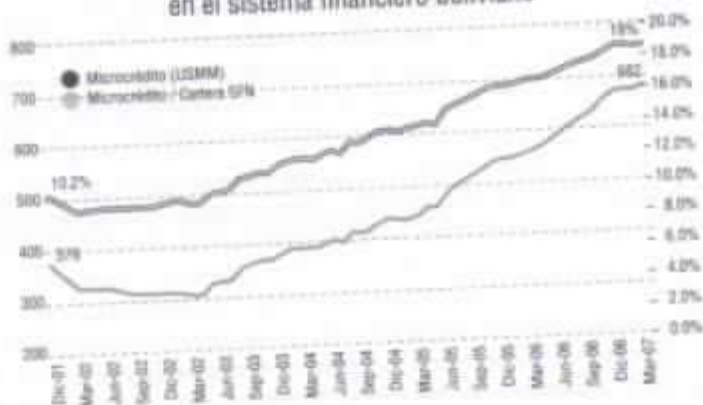
Otro dato interesante es el acceso a servicios financieros por municipio. Bolivia tiene 327 municipios y una población de 9,6 millones de habitantes, son 74 los municipios que tienen oficinas, agencias o sucursales de entidades financieras que equivale al 24% del total, pero como las oficinas están en los municipios más poblados, se puede decir que casi el 75% de la población tiene acceso a servicios financieros en Bolivia.

Gráfico 64. Evolución de prestatarios atendidos



La evolución de los prestatarios atendidos, incluyendo a las ONG financieras, también es destacable. En el año 1995 los bancos y las mutuales atendían a 158.000 clientes mientras que en el año 2006 atendían 186.000. Por su parte las cooperativas reguladas han incrementado de 40.000 a 67.000 prestatarios. En cambio las microfinancieras reguladas han pasado de 58.000 clientes el año 1995 a 367.000 el año 2006 y las ONG financieras de 57.000 el año 1995 a 237.000 el año 2006, es decir ha habido un crecimiento sumamente importante en el ámbito microfinanciero.

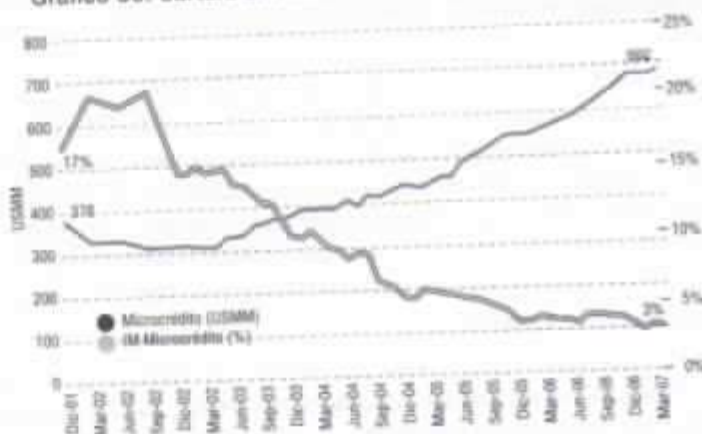
Gráfico 65. Evolución del microcrédito en el sistema financiero boliviano



Los datos de la SBEF de diciembre del año 2001 a mayo del 2007, muestran que la cartera de microcrédito se ha incrementado de 376.000 dólares a 682.000 dólares, es decir del 10% al 19% de la cartera total del sistema financiero regulado. Actualmente en Bolivia la cartera total del sistema financiero está cerca de 4.000 millones de dólares. El componente del microcrédito respecto a toda la cartera de las entidades reguladas es prácticamente el 20% y esta porción es muy importante comparada a los sistemas financieros de otros países.

Sobre la cartera de microcrédito y su mora, se destaca que el crédito ha subido y la mora ha bajado. En Bolivia a fines de los años 90 y comienzos de ésta década hubieron problemas con los pequeños prestatarios y la mora llegó a más de 20% en el sistema financiero en general, pero este tema se fue controlando y ahora la mora en el microcrédito está en 3%.

Gráfico 66. Cartera de microcrédito e índice de mora (IM)



Bolivia tiene 327 que tienen oficinas, como las oficinas de la asociación tiene acceso

ncieras, también es es mientras que en mentado de 40.000 de 58.000 clientes el 95 a 237.000 el año microfinanciero.

Otro dato interesante es la proporción de crédito que está dirigida a clientes productores en agropecuaria caza, silvicultura y pesca. Se ha encontrado que a julio de 2007, según estadísticas de la SBEF, 40 millones de dólares, es decir casi el 6% del total de microcrédito, está dirigido al sector agrícola, ganadera, caza, silvicultura y pesca. Efectivamente es muy poco pero tampoco significa que los 40 millones de dólares sean los únicos que van al área rural porque también hay crédito para muchas otras actividades que no necesariamente son actividades agropecuarias.

A partir del año 2006, el Estado resolvió involucrarse decididamente en el sistema financiero a través de su Plan Nacional de Desarrollo que básicamente consiste en actuar en los dos niveles del sistema financiero. En el segundo piso tiene al Banco de Desarrollo Productivo (BDP), que inició sus actividades en mayo del 2007, ofrece crédito productivo individual y asociativo, con tasas del 6% y plazos de hasta diez años, es decir, que el Estado ha vuelto a preocuparse del crédito productivo y sobretodo rural. El Banco de Desarrollo Productivo tiene una cartera de 60 millones de dólares que es el 9% del total de microcrédito que existe en el país. En el corto plazo esta intervención no introducirá ninguna distorsión en el mercado porque este crédito de segundo piso está siendo canalizado a través de las entidades de primer piso, tanto bancos como microfinancieras.

Por otro lado el Estado tiene un porcentaje muy alto de participación en un banco de primer piso que es el Banco Unión. Adicionalmente a estos dos canales, el Estado también está otorgando créditos a través del Ministerio de la Producción y Microempresa, que administra recursos del Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) en condiciones similares a las que ofrece el Banco de Desarrollo Productivo.

Lecciones aprendidas durante los últimos 30 años

Básicamente son tres las lecciones. La primera, que resulta obvio de tanto repetirla, es que los pobres son buenos pagadores, los resultados obtenidos por el microcrédito así lo han demostrado. Por otra parte, es un mercado apetecible pero hay que cuidar que se respeten las tecnologías desarrolladas para este fin.

La segunda lección es que no todo crédito para pobres es exitoso, por ejemplo el crédito inmobiliario pone en conflictos a los pobres debido a los plazos largos. Dar crédito para vivienda a un plazo de 10 años para una persona pobre es ponerlo en dificultades sin ninguna duda.

Y en tercer lugar, el sistema financiero se ha vuelto más flexible y ésta es la consecuencia más interesante desde el punto de vista institucional. Por un lado hay un esquema regulatorio que facilita que las ONG y las cooperativas se conviertan en fondos financieros y luego en bancos. Por otra parte los bancos tradicionales han encontrado un mercado muy interesante a nivel micro y buena cantidad de bancos en Bolivia están abriendo unidades de microcrédito con bastante éxito. Y no sólo los bancos, ONG y cooperativas, están en pos de este mercado que demuestra ser rentable, sino que hay una serie de entidades financieras denominadas "hongos financieros" que se están desarrollando en el medio y están dando crédito de todo tipo a los microempresarios.

¿Qué más hacer desde el Estado?

Desde el ámbito financiero el Estado debe dar un paso adicional, el de incorporar al marco regulatorio a las entidades no reguladas y concederles facultades que les permitan crecer, esto incluye a las ONG y a las cooperativas cerradas.

Promover el desarrollo de una plataforma de servicios financieros que mitiguen los riesgos del sector productivo, como el seguro agrícola, microseguros y otras herramientas en las que se están avanzando. Desde ámbitos no financieros realizar inversión pública para la producción, riego, caminos vecinales, caminos centrales, troncales, etc.

Finalmente, poner acento en la capacitación y asistencia técnica para el desarrollo de instituciones del sector rural, aspecto que redundará, de manera favorable en el largo plazo.

3.4.2 Dirección General Adjunta de Administración de Riesgos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), México

Huitzilhuil Herrada

Mexicano, actualmente se desempeña como Director General Adjunto de Administración de Riesgos en la Secretaría de Agricultura, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). Se ha desempeñado en diversas áreas de la administración pública mexicana relacionadas con el fomento económico y el financiamiento. Entre otras, ha fungido como especialista agropecuario en la SAGARPA y ha ocupado el cargo de Director de Enlace Financiero en la Subsecretaría de las PYMES, dependiente de la Secretaría de Economía. Es Licenciado en economía por la Universidad Panamericana de México, con Maestría en Desarrollo Económico en América Latina, por la Universidad Internacional de Andalucía en España. Ha sido profesor invitado en la Universidad Santiago de Cali, en Colombia.

Principios de la Actuación del Estado

Se expondrá sobre la experiencia del papel del Estado en México, sobretudo a partir del año 1995, cuando se dio el Efecto Tequila que fue equivalente a un terremoto en el sistema financiero nacional. A partir de esta fecha se inició un proceso de reconstrucción del sistema financiero mexicano, sobretudo el financiero rural, Concluyéndose que son 5 principios básicos, actualmente en discusión, necesarios para una óptima actuación del Estado.

El primero y el más importante, es el principio de subsidiariedad, partiendo del respeto a la capacidad de las personas. Ha estado en boga esto de "tanta sociedad como se pueda, tanto gobierno como se necesite", siendo este el punto donde se involucra o no a la sociedad, donde entran las regiones, los gobiernos locales, las universidades, las asociaciones de empresarios, de productores, de consumidores.

El otro principio es la adicionalidad conceptualizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), como atributo esperado por cada operación, ya sea que se refleje en acceso a nuevos sujetos de crédito o en mejores condiciones para estos. Siendo más específicos, que no lleguen subsidios a quien no los necesita.

La multiplicidad no es otra cosa que la eficiencia de recursos, por cada recurso que se da al sector. Que el recurso rinda más créditos, que sean múltiplos de 1 a 5 o de 1 a 8, o que finalmente se vaya viendo el múltiplo de acuerdo al segmento donde se esté financiando.

La bancarización, que se la entiende como la capacidad o la alfabetización de la gestión financiera de los productores y de las personas del medio rural, un concepto que abarca más que

el simple hecho de que se haya dado el crédito en una ocasión. Es muy importante que tengan un cajero cerca de ellos, pero es aún más importante que sepan muy bien qué tienen que hacer con sus flujos financieros, con su ahorro y con la forma de pedir un crédito. En la medida en que el gobierno mexicano bancarice integralmente, se generarán verdaderas capacidades para un sistema financiero rural de largo plazo.

Finalmente la institucionalización de los espacios para el ámbito productivo, financiero y comercial, para que no sea una moda de cada seis o cuatro años, sino que se socialice para que sean incluidas todas las partes en las futuras decisiones.

Dilema del Financiamiento Rural: Fomento vs. Estabilidad

Se parte del dilema del financiamiento. Se encontró que los intermediarios financieros traían una agenda muy diferente a la de la banca de desarrollo y los productores traían otra agenda muy diferente al de los intermediarios y de la banca de desarrollo. Entonces como se ve en el Gráfico 67, unos jalaban para un lado, otros jalaban para otro, todos en función a su propio interés. Cuando ganaba uno, perdían los otros dos, cuando ganaban dos perdía el tercero, e inclusive se generaban divisiones en el gobierno entre estabilizadores y fomentadores.

Gráfico 67. Dilema del Financiamiento Rural: Fomento vs. Estabilidad



La solución experimentada en este caso es generar aliados con fines mutuos, no policías contra defraudadores; generar un solo lenguaje en todos los ámbitos del financiamiento; y generar la competitividad como finalidad última. Construir agendas en plazos con horizontes compartidos y agendas compartidas que le generen a cada uno de los actores los cinco principios que se están trabajando, logrando corresponsabilidad en el sistema financiero rural.

La primera lección aprendida fue en los años 70, una de las décadas donde más creció el crédito, a una tasa del 7% anual y donde más creció la inversión en el sector agropecuario a un ritmo de 14% anual. El problema fue que una vez que se ingresó a la crisis de los ochenta llamada "La década perdida de América Latina" se puso de manifiesto que se creció mucho en financiamiento, pero que no existían los actores: no se tenía al intermediario financiero local, no

se tenían a los bancos financiando, ni a las entidades fondeadoras que pensaran regionalmente; todo se encontraba centralizado pues se había hecho la tarea pero sin compartirla.

Lo que ahora se pretende y sobre lo que se está trabajando es en preparar e integrar financieramente a las agrocadenas, es decir al sistema-producto incluyendo a su mercado, de modo tal que los intermediarios financieros locales puedan generar nuevos instrumentos y construir nuevos mercados, bancarizando y coordinando eficiencias en los programas para facilitar las decisiones de la banca de desarrollo sobre su intervención.

¿Qué quiere decir tener actores con una responsabilidad y una agenda compartida? Que quede clara la existencia de espacios de garantías, de seguros, de coberturas de asistencia técnica, donde la banca comercial, los intermediarios financieros no bancarios y las instituciones de fondeo actúen coordinadamente y no se generen competencias desleales entre unos y otros actores. Solo en ese momento se podrá hablar de un verdadero sistema financiero rural.

Sistema financiero rural

La tarea desde el punto de vista del gobierno es trabajar con todos, pero poner un especial énfasis en entidades dispersoras y en intermediarios financieros no bancarios, que son los que se necesitan a nivel local, regional y sectorial. Esto generaría un sistema financiero rural con tres atributos. La competitividad a precios similares a los que llegan los principales competidores, la eficiencia que no genere asimetrías, sino simetrías de información y que sea incluyente, atrayente y accesible para nuevos oferentes y demandantes.

Gráfico 68. Sistema Financiero Rural



En este punto se tiene una segunda conclusión muy importante, una conclusión compartida por las ONG y la sociedad civil involucrada: no se puede generar un sistema financiero rural incluyente si no se parte del ahorro en las regiones y en las localidades. Hay que partir dejando claras cuáles son las acciones de fomento para no tener después una regulación que haga "parches" a los mercados, sino que desde el principio se generen los canales de comunicación entre el gobierno, los ahorradores y los instrumentos de financiamiento.

Centralizar el fomento es centralizar el riesgo

¿Por qué se habla del ahorro y sobretodo de generar actores? En el caso de México, cuando se centralizó el fomento, se centralizó el riesgo, es decir se generó más riesgo en la medida en que se fomentaba de manera centralizada. Por eso, ahora se reconocen como fundamentales tres pasos:

46. Coadyuvar en la creación y capitalización de una red de intermediarios financieros rurales, comenzando por el intermediario local, reconociendo el proceso gradual y la constitución del intermediario financiero en el largo plazo. Es decir, se sabe que no se forman por decreto los intermediarios financieros locales y sobretodo que no son hechos para eventos políticos
47. Articular y alinear los apoyos, capacidades y esfuerzos de las instituciones para facilitar el proceso de formación de una Institución Financiera Rural (IFR). Este es otro aprendizaje básico del gobierno mexicano: la coordinación, y coordinación no solo interna sino con la sociedad.
48. Establecer planes de trabajos a mediano plazo por cada IFR para alcanzar la calificación y operación óptima en el Sistema Financiero, planes concretos con metas claras en cuanto a capacitación, a formación de infraestructura, a planes de negocio. Este intermediario financiero local puede tener muchos tipos de características; precisamente ahora se está trabajando con uno que no presta servicios de ahorro, sino que funciona solamente como institución de financiamiento múltiple, llamados SOFOMES (Sociedades Financieras de Objeto Múltiple). Son un primer paso para dar profundidad en algunas localidades, brindando servicios con las tecnologías que necesitan las regiones a las que no llega ningún tipo de financiamiento.
49. En este punto no sólo el gobierno puede hacerlo desde el centro, sino que se debe armar a partir de las regiones, de los gobiernos locales y de las iniciativas de particulares.

Agenda del Intermediario Local

La agenda que se tiene con los intermediarios financieros locales, incluye:

Primero, tener una visión de corto, mediano y largo plazo de este intermediario y de la región que está trabajando. Caso contrario no se podrán generar los grandes portafolios que se requieren para poder integrar a intermediarios seguros que mitiguen riesgo. Los intermediarios se deben generar con quien conozca la localidad, quien conozca el producto y después pueda ser garante para la fusión o para la generación de más negocios en nuevas regiones.

Segundo, constituir una entidad profesional con tecnología de crédito agropecuario. Se debe dejar claro a las instituciones y a las regiones que en determinado momento ya no contarán con el apoyo del gobierno, porque el gobierno apoyará a otros actores. Los agentes involucrados, la región, los estados y las autoridades locales, con su conocimiento se tienen que constituir en un garante del riesgo del segmento.

Etapas para construir una IFR

Si se cubre la agenda local, se logrará los siguientes pasos de la detección, el diagnóstico y la segmentación de toda la taxonomía de los intermediarios financieros locales. En el diagnóstico se identificarán cuántos se tienen en microcrédito, cuántos en ahorro, cuántos en regiones de alta marginalidad, cuántos en regiones de productos específicos. Se realizará el diagnóstico de sus planes de negocios, sistemas y procesos. Posteriormente continúa la etapa de la segmentación de acuerdo a su capacidad y cumplimiento de acuerdos. Finalmente se dará el programa de apoyo en capacitación, asesoría y manuales. Con este proceso se generarán instituciones con autorizaciones, pero no se quiere generarlas como en una bodega y tenerlas listas para una presentación, sino generarlas para que atiendan a cada región y respondiendo a cada necesidad.

Gráfico 69. Etapas para construir una IFR



Se debe ser realista en los plazos que se fijan. Se debe tener mucho cuidado, como gobierno, con el fomento del financiamiento para no caer en la tentación de generar "elefantes blancos" que de repente no sean viables debido a que no han surgido de la sociedad civil.

Conclusiones

Una frase que se ha utilizado mucho en México en sus épocas de transición y alternancia política es: "Un gobierno que no escucha a su sociedad está condenado a espiarla". Por eso sabemos que un gobierno que no trabaja codo a codo con las organizaciones que se dedican al fomento y financiamiento rural termina ineludiblemente generando reglamentos para cuidarlas porque no las conoce.

El punto no es ir un paso adelante de la sociedad, el punto es ir acompañándola en sus iniciativas. Ir generando fases donde en algún momento se llegará a la profundización en el ahorro, en determinados tipos de crédito y accountability. Los productores no están esperando a un agente ajeno que traiga noticias de algún lugar, están esperando que los instrumentos que ellos están fomentando sean respetados y apoyados por sus mismos funcionarios para obtener resultados consistentes y perdurables en el tiempo.

3.5 PANEL DE DIALOGO 4. LA NUEVA BANCA DE DESARROLLO EN AMERICA LATINA: ACCIONES DE PRIMER Y SEGUNDO PISO

3.5.1 Financiera Rural México

Enrique de la Madrid.

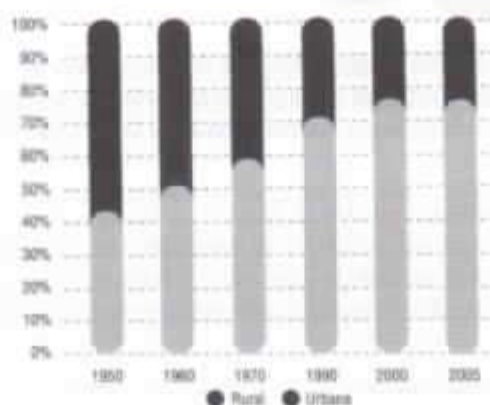
Desde Diciembre 2006 a la fecha Director General de la FINANCIERA RURAL en México. Se desempeñó como Presidente Ejecutivo de ConMéxico, una asociación que agrupa a 47 de las empresas de alimentos, bebidas y productos de consumo más importantes de México. Fue Diputado Federal por la 58 Legislatura y Secretario de la Comisión del Distrito Federal y Miembro de la Comisión de Hacienda y Crédito Público. Fundador y Presidente de FINCOR, un Despacho especializado en ofrecer servicios de asesoría financiera, tanto de banca de inversión como de consultoría especializada. Previamente, fue coordinador General Técnico de la Presidencia, encargado de las Direcciones Generales de Banca de Desarrollo, Asuntos Internacionales y de Planeación, Organización y Capacitación en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Panorama Del Sector Rural En México

Población

De acuerdo con el INEGI, en el año 2005 el 23,5% de la población en México vivía en zonas rurales, entendidas como comunidades en donde viven menos de 2,500 habitantes. Sin embargo, de utilizarse los criterios de la OCDE, el 35% de la población total en México podría ser considerada como rural.

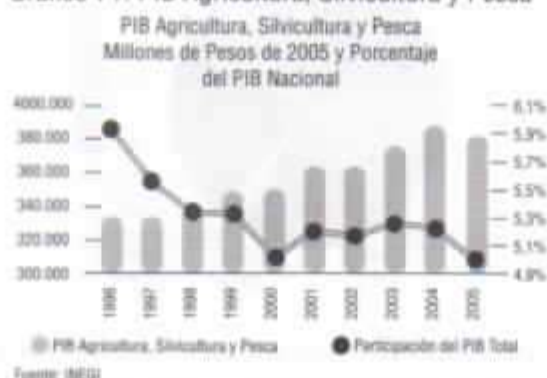
Gráfico 70. Porcentaje de la Población Urbana y Rural en México



Producción

Sin embargo, al igual que en otras economías en desarrollo, en los últimos años la aportación al Producto Interno Bruto de las actividades primarias ha disminuido en términos relativos, mientras que el ingreso por otras actividades como servicios, comercio y turismo aumentó.

Gráfico 71. PIB Agricultura, Silvicultura y Pesca



Por su parte, la producción agrícola solamente contribuye con el 3,4% del PIB Nacional.

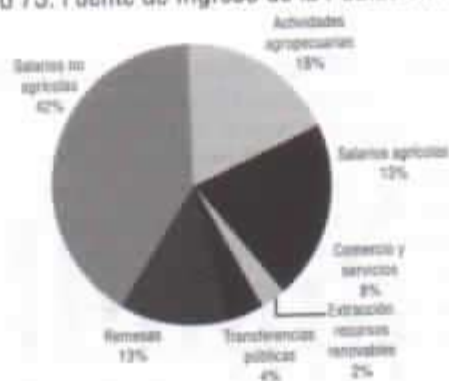
Gráfico 72. Evolución de la Participación del PIB Agrícola respecto del PIB Total



Ingreso de las Familias

Reflejo de esta situación, es la composición de los ingresos de la población en el medio rural. Según la agencia de información estadística de México, el INEGI, solamente el 31% de los ingresos de la población rural proviene de actividades agrícolas.

Gráfico 73. Fuente de Ingreso de la Población Rural



Educación

Parte de la merma en la participación de los ingresos agrícolas, se relaciona con el valor agregado que se le da a estas actividades y el nivel de capacitación de los habitantes del medio rural. En la actualidad, la población rural tiene, como promedio, la mitad de la educación que tiene el promedio de la población urbana. Asimismo, el porcentaje de la población que accede a la educación secundaria dobla el de la población rural.

Dados estos antecedentes, no es de sorprender que la tasa de analfabetismo en las comunidades rurales doble la de la población urbana, y sea siete veces mayor a la de la Ciudad de México. Este dato no es en lo absoluto irrelevante, pues explica en alguna medida la dificultad que existe para una mayor transferencia y absorción de nuevas tecnologías.

Tabla No. 10. Cifras Básicas de Educación en Áreas Rurales en México

INDICADOR	Poblaciones Rurales	Nivel Nacional	DF
Tasa de analfabetismo	21.0%	9.6%	3.0%
Años promedio de educación escolar	4.8%	7.6%	9.7%
Poblaciones con educación secundaria	34.2%	51.6%	71.6%

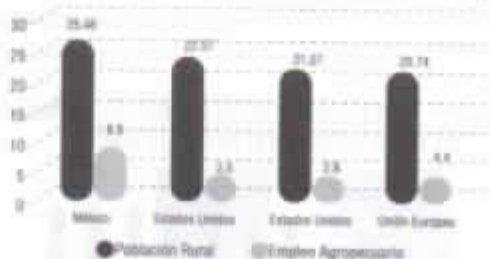
(*) Datos se refieren a la población de 15 o más años.

Fuente: Censo de población 2000.

Empleo

México tiene un alto porcentaje de su población y un uso intensivo de mano de obra en el sector rural.

Gráfico 74. Porcentaje de Población Rural y Empleo Agropecuario en Relación a los Totales nacionales, año 2001



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (Población Rural); Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica (Empleo Agropecuario)

Tenencia de la Tierra

La pulverización en la tenencia de la tierra es un factor fundamental para explicar buena parte de los problemas que aquejan a los mexicanos dedicados a las actividades agropecuarias, pues, con las actuales extensiones, es imposible lograr las economías de escala y los volúmenes que les permitirían disparar su productividad y competitividad.

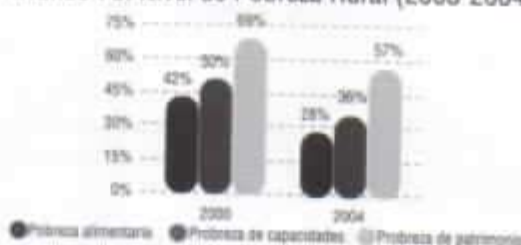
El problema de la pulverización en las extensiones de las unidades productivas en el campo mexicano, no radica en la propiedad colectiva o individual de la tierra, sino que, bajo cualquiera de estas dos figuras legales, la excesiva fragmentación es un impedimento real para lograr un mayor desarrollo en el sector.

Pobreza

Esta excesiva fragmentación en la tenencia de la tierra y la imposibilidad de generar economías de escala para acceder a niveles superiores de desarrollo económico, tienen su contraparte en la pobreza en el medio rural.

De esta manera, y pese al potencial productivo que se observa en el territorio mexicano, en el medio rural, más de la mitad de su población se encuentra en situación de pobreza y cerca del 28% en pobreza extrema.

Gráfico 75. Nivel de Pobreza Rural (2003-2004)



relaciona con el valor
s habitantes del medio
d de la educación que
población urbana que

no en las comunidades
idad de México. Este
cultad que existe para

en México

País	DF
	3.0%
	9.7%
	21.8%

de obra en el sector

Otro aspecto estructural importante para explicar la persistencia de la pobreza en el campo, es la falta de una adecuada dotación de infraestructura productiva en el país. A pesar que se sabe que los sembradíos tecnificados y con riego arrojan niveles de productividad muy superiores a los de los cultivos de temporal, en México la superficie de temporal representa el 75% del total.

Gráfico 76. Participación de la superficie sembrada de riego y temporal (mill. De Hect.)

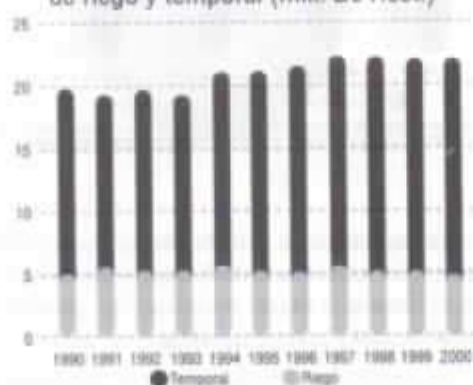
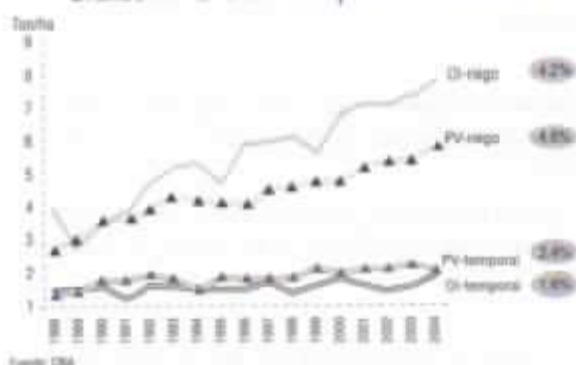


Gráfico 77. Evolución superficie sembrada



Patrón de Competitividad

Los fenómenos antes descritos, la apertura comercial y la composición de los mercados mundiales le ofrecen oportunidades muy importantes al sector agroalimentario y agrícola mexicano. Sin embargo, es importante para el país saber seleccionar una estrategia adecuada, ya que no todos los cultivos ofrecen estas oportunidades.

Un buen ejemplo de esto es el caso de los cereales. En promedio entre los años 2001 y 2005, la participación de los cereales (principalmente maíz) en el total de la superficie sembrada fue de

la pública y marco regulatorio

la pobreza en el campo, es
A pesar que se sabe que
muy superiores a los de
el 75% del total.

ada

...

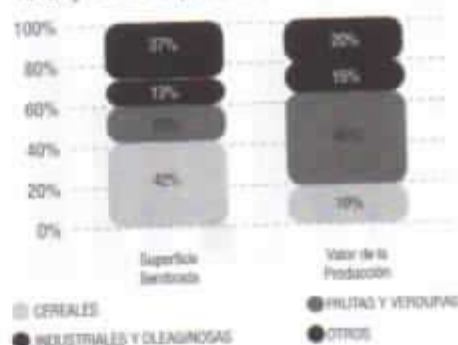
...

de los mercados
entario y agrícola
a estrategia adecuada, ya

entre los años 2001 y 2005,
superficie sembrada fue de

42% sin embargo, la participación promedio en el valor de la producción para el mismo periodo fue de únicamente 19%. Por otro lado, las frutas y verduras con sólo 19% de la superficie sembrada tienen un promedio de participación en el valor de la producción de 45% en ese periodo.

Gráfico 78. Participación en el Valor de la Producción Total y en la Superficie Sembrada 2006



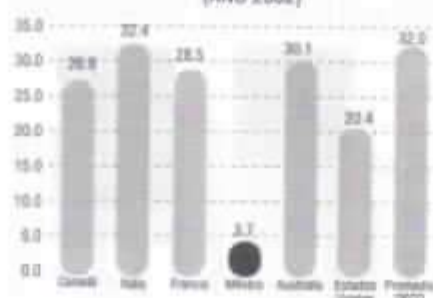
Ejemplo de la contradicción que existe entre vocación y aptitud. El 72% de la superficie del país tiene vocación forestal, en tanto que sólo el 12% es de vocación agrícola. Sin embargo, la aportación del sector forestal al PIB nacional es tan sólo del 1,3%.

Gráfico 79. Mapa de tipo de superficie de México



Un aspecto que no se puede dejar de lado, es la importancia de la inversión en el sector rural. En la actualidad la inversión en el campo es pequeña, lo que explica que el campo en México no haya logrado incrementar sus niveles de productividad y competitividad.

Gráfico 80. Inversión fija como % del PIB agropecuario
(AÑO 2002)



Contenido del TLCAN

El TLCAN incluyó un capítulo agropecuario para aprovechar las ventajas comparativas de los productos mexicanos de exportación y aprovechar la complementariedad. El resultado de la negociación reconoció la asimetría entre los sectores agroalimentarios a través de velocidades de apertura distintas, aranceles-cupo y salvaguardas especiales.

Se establecieron plazos de desgravación de 10 y 15 años para los productos más sensibles. En el caso de México, se desgravaron a 15 años los productos de mayor sensibilidad: maíz, frijol, azúcar y leche en polvo. Asimismo, se estableció un mecanismo especial de apertura para productos sensibles a través de la aplicación de un arancel - cupo con una cantidad mínima de importación con arancel cero - y se incrementa cada año en 3% para productos de Estados Unidos y 5% de Canadá.

Gráfico 81. Exportaciones e Importaciones a
agroalimentaria y pesqueras
Pesquera (en US\$ millones de dólares)

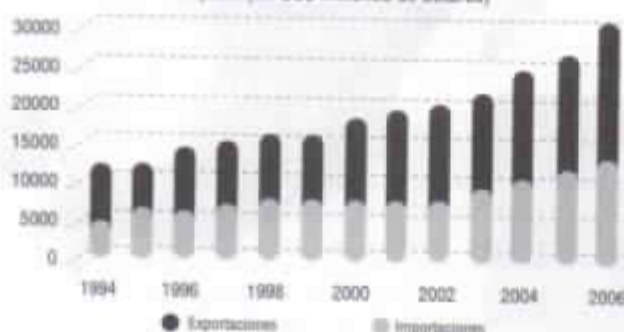


Tabla No. 11. Comercio Agroalimentario

(En millones de dólares)

Año	Exportaciones (X)	Importaciones (M)	Saldo (X-M)	Comercio Agroalimentario (X-M)
1994	4,438	7,075	- 2,636	11,514
1995	6,416	5,033	- 1,377	11,443
1996	6,427	2,400	- 973	13,827
1997	7,079	7,323	- 244	14,402
1998	7,283	6,252	- 969	15,535
1999	7,541	6,228	- 988	15,770
2000	8,288	9,430	- 1,141	17,699
2001	8,123	10,789	- 2,664	18,914
2002	8,269	11,194	- 2,925	19,463
2003	8,225	12,088	- 3,861	21,421
2004	10,388	13,503	- 3,115	23,891
2005	11,742	14,280	- 2,537	26,025
2006	13,922	16,056	- 2,134	29,978

Fuente: Elaborado por Financiera Rural con datos del SIAP

A pesar de las expectativas negativas en diversos sectores, la producción de la mayoría de los productos agropecuarios ha crecido en los últimos 15 años y la producción de los primeros 20 productos más importantes en términos de valor ha crecido a tasas importantes.

Gráfico 82. Crecimiento producción agrícola 1990-2005. 100 principales productos



Tendencias

A partir del año 1994, el financiamiento en México ha presentado una tendencia decreciente. La cartera total de la banca comercial y de desarrollo pasó del 61% al 18% en Diciembre del año 2006. Por su parte, la cartera agroalimentaria redujo su participación en el PIB agropecuario de 66% a 11%.

Gráfico 83. Cartera Agropecuaria, Silvícola y Pesquera de la Banca de Desarrollo y Banca Comercial



Gobierno

En México, el Gobierno Federal participa en el Sistema Financiero Rural a través de la banca y agencias de desarrollo, así como de Fideicomisos, principalmente:

1. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA):

- Fideicomisos Públicos del Gobierno Federal constituidos en el Banco de México (Banco Central).
- Da crédito de segundo piso a través de la banca privada y otros Intermediarios Financieros.
- Tasas subsidiadas para los productos de bajos ingresos.
- Otorga subsidios para garantías parciales, capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología.

2. Financiera Rural:

- Agencia de desarrollo con patrimonio propio e imposibilidad legal de captar recursos o financiarse.
- Otorga crédito de manera directa a los productores e indirecta (a través de intermediarios formales e informales) a todas las actividades productivas del medio rural.
- Tasas competitivas determinadas por el costo de operación, el riesgo de cada sector y la inflación.

- Otorga apoyos (de fuentes patrimoniales y fiscales) vinculados a los créditos para capacitación, asesoría, acompañamiento técnico y para potenciar el acceso al financiamiento de su población objetivo.

I. BANSEFI:

- Banca de desarrollo que ofrece diversos servicios financieros al sector popular.
- Promueve el ahorro popular.
- Otorga financiamiento de segundo piso a Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular ("caja de cajas").
- Coordina la colocación de apoyos del gobierno federal para la capacitación y desarrollo de tecnologías.

Tabla No. 12. Financiamiento al Medio Rural (FIRA – Financiera Rural)

Diciembre de 2006 (millones de dólares)			
Concepto	Financiera Rural	FIRA	Vicos
Activos Totales	1,818	9,598	5
Pasivos	23	3,467	232
Patrimonio	1,894	4,131	2
Cartera Total	1,136	3,990	4
Cartera Vigente	1,100	3,840	2
Cartera Venida	36	151	4
Colocación Créditos Directa	1,236	4,418	4
Ayudas	46	102	2
Garantías Pagadas	14	56	5
Subsidios Financieros	4	22	5
Apoyos de Capacitación y Asesoría	27	14	0.50
Cartera total como % de Activo Total	5.4%	3.8%	
Cartera Total como % de Patrimonio	5.5%	8.3%	
IONOR	0.3%	0.3%	NA
ROE	-	-	
Apalancamiento	0.06	0.38	

Tipo de cambio: 11 pesos por dólar

a créditos otorgados para actividades productivas en el medio rural (poblaciones de menos de 50,000 habitantes)

2) Informe de Autoevaluación 2006, FIRA. La información de cartera se refiere a créditos al sector agropecuario, silvícola y pesquero. No incluye información de FOPECA, excepto en los datos de colocación.

3) En el caso de la Financiera Rural se refiere a los apoyos de GL otorgados a través del PAFAR.

4) En el caso de la Financiera Rural se trata de apoyos para reducción de costos de PAFAR.

5) Se refiere a apoyos del Programa Integral de Información y Capacitación de la Financiera Rural y a los componentes de Promoción y Supervisión y Capacitación y Organización del PAFAR.

Las Agencias y Bancos de Desarrollo, directa e indirectamente, otorgaron durante el año 2006 financiamiento al sector rural por casi 80,000 millones de pesos. A pesar de los esfuerzos, estos recursos representaron solamente el 25% del PIB Agropecuario, Silvícola y Pesquero de México. En otros países de América Latina, el financiamiento rural rebasa el 50% del PIB Agropecuario (65% en Brasil y 55% en Chile).

El financiamiento y los subsidios son instrumentos que pueden detonar el desarrollo del sector y combatir la pobreza, aportando beneficios que se pueden potenciar al vincular ambos elementos:

50. Cuando los proyectos son rentables, el financiamiento es viable para resolver la falta de capital o liquidez.
51. Para algunos productores, los subsidios pueden complementar el capital propio, garantizando la rentabilidad de su proyecto y por ende la oportunidad de acceder al financiamiento.
52. Para los productores más pequeños, los subsidios les permiten mantener sus parcelas y alcanzar niveles dignos de bienestar.

Sin embargo, existen factores que inhiben tanto la derrama crediticia en el medio rural como la efectividad u operabilidad de los subsidios que otorga el gobierno. Esto propicia que ambos detonantes del desarrollo no lleguen a quienes más lo necesitan. Los inhibidores del financiamiento rural no permiten detonar el desarrollo. Para contrarrestarlos e incrementar el financiamiento, de forma que sea más barato y oportuno, se requiere el esfuerzo y la coordinación de todos los participantes. Los inhibidores del financiamiento son:

53. Falta de rentabilidad en muchos proyectos.
54. Escasa capacitación de muchos de los potenciales sujetos de crédito, tanto para el desarrollo de proyectos productivos, como en materia financiera.
55. Factores de incertidumbre: climatológicos y de mercado.
56. Pulverización en la tenencia de la tierra.
57. Sistema Financiero Rural no robusto: pocos participantes y procesos crediticios tardados y costosos.
58. Falta de coordinación en el Gobierno en la aplicación de los recursos y en muchos casos reglas de operación complejas.
59. Ineficacia en muchos de los Registros Públicos del Comercio y la Propiedad estatales.
60. Falta de ejecutabilidad de los contratos mercantiles.
61. Cultura del no pago en amplios sectores de la sociedad.
62. Organización rural con potencial de mejora y fortalecimiento.
63. Falta de disponibilidad de agua para el riego de los cultivos.

FINANCIERA RURAL: PRESENTACIÓN

Un poco de historia

En el año 1975, se creó el Banco de Crédito Rural (Banrural) para unificar a los bancos existentes en los sectores agrícolas y rurales. El 26 de Diciembre del año 2002, el Congreso aprobó una ley autorizando la creación de una nueva agencia de desarrollo rural: Financiera Rural (FR).

El 1° de julio de 2003, Financiera Rural inicia operaciones, sustituyendo a Banrural, un banco de desarrollo poco exitoso.

Financiera Rural sustituye a Banrural en gran medida por los altos costos operativos del banco, niveles insostenibles de cartera vencida y deudas contingentes que no le permitían continuar operando. En particular, sus altos niveles de cartera vencida pueden explicarse porque los acreditados de Banrural confundían frecuentemente el crédito de la Institución con subsidios y por tanto omitían el cumplimiento de sus obligaciones.

¿Qué es Financiera Rural?

- Es una agencia de desarrollo enfocada a actividades rurales, descentralizada del Gobierno Federal; con personalidad jurídica y patrimonio propio.
- Tiene prohibición legal para captar depósitos, préstamos o fondeo del mercado.
- Debe mantener el valor de su patrimonio en el tiempo y debe ser autosustentable.
- Opera con procesos de crédito que recogen las mejores prácticas internacionales.
- Mantiene una estructura de costos eficiente.
- Otorga apoyos para asistencia técnica capacitación y para facilitar el acceso al crédito de los productores.
- Promueve la consolidación de un sistema financiero rural robusto.

Gráfico 84. Modelo de Negocios



Informe temático N° 3

Para incrementar la productividad y nivel de vida en el sector rural, otorga financiamiento a los productores de todos los tamaños, organizados o individuales, de manera directa o a través de intermediarios. Enfatiza en la atención a los productores de ingresos bajos y medios ubicados en las zonas marginadas del país, que son los que generalmente no tienen financiamiento comercial.

Su oferta crediticia está orientada a atender todos los proyectos productivos rentables asociados con cualquier actividad del medio rural, en todas las regiones del país y en cada eslabón de la cadena productiva: primario, agroindustrial, comercial y de servicios.

Intermediarios Financieros

México no cuenta aún con un Sistema Financiero Rural robusto, por lo que la participación de las agencias y la banca de desarrollo en el financiamiento del sector rural debe ocurrir en tres vertientes: 1) Crédito directo; 2) Crédito indirecto a través de intermediarios formales (segundo piso) e informales y 3) En la formación e incorporación de más intermediarios financieros privados que garanticen en el mediano y largo plazo un flujo permanente y oportuno de financiamiento a precios competitivos para asegurar el desarrollo del sector.

Conforme al modelo de negocios de Financiera Rural, y con el objeto de resolver el aparente dilema o conflicto de interés en la atención de los segmentos de primer y segundo piso, la Institución ha implementado:

- Políticas diferenciadas en materia de financiamiento y de otorgamiento de apoyos para los clientes de primer y segundo piso, alineando con ello los incentivos para que los productores se organicen y se constituyan en intermediarios, o en su caso, soliciten financiamiento a través de intermediarios privados.
- Políticas y apoyos en materia de fomento y capacitación para la creación, fortalecimiento y consolidación de intermediarios formales e informales que coadyuven con la Institución a la dispersión de financiamientos de forma sustentable.

Con relación al financiamiento a intermediarios formales e informales, Financiera Rural ofrece a éstos versus a los clientes de primer piso:

- Tasas de interés más bajas.
- Mayores plazos.
- Menos garantías.
- Más destinos de los financiamientos.

En materia de apoyos, la Institución les ofrece apoyos de capacitación y consultoría a través del Programa Integral, para:

- Elaboración de diagnósticos y planes de negocio para la constitución de Intermediarios Financieros Rurales (IFRs).

- Incubación y acompañamiento empresarial.
- Diseño de servicios para los IFRs en proceso de constitución o que operen con la Financiera Rural.
- Diseño de soluciones tecnológicas, procesos y sistemas de gestión para los IFRs en proceso de constitución o que operen con la Financiera Rural.
- De carácter específico para los IFRs.
- Realización de trámites legales para la constitución de IFRs.

Apoyos con recursos presupuestales, como:

- PAFAFR. Apoyos de reducción de costos y garantías líquidas destinados específicamente para los intermediarios financieros y sus beneficiarios finales, con objeto de potenciar los montos de crédito que pueden solicitar a Financiera Rural, así como para disminuir los costos asociados con la formalización de financiamientos con Financiera Rural.
- Apoyos del Fondo de Garantías Líquidas para proyectos que preferentemente no cuenten con garantías reales o que atienden proyectos en zonas de alta y muy alta marginalidad o de alto impacto social.
- Apoyos de reservas líquidas a cargo de la Secretaría de Agricultura para la capitalización de los intermediarios financieros.

En las operaciones de crédito indirecto que lleva a cabo la Institución, se encuentran las siguientes, las cuales se llevan a cabo a través de Programas de Crédito Específicos:

- Operaciones de segundo piso con Intermediarios Financieros Rurales, conforme los define la Ley Orgánica de la Financiera Rural (LOFR):
- Uniones de Crédito (41)
- Almacenes Generales de Depósito (2)
- Sociedades Financieras Populares (2)
- Cooperativas de Ahorro y Préstamo
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (2)

Otras operaciones de crédito indirecto con intermediarios informales (no reconocidos en la LOFR), fomentando su desarrollo:

- Entidades Dispersoras (160)
- Microfinancieras (12)

- Figuras organizativas legalmente constituidas que dispersan crédito (algodoneros, cañeros, arroceros)

Oferta Crediticia

La oferta crediticia contempla 5 productos básicos, 3 subproductos y 18 programas adecuados a las necesidades de cada sector, algunos se mencionan en la Tabla No. 13.

Tabla No. 13. Oferta Crediticia

PRODUCTOS	PROGRAMAS
Avío	Prasauterizados
Simple	Pracampo
Rebajamiento	Unidades de Crédito
Prendario	Entidades Dispensoras
Factoraje	Microfinancieras
SUBPRODUCTOS	Sistema Rural
Avío Multicitos	Zonas afectadas por desastres naturales
Cuenta Corriente	Proveedores de la agroindustria
Integral	Cañeros, algodoneros y arroceros
	Masinería agrícola
	Forestal

Para el otorgamiento de apoyos, Financiera Rural utiliza tanto recursos propios, como fuentes fiscales:

Con patrimonio propio:

- Programa Integral de Formación, Capacitación y Consultoría para Productores e Intermediarios Financieros Rurales:
- Apoyos y Servicios de Capacitación y Asesoría a los Productores para el Mejor Uso de sus Recursos Crediticios.
- Apoyos y Servicios de Capacitación y Consultoría a las personas físicas y morales interesadas en constituirse como intermediarios financieros rurales.
- Apoyos para la Formación de Prestadores de Servicios participantes en el Programa.

Con recursos fiscales

- Programa de Apoyo para Facilitar el Acceso al Financiamiento Rural:
- Reducción de Costos.
- Garantías Líquidas.
- Constitución y Operación de Unidades de Promoción de Crédito.

- Fondo de Garantía Líquida
- Otros en coordinación con dependencias del Gobierno Federal:
- Programa de Apoyo para Acceder a los Servicios Financieros Rurales (PAASFIR).- Con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

Montos colocados

La colocación de créditos al mes de junio de 2007 se integra por 24,263 créditos con un monto de 600,1 millones de dólares (mdd).

Gráfico 85. Montos colocados



Composición de la colocación

Se han apoyado actividades agrícolas con 3,742 mdp (56,7%), ganaderas con 903 mdp (13,7%) y de servicios con 835 mdp (12,6%), entre otras.

Tabla No. 14. Composición de la Colocación

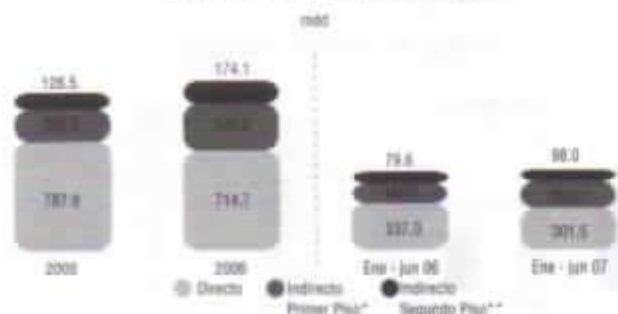
Tipo de Actividad	enero - diciembre 2006			enero - junio 2007		
	N° de crédito	Colocado (mdd)	%	N° de crédito	Colocado (mdd)	%
Agrícola	46.510	685.3	55.5%	20.128	340.1	56.7%
Ganadera	7.935	171.1	13.8%	2.026	82.1	13.7%
Servicios	1.029	122.2	10.7%	735	75.3	12.7%
Comercial	1.937	126.6	10.2%	1.001	75.5	12.6%
Industrial	708	47.8	3.9%	199	15.1	2.5%
Acuicultura	119	13.1	1.1%	17	2.9	0.5%
Silvícola	54	3.5	0.3%	28	1.8	0.3%
Apícola	18	0.8	0.1%	7	0.8	0.1%
Piscícola	61	1.7	0.1%	34	0.8	0.1%
Avícola	49	1.8	0.1%	31	1.2	0.2%
Otros	157	48.9	4.0%	67	42	0.7%
TOTAL	88.576	1,235.7	100.0%	24,263	600.0	100.0%

Tipo de Operación

*A través de Microfinancieras, Entidades Dispensoras y otras figuras organizativas que dispersan crédito.

**A través de IFR's definidos en la LOFR: Uniones de Crédito, Almacenes Generales de Depósito, Entidades de Ahorro y Préstamo y Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (conforme a la reforma a la Ley que les dio origen).

Gráfico 86. Tipo de Operación



Financiera rural: perspectivas 2006-2012

Los Objetivos Estratégicos de la Financiera Rural son:

- Incrementar la disponibilidad de crédito y apoyos.
- Migrar a los sujetos de crédito a intermediarios privados.
- Promover proyectos de largo plazo y rentabilidad en el medio rural.
- Atención oportuna a sectores prioritarios.
- Mejores prácticas:
- Vinculación interinstitucional.

Con base en el Programa Institucional 2006-2012, Financiera Rural estableció como meta mínima alcanzar una derrama crediticia en 2012 de 2,395 mdd, para alcanzar una cartera de 2,125 mdd en ese año.

Adicionalmente, se establecieron cambios en la composición de la cartera que principalmente implican cambios en una mayor colocación de:

- Crédito Indirecto
- Largo Plazo

- Actividades No Agropecuarias (Silvícolas, Comerciales, de Servicios y Turísticas).
- Continuar con la vocación de acreditar productores de ingresos bajos y medios.

Una de las principales estrategias en el mediano plazo, es profundizar el financiamiento a través de intermediarios con distintos instrumentos. Además de los programas y productos existentes, se deberá enfatizar en:

- Atención de Entidades de Ahorro y Crédito Popular.
- Operación directa con Almacenes Generales de Depósito.
- Implementación del Programa de crédito para SOFOMES y SOFOLES.
- Profundización en la atención a Microfinancieras.

Asimismo, se buscará mejorar la asignación de apoyos a productores e intermediarios bajo los criterios de consistencia con los objetivos estratégicos de la Financiera Rural, enfocando los programas de apoyo, entre otros, hacia:

- Organización productiva de los productores.
- Incorporación de éstos a cadenas productivas.
- Producción con enfoque de mercado.
- Fortalecimiento de ventajas competitivas, y
- Desarrollo de capacidades empresariales.

Se busca asimismo la reorientación de apoyos para constituir sujetos de crédito y capacitación relevante para elevar la competitividad de los productores.

En general, se buscará robustecer el segundo piso para migrar a los sujetos de crédito a intermediarios privados, a través de las siguientes líneas de acción:

- Promover la consolidación y ampliar la cobertura de los intermediarios actuales, no alentando la constitución de nuevas figuras donde haya intermediarios que pueden atender la zona.
- Fortalecer a las Entidades Dispensoras y Figuras Organizativas del crédito para su tránsito a intermediarios financieros más desarrollados.
- Promover la diversificación de las actividades financiadas por los intermediarios.
- Promover el fortalecimiento del capital financiero y humano de los intermediarios.
- Establecer políticas diferenciadas de atención y fomento a los intermediarios de acuerdo a su orientación.

Asimismo, con el objeto de articular mejor los programas de financiamiento con los de apoyo (subsidios) de otras dependencias, Financiera Rural ha buscado la coordinación con otras entidades del Gobierno Federal, con lo que se pueden resolver los problemas de viabilidad de muchos proyectos y se incrementa la certidumbre de pago de los financiamientos, al tiempo que se hacen más operables los subsidios.

De esta manera, nacieron los esquemas de financiamiento ALCAFÍN y FINÁRBOL (Programa de Financiamiento al Sector Forestal), que son programas que vinculan el financiamiento de la Institución con los subsidios del Gobierno Federal a fin de fomentar la productividad del sector rural.

Existen múltiples oportunidades en el medio rural que pueden ser aprovechados por Financiera Rural para detonar inversiones mediante el otorgamiento de financiamiento y coadyuvando a la diversificación de sus ingresos y al mejoramiento del nivel de vida de su población, como son:

- Biocombustibles.
- Proyectos de Reconversión.
- Obras hidráulicas.
- Turismo.
- Servicios ambientales.

Por sus condiciones climatológicas, México está bien posicionado para producir la biomasa para los biocombustibles, principalmente:

- Oleaginosas (palma de aceite, canola, piñón).
- Caña de azúcar.
- Maíz.
- Higuera.
- Palma africana.

México podría convertirse en productor de biocombustibles, como etanol y biodiésel, siempre y cuando logre abaratar el costo de producción de los insumos y producir de manera eficiente y rentable.

- En el Estado de Sinaloa ya se instaló la primera planta para la producción de etanol a partir de maíz y sorgo.
- En el Estado de Chiapas se están desarrollando plantas para producción de biocombustible a partir de oleaginosas.

Actualmente, México enfrenta un déficit en la producción de maíz (30% del consumo nacional en 2006) y oleaginosas (80% del consumo nacional en 2006), por lo que los retos (y las oportunidades) en materia alimentaria y energética son enormes.

El PROMAF es un programa de la SAGARPA que otorga apoyos a los productores de maíz y trigo, con aportaciones directas o a través de garantías liquidadas para respaldar financiamientos.

La Financiera Rural, como parte de la banca de desarrollo, complementa este esfuerzo del Gobierno Federal, otorgando principalmente créditos a los productores que sean beneficiarios de los apoyos.

El papel de financiera rural y las organizaciones

La mayoría de las organizaciones sociales nacieron con el propósito de luchar por un reparto agrario justo, y actualmente han reorientado su quehacer en la búsqueda de proyectos productivos rentables que cuenten con mejores apoyos del Gobierno Federal.

Aproximadamente un 90% de los productores rurales solamente participa en la producción primaria, además de que se encuentran trabajando de manera individual y desorganizada, lo que necesariamente los obliga a producir en las condiciones más adversas.

Por lo tanto, el reto consiste en conseguir la participación de las organizaciones sociales y que los productores asuman otros eslabones de la cadena productiva generando y reteniendo valor agregado, porque:

- Cuando los productores asumen eslabones a la entrada de la cadena productiva (servicios financieros, abasto de insumos, servicios de mecanización, etc.) reducen sus costos de producción.
- Cuando los productores asumen eslabones a la salida de la cadena productiva (acopio, almacén, transporte, beneficio, mercadeo y comercialización) acceden a mejores mercados y logran mejores precios.

Para lograr lo anterior, y gracias al apoyo del Congreso de la Unión y de las Organizaciones Sociales, la Financiera Rural ofrece programas de capacitación y asistencia técnica que deberán orientarse a contar con proyectos productivos que logren agregar valor, reducir costos y mejorar las condiciones para las empresas rurales y sus productores.

México cuenta con una extraordinaria red de líderes de Organizaciones Sociales, con representatividad en todo el país y con una visión productiva.

Es importante reconocer que los Poderes Ejecutivo y Legislativo y las Organizaciones Sociales tenemos una responsabilidad compartida:

Poder Ejecutivo y Legislativo:

- Simplificar y mejorar la operación de los programas.
- Orientar el presupuesto hacia aquellos programas que logren una mayor eficiencia y eficacia

en su aplicación.

- Aumentar la capacidad de respuesta.
- Abrir mayores y más eficientes espacios para el diálogo.
- Organizaciones:
- Orientar los apoyos a aquellos proyectos que tengan mayor probabilidad de éxito.
- Transmitir la necesidad de que los productores deben buscar integrarse a las cadenas productivas en las que la aptitud de su entorno les permita contar con proyectos más rentables.

El Gobierno Federal, y en particular la Financiera Rural, y las Organizaciones de Productores deben trabajar juntas, compartiendo la responsabilidad del éxito y del fracaso para que cada vez más productores se integren a los eslabones de la cadena productiva.

Se deben poner metas para evaluar el desempeño y con base en resultados se pueda acceder a mayores apoyos.

Cada una de las partes debe enfocar sus esfuerzos a donde se puedan obtener mejores resultados:

Las Organizaciones ayudándose a consolidar a los productores, desarrollando sus proyectos productivos orientados a maximizar su rentabilidad, apoyados en sus propios técnicos expertos, a partir de Unidades de Promoción del Crédito consolidadas.

La Financiera Rural, fortaleciendo a las Organizaciones con apoyo económico y material, información de mercados y de programas que ofrece el Gobierno Federal, capacitación a líderes y prestadores de servicios, y con crédito destinado a proyectos productivos rentables.

3.5.2 Brasil Banco del Nordeste

Stélio Gama Lyra Jr.

Superintendente de Microfinanzas y Programas Especiales del Banco del Nordeste del Brasil, con 30 años en el Banco, y Miembro Consultivo del Comité de la Cumbre Global de Microcrédito 2006 que se realizó en Canadá. Post-graduado en Evaluaciones de Políticas Públicas por la Universidad Federal del Ceará, graduado en Ciencias Económicas, especialización en Finanzas por la FGV BUSINESS, participó de cursos de gestión, sistemas de información y gerencia de proyecto, además de ponente en los principales seminarios y congresos con el tema Microfinanzas y Pobreza, actualmente responsable por el programas de Microcréditos del Banco del Nordeste del Brasil – CREDIAMIGO y AGROAMIGO.

Antecedentes

El Banco del Nordeste de Brasil es un banco de desarrollo regional creado en 1952. Actualmente cuenta con un Patrimonio Neto de R\$ 1.566 millones y préstamos de R\$ 20.984,9 millones.

Tiene 5.493 funcionarios distribuidos por 180 sucursales, con 1.989 municipios atendidos en 11 estados.

Es el primer banco de Brasil en microfinanzas. Con R\$ 28.855 millones en activos administrados, su participación en los préstamos de la región es de un 63,1% de los créditos de largo plazo y de 75,9% del crédito rural, incluyendo R\$ 1.500 millones prestados por intermedio del PRONAF -Programa Nacional de Agricultura Familiar en 2006.

Tabla No. 15. Indicadores del Nordeste del Brasil

INDICADORES SELECCIONADOS	NE	BRASIL	NEBR(%)
Nº DE ESTADOS	9	27	33,3
ÁREA (KM ²)	1.553.917	8.514.204	18,3
POBLACIÓN RESIDENTE - 2005 (1) (millones de habitantes)	51,0	184,2	27,7
PIB - 2005 (2) (US\$ mil millones)	108,9	796,3	13,7
PIB PER CAPITA - 2005 (1) (US\$)	2.135,9	4.323,3	49,4
ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO (IDH) - 2000	0,676	0,708	88,2
TASA DE ANALFABETISMO - 2004 (personas con más de 10 años - %)	20,6	15,5	

1) Proyección IBGE

2) PIB Nordeste - proyección BRIBETENE

Dilemas de la Agricultura Familiar del Nordeste de Brasil

Las características de la región incluyen una gran dispersión geográfica, de modo que se necesita ampliar la atención a las poblaciones rurales geográficamente dispersas. Hay problemas climáticos muy serios (sequías) y cuestiones culturales que deben ser tratadas. Por ejemplo, es necesario seguir revertiendo la cultura del no pagamiento, conquistando la confianza de la comunidad y adecuando los ciclos de pago de los préstamos.

Programa de Financiamiento de Agricultura Familiar

El PRONAF - Programa Nacional de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar ofrece diversos tipos de financiamientos de las actividades agropecuarias y no agropecuarias de acuerdo con la renta bruta anual familiar. Los financiamientos son de valores hasta R\$ 36 mil, con tasas de intereses de 0,5% a 5% anuales y plazos hasta 10 años, con carencia de 1 hasta 3 años. Los intereses pueden ser reducidos por un bonus de adimplencia de hasta 45%.

Dificultades en la Atención a la Agricultura Familiar

Diagnóstico realizado en diciembre de 2004 en el PRONAF (Programa Nacional de Agricultura Familiar) para los préstamos hasta R\$ 1.500 ha revelado una excesiva estandarización de los proyectos, con concentración en pocas actividades. La conclusión es que hay falta de asesoría al productor y hay necesidad de masificar la atención llegando en áreas aisladas, y ofrecer atención a actividades no agrícolas.

AgroAMIGO

Programa de Microcrédito Rural creado con el apoyo del Ministerio de Desarrollo Agrario – MDA en enero de 2005. Su finalidad es el financiamiento de las actividades agropecuarias y non-agropecuarias. Trabaja con valores hasta R\$ 1.500 por operación, tasa de Intereses de 0,5% anuales, plazo de hasta 2 años, con carencia de hasta 1 año. Los intereses pueden ser reducidos por un bonus de adimplencia de hasta 25% en cada pago.

El AgroAMIGO es el primer programa de microcrédito rural de Brasil. Los conceptos y metodologías de microfinanzas para el área rural incluyen la proximidad a la realidad de los clientes, concesión de crédito secuencial y gradual con agilidad (concesión en 7 días).

Hay una oferta diversificada de servicios financieros e se ofrece educación para el crédito. El Programa cuenta con los oficiales de crédito rural, para orientación y seguimiento del cliente.

Los objetivos del programa son garantizar mayor agilidad al proceso de concesión del crédito; expandir la atención a los agricultores familiares, incluso servicios microfinancieros y ser una opción con relación a los programas de transferencia de ingresos (Bolsa Familia).

Nuevo Paradigma de las Finanzas Rurales

El nuevo paradigma de las finanzas rurales es de múltiple actuación, que significa una actuación orientada por la demanda, seguros y ahorro. El crédito es sintonizado con la necesidad y no con una oferta generalizada, hay un Oficial de Microcrédito Rural con abordaje de la cadena de valor y se busca fomentar la actividad no agrícola en el medio rural y fomentar la verticalización de la producción (agregar valor al producto). También se busca estimular actividades de mayor valor agregado y apoyar la estructuración de cadenas productivas. El crédito es orientado y hay seguros para los préstamos. Además, se ofrece una cuenta bancaria.

Tabla No. 16. Inversiones complementarias a los servicios financieros

AGROAMIGO-Oficial de Microfinanzas Rurales	
1. Desarrollo infraestructura económica y social al nivel de la comunidad	<ul style="list-style-type: none"> • Conociendo las potencialidades económicas locales (Levantamiento socioeconómico del municipio) • Promoviendo diálogo permanente con entidades y asociaciones de clase (Construyendo alianzas locales)
2. Creando capital social	<ul style="list-style-type: none"> • Conociendo los problemas sociales de la región (Promoción de Palestras y elaboración de proyectos)
3. Entrenando en habilidades técnicas y de gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Promoviendo educación financiera y articulando alianzas para capacitación técnica y gerencial

Tabla No. 17. Innovaciones exitosas

<ul style="list-style-type: none"> • Superar las vulnerabilidades. • Capacidad Operacional • Infraestructura y capacidad técnica • Políticas y Marco Legal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente por profesionales especializados. • Asesores técnicamente capacitados y conocedores de la realidad local de su área de actuación. • Localización de mercados y estructuración de la demanda. • Identificación de las necesidades financieras de los clientes. • Educación financiera (inversión de la cultura de no pago)
---	---

(Twelve Key Challenges in Rural Finance, Miller, FAC, 2004)

AgroAMIGO – Perfil del Oficial De Microcrédito Rural

El oficial de microcrédito rural es un profesional de nivel técnico calificado en extensión rural, preferentemente técnicos agrícolas. El es originado del área donde va a actuar. Es conocedor de las potencialidades económicas locales y de los problemas sociales de la región. Es comprometido con el desarrollo local y inspira confianza en la comunidad.

Sus principales atribuciones son actuar como agente local de microcrédito rural, ubicar y motivar a los agricultores de pequeño porte de su jurisdicción, promover y difundir programas de microcrédito rural, a través de conferencias informativas y conducir y orientar la elaboración de proyectos agropecuarios.

AgroAMIGO – Metodología

La metodología de actuación desarrollada para el Agroamigo tiene 9 pasos:

1. Apertura del Área de Trabajo

Primero hay que hacer la definición del área geográfica para actuación del Oficial de Microcrédito Rural. Debe ser hecho el relevamiento socioeconómico del municipio, de las posibles asociaciones locales y verificada la existencia de infraestructura de apoyo.

2. Ubicación del Mercado Rural

Debe ser hecha una visita a los municipios y/o localidades seleccionadas, con contactos preliminares con líderes de la comunidad. Promóvese una reunión promocional, donde es hecha la identificación del público destinatario.

3. Promoción y Conferencia Informativa

Hay que mantener contacto con líderes locales, realizar charla sobre el Programa de Microcrédito Rural/ PRONAF B y divulgar la Familia PRONAF, con distribución de folders y ofrecer orientación sobre las demás líneas del PRONAF.

4. Elaboración del Proyecto y Formalización de la Propuesta

Elaborar propuesta simplificada del PRONAF B, recibir y encaminar la documentación del Cliente y analizar la propuesta/cliente en la visión de los 5 Cs del Crédito (Condiciones del negocio; Capacidad de pago; Capital; Colateral; Carácter)

5. Aprobación de la Propuesta por el Comité de Crédito y Contratación de la Operación

Trabajar conjunto con lo Gerente de Soporte a Negocios en el proceso de aprobación del crédito y acompañar el flujo operacional interno de concesión de crédito

6. Desembolso del Crédito

Entregar el carne de pago y el calendario de Agroamigo, comunicar a los clientes la previsión de desembolso y participar de las actividades de liberación del crédito: Sucursales itinerantes, organización de la documentación y otras actividades

7. Administración del Crédito Verificación de la Inversión y Seguimiento

Realizar visitas periódicas para verificación de la inversión financiada (10%) y para orientación al cliente (20%)

Participar de eventos locales, reforzando la imagen del Programa, realizar acompañamiento previo del reembolso por municipio y cliente, aumentando la adimplencia y realizar prestación de información/accompañamiento de forma correcta

8. Renovación del Crédito y Acceso a Nuevos Productos Financieros

Evaluar el histórico de crédito do cliente para renovar el crédito, de forma gradual, conforme la capacidad de pago del cliente. Además, hay que ofertar productos microfinancieros a los clientes potenciales: cuenta-corriente simplificada y seguro de vida

9. Gerencia de la Cartera de Crédito

El cumplimiento de metas es verificado por oficial y por sucursal: volumen de Contrataciones, índice de adimplencia, renovación de Crédito. En el año de estabilización el tamaño de la cartera es de 1.200 operaciones.

Gráfico 87. AgroAMIGO Contrataciones



Gráfico 88. AgroAMIGO Cantidad de operaciones contratadas por Sector de actividades

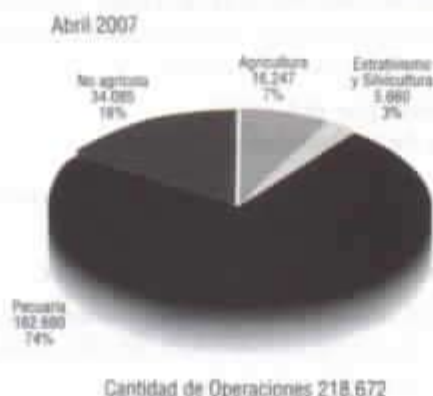


Gráfico 89. AgroAMIGO Operaciones Contratadas por Actividad Pecuaria

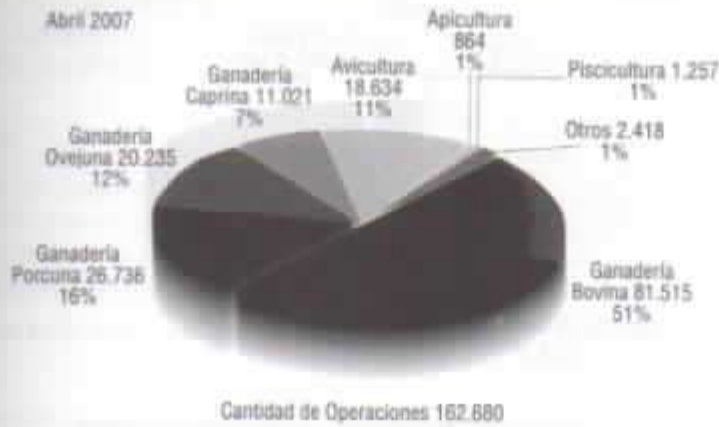


Gráfico 90. AgroAMIGO – Operaciones contratadas con actividades No agrícolas



Gráfico 91. AgroAMIGO – Operaciones contratadas por género

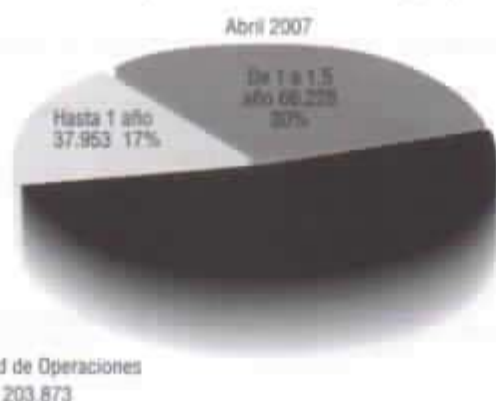


Informe Temático No. 3

Gráfico 92. AgroAMIGO – Operaciones contratadas por valor



Gráfico 93. Operaciones contratadas por plazo



Conclusiones

Nuestra experiencia muestra que para desarrollar servicios microfinancieros (crédito y otros servicios financieros) a empresarios y familias de bajos recursos, la banca debe superar una cultura organizacional que tradicionalmente no considera atractivo este sector de mercado y las expectativas de que las microfinanzas son un negocio fácil.

3.5.3 Banrural S.A.

Fernando Peña

Ingeniero Agrónomo con una maestría en economía agrícola rural, y con amplio conocimiento de las interacciones económicas y sociales en las áreas rurales de Centroamérica. Laboró durante varios años en la banca central de Guatemala en procesos de definición de políticas agrícolas y económicas en el contexto de la política económica del país. Lideró el grupo que definió la privatización de la banca de desarrollo estatal hacia un modelo de banca mixta de desarrollo con participación y control del sector privado; basada en alianzas entre gobierno, cooperativas, ONG's, grupos mapos

y de mujeres, organizaciones de micro, pequeño y mediano empresarios y público en general. Desde hace ocho años es Gerente General del Banco de Desarrollo Rural, S.A., posicionado como el décimo banco en Centroamérica y el banco de mayor crecimiento en Guatemala; tiene como mercado objetivo principal el sector de las PYMES, especialmente del área rural.

Introducción

En la mayoría de países de América Latina existen grupos poblacionales con poco o ningún contacto con los sistemas financieros formales. Esto es cierto no sólo referido a personas ubicadas en niveles de pobreza o pobreza extrema, sino también a personas de otros estratos económicos que culturalmente o por desconfianza y/o miedo no se acercan.

Existen una serie de factores que influyen en la NO bancarización y que entre otros son los siguientes:

- Bajos niveles educativos entre los sectores populares, que se traducen en altos niveles de analfabetismo, en algunos países, y en bajos niveles de comprensión y análisis. Esto impide que las personas generen mecanismos de información por sí mismos y que tengan preferencia por los conceptos e ideas sencillas. Esto dificulta la comunicación e información;
- Sistemas económicos muy bien desarrollados y funcionales basados en el uso de dinero en efectivo. Esto incluye un sector financiero informal ágil, rápido y efectivo; no es barato, pero está allí cuando se requiere, sin mayores requisitos formales y sin las complejidades de los sistemas financieros formales. El lenguaje y la comunicación están totalmente adaptados a los niveles educativos y al idioma coloquial. Por supuesto, estos sistemas funcionan afuera de la economía formal, las empresas y las personas no están registradas, no pagan impuestos (salvo los que no pueden evadirse como los impuestos al consumo) y no cuentan en las estadísticas oficiales que se usan en la definición de las políticas económicas (salvo como estimaciones gruesas);
- La regulación financiera y bancaria que tiene la tendencia a adaptarse a los estándares internacionales en estas materias, pero que provienen de sociedades con mayores niveles educativos, con sistemas legales y de registro más avanzados y estables y con sistemas económicos cultural y tecnológicamente diferentes. Esto no necesariamente es malo o criticable, el problema es que fácilmente puede ignorarse las realidades propias de cada país, especialmente las provenientes de estos grupos poblacionales;
- Las políticas y filosofías propias de los sistemas financieros formales de cada país. Éstas se encuentran influidas por una cada vez más fuerte presencia de la banca internacional que suele concentrarse en sectores más formales y corporativos; aspecto que ha arrastrado a la banca nacional que en general viene de una historia de banca familiar o de grupos económicos, en principio más interesados en financiarse a sí mismos y que ahora se ven empujados, por los cambios regulatorios y de control de riesgos, a salir a buscar nuevos

mercados a los cuales no conocen y para los cuales no están preparados. Por otra parte, aun es fuerte la presencia de esquemas de banca estatal, generalmente basada en conceptos de banca de fomento (orientada a sectores específicos y con tendencia a subsidiar actividades), con poca cobertura y con dificultades de autosostenibilidad;

- Los esquemas de garantías permisibles, dada la frecuente carencia de garantías tradicionales entre los grupos no bancarizados. A esto hay que agregar las dificultades legales y judiciales para dar certeza a la ejecución de las garantías en los plazos y condiciones adecuados, lo cual desmotiva a las instituciones financieras deseosas de entrar en estos mercados. A este respecto, posiblemente uno de los elementos más complejos e importantes es la falta de certeza jurídica de la propiedad de los bienes inmuebles y de la tierra; y.
- La falta de una infraestructura bancaria que se encuentre cerca del cliente y que no sólo lo motive a usar los servicios por proximidad, sino porque al reducirle los costos por transacción le provea un sentido económico sensible.

Por supuesto que lo expuesto podría interpretarse como dificultades para bancarizar a través del crédito, sin embargo, muchos de estos elementos igual influyen en otros tipos de bancarización, como el uso de cuentas de ahorro y monetarias; la bancarización de las remesas por medio de orientarlas al sistema financiero formal y al uso productivo de éstas, empezando por tener como destino primario una cuenta de banco o una tarjeta bancaria. Esto por mencionar sólo algunos ejemplos.

Tecnología y Bancarización

Una métrica normal en la banca es la de medir la rentabilidad de un cliente, combinando los resultados obtenidos de la relación en términos de operaciones activas y pasivas. Cuando se trata de un cliente corporativo o un cliente "grande" podemos estar hablando de miles de la moneda de que se trate. Normalmente una sola persona puede dar un buen servicio a varios de estos clientes.

Si aplicamos este mismo criterio a un cliente "pequeño" o a un cliente nuevo "muy pequeño", al cual además debemos darle mucha atención personalizada y generarle una infraestructura cercana y especial, probablemente el resultado deba medirse en pocos centavos, lo cual no hace tan obvio el aspecto rentabilidad. Es más, a veces el resultado inicial puede ser negativo.

Cuando las discusiones son de carácter técnico puede parecer afuera de lugar, pero es aquí donde la parte filosófica de las instituciones y la sabiduría popular toman un lugar preponderante porque orientan la forma y la manera en que se pueden enfrentar los retos y las decisiones acciones.

"Ganar poquito... pero muchas veces" nos dice con claridad que si tenemos muchos clientes de los que nos hacen ganar poco, podemos llegar a tener una operación muy rentable. No es el tema de este escrito, por lo que no abundaremos en el hecho que una operación de este tipo puede generar una sana y deseable dispersión de los riesgos. Es bien conocido que un depositante deudor de gran tamaño nos tiene en sus manos, porque si se retira/o no paga nos puede causar un daño considerable.

Gráfico 94. Mapa de Guatemala



En el año 2007 se recibieron en el país US\$ 4.128 millones por concepto de remesas familiares, principalmente provenientes de Estados Unidos.

Ejemplos del uso de la tecnología como herramienta de bancarización

Uso de la huella digital

La Huella Digital es un elemento biométrico de identificación personal ampliamente utilizada durante los últimos 100 años y se ha convertido en el estándar de facto de la identificación positiva de individuos. La tecnología que la soporta es madura, de amplio desarrollo y seguridad, pero lo principal e importante es que es la única medida biométrica legalmente aceptada por la mayoría de los sistemas legales.

Gráfico 95. Huella digital



Dejando de lado la ventaja obvia de la identificación más precisa y segura del individuo con el cual llevaremos a cabo nuestras operaciones, exploremos lo que nos aporta como elemento de securización.

En un ambiente de bajo nivel cultural y de alto analfabetismo (recordemos que una persona que con dificultad lee y escribe puede considerarse como analfabeto funcional y no lo registran las estadísticas como tal), la necesidad de llenar formularios, no sólo en el momento de inicio de la relación sino también en las operaciones recurrentes, puede convertirse en una barrera que las personas no siempre están dispuestas a brincar por el miedo al ridículo y la discriminación. Para las personas analfabetas el hacer uso de su huella digital como sustituto de la firma (algo aceptado en el sistema legal guatemalteco) significa ponerse en evidencia públicamente y sentirse degradadas, por lo cual evitan hacerlo a menos que sea indispensable por razones legales y/o económicas.

Todo producto dirigido a este grupo poblacional DEBE tomar en cuenta este tipo de aspectos y BUSCAR superarlos.

En productos como el Micro-Ahorro y los cajeros automáticos (ATM's) se ha utilizado con éxito la huella digital como identificador y elemento de respeto. Identificador porque provee la certeza del individuo, en sustitución del PIN numérico en el cajero automático, y en la seguridad para el cliente que NADIE puede tocar su dinero salvo él. En el cajero automático el acceso via un identificador (PIN o huella digital) es la llave para todo tipo de productos basados en tarjetas magnéticas.

Gráfico 96. Cajeros automáticos



Como elemento de respeto porque bien manejado le da acceso a productos que veía reservados a los "alfabetos". En el caso del Micro-Ahorro se tomó la decisión que todos los clientes alfabetos o analfabetos se identificaran haciendo uso de la huella digital, lo cual envía un mensaje de igual trato y elimina el estigma del uso público, con el consiguiente impacto en la autoestima. Como un elemento adicional, hay que indicar que la papelería que exigen las regulaciones bancarias es producida por el equipo informático eliminando la necesidad de que el cliente tenga que escribir y llenar un formulario. Cabe señalar que el cliente alfabeto aceptó el uso de la huella y le agrada el elemento seguridad.

Cajeros multilingües

La diversidad idiomática es una fuente de riqueza cultural, pero es también una fuente de dolores de cabeza cuando se quiere dar productos bancarios a personas que hablan un idioma maya y tienen dificultad o imposibilidad para el manejo del español. Si agregamos el factor del analfabetismo las dificultades se incrementan.

En las oficinas físicas hay formas de enfrentar estas dificultades, sobre todo cuando la organización tiene la habilidad de integrar a la comunidad dentro de sus colaboradores, pero el mundo moderno siempre exige más.

En otras culturas las máquinas se han utilizado como una herramienta de costos bajos y servicio rápido, lo cual no es malo, pero rápidamente se han dado cuenta que la conveniencia tiene límites, las personas realmente aprecian el contacto humano y el interés. Por eso vemos un nuevo movimiento de apertura de oficinas físicas. Nosotros nunca dejamos de creer en nuestros clientes y siempre les dimos el respeto de atenderlos en persona. Esto de ninguna manera significa que no entendemos y apreciamos la conveniencia y comodidad del uso de cajeros automáticos y otras clases de dispositivos electrónicos.

La pregunta entonces es ¿cómo hacemos para acercar a personas que no conocen de tecnología, que no saben leer y escribir; que tienen miedo?

Gráfico 97. Cajero automático en idioma k'iche



La respuesta parte de un supuesto básico: tienen limitaciones culturales pero de ninguna manera son tontos; basta con enseñarles correctamente y se harán usuarios de primera calidad de la tecnología.

Es por ello que desarrollamos los cajeros automáticos multilingües que tienen la habilidad de enseñarle al cliente a usarlos, en su propio idioma y haciendo uso de ayudas audiovisuales. Funcionan en los siete idiomas mayas más utilizados y en español. Para los usuarios de cualquier parte del mundo funcionan como cualquier otro ATM.

Producto amigo/a empresario/a

En Guatemala la dinámica económica en la informalidad pasa muchas veces a la par de los financistas informales, los agiotistas. Cuando entramos al mercado, cerca de diez años atrás, nos encontramos con la persona que está disponible a las 3, 4 de la mañana (a la hora que compran el producto que esperan vender durante el día), con dinero en efectivo suficiente, con requisitos mínimos y con el crédito súper rápido y súper fácil. Sólo cobraba el módico 10% diario, pero eso no era importante para sus clientes que de otra manera no tenían forma de financiar su actividad económica. Cuando uno se aferra a esquemas de crédito subsidiado se olvida que no hay crédito más caro que el que no se obtiene a tiempo y que las alternativas disponibles pueden ser sensiblemente más costosas.

Gráfico 98. Tarjeta Amiga Empresaria



Tomando en cuenta esta realidad, diseñamos una línea de crédito que el cliente tiene disponible a la hora que desee, usando los cajeros automáticos multilingües; con tasa de interés bancario (sensiblemente más bajo que 10% diario). Esto quiere decir que el ATM se convierte en su agencia bancaria abierta 24 horas. Por supuesto, esto implica que los cajeros automáticos están instalados y disponibles dentro de los mercados.

Curiosamente, los agiotistas rara vez exceden el 3% diario de interés actualmente; sigue siendo dramático, pero la libre competencia los ha obligado a adaptarse y ahora hay opciones.

Producto de abasto

En Guatemala es muy común el crédito otorgado por las empresas comerciales o distribuidoras. Como el sistema financiero formal no ve a sus clientes como sujetos de crédito, no les queda otra opción, los financian para que puedan comprar sus productos.

Este es el mercado de los "ruteros"; aquellos vendedores de todo tipo de productos que recorren con frecuencia una ruta de pequeños comerciantes; el crédito es de corto plazo, generalmente en efectivo. Con este método se venden abarrotes, bebidas, carnes, etc., a

pequeñas tiendas y abarroterías o restaurantes, pequeños negocios que normalmente funcionan en la informalidad. Esto funciona con especial énfasis en las áreas rurales.

Gráfico 99. Producto de abasto



Para la gran empresa o distribuidoras es una actividad de supervivencia, de lo contrario no venderían, pero que les ocasiona grandes riesgos y costos por el alto volumen de manejo de efectivo (las unidades pierden tiempo en el proceso de "descargarse" varias veces al día), además de involucrarse en actividades crediticias que no son su negocio, desviando liquidez necesaria para otras áreas.

El que una entidad financiera esté dispuesta a involucrarse, dándole crédito a sus clientes para que compren sus productos (probablemente más de lo que compran en la actualidad) y los libere del manejo de efectivo y los riesgos indeseados es una bendición.

Por otra parte, para el pequeño empresario el tener una línea de crédito (o varias, para poder trabajar con varios "ruteros") que depende más de su capacidad de endeudamiento que de las limitaciones de liquidez de la distribuidora, también es una bendición y una oportunidad de crecer y diversificarse.

Para servir de intermediario efectivo, diseñamos un producto basado en el uso de tarjetas magnéticas, POS's con la capacidad de manejar líneas telefónicas fijas o celulares y en aplicaciones sobre internet.

Nuestro cliente, el pequeño empresario, recibe de nosotros una línea global de crédito basada en su capacidad real de endeudamiento. Esta disponibilidad es revolvente y puede usarse con todos aquellos "ruteros" afiliados al programa. Se tiene control independiente de cada compra

individual. La disponibilidad se incrementa de inmediato con los pagos y la tasa de interés se reduce por el tiempo que se usó los fondos.

Para usar su línea de crédito el cliente recibe una tarjeta magnética.

En el otro extremo de la cadena, el distribuidor deja de usar y transportar efectivo dado que las transacciones se hacen de manera electrónica a través de un POS, conectado por medio de línea celular y portado por el "rutero". Obtiene información detallada de sus operaciones y sus ventas se convierten todas "al contado".

Para cerrar el círculo, el pago se realiza en una agencia física cercana al cliente, dentro del mismo mercado o localidad.

Tarjeta de débito

Las herramientas tradicionales pueden ser orientadas a segmentos de clientes que normalmente no eran su objetivo primario.

La tarjeta de débito ha sido usada como un elemento de servicio y conveniencia, así como de reducción de costos. No es ningún secreto que una operación de tarjetas bien manejada genera transacciones a un costo menor que las que se producen en las oficinas físicas.

Gráfico 100. Tarjeta de débito



Para hacerla accesible a todo tamaño de clientes deben crearse las condiciones que los atraigan y los mantengan. Por un lado creando una red de dispositivos donde usarla (normalmente las áreas rurales no son cubiertas por las redes tradicionales) y por el otro creando las cuentas atractivas acompañadas de educación sobre el uso.

Las cuentas atrás de la tarjeta de débito no tienen ningún costo para el cliente. La tarjeta, el uso y las transacciones tampoco. No hay saldos mínimos, ni costos por administración. La percepción del cliente pequeño es que si nos confía su dinero es para que se lo cuidemos y no acepta fácilmente cobros por tal tarea. Pero una vez que concede su confianza es un cliente muy fiel y permanente.

La tarjeta en sí se convierte en un símbolo de estatus y respeto. Las personas sienten que tienen control sobre su dinero y pueden usarlo cuando lo deseen. Esta seguridad ha generado un mayor tiempo de permanencia del dinero. Este dinero es una excelente fuente de fondeo para soportar la creciente operación de crédito.

De una red inexistente de cajeros automáticos afuera del área metropolitana, hoy en día hay instalados en mercados y comunidades rurales. Se ha impulsado el que las redes de adquirencia

tengan cada vez mayor presencia también, dado que nuestra tarjeta de débito es respaldada por una marca internacional.

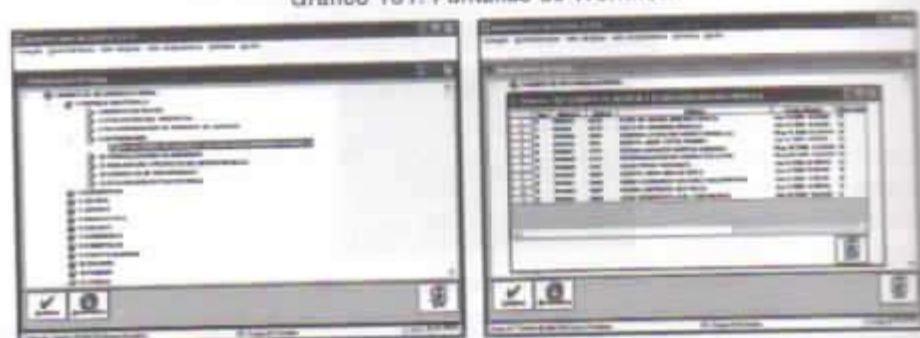
Un elemento indispensable es que nuestros colaboradores apoyan la enseñanza a nuestros clientes sobre el uso y la forma de operar.

Este producto lo hemos colocado ampliamente, actualmente tenemos 380.000 tarjetas colocadas, que realizan 2.100 millones de operaciones mensuales en ATM's y 100.000 operaciones en POS's ubicados en todo tipo de comercios (esto por supuesto tiene un potencial mucho mayor). Curiosamente, estos niveles de transacciones y los promedios por transacción ya son equivalentes a los asociados a otros segmentos poblacionales.

Workflow de crédito

BANRURAL es un banco con orientación a las áreas rurales y crédito pequeño; tiene una amplia red de oficinas (la más grande y mejor ubicada del país). Además, por filosofía concede créditos productivos en prácticamente toda actividad económica (más de 600 actualmente).

Gráfico 101. Pantallas de Workflow



Como resultado, concedemos no menos del 25% de los créditos que otorga el sistema bancario guatemalteco, lo cual implica 250.000 al año o más. Estos son créditos pequeños de menos de US\$4 mil, pero que deben llenar todos los requisitos exigidos por las leyes y reglamentos bancarios, incluyendo sus esquemas de garantías (aunque en este caso hacemos uso de garantías no convencionales también), su flujo de fondos, las consultas obligatorias a la central de riesgos, etc. Tiene líneas y productos de crédito especialmente dirigidos a grupos específicos, por lo que se presentan diferencias entre productos.

Lo complicado aquí es mantener la consistencia reglamentaria y metodológica, sin perder la agilidad que es indispensable con este grupo de clientes.

Para poder hacer lo que se requiere es indispensable el uso de herramientas informáticas, de lo contrario no sería posible controlar los costos y todos los elementos involucrados.

Usamos un sistema de trámites y herramientas de workflow para orientar al Agente de Crédito acerca de los requisitos y detalles que se requieren para un producto de crédito específico; se mantiene el control sobre cada etapa del proceso, desde la solicitud inicial hasta la formalización legal y desembolso. También es indispensable un esquema de aprobaciones descentralizado, en este caso electrónico. Cada etapa, cada aprobación, se ratifica mediante la huella digital del responsable.

Cada nivel de supervisión desde el Gerente de Agencia hasta el Gerente responsable del área pueden controlar la carga de trabajo y la etapa en la que se encuentran ubicados los diferentes casos, para tomar medidas oportunas si se presenta algún problema.

Agentes no bancarios

Un claro obstáculo en los esfuerzos por atraer personas hacia el sistema financiero formal es el acceso, en términos de cercanía de los servicios al lugar de vivienda o trabajo. Si los clientes potenciales deben desplazarse, incurriendo en costos por ello (transporte, alimentación, etc.) o teniendo un costo de oportunidad sensible (como la pérdida de horas de trabajo), pensarán dos veces antes de iniciar una relación permanente y recurrente con un banco. Siempre será más cómodo y fácil mantener sus esquemas tradicionales, independientemente del costo (que no siempre perciben).

Gráfico 102. Pagina Web



Es incuestionable que a las personas les gusta construir y depender de relaciones de confianza. Los agiotistas y otros participantes de los sistemas informales abusan de las personas con los precios, pero ellos ya lo ven como parte de su rutina o su medio y lo más importante es que YA LOS CONOCEN.

Nosotros hemos creado una muy amplia red de agencias por toda Guatemala, con personal que es parte de la comunidad y que se gana más fácilmente la confianza de la clientela. Este elemento ha sido una parte de nuestro éxito. Pero hay que reconocer que para ningún banco es rentable y conveniente abrir agencias bancarias en TODAS partes.

El uso de Agentes NO Bancarios puede ayudar a mitigar estos inconvenientes, siempre que estén bien enfocados, enmarcados dentro de las normativas vigentes y sanas políticas de control interno y riesgos.

El Agente NO Bancario es un empresario de la propia comunidad, reconocido, con el deseo de apalancar su negocio existente a través de ofrecer servicios bancarios a personas que ya son sus clientes o atrayendo a nuevos.

Aprovechando que las empresas de comunicaciones ofrecen cada vez mayor cobertura, incluso en áreas rurales, es factible, haciendo uso de líneas telefónicas o enlaces de internet (incluso usando conexiones satelitales), proveer con equipos y soluciones informáticas a este empresario, acompañado de capacitación y supervisión constante.

Como un ejemplo se menciona la principal transacción: el pago de remesas familiares. El cliente cobra su remesa; el comerciante tiene la oportunidad de vender sus productos dada la disponibilidad en ese momento de efectivo en manos del cliente; y, en todo caso, sirve como una forma de evacuar dinero en efectivo del negocio y que aparezca acreditado en su cuenta del banco de inmediato. Aparte de que se cobran comisiones.

Gráfico 103. Otras transacciones



Este esquema ataca de frente los principales inconvenientes ya mencionados: el servicio se acerca al cliente a menor costo para él y para los bancos; la transacción se lleva a cabo con personas conocidas y de confianza; y, se impulsa el consumo interno en la comunidad. Esta plataforma crea las condiciones para impulsar luego esfuerzos de bancarización más profundos.

Conclusión

Es imposible pensar en lograr resultados relevantes en los esfuerzos por atraer cada vez más personas hacia la bancarización sin el uso de la tecnología.

La tecnología provee el alcance y los costos razonables que se requieren para que se logre continuidad y éxito.

3.6 Conclusiones del Eje Temático 3. Carolina Trivelli. Instituto de estudios Peruanos

Carolina Trivelli es economista, Magister en Economía Agraria por The Pennsylvania State University, USA y Bachiller en Ciencias Sociales con mención en Economía, por la Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú. Investigadora Principal del Instituto de Estudios Peruanos, Es Directora General del Instituto de Estudios Peruanos. Miembro del Consejo Directivo de la Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú. Presidenta del Consejo Directivo de CONDESAN. Miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental. Ex Presidenta del SEPIA. Publicó varios libros y artículos sobre finanzas rurales, desarrollo rural y pobreza. En 2007 publicó dos libros "Banca de Desarrollo para el Agro: experiencias en curso en América Latina" (con H. Venero) y "Pequeña Agricultura Comercial: dinámica y retos en el Perú" (con I. Escobal y B. Revesz).

El desarrollo del tema de "políticas" estuvo ligado a un conjunto de subtemas bastante amplio y a la vez centrado en aspectos específicos de algunos problemas que enfrentan las finanzas rurales en la región. Se presentaron temas de tributación, banca de desarrollo, subsidios inteligentes, sostenibilidad, tasas de interés, regulación y supervisión. Si bien todos los temas en este abanico, remiten a posibles políticas públicas, no es una tarea sencilla encontrar los ejes transversales. Se comenzará por los temas específicos para terminar con el tema más general de las políticas públicas.

De todos los temas tratados, claramente el que mayor debate e interés concitó fue el referido a la sostenibilidad y tasas de interés. Para los ponentes y participantes el tema de tasa de interés, estuvo en discusión, no solamente por el interés en que las tasas sean menores sino sobre todo por la presencia de algunas iniciativas que las atacan directamente. Se ha visto las presentaciones de diferentes iniciativas desde subsidios y programas especiales hasta techos a las tasas de interés, que podrían convertirse en competencia desleal y afectar la sostenibilidad de un conjunto de instituciones que hoy en día operan gracias a su esfuerzo (sobre todo privado) y a un desarrollo propio (autónomo).

Por ello fue un gran tema de debate ¿cuánto se pueden reducir las tasas de interés sin poner en riesgo la sostenibilidad de las instituciones y de los sistemas microfinancieros?. Complementariamente, hubo una discusión sobre ¿a partir de cuándo una tasa de interés se constituye en usura?. El tema de la usura fue analizado desde aspectos y normas legales que estipulan niveles de usura, como desde el análisis de prácticas en organizaciones que para muchos de los presentes constituían realmente usura.

En este mismo sentido, se abrió una discusión bastante interesante, sobre cómo enfocar el tema de sostenibilidad y tasas de interés en entidades con y sin fines de lucro. Cómo castigar una entidad con fines de lucro por querer tener lucro, y cómo asegurar que una institución sin fines de lucro pueda asegurar su sostenibilidad en el tiempo, sin que todo ello implique cargar todo este costo a los clientes finales, sobre todo considerando el público objetivo de todas las instituciones que participan en este evento.

Finalmente un tema bastante más proactivo, frente a los anteriores más bien defensivos, fue el referido a la relación entre los niveles de la tasa de interés y las innovaciones en las instituciones

financieras. La reflexión final en ese tema fue que las instituciones financieras requieren innovar continuamente, no solamente para generar mayores escalas y llegar a mayor número de clientes, sino, como parte de su política de sostenibilidad para generar ahorros y mejores prácticas que les permitan incluso reducir la tasa de interés.

Y sobre ello salió a la discusión ¿quién debe pagar por esa innovación?, ¿son los clientes actuales de una institución los que deben pagar por una innovación que beneficiará a clientes futuros o a clientes de otras zonas de dicha institución?

Una constatación sorprendente en toda la discusión sobre sostenibilidad y tasa de interés, es que no apareció la palabra riesgo. Ni una sola vez en toda la sesión se mencionó el rol del riesgo que está asociado a las colocaciones rurales y agropecuarias, ni a la importancia de otros mecanismos complementarios que podrían ayudar a la baja de las tasa de interés, como los sistemas de seguros, por ejemplo.

Un segundo tema, que buscaba ser más propositivo fueron las presentaciones sobre subsidios inteligentes. ¿Cuáles son los tipos de subsidios que ayudan, sin distorsionar los mercados, sin afectar los niveles de eficiencia o las capacidades y culturas de repago de los clientes, a mejorar el desarrollo de las entidades y los mercados financieros?. Se presentaron varios tipos de subsidios y lo que en realidad no quedó tan claro, es si las políticas de subsidios inteligentes deben darse a través de la tasa de interés o es mejor, que a través de ellos se ataquen otros problemas que enfrentan los clientes en su relación con el sistema financiero.

Un tema que quedó muy claro como una de las conclusiones del panel de subsidios inteligentes, fue la necesidad de que cualquier tipo de subsidio que se aplique en el sistema financiero requiere altos niveles de transparencia justamente para evitar que genere efectos negativos en las entidades y en los receptores del subsidio.

Surgió una discusión, que en realidad no tiene que ver con subsidios, acerca de la posibilidad de generar instrumentos que permitan movilizar recursos, públicos y privados de los clientes y de otros pobladores de la zona para movilizar y complementar con estrategias de cofinanciamiento los servicios financieros que se estén dando.

En el tercer tema, regulación y supervisión, lo que se concluyó en líneas muy generales, es que antes de hacer cualquier tipo de regulación que busque regular a instituciones no reguladas, hay que conocer a quienes se quiere regular. Muchos de los fracasos y de los altos costos en los procesos de regulación se han dado, principalmente porque los entes reguladores y los legisladores que prepararon las leyes que buscan fomentar la regulación no conocen la dinámica, ni la lógica, ni la economía de las entidades que buscan regular.

Una segunda conclusión es que los esquemas regulatorios y de supervisión han de estar claramente orientados hacia fortalecer a quienes buscan regular. Generalmente cuando se piensa en la regulación y en la supervisión se piensa en los altos costos que éstas generan para las instituciones y no en los beneficios que pueden traer para ellas; y más bien habría que asegurar primero los beneficios para asegurar que hay capacidad de repago de los costos que dicha regulación o supervisión generará.

Se tuvieron dos exposiciones interesantes sobre procesos de autorregulación que mostraron que los esfuerzos de autorregulación, podrían constituir un interesante camino hacia procesos de regulación más formales asociados a la supervisión ejercida por las superintendencias de banca. Sin embargo, la gran pregunta que queda es ¿cuál es la escala óptima para estos procesos de autorregulación? Hacerlo con un grupo de 13 instituciones como en Bolivia, o con 20 como en Perú, parecía una tarea bastante factible y deseable, sin embargo, cuando se piensa en cientos de instituciones como en el caso mexicano, esto parece bastante más complicado.

Finalmente la gran pregunta sigue siendo, y para la cual no se tuvieron mayores respuestas, cómo generar un proceso de regulación que permita no solamente el interés de aquellos que han de regularse porque no tienen opción de no hacerlo, sino de otras entidades más. Además que sea un proceso, que respete la heterogeneidad de los factores de las instituciones de microfinanzas, que sea incluyente en el marco de esa heterogeneidad y que no busque simplemente homogenizar respuestas que no corresponden.

El cuarto tema, tributación, fue un tema complicado porque se partió de la constatación de que aun la penetración de la tributación en el medio rural es bastante limitada. Entonces, la tributación como instrumento de política pública no es una opción tan obvia, sobre todo al definir a quienes podría llegar. Sin embargo, se mostraron algunos ejemplos, como el caso colombiano, en los cuales excepciones tributarias habían fomentado y permitido proceso de inversión que complementaban los servicios financieros. La gran pregunta que surge es cómo promover estas excepciones tributarias. O cómo promover opciones que impulsen, por ejemplo, inversión en el medio rural, cuando la presión tributaria en zonas rurales sigue siendo muy baja e desigual, cuando en realidad no es muy claro si las excepciones serían factibles en el marco de una política fiscal mayor.

Del quinto tema, banca de desarrollo, la conclusión central fue que hay una nueva banca de desarrollo que muestra respuestas muy diferenciadas en cada uno de los países. No hay un modelo de banca de desarrollo como se suele pensar, no hay un solo tipo de banca de desarrollo. La nueva banca de desarrollo idealmente promotora del desarrollo de los mercados financieros rurales, debería ser una banca que se mueva hacia el segundo piso y que sea competitiva, sin embargo se vio que no era siempre posible pasar rápidamente al segundo piso y menos mantenerse exclusivamente en él.

Uno de los temas que salió como clave en la nueva banca de desarrollo fue su capacidad de reducir la incertidumbre respecto a lo que haría el Estado con su sistema financiero en relación con las finanzas rurales. Para poder lograr esta reducción de incertidumbre, lo que se requería era mayor independencia, mayor autonomía y mayor constancia en los equipos directivos de estos bancos de desarrollo. Cosa que se vio que solamente se habían logrado en unos pocos casos en la región.

Sin embargo, la pregunta importante sobre la banca de desarrollo, ya no fue si debe existir o no, sino, cómo se evita que la banca de desarrollo sea un elefante en una cristalería, cómo se evita que haga competencia desleal a las entidades privadas que operan en el medio rural, cómo se

evita que destruya lo que han construido las instituciones que están operando en el medio rural, y más bien cómo se hace para que esta banca de desarrollo apoye lo que ya viene consolidándose y ayude a que se generen servicios que permitan a las entidades microfinancieras que ya operan en el campo mejorar su capacidad.

Entonces a partir de estos temas más bien específicos, quedan claros tres grandes ámbitos de política pública para la discusión en Forolac. En primer lugar, un ámbito sectorial muy ligado a los temas de desarrollo rural y agropecuario, en segunda instancia, un ámbito macroeconómico ligado a políticas de precios y política fiscal, donde se marquen políticas de subsidio, políticas de tributación, y en tercer lugar, políticas ligadas a los sistemas financieros como conjunto, que van tanto en la línea de la regulación y supervisión y en la línea del fortalecimiento y colaboración entre los actores del sistema financiero rural.

La pregunta no es solo cuál es la mejor política en cada una de estos tres grandes ámbitos sino, cómo se hace para coordinar los tres ámbitos en una sola política. El gran desafío tiene que ver con la coordinación entre estos tres niveles para lograr una política alineada y consistente.

Una pregunta subyacente en todas las sesiones fue cuál era el rol de las organizaciones de productores en las propuestas de política pública, y cuáles serían los mejores canales para que los productores pudieran hacer llegar sus propuestas al sector público.

Claramente en la discusión sobre políticas públicas para el desarrollo de los mercados financieros rurales, las tareas más urgentes son las que parecen más sencillas, pero que son las más difíciles de cumplir. Lograr más coordinación, más inclusión de los actores que suelen estar excluidos, y sobre todo hacer muchas cosas a la vez; sobre todo las cosas pequeñas y puntuales suelen ser difíciles de promover en el sector público porque no generan grandes réditos políticos.

Se necesita hacer un conjunto de cosas, hacerlas bien, hacerlas coordinadamente y hacerlas todas a la vez y esa es justamente una de las cosas más difíciles de lograr en los sectores públicos de los países de la región.

guatorio
o rural,
indose
operan
tos de
gado a
ómico
tas de
e van
ción
sino,
e ver
s de
los
dos
las
tar
en
as
os

EJE TEMÁTICO 4.

ESTRATEGÍAS, SERVICIOS Y
PRODUCTOS FINANCIEROS
ADECUADOS PARA LAS
ECONOMÍAS CAMPESINAS Y RURALES

- 4 EJE TEMÁTICO 4. ESTRATEGIAS, SERVICIOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS ADECUADOS PARA LAS ECONOMIAS CAMPESINAS Y RURALES
- 4.1 TIFICACION DE CLIENTES RURALES Y ADECUACION DE TECNOLOGIAS Y PRODUCTOS PARA CREDITO RURAL Y AGRICOLA (TALLER II)
- 4.1.1 Caso Brasil. Programa Nacional de Fortalecimiento de Agricultura Familiar (PRONAF)
João Luiz Guadagnin
- 4.1.2 Caso Bolivia. Proyecto SANREM
John Vargas
- 4.1.3 Caso Bolivia. Tipificación de los clientes rurales y adecuación de tecnologías y productos para crédito rural y agrícola
Elizabeth Jiménez
- 4.1.4 Caso Nicaragua. Tipificación de Clientes Rurales y Adecuación de Tecnologías y Productos para Crédito Rural y Agrícola. Fondo de Desarrollo Local (FDL)-Nicaragua
Francisco Pérez
- 4.1.5 COMENTARIOS AL TALLER II. HÉRO YANQUE. CONSORCIO DE INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS CON LA METODOLOGÍA DE BANCOS COMUNALES (PRONUC)
- 4.1.6 COMENTARIOS AL TALLER II. HUMBERTO CILLA YAM
- 4.2 EL DESAFÍO DE DESARROLLAR EL MICROAHORRO RURAL Y EL AHORRO POPULAR. LECCIONES A APRENDER (TALLER III)
- 4.2.1 Caso Ecuador. El desafío de desarrollar el micro-ahorro y el ahorro popular.
Codosarrollo
Giovanny Cardozo
- 4.2.2 Caso México. Ahorro Rural y Microbancos. Asociación Mexicana de Uniones de Crédito (AMUCSS). Martín Zavire
- 4.2.3 Caso Bolivia. Movilización del Ahorro: Un Instrumento de lucha contra la pobreza.
CRECEP
Isaac Gorená Espinoza
- 4.2.4 Caso Perú. Plan Ahorro Múltiple (PAM) Caja Municipal de Huancayo
Graciela Palpa
- 4.2.5 COMENTARIOS AL TALLER III. PATRICIO VILLANUEVA. WOCU
- 4.3 MICROFINANZAS Y BANCA DE DESARROLLO LIMITACIONES Y POTENCIALIDADES (TALLER VI)
- 4.3.1 Caso Perú: Instituto de Estudios Peruanos
Carolina Trivelli
- 4.3.2 Caso Bolivia: Banco de Desarrollo Productivo SAM (BDP SAM)
Germán López
- 4.3.3 COMENTARIOS AL TALLER VI. ESMIGELINA PETRIZZA. RED ARGENTINA DE INSTITUCIONES DE MICROCRÉDITO
- 4.4 SERVICIOS FINANCIEROS RURALES, CALIFICACIÓN HOUJARRA Y DE RIESGO Y, OPCIONES PARA INCORPORAR INDICADORES ESTANDARIZADOS DE DESEMPEÑO SOCIAL (TALLER VIII)
- 4.4.1 Caso: Proyecto MISION CRS
Jack Burga
- 4.4.2 Caso: FOROLAC
Fabriola Céspedes
- 4.4.3 Caso Bolivia. La medición del desempeño social. FONDECO
María Eugenia Moscoso
- 4.4.4 Caso Bolivia. Fitch Ratings
Rodolfo Castillo
- 4.5 SOSTENIBILIDAD DE SERVICIOS FINANCIEROS Y TASAS DE INTERÉS AL CLIENTE (TALLER IX)
- 4.5.1 Caso Bolivia. Centro de Investigación y Desarrollo Regional, CIDRE
Alvaro Moscoso Blanco
- 4.6 EL ROL DE LOS COOPERANTES, INVERSIONISTAS SOCIALES Y COMERCIALES EN EL DESARROLLO DE SISTEMAS FINANCIEROS RURALES: LECCIONES PARA REFLEXIONAR Y APRENDER (PANEL DE DIALOGO 3)
- 4.6.1 Corporación Andina de Fomento
Alejandro Soriano
- 4.6.2 ICCO
Johannes Soff
- 4.6.3 Fundación Ford
David Myhre
- 4.7 CONCLUSIONES DEL EJE TEMÁTICO 4. MIGUEL ARES. EICOPRODESA

La definición de estrategias, servicios y productos financieros para economías campesinas, demanda un alto grado de conocimiento de las heterogeneidades rurales en los ámbitos productivo, cultural, geofísico, ambiental, etc. Estas heterogeneidades definen a las economías campesinas como únicas y particulares, según el medio en el que se desenvuelven.

En este contexto, el diseño de instrumentos de intermediación financiera rural, debe partir de la premisa de que el éxito de los mismos dependerá en gran medida del conocimiento que tengan los interventores del medio en el cual van a colocar sus recursos. Este aspecto es clave, no solamente para el éxito de quienes llevan a cabo la intervención, sino también para los potenciales beneficiarios de la misma.

En ese marco, debe considerarse la existencia de una amplia variedad de actividades que son desarrolladas en el medio rural, donde si bien el sector productivo agrícola es el más relevante, al menos en lo que a ocupación de mano de obra se refiere, existen otras actividades productivas y no productivas de gran importancia, las cuales se presentan en respuesta a los riesgos propios del medio rural y a las necesidades de diversificación de fuentes de ingresos.

Las necesidades y capacidades de diversificación dependen del tamaño de las propias unidades campesinas, y se ven reflejadas en la forma de percibir los riesgos y en el grado de control que tienen estas unidades sobre los mismos. Así, cuando se perciben riesgos muy altos y se tiene poco control sobre ellos, se toman decisiones económicas que pueden reforzar la vulnerabilidad económica. Estas decisiones definen, en el largo plazo, el nivel de ingreso de las familias, así como la disponibilidad y requerimiento de capital de las mismas.

Ante la complejidad del medio rural, la expansión y profundización de servicios financieros rurales deben ir necesariamente acompañados de procesos de aprendizaje y conocimiento de las particularidades de las economías campesinas, esto, a fin de facilitar y promover el desarrollo de productos financieros creativos, que se adapten a las demandas financieras y necesidades específicas de la población.

Adicionalmente, cualquier intervención financiera en una zona rural deberá implicar el desarrollo de una tipología o segmentación de beneficiarios, porque los productos y servicios no serán iguales para cada segmento. Esta segmentación debe realizarse de acuerdo a criterios, variables e indicadores específicos para cada intervención, ya que sólo a través de la definición y caracterización de segmentos de mercado, se podrán construir y definir productos adecuados.

Estos nuevos productos o tecnologías, a tiempo de adaptarse a las demandas de los potenciales clientes rurales y a sus riesgos, deberán considerar aspectos cruciales como los costos de la intervención y la temporalidad de los retornos financieros, a fin de garantizar la sostenibilidad de la intermediación. Asimismo, es importante reconsiderar y terminar de adaptar muchas de las tecnologías que actualmente están siendo utilizadas en el área rural, las cuales muchas veces fueron replicadas sin considerar las particularidades del grupo meta.

Por otro lado, debe considerarse la necesidad de incrementar la eficiencia institucional, promoviendo alianzas estratégicas, fusiones, fortalecimiento de redes y, promoción y uso de ventajas de escala, las cuales, además de tener impactos positivos en la reducción de costos, representan importantes mecanismos de difusión de información y de experiencias.

Otro aspecto importante a ser considerado en la intervención financiera rural es la vinculación de los servicios financieros a temas verdes. La evidencia empírica de los últimos años demuestra que la variabilidad climática afecta, principalmente, a poblaciones que desarrollan sus actividades en medios rurales, lo que repercute en el riesgo de dichas actividades. Así, la intermediación financiera rural se hace más difícil y costosa. Lo paradójico, es que el riesgo climático muchas veces es intensificado por algunas prácticas desarrolladas por los propios actores rurales, por ello, es necesario construir nuevos instrumentos de intermediación financiera a través de los cuales se pueda contribuir a frenar, detener o revertir el cambio climático que afecta directamente a estas economías.

Dentro de los productos de profundización de la intermediación financiera rural, es importante empezar a desarrollar y promover instrumentos que faciliten la captación de excedente de liquidez del público, a fin de cumplir con el doble ámbito del cual debería estar compuesta toda intermediación financiera sostenible. Este doble ámbito se hace todavía más necesario en el ámbito rural, considerando que en un contexto riesgoso y costoso, la captación de ahorros provee fuentes de financiamiento más baratas para el fondeo, mejora el margen de la intervención, genera una conducta más favorable entre los prestatarios, brinda mayor autonomía para definir las reglas de asignación de recursos, aumenta la disciplina institucional y facilita el apalancamiento de las entidades de intermediación.

Finalmente, es importante destacar la necesidad de promover la aplicación de productos y tecnologías que ayuden a legitimar y cumplir con la misión social de las entidades de intermediación financiera. Esto, para saber si los objetivos sociales de estas entidades están siendo alcanzados y si las tecnologías y productos que están siendo aplicados por las mismas, son los adecuados para el grupo objetivo. En este aspecto ya se tienen algunas experiencias importantes en cuanto al diseño y adecuación de sistemas, a través de los cuales es posible evaluar el desempeño social de instituciones financieras rurales, a través de herramientas e indicadores de desempeño, sin embargo, es necesario que en el mediano plazo se concensúe una metodología probada en el

... internacional, a través de la cual sea posible medir el impacto de las intermediaciones financieras en las economías y condiciones de vida de los clientes rurales.

4.1 TIPIFICACIÓN DE CLIENTES RURALES Y ADECUACIÓN DE TECNOLOGÍAS Y PRODUCTOS PARA CRÉDITO RURAL Y AGRÍCOLA (TALLER II)

4.1.1 Caso Brasil. Programa Nacional de Fortalecimiento de Agricultura Familiar (PRONAF).

João Luiz Guadagnin

Actualmente Director del Departamento de Financiamiento y Protección al Productor Rural de la Secretaría de Agricultura Familiar del Ministerio de Desarrollo Agrario. También, Director del PRONAF. Trabajó como extensionista rural por 15 años y hace 29 años ha formado parte de equipos de formulación, implementación y evaluación de políticas de apoyo al desarrollo rural con énfasis en crédito rural asistido orientado a agricultores. En su función actual, tiene como atribución la coordinación e implementación del PRONAF, programa de crédito rural para agricultores familiares que realiza cerca de 2.000.000 de contratos por año y una disponibilidad de 6 billones de dólares. También dirige y coordina el programa de Seguro de Agricultura Familiar o Seguro Safra y el Programa de Precios de Agricultura Familiar.

En concepto, agricultura familiar en Brasil es interacción entre trabajo y dirección, la familia hace diversificación del trabajo y el trabajo familiar eventualmente es complementado con trabajo asalariado. De acuerdo a datos oficiales actualizados el año 2000, existen 4,5 millones de unidades productivas rurales de las cuales, cerca de 4 millones son unidades familiares de producción. El 87% de las unidades familiares de dedican a la agricultura familiar, poseen apenas el 30% del territorio y reciben un valor de financiamiento equivalente al 25% del total del crédito asignado para la agricultura brasilera.

El Programa de fortalecimiento a la Agricultura Familiar (PRONAF) brinda apoyo técnico y financiero, con el objetivo de lograr el desarrollo rural sostenible. Cuando fue creado este programa, no existían políticas para agricultura familiar y, el mismo surgió en respuesta a presiones de los movimientos sociales, los cuales buscaban la descentralización de los Estados, esta corriente y las presiones externas de parte del Banco Mundial y otros organismos internacionales estimularon la creación de estos mecanismos de apoyo a los pequeños productores. Así, PRONAF surgió con la idea de proporcionar un tratamiento distinto a la agricultura familiar y a las familias de menor ingreso, a fin de que las mismas tengan un tratamiento diferenciado, en cuanto a tasas de ahorro y condiciones de pago.

El panorama general de políticas del PRONAF incluye, además del crédito rural, un programa de generación de renta y valor agregado y una política de asistencia técnica y capacitación rural. En el área de crédito se tienen algunos fondos de aval con participación de los agricultores y los municipios en algunos casos, un programa de microcrédito rural, el seguro de agricultura familiar y el seguro de clima que obedece al componente agroclimático, un programa de garantía de zafra para poblaciones de bajos ingresos y un seguro de precios que garantiza a los agricultores que toda vez que el precio quedara por debajo del costo de producción, la diferencia sería cubierta por el Gobierno.

En los programas de valor agregado, se tiene un programa de agroindustria, turismo rural y biodiesel, éste último es un esfuerzo muy grande para la producción de energía renovable para la comercialización interna y la exportación. El Programa de Educación Rural es un programa clásico con algunas modificaciones, pero muy similar a la que se desarrolla en todos los países.

¿Cómo un crédito está institucionalizado en Brasil?

El crédito rural en Brasil, está legislado desde el año 1965 y preveía desde entonces que el Gobierno debía subsidiarlo. Existe además una legislación que permite que una parte de los recursos de los Gobiernos Federales sean utilizados para dar subsidio a agricultores familiares. El crédito rural se lo entiende en Brasil como el financiamiento de actividades de los agricultores y de sus cooperativas.

El Consejo Monetario Nacional es la entidad que regula el crédito rural. Este Consejo define las reglas del crédito rural brasileño y está compuesto por el Ministro de Hacienda que lo preside, el Ministro de Planeamiento y el Presidente del Banco Central.

Entre las atribuciones del Consejo, están el de limitar siempre que es necesario las tasas y comisiones. Recientemente, la tasa de interés fue reducida considerablemente para la agricultura patronal, antes la tasa de interés era de 6,75% al año, en PRONAF la tasa para la agricultura familiar es en promedio del 3%. Otras atribuciones del Consejo son establecer las tasas de ahorros y las formas de aplicación de crédito a todas las inversiones productivas y definir los porcentajes máximos de recursos que cada institución financiera puede utilizar para el crédito rural.

Una de las fuentes importantes de crédito rural brasileño son los depósitos a la vista. Obligatoriamente los bancos tienen que aplicar en crédito rural el 25% de esos depósitos a vista, así el Consejo puede regular el tamaño del crédito rural.

Criterios para definir a los beneficiarios

En el PRONAF y en general en el crédito rural brasileño, se tienen subsidios canalizados en función del tamaño de los agricultores. Los agricultores más pobres tienen más subsidios, los agricultores de la reforma agraria que recién se han asentado y ganaron un lote de tierras, tiene un tipo específico de política de apoyo y el agricultor que arrienda bajo tiene otro. PRONAF tiene una división por grupos, grupos A y B de reforma agraria; grupo B de microcrédito; grupo C, D y E de agricultores con relaciones con el mercado.

El Gobierno ajusta las tasas en relación al costo de las fuentes. PRONAF utiliza un fondo de amparo al trabajador que cuesta aproximadamente 6,5% al año, los agricultores pagan un 3%, la diferencia es subsidiada por el gobierno.

El grupo A son los asentados de la reforma agraria; el grupo B tienen hasta cuatro módulos de tierra, (uno o dos hectáreas de tierra), una renta bruta anual familiar de unos 2.000 dólares y no pueden tener empleados de afuera. Los agricultores del grupo C también tienen 4 módulos de tierra, pero tienen una renta bruta anual familiar de entre 2.000 y 9.000 dólares y tampoco pueden tener empleados de afuera. En el grupo D, también tienen 4 módulos de tierra y una renta más alta, entre 9.000 hasta cerca de 25.000 dólares y pueden tener hasta dos empleados

contratados. Finalmente, en el grupo E se encuentran los agricultores mejor establecidos, los cuales tienen hasta 55.000 dólares de arrenda anual y hasta dos empleados.

Focalización de la política

El crédito es dado en función del tamaño del agricultor. Los grupos E, D y C tienen créditos de costeo y de inversión, el costeo es para actividades anuales y los límites varían de acuerdo al grupo, desde 3.000 hasta 14.000 dólares. El grupo B, tiene acceso exclusivo a crédito para la inversión (hasta 750 dólares). Finalmente los agricultores del grupo A, acceden a créditos para inversión y costeo asociado, reciben hasta 9.000 dólares y tienen bonos de 40% de reducción sobre el principal.

PRONAF tiene más de 1,9 millones de contratos por año, este año se debe cerrar con cerca de 2 millones de contratos de un universo de cerca de 4 millones de unidades familiares, o sea se atiende aproximadamente 50% de los agricultores familiares.

En el grupo B se tiene cerca de 2 millones de agricultores y PRONAF atiende cerca de 650 mil. Del grupo C, con 1,1 millones de unidades familiares, se atienden 700.000 contratos por año. En el grupo D se tiene 600.000 unidades familiares y 450.000 contratos. Finalmente, en el grupo E se tiene cerca de 200.000 agricultores y se están atendiendo 6.000 contratos por año.

El sistema de monitoreo

Si el agricultor quiere un crédito, precisa tener una declaración de aptitud. Un documento que es entregado por el movimiento social, por los sindicatos de trabajadores rurales, por el sindicato al que el propio agricultor está afiliado, o por el Servicio Oficial de Asistencia técnica de extensión rural. Con la declaración de aptitud, el agricultor busca un agente financiero, solicita el crédito y en algunas situaciones se exige la participación de un técnico. Cuando se requiere financiamiento para inversión, es indispensable tener un proyecto con acompañamiento técnico.

Cuando el costeo puede ser una propuesta con principios de aplicación, eventualmente un agente financiero puede dispensar la elaboración del proyecto técnico y la asistencia técnica, en estos casos es criterio del Banco cómo proceder. Existe un alto control social sobre los que demandan un crédito, ese control social tiene efecto local en el municipio donde el agricultor reside.

Las fuentes de recursos

Con la ley de crédito rural se institucionalizaron las fuentes y el crédito PRONAF que asigna 6.000 millones de dólares por año. Tiene recursos de parte del Gobierno Federal destinado al crédito rural para agricultores que no tienen garantías que ofrecer. Así el problema de la garantía está resuelto en parte, porque se utilizan recursos sin riesgo para el agente financiero, por ello, éste agente es menos riguroso en el análisis del catastro del agricultor y concede créditos, destinados principalmente a los grupos de la reforma agraria y de microcrédito productivo del grupo B, donde se concentran agricultores de baja arrenda.

Los Fondos Constitucionales de Financiamiento, que participan con 3,2 billones, también tienen parte de los créditos, cerca del 50%, son sin riesgo profundo, son riesgos del fondo, son

fondos de desenvolvimiento constituidos con el 3% de la recaudación del impuesto de rienda y 1,8% de la recaudación del impuesto sobre productos industrializados. Esta es una contribución de los trabajadores, son ellos los que pagan impuesto de rienda, y los que compran productos de la industria para la agricultura familiar.

El Fondo de Amparo al Trabajador es generado para ser utilizado en la eventualidad que de que un agricultor sea despedido de la empresa, él saca ese fondo como una indemnización. Este fondo, financia varias acciones del gobierno y el financiamiento a la agricultura familiar es una de ellas. Las vías son líneas como un riesgo bancario y el recurso retorna totalmente al fondo al término del contrato. Si no retornan los recursos, el Banco paga el mismo monto porque asumió el riesgo.

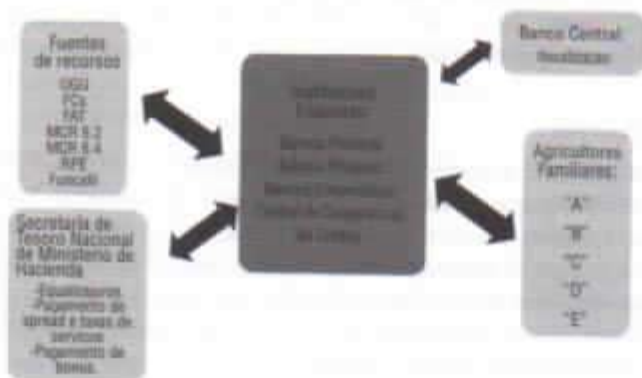
Respecto a los recursos obligatorios de los bancos privados, el 8% de sus depósitos a la vista son 2,85 billones este año, el riesgo es totalmente de los agentes financieros y también retorna a los bancos. En la eventualidad de que el empleado pierda el empleo, el banco está obligado a cubrir esa fuente.

Los bancos cooperativos tienen cerca de 450.000 millones de recursos propios aplicados en el crédito rural. Se tiene un fondo que apoya a los productores de café FUNCAFE, que tiene 6 millones en PRONAFI para completar los 12 millones de este año.

Flujo operacional financiero

Los bancos, públicos o privados, los bancos cooperativos y las cooperativas de crédito operan con fuentes de los fondos constitucionales, a las que les aplica tasas de interés la Secretaría del Tesoro Nacional. El Banco Central hace la fiscalización de los agricultores en función de la clasificación de su declaración de aptitud y toma un crédito de acuerdo con el grupo al que pertenecen.

Gráfico 104. Flujo Operacional Financiero



Se trabaja con el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social, BNDS, que es un banco público de segundo piso, que opera con los recursos de costeo para las cooperativas de crédito y con recursos de inversión para las cooperativas de crédito, bancos privados y bancos estatales.

Los bancos públicos federales son los grandes agentes financieros de la institución. El Banco de Brasil opera con 61% de los recursos, que equivale a 6 billones de dólares. Hoy en día este banco es el mayor agente financiero del Brasil; está presente en 3,600 municipios en los que hay agricultura familiar, teniendo 1,000 agencias operando el crédito para agricultura familiar. El Banco del Amazonas, opera en la región amazónica, tiene 130 agencias. El Banco del Noreste tiene 180 agencias que operan en la región noreste.

Los bancos corporativos y sus cooperativas afiliadas, como Bansicredi y Bancoob, son bancos de actuación más regionalizada, en las regiones donde la agricultura es más fuerte, el sur de Brasil. Los Bancos privados actúan en todo Brasil, mas tienen una participación pequeña, cerca de 8% del total. Y las cooperativas de crédito participan con 2% de los recursos, de los 6 billones de dólares que se tiene este año.

Crecimiento de los recursos

En Brasil se está en el año zafra 2007-2008 que comienza en julio y termina en junio de cada año. El año zafra 1999-2000 PRONAF generó 1,05 billones de dólares y se tuvo la disponibilidad de obtener los recursos de ese año (porcentaje de 6 billones de dólares). En contratos para este 2007-2008 se esperan 2 millones de contratos especialmente con los agricultores de menor rienda, esto refleja una gran bancarización a partir de PRONAF.

Evaluación del programa

El PRONAF está en todo el territorio nacional, está en 93% de los municipios brasileños; son 5,300 municipios en los que hay contratos de financiamiento, 65% de los contratos son para agricultores de menor rienda que son los del grupo B y grupo C, entonces está focalizado hacia los sectores rurales más vulnerables y de menores ingresos.

Tiene varias fuentes de financiamiento, los subsidios son dirigidos a los agricultores más pobres, hay una mora media de 4%. En el microcrédito rural del grupo B, donde participan agricultores de baja arrienda, la mora media es de 15% y en los créditos para reforma agraria 25%.

El riesgo es compartido entre Bancos y Gobierno. Se tiene una fuerte participación de los movimientos sociales en la formulación de políticas. En junio del 2007 se cerró el debate con los movimientos sociales y con el Consejo Monetario. Se hicieron 43 cambios en las reglas del crédito, desde cosas simples como reducir las tasas de ahorro, hasta cosas más complejas como incluir nuevas líneas de crédito. Esto refleja el reconocimiento de la sociedad.

Fruto de ese reconocimiento de la sociedad, es la asistencia técnica de extensión rural a la que se tiene asignados 89 millones de dólares este año. Existe una ley de agricultura familiar y 2,7 millones de agricultores (de los 4 millones existentes) ya tienen declaración de aptitud, es decir están aptos para acceder a líneas de crédito. Se dispone de créditos para mujeres, para jóvenes, para agroecología, para gestiones de energía renovable, desde el biogestor hasta colectores solares de energía. Y hay una fuerte presencia de los agricultores de menor arrienda.

Sobre el monto que el gobierno invierte, éste fue cerrado, con cerca de 600 millones de dólares. Este año se tienen asignados casi 700.000 dólares para el pago del subsidio al agricultor y el pago del costo bancario.

Se tiene también una política de seguro que cubre los riesgos de clima, básicamente, sequía, riada, vendaval, lluvia excesiva; los agricultores pagan 2% sobre el valor financiado y tienen una cobertura del 100% y hasta el 65% de la renta bruta estimada, limitada hasta en 900 dólares en caso de pérdida total. Entonces parte de la arrienda bruta estimada no queda en la producción. Fueron invertidos más de 650 millones de dólares en el seguro de agricultura familiar, durante tres zafra.

Se cuenta con un programa dirigido a los agricultores que no tienen créditos, para aquellos que viven en la frontera de subsistencia. En la región noreste de Brasil se tiene 2 millones de agricultores pobres, buena parte de ellos toma un crédito, eventualmente toma un crédito del grupo B, que es microcrédito. Es un programa que se llama "garantía zafra" y que da hasta 220 dólares año, en caso de que la pérdida fuera cerca del 50% de la zafra. Este año se tiene 350.000 agricultores que recibieron este beneficio. Las culturas amparadas, son las culturas de subsistencia: arroz, frijol, milo, algodón y yuca. Algodón no es exactamente subsistencia pero también tiene un seguro de catástrofe, específico para la región noreste.

Además de eso se tiene un programa de precios de agricultura familiar, que garantiza que si en el momento del pago los precios de mercado estuvieran debajo de los costos de producción, la diferencia entre el costo de producción y el precio de mercado la cubre el gobierno a través de un bono, de una reducción de financiamiento. El agricultor queda con la garantía de que si produce con el precio calculado por los técnicos del gobierno, perderá aunque en el mercado el precio esté bajo, ya que el gobierno lo garantiza.

Finalmente se tiene un programa de adquisición de alimentos. En algunas situaciones hay un exceso de oferta de determinados alimentos, este año sucedió con el frijol. Por un lado se puede dar una súper oferta de producción y por el otro el gobierno tiene un programa para las poblaciones en situación de riesgo alimentario con dificultad de adquisición de alimentos. Entonces el gobierno compra los productos y distribuye la canasta básica, distribuye alimentos, para las poblaciones desempleadas y que no estuviesen en condiciones de comprar alimento. Esta compra para formar los inventarios del gobierno es hecha a la agricultura familiar. El frijol fue comprado con precios compatibles con los costos de producción. El costo promedio del frijol en el Brasil es 31 dólares americanos el saco. El gobierno pagó 36 dólares a los agricultores, evitando así una superoferta del producto en la zafra, y elaboró inventarios de las personas que reciben los alimentos del gobierno. Con esto se consigue actuar localmente con determinados productos y la oferta exagerada que da como resultado un precio bajo para el productor.

La actuación más fuerte es un programa de leche en el noreste; buena parte de la población del noreste es beneficiaria, cada dos personas reciben un litro de leche por día, distribuido por el gobierno. La leche proviene de economías de agricultura familiar, prácticamente toda la leche de las poblaciones en situación de vulnerabilidad de alimentos de la región noreste son abastecidos, por el programa de agricultura familiar.

4.1.2 Caso Bolivia. Proyecto SANREM.

John Vargas

Estudió Economía en la UMSA, una Maestría en Ciencia Política mención desarrollo rural en la Universidad de Los Andes, Bogotá - Colombia y estudios de Doctorado en Ciencias del Desarrollo mención en Estrategias del Desarrollo en CIDES/UMSA-UNAM (México). Es especialista en Desarrollo Rural y evaluación de proyectos de desarrollo multisectorial integral. Actualmente es asesor del Ministerio de Desarrollo Rural, Agropecuario y Medio Ambiente. Fue Viceministro de Planificación Territorial y Medio Ambiente. Es profesor Universitario de Postgrado CIDES-UMSA

Esta presentación es desde la perspectiva sectorial del Ministerio de Desarrollo Rural, Agropecuario y Medio Ambiente, y tiene el propósito de dar una visión de lo que implica la perspectiva de cambios que se tiene en Bolivia a partir de políticas sectoriales. El actual Gobierno cuenta con la participación en las decisiones de política nacional y política sectorial de las organizaciones sociales, indígenas, campesinas, de pequeños productores urbanos y rurales.

El propósito del cambio, sustentado en esta base social, por ejemplo en un tema como el crédito, es darle preferencia a aquellos que nunca tuvieron acceso al crédito. Ese es el principio del que se parte y es la base de la orientación de las políticas.

Tipificación de clientes rurales

Los enfoques de tipificación conocidos son 3 y son utilizados en la teoría y en la práctica del desarrollo rural, pero de una manera muy particular en la práctica de la tipificación de los productores agrícolas pecuarios o agropecuarios.

El primer enfoque está basado en la identificación de dos elementos, la riqueza y los activos que disponen los productores. Hay una excelente tesis de Doctorado, de Daniel Kottler en el Perú, que muestra cómo funciona esta tipificación.

El enfoque de la riqueza hace distinción de campesinos ricos, campesinos medianos y campesinos pobres. Interesa identificar los ingresos y las propiedades y la diversificación de actividades que tienen los sujetos y esto permite hacer una evaluación financiera de la capacidad de endeudamiento que tienen. Implica evaluar activos relativos a tierra, riego, periodos de labranza, maquinaria y equipos, construcciones e instalaciones correspondientes y productos diversos de orden agrícola, pecuario y sus derivados.

El segundo enfoque es el de productos y excedentes, que permite diferenciar a los productores agrarios en general. Está basado en un trabajo teórico práctico que realiza Shecman, presentado en un documento de la CEPAL de las décadas de los años 80 y 90.

El énfasis está en las condiciones de trabajo; si son unidades de producción de trabajo familiar, en las que no hay una fuerte incidencia del trabajo asalariado; o si hay compra de fuerza de trabajo, que implica una relación de producto y consumo, hasta llegar con remanentes dirigidos al mercado. Este análisis permite una evaluación de las capacidades productivas y de ahorro en términos de lograr excedentes que se conviertan en inversión. Dentro del marco de la teoría neoclásica de la economía, este enfoque apunta básicamente a medir la capacidad de pago.

El propósito de esta tipología, es determinar si un sujeto tiene o no tiene capacidad de pagar un crédito observando el excedente, si este es suficiente para ser acumulado y si esa acumulación se puede traducir en inversión. Además considera el consumo, debe cubrir la alimentación, salud, educación, transporte, vestimenta y otros rubros, además de cubrir los insumos y medios de producción. Significa que el producto menos el consumo debe permitir ahorro y el ahorro debe permitir convertirse en inversión ($P-C = A \rightarrow I$).

Con las particularidades de esta tipificación se observan categorías de excedentarios estacionarios, subsistentes e infrasubsistentes. Los estacionarios estarían en el límite, podrían disponer de algún ahorro pero difícilmente podrían convertirlo en inversión; solamente los excedentarios tendrían la capacidad de convertir el excedente en acumulación y luego en inversión.

Y por último se tiene el enfoque de pobreza y vulnerabilidad. Utilizado por los organismos multilaterales en los últimos 10 años, en particular por el Programa Mundial de Alimentos, que ha logrado permear a varias esferas que intervienen en el desarrollo rural.

El enfoque de pobreza y vulnerabilidad considera las características de las familias, como las sociales, de organización, las características económicas en términos de ingresos, las ecológicas, de degradación de los recursos naturales, los problemas de inseguridad alimentaria, de vulnerabilidad a los riesgos, y la capacidad material de activos.

También considera un criterio de capacidad de pago, para efectos de crédito. Para ello utiliza indicadores de riesgos, que tienen que ver con aspectos de orden natural: la sequía y las inundaciones, que afectan a los productores rurales, no solamente a los agropecuarios. A través de éstos indicadores es posible medir la capacidad de respuesta de los productores para afrontar estos problemas de acuerdo al acceso vial y de mercados, el ingreso per cápita, el nivel de pobreza, las actividades que realizan en el ámbito rural, el acceso a agua potable, la existencia de vivienda y alcantarillado, la energía eléctrica instalada, las telecomunicaciones, el analfabetismo, la asistencia escolar y, acceso a asistencia médica en partos y la vacunación.

Este enfoque sale del marco estrictamente económico y aborda aspectos de orden social y de orden territorial, en materia de acceso y disponibilidad de servicios. Este enfoque tiene más bien un carácter rural y no un carácter productivo agropecuario por lo que rebasa los dos enfoques anteriores, centrados en la producción campesina o la agricultura familiar. No hace referencia a la producción de orden familiar, que puede ser agropecuaria o puede ser no agropecuaria pero localizada en el medio rural y, lo que interesa es determinar cuál es el límite en el que opera o no el crédito en función de los niveles de pobreza que existen y de la capacidad de pago que disponen los sujetos.

¿Indicadores o Índices?

Si se continúa trabajando con indicadores o se construyen índices de pobreza, de vulnerabilidad, de organización, de inclusión, de reproducción, de expulsión de población, de seguridad, e inseguridad alimentaria, indicadores culturales o indicadores de activos no tangibles, es importante hacer énfasis en 3 cuestiones:

o tiene capacidad de pagar
culado y si esa acumulación
brir la alimentación, salud,
los insumos y medios de
ir ahorro y el ahorro debe

gorías de excedentarios
ian en el límite, podrían
en inversión; solamente
acumulación y luego en

ado por los organismos
ndial de Alimentos, que

de las familias, como las
ngresos, las ecológicas, de
ntaria, de vulnerabilidad

os de crédito. Para ello
natural: la sequía y las
agropecuarios. A través
oductores para afrontar
ista, el nivel de pobreza,
existencia de vivienda y
alfabetismo, la asistencia

os de orden social y de
enfoque tiene más bien
ebasa los dos enfoques
No hace referencia a
no agropecuaria pero
e en el que opera o no
de pago que disponen

ices de pobreza, de
ión de población, de
e activos no tangibles,

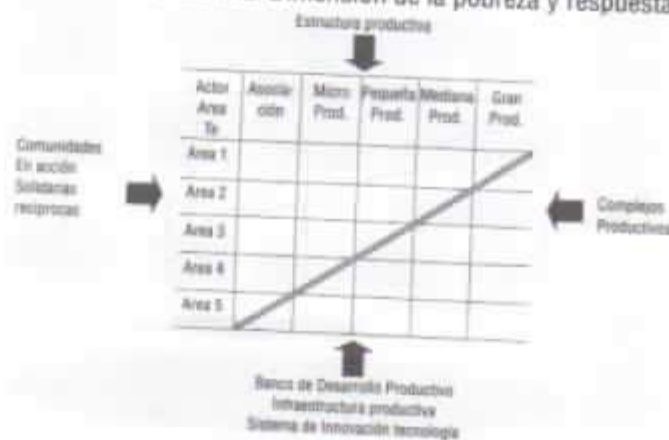
- Los indicadores de inclusión, por la práctica desarrollada en los últimos 20 años, han puesto mucho énfasis en la cuestión de género y es un indicador importante para el desarrollo humano.
- Los indicadores de expulsión de población, ponen énfasis fundamentalmente en el problema migratorio rural urbano, o de migración fuera del país.
- Los indicadores de seguridad e inseguridad alimentaria, tienen un significado muy importante, vinculado a los llamados objetivos del milenio. De acuerdo a los países que suscriben estos objetivos la inseguridad alimentaria debería reducirse a la mitad, hasta el año 2015.

El problema del indicador de seguridad alimentaria mencionado es que es una concepción social de reducir el hambre y la disponibilidad de alimentación. Pero desde la perspectiva del Ministerio, es una concepción económica atada a la disponibilidad de ingreso monetario y al mercado, porque es en este último donde se localizan los alimentos y los demandantes. Las personas deben acudir al mercado para adquirir alimentos y para eso necesitan ingresos monetarios, lo que implica que quienes no tienen ingresos, no pueden comprar alimentos. El libre mercado concede la libertad de que se mueran de hambre quienes no tienen ingresos monetarios para adquirir alimentos.

Se tiene una propuesta de seguridad, de soberanía alimentaria, que implica la recuperación y producción en el territorio nacional de alimentos de alto nivel nutritivo que han sido desplazados por alimentos relativamente de bajo costo pero de pésima calidad nutricional. Por ejemplo el fideo, con todos los derivados de la harina, comenzando por el pan, pasando por las pastas, hoy en día es la base de la dieta boliviana; lo mismo ocurre con el arroz. Se tiene un bajo consumo proteínico y alto consumo de carbohidratos y energéticos lo que es un fuerte desbalance.

La soberanía alimentaria como política de Estado busca, encarar los desequilibrios que se producen entre oferta y demanda de alimentos internamente en el país, y la dependencia externa desde los años 50. Ese problema se ha agravado con la importación de trigo vía donación ya que afecta a la producción interna.

Gráfico 105. Bolivia: Dimensión de la pobreza y respuesta



Para mostrar el enfoque de la política, de la visión, de lo que es la estructura productiva y las medidas que se deben adoptar, obsérvese el Gráfico 91. Por un lado comunidades en acción con actividades financiadas por el Estado, por otro lado los complejos productivos y en la parte financiera está el Banco de Desarrollo Productivo con infraestructura productiva e innovación tecnológica, también financiada por el Estado. Allí se identifican cinco áreas en función de la pobreza y la vulnerabilidad, el área 5 es el área de extrema pobreza, y el área 1 está por encima del nivel de pobreza. En el área 1 la estructura productiva está organizada por la gran producción, la mediana, la pequeña y hasta la asociación, pero en el área 5 no hay estructuras productivas.

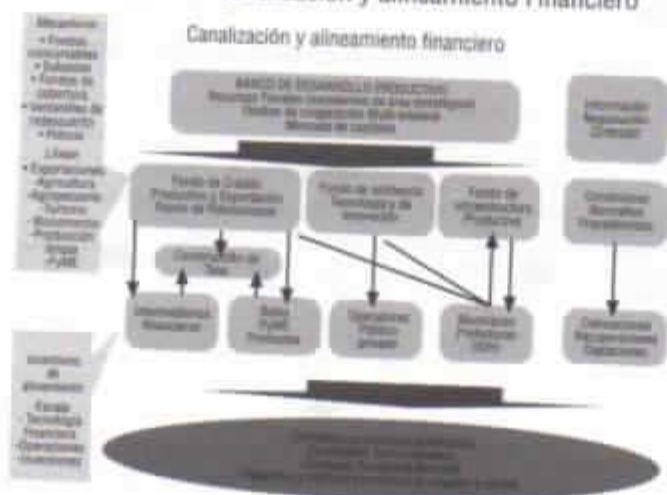
Entonces, la política gubernamental busca apoyar a las áreas 3, 4 y 5, a través del impulso de complejos productivos que van más allá de sólo las cadenas y de acciones solidarias y recíprocas. De esta manera se permitiría salir del nivel de extrema pobreza a un gran porcentaje de los 148 municipios que tiene el país dentro del nivel de extrema pobreza, de un total de 327.

En los municipios más pobres del país, las acciones son básicamente con comunidades, se hacen transferencias directas y no a través de créditos, mientras que en los otros municipios hay previstos diversos niveles de crédito, también infraestructura y apoyo tecnológico.

Bolivia está caracterizada porque la mayor parte del territorio son bosques; la única zona que tiene una gran dinámica de producción agrícola es el área de Santa Cruz, que está en gran medida desertificada y altamente degradada al igual que la parte del Chaco.

Se tiene una diversidad de productos localizados por regiones, ya que el país en conjunto no produce lo mismo, y la Banca de Desarrollo está concebida para apoyar el proceso de desarrollo rural reconociendo esta diversidad.

Gráfico 106. Canalización y alineamiento Financiero

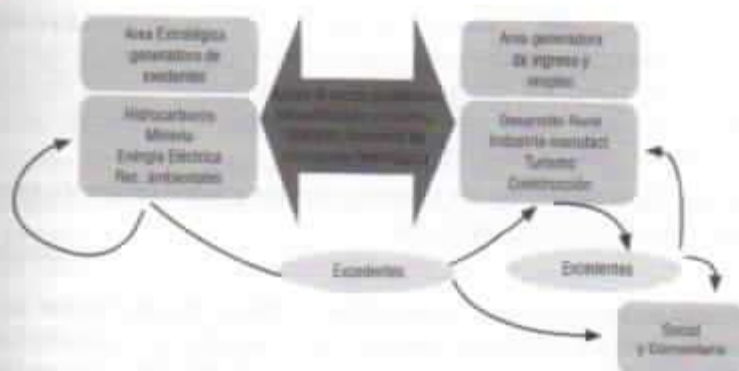


El Banco de Desarrollo Productivo, como se observa en el Gráfico 106, tiene estructurados tres fondos: uno productivo y de exportación con fondos de fideicomiso, un fondo de asistencia tecnológica y de innovación y, un fondo de infraestructura productiva.

Esto se opera a través de los niveles de intermediación financiera para llegar a complejos productivos priorizados y focalizados territorialmente de acuerdo a la estrategia productiva nacional, que además da preferencia para pequeños y medianos productores, tanto urbanos como rurales.

Un mecanismo importante, es el de la construcción de la tasa de interés que aplica el Banco de Desarrollo. Para todo el proceso de la intermediación, hay un mecanismo de construcción de la tasa simplificada, donde la tasa de los fondos estatales, concurre con la tasa de los fondos financieros privados y en una suerte de media aritmética se define la tasa de operaciones financieras para todo el sistema, es decir hay una intervención del Estado.

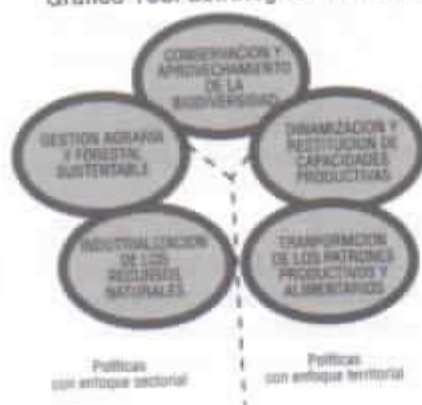
Gráfico 107. Estado Promotor y Protagonista del Desarrollo



Pero la intervención del Estado, no es directa, ni sobre los actores, ni sectores, ni territorio. Hay múltiples agencias y entidades públicas que participan en diferentes áreas, pero el Estado participa e interviene para dinamizar los sectores, los actores y el territorio simultáneamente, a través de la Banca de Desarrollo como un mecanismo financiero importante.

Los excedentes que se generan en áreas estratégicas, como los de los hidrocarburos, la minería, etc., permiten una transferencia hacia los otros sectores que no generan excedentes como el de desarrollo rural. En el Gráfico 107, se observa un cuadrado de desarrollo social y comunitario del país que es beneficiado con las transferencias de los excedentes.

Gráfico 108. Estrategias Sectoriales



Finalmente, en el Gráfico 108, se muestra la visión que se plantea en el país para los 20 a 30 años siguientes. Desarrollar este proceso conjuntamente con quienes lo están trabajando cotidianamente en sus respectivos territorios, con la participación en las decisiones de los pueblos originarios, las comunidades campesinas, los movimientos sociales rurales y urbanos, que también incluyen empresarios de diversa escala.

4.1.3 Caso Bolivia. Tipificación de los clientes rurales y adecuación de tecnologías y productos para crédito rural y agrícola.

Elizabeth Jiménez:

Estudio economía en la Universidad Tomás Frías de Potosí, Bolivia. Realizó un Doctorado en Desarrollo Económico y Economía Laboral y una Maestría en Desarrollo Económico en University of Notre Dame, Notre Dame, IN (USA). Entre otros estudios realizó un Diplomado en Economía Institucionalista y un Programa en Métodos Cuantitativos para las Ciencias Sociales. Fue Investigadora Principal en GDN (Global Development Network) para los determinantes Institucionales en el Crecimiento Económico en Bolivia. También Investigadora Externa de la OIT (Organización Internacional del Trabajo). Fue consultora del Banco Mundial y otras instituciones internacionales, así mismo tiene una vasta experiencia como docente con múltiples publicaciones.

A continuación se presentará los resultados iniciales de un trabajo de investigación en curso, titulado: "Adaptándose a los cambios de clima y de mercados en el Altiplano Boliviano". Este trabajo es parte de un proyecto SANREM cuyas siglas en inglés se traducen como Manejo Sostenible de Recursos Naturales. Uno de los más importantes objetivos de este estudio es lograr identificar mejor los servicios financieros que se adecuen a las estrategias de vida y a los riesgos que actualmente enfrentan las economías campesinas del Altiplano boliviano.

Objetivos del proyecto

Los objetivos del proyecto de investigación/acción SANREM en Bolivia son cuatro:

64. Identificar y aprender mejor aquellos factores que determinen cambios en los ecosistemas andinos, particularmente en el Altiplano. Estos factores están referidos específicamente a cambios climatológicos y de mercado, los cuales tienen efectos fundamentales sobre la forma de organización productiva de las economías del Altiplano.
65. Medir los riesgos del mercado y el clima, sobre las estrategias de vida.
66. Articular el conocimiento local de las poblaciones del Altiplano boliviano, con el nuevo conocimiento, a fin de lograr un proceso de adaptación a estos cambios de clima, de mercado etc. y evaluar las mejores oportunidades de integración al mercado.
67. Integrar la investigación participativa a acciones de operadores y del Gobierno. El interés es que este estudio pueda contribuir al actual debate sobre qué servicios financieros rurales serían los más apropiados y los mejores para la población del Altiplano.

Investigación participativa

Este es un estudio comparativo con comunidades en el Perú. En Bolivia se están trabajando en 2 zonas alrededor del Lago Titicaca básicamente en el municipio de Acoraimes que se encuentra en el Altiplano Norte y en el municipio de Umala que se encuentra en el Altiplano central alrededor del lago. En el Perú se trabaja en la región de Santa María cerca al Puno.

Los resultados presentados son preliminares y se refieren exclusivamente al trabajo de Bolivia. En Acoraimes se está trabajando en 4 comunidades, situadas entre 3.800 y 4.300 msnm. En el municipio de Umala, también en 4 comunidades situadas entre 3.700 y 4.070 msnm.

Como del este trabajo realizado en el marco del estudio se han desarrollado entrevistas estructuradas tipo encuestas a 324 familias en las 8 comunidades descritas anteriormente, aplicando un cuestionario que 116 preguntas variadas sobre capitales, percepciones de riesgo y, también, preguntas técnicas relativas a capacidad de los suelos, fertilidad y aparición de plagas como resultado de los cambios del clima. Como la investigación es participativa, se ha desarrollado también diagnósticos rurales participativos, grupos focales y talleres con las poblaciones en las comunidades estudiadas.

Al examinar las estrategias de vida y los capitales, se parte del principio de que las estrategias familiares se basan en el acceso y uso que tienen a sus capitales. Los capitales incluyen el capital productivo y financiero, pero también existen otros capitales relevantes, que generalmente no se toman en cuenta como el capital social, cultural y político., además del capital natural caracterizado como el acceso y uso de tierras y el capital humano generalmente medido por nivel de educación formal. Todos estos capitales determinan la habilidad y capacidad que tienen de actuar de las unidades productivas familiares y se reflejan en estrategias de vida. Estas estrategias de vida se encuentran afectadas por cambios de clima y de mercado. El objetivo del estudio es identificar hasta que punto estos cambios afectan las estrategias de las unidades familiares, y las formas en que las familias se enfrentan a ellos.

Se parte del supuesto que hay 4 factores que se deben considerar para repensar los servicios financieros y rurales en el Altiplano de Bolivia:

- Capitales, que es lo que las familias "tienen".
- Estrategias de vida, que es en realidad lo que las familias "hacen" con lo que "tienen" y que se refleja en la forma en la que se integran al mercado, comercializan, migran, acceden a crédito, etc.
- Percepciones de riesgos, es decir, las amenazas o peligros que perciben los campesinos frente a los cambios climatológicos y de mercado. Estas percepciones son importantes porque determinan sus decisiones económicas. Por ejemplo, si piensan que el año será de sequía seguramente sus decisiones de que producir y cómo producir son muy diferentes a las que tomarían en un contexto de "no sequía".
- Diferencias en los capitales, los cuales explican diferentes estrategias de vida y, diferentes formas de percibir riesgos y confrontarlos. Una de las hipótesis de este estudio es que las familias con menores capitales perciben mayores riesgos en los cambios climatológicos y sienten que tienen poco control sobre ellos. En un contexto de ausencia de servicios financieros como seguros agropecuarios contra sequías y heladas por ejemplo, estas percepciones tienen un impacto sobre las decisiones de organización de la producción y comercialización. Estas decisiones pueden tener un impacto negativo en la vulnerabilidad económica, particularmente de las familias con menores capitales, es decir las más vulnerables.

El estudio ya tiene algunos resultados preliminares (ver Tabla No. 18.). Para comenzar, hay diferencias substanciales en los niveles de capitales que tienen las familias en las dos zonas del estudio, es decir en Umala y Acoraimes. En promedio el ingreso familiar en Umala es el doble del ingreso familiar en Acoraimes; las diferencias se extienden también a otros capitales tales como: el ganado, consistente en oveja criolla, oveja mejorada, vacuno criollo, vacuno mejorado; en capital humano y, el capital productivo (tierras, sembradas, en descanso, alfares, pastizales, etc.). Las familias en Umala consistentemente tienen también muchas más tierras sembradas y en descanso que las familias en Acoraimes, lo cual también explica sus mayores ingresos. Como se puede observar en el Tabla No. 18., las diferencias en niveles de capital son estadísticamente significativas.

Para medir capital social se ha preguntado la participación de las personas en organizaciones sociales, como clubes de madres y juntas escolares. Pero también se ha preguntado sobre la participación en organizaciones de producción. Este tipo de participación refleja el hecho de que se usa el capital social para integrarse a los mercados.

Tabla No. 18. Resultados Preliminares

VARIABLE	Uruará	Ancoragem	Diferencia entre municipios	Prob. > 0,05	SDG
CARACTERÍSTICAS					
Ingreso total familiar (1)	6.823.286,0	28.617.320,0	-1.376,-01	0,000+00	+
Migración	0,4	0,3	1,296+01	2,436+02	+
CAPITAL ECONOMICO-FINANCIERO					
Salario medio total	16.871,0	26.579,0	-1.132+04	0,000+00	+
Salario mínimo total	2.716,0	8.886,0	-3.362+03	0,000+00	+
Ingreso total familiar en efectivo	5.459,4	8.790,2	-3.331+00	0,000+00	+
Ingreso laboral total del hogar	1.940,4	1.949,8	-4.498+02	5,960+01	NS
Ingreso total en efectivo de productores agropecuarios	1.711,3	3.984,1	-4.793+00	0,000+00	+
Ingresos por rentas	358,9	345,1	1.380+04	8,598+01	NS
CAPITAL HUMANO					
Escolaridad del jefe de hogar	5.043,0	5.851,0	-8.375+01	1,240+01	NS
Educación del jefe de hogar	47.857,0	48.812,0	-1.960+03	2,436+01	NS
Miembros de otros familiares	3.353,0	4.461,0	-9.580+01	0,000+00	+
CAPITAL NATURAL					
Hectáreas de cultivo que posee	0,1	1.894,0	-1.589+00	5,046+02	+
Hectáreas de pastizales nativos que posee	1,0	2.212,0	-1.266+00	1,975+04	-
Hectáreas de agua en abastecimiento	1.038,0	4.828,0	-3.810+00	8,890+18	-
Hectáreas sembradas en 2005-2006	0,4	3.430,0	-2.938+00	8,090+01	+
Total de cultivos	8.770,0	2.781,0	2.038+00	5,398+08	+
Total de unidades de pago	2.967,0	3.768,0	-1.799+00	1,020+05	+
USO DE SERVICIOS FINANCIEROS					
Diversión de préstamos de dinero en los últimos 12 años	0,3	0,2	1,670+02	6,880+01	+
Cuenta de financiamiento (CRA) de Bancos	0,2	3,7	-4.380+01	4,840+02	+
Fuentes de financiamiento (créditos, familiares)	0,8	3,3	-4.380+01	4,840+02	+

Para identificar grupos de familias con diferentes estrategias dentro de cada municipio se utilizó la técnica de conglomerados. Este análisis se utiliza para determinar si las unidades económicas familiares podrían ser agrupadas de acuerdo a las características del ciclo de vida, a sus niveles de ingresos familiares y al nivel de capital humano. Como resultado, la población en los dos municipios estudiados pudo ser dividida en 3 grupos diferentes. Las características de estos grupos para los 2 municipios se presentan en el Gráfico 109.

Gráfico 109. Grupos de Familias Identificados en Ambos Municipios



La diferenciación de grupos en cada municipio responde también a los niveles de capitales que tienen, el grupo I tienen mayores capitales y el de menores capitales es el grupo III. En general,

¿qué se puede concluir de los resultados encontrados en los dos municipios estudiados? En Umala las familias con los más altos ingresos caracterizados como "activas" apuntan a una combinación efectiva de ganadería con agricultura. Participan también en migración temporal, pero esta parece más bien responder a factores de "atracción" de la mano de obra más que a factores de expulsión.

En el caso de las familias jóvenes, estas parecen apostar a las mismas estrategias, con la diferencia que tienen un capital financiero que tiende a ser la mitad del capital de las familias activas, lo que también se refleja en los ingresos totales. Lo que las familias jóvenes poseen es mayor capital humano, y están en los inicios de los procesos de acumulación de otros capitales. Considerando que estas familias se encuentran en la etapa ascendente de su ciclo de vida, se esperaría entonces que con el tiempo puedan alcanzar los niveles de capital financiero de las familias activas y tal vez superarlos.

Finalmente, las familias pasivas son las que tienen menos capital financiero, menos capital humano y menos capital natural, reflejado en el acceso y uso de tierras. Estas son las familias que dependen de los ingresos generados en procesos migratorios, donde los hijos fuera del hogar son una forma de seguro para la vejez.

Las estrategias de vida en Ancoraimes dependen más de la migración que en Umala. Las familias caracterizadas como "activas" parecen ser las que mayor capital natural tienen (reflejado en el acceso y uso de sus tierras), habiendo apostado a la agricultura y ganadería conjuntamente. En el otro extremo se encuentran las familias pasivas, las que dependen más de remesas y de ingresos laborales que resultan de la migración temporal.

La Tabla No. 19., sección 1 y 2, muestra los eventos climáticos enfrentados en cada región, y por cada uno de los grupos. Se muestra que no hay diferencias significativas entre grupos. En Umala el 69% tuvieron perjuicios en la producción agrícola y el 62% en la producción pecuaria. En Ancoraimes el 95% tuvo pérdidas en la producción agrícola y el 85% en la producción ganadera. ¿Cómo se enfrentaron estos eventos durante el año que precedió a la encuesta?, al respecto se observa que la única estrategia en la que hay diferencias en Umala, es la migración, donde el grupo II es el que menos utiliza esta estrategia (menos del 20%), mientras que los activos y pasivos la utilizaron en mayor proporción (45 y 24% respectivamente).

Los cambios de clima y de mercados hacen que los pequeños productores agropecuarios como las unidades familiares de Umala y Ancoraimes sean más vulnerables. Las percepciones sobre estos cambios y el grado de control que las personas pudieran tener sobre ellos, tienen un impacto en la organización de la producción y en las estrategias de vida adoptadas, por lo tanto la vulnerabilidad de la familia en el largo plazo también es afectada.

En general, los resultados de talleres de diagnóstico participativo realizados en las comunidades de este estudio han logrado identificar 3 conclusiones generales sobre los cambios climáticos locales: (1) el clima se está volviendo más caliente y seco, (2) el clima es menos predecible y, por lo tanto, sequías e inundaciones hacen más difíciles las labores agropecuarias y, (3) algunos eventos como las lluvias son más extremos y más intensos.

Los resultados de la investigación concluyen que el Altiplano se encuentra en un proceso de mayor desertificación y de mayor frecuencia de heladas. Se pronostica que las máximas

cipios estudiados? En Umala apuntan a una combinación temporal, pero esta parece que a factores de expulsión.

estrategias, con la diferencia de las familias activas, lo que es mayor capital humano, y considerando que estas familias entonces que con el tiempo al vez superarlos.

financiero, menos capital. Estas son las familias que sus hijos fuera del hogar son

ción que en Umala. Las natural tienen (reflejado ganadería conjuntamente. den más de remesas y de

idos en cada región, y por entre grupos. En Umala producción pecuaria. En la producción ganadera. encuesta?, al respecto se la migración, donde el entras que los activos y

ductores agropecuarios ables. Las percepciones sobre ellos, tienen un adoptadas, por lo tanto

os en las comunidades bios climáticos locales: decible y, por lo tanto, unos eventos como las

entra en un proceso ica que las máximas

temperaturas subirán y, en consecuencia la evapotranspiración también, por otro lado, los cambios en las mínimas temperaturas serán variables.

Una forma de analizar el grado en que estos cambios tienen un impacto sobre la vulnerabilidad de las poblaciones en los dos municipios estudiados es identificando y analizando las percepciones que tiene la población sobre estos cambios, que tanto "temor" (riesgo) manifiestan tener y, fundamentalmente, cuál es el grado de control que perciben tener sobre estos eventos.

En las encuestas de hogar se preguntó en que medida diferentes eventos, que fueron identificados a través de grupos focales se consideran un peligro para la familia. Después se preguntó que capacidad de control de los eventos. Con la escala Likert del 1 al 5, se solicitó al entrevistado clasificar si el evento era o no una amenaza o peligro, 1 que no lo es hasta 5 que significa amenaza extrema. La Tabla No. 19., también indica cuando hay diferencias entre grupos con respecto a la percepción de cada peligro, entre grupos y en cada región.

Tabla No. 19. Percepciones de Riesgo/Peligros a Nivel Familiar

RIESGOS/PELIGROS	UMALA				ANCORAIMES			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Tiene un amenaza o peligro								
Tiene una amenaza extrema								
RIESGOS CLIMATICOS								
Sequías (cultivos o animales)	4.07	3.93	4.03		3.88	3.71	3.77	
Heladas (cultivos o ganado)	4.32	4.41	4.44		3.75	3.82	3.6	
Sequía	4.04	4.76	4.76		3.63	3.88	3.78	
Inundaciones	4.22	4.28	4.37		3.88	3.91	3.88	
El cambio de clima	3.63	3.79	3.88		3.75	4.08	3.98	
RIESGOS DE MERCADO								
Precios bajos del cultivo en el mercado	3.58	3.53	3.81		3.63	3.81	3.89	
Precios bajos para el ganado en el mercado	3.63	3.63	3.88	†	4.17	3.95	3.93	
Eligidos	3.05	2.93	3.16		3	3.43	3.27	
Pérdida de oportunidades de trabajo analizado	2.88	3.11	3.27	‡	3.88	3.97	4.05	

En la Tabla No. 19. se presentan además las percepciones de los peligros a nivel familiar, e incluyen los peligros climatológicos y de mercado. Los resultados demuestran que todos los promedios son mayores a 3, sin importar a qué grupo de riesgos o peligros identificados pertenecen, estando próximos a 4. Esto demuestra que estos eventos se perciben como un peligro o amenaza fuerte. Los eventos que más se acercan a amenaza extrema son aquellos relacionados a cambios climatológicos como las sequías e inundaciones en el caso de Umala, y el cambio del clima y las heladas e inundaciones en el caso de Ancoraimes. Las percepciones sobre estos peligros son mayores en Umala. Hay que señalar que solamente en Umala se identifican diferencias estadísticamente significativas de percepciones entre los grupos de familias. Esto reflejaría el hecho que en Ancoraimes las diferencias en ingresos y en capitales no influyen sobre cómo se perciben estos peligros.

Tabla No. 20. Percepciones Sobre la Capacidad de Control por Género

GRADO DE CONTROL	JAMILA				ANDORRAMES			
	I	II	III	Sig	I	II	III	Sig
¿uno tiene algún control? S= completamente bajo su control	M	M	M		M	M	M	
	H	H	H		H	H	H	
RIESGOS CLIMATICOS								
Secas (cultivos o animales)	2.34	2.43	2.04		1.87	1.82	1.54	
	2.77	2.45	2.38		1.38	2.24	1.78	*
Heladas (cultivos o ganado)	1.3	1.20	1.23		1.30	1.35	1.57	
	1.54	1.37	1.52		2	2.47	2.15	
Sequía	1.19	1.22	1.12		1.82	1.58	1.55	
	1.19	1.29	1.19		2.83	1.87	1.82	
Inundaciones	1.43	1.41	1.1		1.4	1.75	1.51	
	1.88	1.8	1.29		1.5	2.04	1.97	
El cambio de Clima	1.44	1.24	1.14		1.87	1.4	1.53	
	1.47	1.35	1.2		1.25	1.51	1.43	
RIESGOS DE MERCADO								
Precios bajos del cultivo en el mercado	1.95	2.2	1.77		2.67	1.85	1.89	
	2.5	2.71	1.88	*	2.25	2.17	2.38	
Precios bajos para el ganado en el mercado	2.11	2.19	1.67		2	1.79	2.04	
	2.54	2.8	1.78	*	2.63	2.4	2.46	
Bolsas	1.87	1.92	1.38	*	1.67	1.7	1.68	
	2.21	2.37	1.48	*	2.88	2	1.87	
Pérdida de oportunidades de trabajo asalariado	1.84	1.5	1.86		1.83	1.43	1.46	
	1.52	1.58	1.9		1.88	1.91	1.87	

En la Tabla No. 20., se resume las percepciones sobre la capacidad de control por género, que sienten las personas sobre los eventos de riesgo/peligro identificados anteriormente. En el caso de los eventos climatológicos como la sequía, la inundación, las heladas y el cambio climático en general, se observa que consistentemente los resultados se acercan a 1, lo que significa que los entrevistados sienten que no tienen control sobre el peligro. Se nota en las respuestas que la sensación de control es mayor en el caso de las enfermedades del ganado, las plagas en los cultivos y a la fertilidad del suelo. Las respuestas de hombres y mujeres, son similares aun cuando los hombres por lo general expresan una mayor capacidad de control.

Conclusiones

Con este estudio se encuentra que los hogares en ambas regiones todavía no han llegado a establecer medidas preventivas al shock, ni medidas de mediano plazo que lleven a la adaptación al cambio climático. Se debe entender las percepciones actuales y contrastarlas con lo que establecen los estudios climatológicos, de biodiversidad y de manejo plagas, para poder apostar a oportunidades que incrementen simultáneamente la resistencia de cultivos nativos, considerando también aspectos tales como el conocimiento local y el valor de los productos en nichos mercados de altos ingresos. Así se podrá desarrollar propuestas con los tomadores de decisiones rurales, que ayuden a formar una actitud de anticipación que lleve a estrategias más resistentes a los cambios climáticos.

A mayores capitales menores riesgos y mayor control sobre riesgos. Esto quiere decir que mientras mayores sean los recursos productivos de las familias, éstas podrán percibir los riesgos

como no muy cruciales y más fáciles de manejar. Los cambios climatológicos, representan los más altos riesgos para las familias productoras del Altiplano. Este es un tema que se tiene que estudiar con mayor profundidad para determinar cómo estas familias pueden adaptarse mejor a estos cambios y no sufrir sus consecuencias. En términos de servicios financieros rurales se puede considerar que servicios financieros como seguros agrícolas por pérdida de cosecha por sequía, heladas e inundaciones parecería ser una opción muy necesaria.

Los resultados de grupos focales hechos con las mismas poblaciones confirman estos resultados. Los productores mostraron una negativa percepción frente a los servicios de microcrédito, sin embargo, los seguros y el esquema de trabajo que se tendrían que seguir para el desarrollo de los mismos se manifestó como muy interesante. Se tiene que pensar entonces en la necesidad de ampliar los servicios financieros más allá de los microcréditos y adecuarlos a las características de las familias, a los riesgos que estas enfrentan y a la forma en que controlan estos riesgos.

Otra de las conclusiones importantes es que hay diferencias substanciales entre los capitales y las estrategias de vida (lo que hacen con lo que tienen). Estas diferencias se reflejan también en la forma de percibir riesgos climatológicos y de mercado y, en el grado de control que las personas tienen sobre estos riesgos. Esto último es muy importante porque si las personas perciben riesgos muy altos y sienten que tienen poco control sobre ellos, tomarán decisiones económicas que pueden reforzar su vulnerabilidad económica. Este sería el caso de aquellas familias con menores capitales que son precisamente las que sienten que tienen poco control sobre el riesgo de una sequía. Frente a esta amenaza, pueden decidir producir con menor abono natural (porque piensan que de cualquier manera perderán una parte de la producción) o pueden decidir migrar. En el largo plazo, estas decisiones refuerzan su condición de familias con bajos capitales, su vulnerabilidad económica y, por lo tanto, su pobreza. El considerar nuevos servicios financieros que cambien el contexto de alto riesgo en el que estas familias toman decisiones económicas resulta muy importante.

4.3.4 Caso Nicaragua. Tipificación de Clientes Rurales y Adecuación de Tecnologías y Productos para Crédito Rural y Agrícola. Fondo de Desarrollo Local (FDL)-Nicaragua.

Francisco Pérez

M.A. Francisco J. Pérez es investigador senior del Instituto de Investigación y Desarrollo Nitalapan de la Universidad Centroamericana en Managua. Con un Master en Ohio University con énfasis en Estudios del Desarrollo Internacional ha desarrollado experiencias tanto en Nicaragua como en Guatemala en temas relacionados a microfinanzas, mercados de tierras y recientemente Liberalización Comercial, Cadenas de valor y Pobreza Rural. Como parte de su agenda de trabajo ha desarrollado investigación conjunta con Michigan State University, the World Bank Group, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Overseas Development Institute. En microfinanzas desarrolla la línea de investigación en Impacto y Gestión del Desempeño Social en Micro finanzas en una asociación FDL-Nitalapan, financiada por la Fundación Ford.

El trabajo que ha hecho el Instituto en aproximadamente 14 años ha contado con la participación de una gran cantidad de gente, que incluye investigadores, gerentes de sucursales

del programa de crédito y, fundamentalmente promotores, ya que cuando se requiere hacer una tipificación, los investigadores requieren introducir diversas variables con el objetivo que el oficial de crédito sea capaz de diferenciar el tipo de clientes que el tiene en su territorio. Para ello es necesario plantear variables mínimas para que este promotor o este oficial de crédito puedan tener criterio a la hora de asignar la tasa de crédito, el tipo de producto financiero, los plazos y la cuota de pago. Esta es la tipología que actualmente utiliza el Fondo de Desarrollo Local (FDL).

Los años 80 en Nicaragua fueron muy famosos porque se dio un proceso de reforma agraria muy fuerte, afectándose mas o menos 5.000 propiedades y unos 2.6 millones de hectáreas, habiendo emitido el Estado alrededor de 54.900 títulos. Para el año 1990 hubo un cambio de modelo económico y político en el país, se implementó un modelo más dirigido hacia la economía de mercado y se pasó de un Estado que intervenía en los mercados rurales a un Estado que retira toda intervención del sector agropecuario.

En el aspecto político, una de las promesas que hizo el nuevo gobierno fue revisar todo el proceso de confiscaciones, la tierra o las propiedades que se pudieran devolver iban a ser devueltas a sus antiguos dueños y las propiedades que no se pudiesen devolver serían indemnizadas. Esta medida se complicó pues aproximadamente el 40% de los títulos eran provisionales, es decir que se tenía un sector reformado fuerte, pero sin una legalidad propia pues títulos no estaban legalizados en los registros de la propiedad.

Desde la Universidad Centroamericana, la UCA, se planteó que había que hacer algo para apoyar a todas las familias que habían recibido tierras en el proceso de reforma agraria, a fin de que las mismas puedan mantener su propiedad, resolvieran el tema de la seguridad y no fueran parte del mercado de tierras baratas que se estaba estableciendo en el país. Para ello se fundó el Instituto de Investigación y Desarrollo NITLAPAN (que es una palabra nahuatl que significa el momento de la siembra) y, se hizo un programa de investigación/acción en el que había un grupo de investigadores que empezaban a determinar cuáles debían ser las acciones de desarrollo para las familias beneficiarias de reforma agraria.

Para entonces, en 1990 se definió que los tres elementos en los que había que trabajar y eran:

- legalización
- asistencia técnica y
- crédito

Ningún tema podía ejecutarse de manera independiente al otro, si no que tenía que ser una estrategia conjunta de intervención en las familias. En los años 1990 y 1991 se comenzó a experimentar sobre lo que serían los vínculos entre servicios financieros y no financieros. Un elemento que salió de la experiencia de hacer crédito, asistencia técnica y legalización, fue que se tenía una gran diversidad de familias y por ello, los servicios tuvieron que irse adecuando a ciertos sectores sociales. Por ejemplo, las familias del Pacífico tenían características muy distintas a las del centro o norte del país.

Entonces se comenzó a trabajar en lo que sería una tipificación básica de los productores del país y en una zonificación del país, de manera que se vea hacia que tipo de producción se tenía que

apoyar en cada uno de los territorios. Para el año 1996, en base a toda la experiencia de 6 años, se presenta una propuesta de tipología nacional de productores o de familias rurales, que era con la que se estaba trabajando en ese momento en el fondo de crédito del NITLAPÁN. Este fondo de crédito creció tanto que la Universidad ya no podía manejarlo a través de su personería jurídica, así, en el año 1998 se creó el FDL que es lo que ahora se conoce como una de las microfinancieras más grandes de Centroamérica.

Tanto en el FDL como en NITLAPÁN se considera que las tipologías no son estáticas si no que hay que ir actualizándolas a medida que cambian las condiciones del país. Así para el año 2001 se presentó una nueva propuesta de tipología nacional, esta vez incluyendo todos los cambios que habían ocurrido en la frontera agrícola desde el año 1990. En el año 2005 la FAO solicitó que a partir del censo agrario, se tradujera los resultados en las tipologías del NITLAPÁN, fue hasta donde se logró avanzar como un proceso de validación. Sin embargo, el gobierno no ha logrado incorporar en sus políticas públicas las tipologías de las zonas donde se debería intervenir.

Un punto básico es que el NITLAPÁN desde el año 1994 ha defendido la vía campesina, es decir, que es a los campesinos a quienes deberían apostar las políticas públicas. Sin embargo, los últimos gobiernos, han seguido apostando al sector exportador de la economía, con la hipótesis de la gota de aceite y el efecto multiplicador, por ello, prevalece un incremento en los niveles de desigualdad en el ingreso y en el acceso a recursos, principalmente en el sector rural.

A la fecha, el FDL sigue trabajando, definiendo productos financieros en base a las tipologías nacionales, las que se han perfeccionado con el tiempo.

Como elementos de este éxito alcanzó una cartera de más de 50 millones de dólares, 65.000 clientes y tasas de mora menores al 3%. Se obtuvo el premio a la excelencia como institución microfinanciera no regulada de parte del BID hace dos años atrás y, en 2006 se obtuvo el premio por transparencia y excelencia en la región otorgado por el Banco Centro Americano de la Integración Centroamericana.

Ideas Básicas

La tipología de productores tiene 3 principios básicos:

Lo primero es que las familias son económicamente racionales, eso quiere decir que todas las familias deciden cuál será la estrategia en cuanto a cómo utilizar su mano de obra, sus fuentes de capital y cómo distribuir su calendario laboral a lo largo del año. Aunque esto suena muy común, al inicio de los años 90 era un tema muy discutible. En base a los recursos que tienen, la mano de obra familiar y el capital, es que las familias definen qué sembrar, cuánto sembrar y con qué tecnología. Qué será destinado al autoconsumo, que rubro va a servir de ahorro, dónde harán su inversión, cuál es su flujo de caja estimado a lo largo del año y cuál podría ser su ingreso.

A continuación se presenta un ejemplo de cómo funciona una racionalidad económica. En el área occidental del país, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, promovía una variedad de sorgo industrial de subsistencia para las pequeñas familias. Luego de varios intentos en 3 o 4 años, las familias no adoptaban esta nueva variedad. Entonces la pregunta era: ¿Por qué las familias

no lo adoptaban? Y, en función a ésta pregunta se decidió hacer un estudio. Cuando se indagaba con las personas de la zona sobre el porqué creían que las familias no se interesaban, respondían que era porque eran muy cerradas y no se abrían a lo que se proponía era una variedad de doble de rendimiento, con lo que las familias incrementarían sus ingresos exponencialmente.

Comenzó el estudio y se conversó directamente con las familias. Lo que sucedía de manera general es que en el calendario laboral el sorgo era un producto de complemento del maíz, que era un rubro de segunda importancia. Tenían una variedad criolla que la sembraban en lo que se llama la primera siembra en el mes de mayo, la dejaban y luego limpiaban y cosechaban una vez en la postrera, entonces era un sorgo cada diez meses que demandaba poca inversión. La variedad que proponía el INTA se sembraba en septiembre en la segunda siembra en la postrera y competía en recursos y mano de obra con el ajonjolí que es principal rubro económico de esa zona.

Entonces la variedad nueva aparte de competir con el calendario laboral de trabajo, compete por el capital líquido con el ajonjolí, el principal rubro económico de las familias. Para las familias no era racional dirigir recursos de capital y de trabajo a una nueva variedad de un producto que era de autoconsumo y complementario en su economía familiar. Así es como funcionan las familias rurales.

Lo segundo es que las familias cuando toman sus decisiones, tienen que ver su entorno y esto tiene que ver con las condiciones climáticas que existen en su región. Esto le ayuda a definir qué siembran y qué no, en qué periodo lo siembran, con qué tecnología, la infraestructura productiva, el acceso al mercado de insumos y al mercado de productos agrícolas, la oferta laboral que existe en su territorio, el salario rural, la distribución mínima de la tierra, la oferta de servicios financieros y, de manera general, los programas y políticas públicas que se estén implementando en la zona.

Por lo tanto, a la hora de definir la oferta de crédito del FDL es necesario combinar dos elementos claves: en qué territorio se está trabajando y con qué tipo de familias.

El tercer punto es priorizar cuál era el sector y cuáles eran las zonas con las que se iba a trabajar. Esto llevo a una definición de zonas agrarias donde se diferenciarían diferentes dinámicas.

Gráfico 110. Productividad por Zonas



En el mapa del Gráfico 110, las áreas rojas son las planicies, áreas de alta fertilidad pero también de alta concentración de tierra. La segunda área en blanco es la región seca, donde las familias son más vulnerables, al igual que los sistemas de producción y, donde hay una mayor tendencia de que las familias vendan fuerza de trabajo. Luego en grises está la frontera agrícola de los años 60s, la que está conformada por dinámicas muy campesinas. De manera general, en Latinoamérica en los años 60 y 70 hubo muchos programas de AID para colonizar las fronteras agrícolas, como una forma de resolver los problemas sociales generados por la concentración de la tierra.

Entonces, para cada uno de los territorios se revisó dónde estaba la sub-región campesina, para concentrar esfuerzos y trabajar en zonas de mayor concertación campesina de producción tradicional. Por ejemplo, en la región seca, la producción campesina era de lo que llama "Las Sierritas". En el caso de la frontera agrícola, la producción campesina estaba a lo largo de la zona agraria y principalmente en municipios que estaban al centro y norte del país. Era importante definir clústeres campesinos, porque serían los lugares donde se instalarían las sucursales de lo que sería el Fondo de Desarrollo Local.

En el caso de la propuesta de zonificación agraria del año 1996, se planteó que la frontera agrícola sería la zona de mayor producción campesina y que las políticas se debían dirigir hacia ese punto. El gobierno no hizo caso y se fueron estableciendo las diferentes sucursales del FDL, en municipios como Maniguas, Wiwili, El Cúa, y todas las diferentes zonas de producción cafetalera y ganadera del país.

En cada uno de los sectores agrarios, se vio cuál era la estructura general y social de la zona. Se definió que había familias rurales sin tierra, las cuales realizan una serie de actividades no agropecuarias como el comercio agrícola, servicios comunitarios, carpintería, albañilería, etc. Por otro lado, están los que realizan prácticas de alquiler de tierra o de mediería y, están los que trabajan como obreros rurales netamente, que son los que dependen netamente de fuerzas de trabajo.

Un segundo gran sector social era la familia de subsistencia. Son las familias que necesitan vender fuerza de trabajo para complementar su ingreso anual, generalmente en Nicaragua las familias campesinas son de subsistencia. El 50% de su ingreso depende de la fuerza de trabajo, eso hace que tengan una distribución de trabajo familiar en la que los varones adultos venden su fuerza de trabajo y, la mujer y los niños se hacen cargo de la producción interna o la producción agrícola. Incluye a todos los que serían los proletarios, campesinos pobres con tierra.

De igual manera, se identificó un sector que tenía mucha tierra pero no era tierra fértil, era simplemente tierra para ganadería o tierra que necesitaba mucho capital de inversión (Por ejemplo, eran 30 Hectáreas de las cuales solo producían 2). Entonces, aunque tenían tierra su dinámica eran muy parecidas a los campesinos de subsistencia.

En un tercer estrato identificado es el campesino finquero. Es una familia cuyo ingreso anual depende fundamentalmente de la agricultura en un rango de 80 a 90%. Este tipo de familia tiene la facilidad de invertir en tecnología porque sus problemas básicos de flujo de dinero a lo largo del año están resueltos. Son capaces de hacer cambios tecnológicos y de manera general en

el país los están identificados por su rubro principal. En el pacífico se encuentran campesinos finqueros, de granos básicos, de producción de frijol, sorgo industrial y fruti cultores que se dedican a la explotación de piña fundamentalmente. También están productores que tienen dos hectáreas como máximo pero cuyo rendimiento y capital les permite estar en este nivel, de la misma manera los hortaliceros, cafetaleros y los campesinos de montaña (campesinos ganaderos que tienen muchos problemas para vender sus productos).

El sector de mayor ingreso con el que se puede trabajar son los finqueros quienes tienden a ser muy diversificados y, cuando se mueven a sectores económicos mayores tienden a especializarse en un rubro, ya sea café o maíz. En este caso el ingreso agrícola vuelve a disminuir en 50 a 60% porque se convierten en comercializadores (el ganado es un ejemplo), representantes de las casas comerciales para el acopio de café que además tienen capacidad de inversión en infraestructura de procesamiento como son los beneficios y, propietarios de patios de secado, que tienen la capacidad de proveer este servicio a otras fincas.

Para manejar todo esto, contratan trabajadores permanentes que producen un cambio fundamental en el área social. Generalmente en la Universidad se dice que si quieren contratar un empleado, significa que tienen suficiente ingreso como para resolver todos sus problemas con un flujo económico estable pues deben pagarle a su empleado todo el mes en forma semanal. Los hijos de este tipo de productores ya no viven en la finca, viven en áreas urbanas, estudian ya sea en las cabeceras departamentales o en la misma cabecera del país y su familia tiende a vivir en el núcleo urbano, su rol tiende a ser más de supervisión y de gestión, es un cambio fundamental en el rol que tiene este tipo de productor.

Esta segmentación por región, le ha permitido al FDL, estimar el monto máximo que se le puede prestar a una familia dependiendo del sector social o la tipología donde esta; además, permite calcular cuotas, plazos y tasas de interés apropiadas.

Ahora, esta metodología de calcular los ingresos de la Unidad Económica total, es un cambio tecnológico de crédito. Todavía hasta los años 80 y 90 se financiaba por rubro, principalmente el rubro del maíz y del café, ahora se trata de no financiar solamente un rubro sino que se analiza la disponibilidad del dinero. De igual manera esto permite identificar las tendencias, de inversión y capitalización, que puedan ser promovidas en créditos de largo y mediano plazo, en pocas palabras construir un producto financiero más adecuado para la dinámica económica de cada familia rural.

Se le hace seguimiento de cerca al FDL porque cuando hay disparos en la mira lo primero que se piensa es si la oferta es adecuada, si no está llevando un producto financiero a un sector social que no es el adecuado y, a partir de allí se inicia una revisión de productos y/o adecuaciones. Esta es la manera en que la topología de hogares rurales se utiliza para el diseño de productos financieros en el FDL.

4.1.5 Comentarios al Taller II. Hugo Yanque. Consorcio de Instituciones de Microfinanzas con la Metodología de Bancos Comunales (PROMUC)

¿Porqué los bancos comerciales y otro tipo de instituciones financieras, recién en este quinquenio, están penetrando a las zonas y familias más pobres en los países de la región?

Antes el argumento era que trabajar con los microempresarios urbanos o rurales, no era rentable pero resulta que hoy, los indicadores reflejan que se ha superado los márgenes de rentabilidad que obtienen los bancos. Es un hecho que las instituciones microfinancieras logran índices de rentabilidad mucho más altos que las que dan crédito a empresas grandes, por lo que este fue un argumento totalmente rebatido.

Otra creencia era que la falta de cultura de crédito y de ahorro tenía un impacto negativo sobre el repago del crédito. Sin embargo, los hechos han demostrado que estos segmentos tienen una gran voluntad de pago de sus créditos, es decir, han generado una cultura de crédito y resulta que ahora quieren ahorrar entendiendo que es un sacrificio dejar de consumir hoy, para consumir en mejores condiciones mañana.

Una de las posibles explicaciones de la falta de conocimiento de este sector es que al estar en la base de las poblaciones, no se investigó sobre sus características y, por consiguiente, no se podían diseñar productos financieros adecuados. Entonces no era que no tienen cultura de esto o de aquello, sencillamente era que no se tenía un conocimiento cabal de estos sectores.

Lo mismo está pasando con el tema de los microseguros. Se les pregunta a las empresas de seguros ¿por qué creen que las microfinancieras son el mejor canal para implementar su servicio?, la respuesta es que estas personas aun no tienen cultura de seguros, ni de prevención. Sin embargo, precisamente por las vulnerabilidades que afrontan de manera permanente, tienen estrategias interesantes de cómo controlar y gestionar un conjunto de riesgos y, en consecuencia sí comprenden el valor de un seguro, aunque las empresas de seguros aun no disponen de esta información. Entonces hay un proceso de acercamiento entre sectores, para generar productos de seguros adecuados para estos segmentos, creando beneficios a todos los participantes.

Otro tema es la importancia de desarrollar investigaciones, de hacer una tipología o una tipificación de los clientes potenciales, particularmente en las zonas rurales. Hoy en día no hay pretexto para no hacerlo porque existe un conjunto de herramientas de investigación de mercados que se pueden recrear y adecuar, para obtener información precisa que minimice riesgos de intervención.

Sin embargo, para el caso peruano no se cuenta con investigaciones sobre las características de las economías campesinas de los últimos 25 a 30 años. Antes se tenían publicaciones anuales que hoy en día ya no se producen, esto debe ocurrir con la información de los países de la región en mayor o menor medida dependiendo del país.

Por lo tanto, existe un vacío de información para las instituciones que intervienen en zonas rurales, lo que les impide desarrollar su trabajo con más pertinencia y en el caso de las instituciones microfinancieras, diseñar los productos más afinados y más cercanos a las necesidades de estas poblaciones.

Otro elemento común denominador en las presentaciones, es la importancia de la actividad agropecuaria como sustento de seguridad alimentaria y de reproducción de las familias rurales. Pero, también son importantes las actividades no agropecuarias ya que todavía hay un vacío importante de productos financieros adecuados para dinamizar las actividades de este sector.

Es cierto que un gran problema es la migración, pero hay un conjunto de pequeños negocios que las familias desarrollan, desde acopio de productos, crianzas de rápida maduración, venta de comida, refrescos o chicha, etc., actividades que desarrollan como parte de su estrategia para sobrevivir y para salir de la pobreza, entonces hay que orientar los créditos para dinamizar estas actividades no agropecuarias.

Cualquier intervención en una zona rural implica el desarrollo de una tipología o segmentación de los beneficiarios y clientes, esto, porque los productos y servicios no son iguales para cada segmento y es importante hacer la segmentación de acuerdo a criterios, variables e indicadores, más aun reconociendo que en las realidades de los países de la región hay diferencias entre una comunidad y otra de la misma área geográfica.

Entonces, definir segmentos ayudará a definir los productos más adecuados y esto también es importante para las intervenciones del Estado, que muchas veces elabora políticas homogéneas, pero todos saben que una sola política no sirve a todos los segmentos ni a todas las poblaciones. La exposición de Elizabeth Jiménez por ejemplo, destacó la importancia de la investigación participativa como una herramienta de identificación de las necesidades de servicios financieros. También se puso nuevamente en la mira el tema de realizar investigaciones que ayuden a minimizar los riesgos inherentes al sector rural. Fue importante, la perspectiva de apreciación integral del conjunto de activos, tanto tangibles como intangibles, ya que abre la posibilidad de no sólo valorar a los clientes de acuerdo a cuanto tienen para darles préstamos, sino de valorarlos también en el plano cultural y de su entorno social.

Finalmente, cabe rescatar de la intervención de Francisco Pérez, la racionalidad con la que actúan las familias rurales. Hay que reconocer que cada familia tiene sus propias prioridades y estrategias. Afortunadamente se ha superado la creencia que el campesino no es racional y que no toma buenas decisiones, como ocurría cuando se diseñaban créditos dirigidos. En ese entonces se pensaba que había que garantizar que el crédito otorgado se aplique exclusivamente para lo que fue solicitado y si se identificaba que el campesino habría utilizado el crédito para comprar una bicicleta o un televisor, se consideraba como una decisión irracional.

Los bancos de fomento agropecuario fracasaron principalmente porque no conocían a los clientes, ni el tipo de créditos que podían dar y, mostraban una gran falta de seriedad institucional. Como resultado de sus intervenciones, se tenía gente que no pagaba sus créditos y esto se atribuía a que no existía una cultura de crédito y, a que los clientes no eran responsables frente a este tipo de compromisos, lo cual no era cierto.

Otro tema importante es el de la pertinencia del apoyo, no sólo en el plano financiero si no en todos los planos de actividades. Por ejemplo, introducir ciertos animales de raza como el merino, en una topografía accidentada, es algo que no se integra a la racionalidad y al sistema productivo campesino. Esto ocurrió porque no se sabía que para este tipo de topografías sólo los bovinos criollos eran aptos, esos que se llaman chuscos, que eran capaces de ir cuesta arriba en busca de los restos de todos los pastos, mientras que el merino se queda en la puerta de la casa. La intención de introducir a la zona, animales de raza "reproductores", fue para mejorar los ovinos.

pero por la falta de pertinencia el apoyo no tuvo efecto ya que finalmente sobrevivieron sólo los campesinos criollos, porque los de raza no lograron integrarse.

Otro ejemplo es lo que ocurre con ingenieros civiles que salen de la Universidad y hacen proyectos para las áreas rurales en base a cemento, sin considerar que en estas áreas se cuenta con productos como la arcilla y el barro con los que se puede hacer construcciones y decoraciones sencillas, pero igual insisten en el cemento.

Estos ejemplos muestran que es necesario hacer una caracterización y una tipificación de las realidades del área rural para diseñar estrategias de intervención y servicios microfinancieros sencillos y adecuados a las realidades de las personas de áreas rurales.

Finalmente se presenta a PROMUC, que es un consorcio que trata de promover el desarrollo de bancos comunales en el Perú, estando afiliadas las principales instituciones que hacen banca comunal.

Gráfico 111. Servicios desde los Bancos Comunales



En el Gráfico 111, se muestra una perspectiva de potencialidad de los bancos comunales para prestar servicios financieros y no sólo como una metodología de crédito. Por un lado ofrecen crédito, hasta 4 líneas de crédito, así como los bancos, con líneas de crédito para vivienda, estudios, placer, etc. Por otro lado, promueven un ahorro programado, para estabilizar la línea de crédito complementado con un conjunto de actividades relacionadas con los servicios microfinancieros.

También se tiene la posibilidad de complementar con servicios de capacitación en reuniones cada mes o quincenales, esos son espacios no sólo para entregar o recibir el dinero, sino para dejar mensajes concretos sobre determinados ejes temáticos. Finalmente está el tema de asesoría organizacional, porque un banco comunal bien organizado, es una alianza para muchos años.

4.1.6 Comentarios al Taller II. Humberto Cela Yumi.

Humberto Cela

trabajador indígena del sector de brócoli de la provincia de Chimborazo

Para conocer las realidades diferenciadas en las áreas rurales es importante la tipificación del sector rural y del sistema agropecuario. Por ejemplo, comprender cómo el sector agrícola se encadena al sector industrial y al mercado.

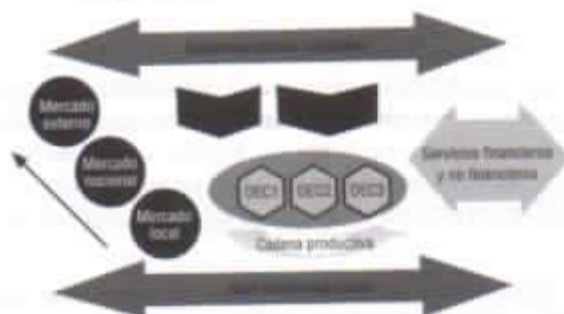
Otro punto importante es analizar e identificar factores determinantes de los sistemas productivos, los riesgos y oportunidades, los ecosistemas, conocimientos específicos de la localidad e incluso la incidencia política.

Otro tema importante es comprender y valorar la estructura diferenciada del sistema productivo así como el capital de las familias; al mencionar capital, me refiero al capital social y humano. La comprensión de estas realidades, es muy importante y determinante a la hora de diseñar un producto financiero, o definir un tipo de cliente, y más aun cuando se quiere atender a un sector como el agrícola.

Es importante articular y comprender las estructuras organizativas existentes. Estas pueden ser organizaciones económicas campesinas, de productores, empresas asociativas; todas ellas tienen una experiencia de trabajo importante que debe ser tomada en cuenta como un capital para tomar decisiones. Es más algunas de ellas ya han introducido un enfoque empresarial y de mercados.

Otro tema importante es la articulación de la cadena productiva o complejo productivo. Por ejemplo es más fácil que un productor de papa que pertenece a una asociación de productores organizados, acceda a un paquete tecnológico de producción, y se articule a un mercado para comercializar. Es importante que las cadenas tengan definido el producto y su precio en el mercado así como las políticas de comercialización, esto es más fácil cuando las cadenas están totalmente articuladas.

Gráfico 112. Hacia el desarrollo de OECs



Las alianzas sobre una base organizativa también son muy importantes porque es a través de ellas que se ingresa al mercado local, al mercado nacional y al mercado internacional.

Para que el sector agrícola, a través de los grupos de productores organizados, logre avanzar en su comercialización, son importantes dos cosas, primero políticas públicas diferenciadas: fomento, infraestructura vial, comunicación, riego, transferencia de tecnología, y segundo desde el sector financiero o microfinanciero, prestar servicios financieros a estas organizaciones económicas.

Entonces es importante la organización y articulación de los diferentes actores. Tener una base económica-social organizada. Desde el gobierno, tener políticas públicas pertinentes. Si todo se articula a servicios financieros adecuados, estos finalmente impulsarán el desarrollo del sector productivo.

También es clave que las instituciones financieras identifiquen otras oportunidades en la prestación de servicios diferenciados, no sólo el crédito, sino también el ahorro. Los pequeños productores y el sector productivo no deberían tener en la mente que el sector financiero es sólo para crédito sino también para otros servicios. Los productores necesitan generar cultura de ahorro y del uso de otros servicios, como el pago de anticipos, transferencia, factoring, que son muy importantes para su economía. Pero para ello será necesario que primero entiendan su funcionamiento y las microfinancieras cumplen un papel importante de apoyo al sector productivo, en ese aspecto.

Gráfico 113. Elementos en la gestión de agronegocios para pequeños productores



Siguiendo las tendencias, el sector de pequeños productores tiene un enfoque para la gestión de agronegocios. Comenzando por la organización para llegar a la asociatividad, se considera importante la innovación tecnológica, la gestión de calidad y el aprovechamiento libre de la biodiversidad local, todo esto genera valor agregado y crea una producción diferenciada, que genera competitividad.

Para dinamizar el sector agrícola de pequeños productores, el crédito y los servicios financieros son importantes, así como lo son para el aparato productivo del sector urbano.

La visión es importante y la tendencia de los pequeños productores es avanzar con el enfoque de cadena, de asociatividad, de la producción diferenciada de valor agregado.

Es posible, desde los pequeños productores tener competitividad en el mercado local, en el mercado nacional e internacional.

4.2 EL DESAFÍO DE DESARROLLAR EL MICROAHORRO RURAL Y EL AHORRO POPULAR: LECCIONES A APRENDER (TALLER III)

4.2.1 Caso Ecuador. El desafío de desarrollar el micro-ahorro y el ahorro popular. Codesarrollo.

Giovanry Cardona

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Codesarrollo, forma parte del grupo social, conformado por varias iniciativas empresariales de desarrollo que podrían constituir una especie de holding y que constituyen el Fondo Ecuatoriano Popular en Progreso, que es la ONG más grande del Ecuador con una cobertura casi nacional.

Desde la perspectiva de la cooperativa la utilización de los conceptos de microcrédito y microfinanzas, son reduccionistas, como si fueran pequeños cuando en realidad el torrente de posibilidades de hacer intervención financiera con los pobres, es decir trabajar con lo micro, se convierte en macro y es por eso que dentro de la entidad ésta intervención es denominada "finanzas populares".

Los datos de ahorro y crédito que serán presentados a continuación corresponden a estados financieros y fueron tomados de la Superintendencia de Bancos, a mayo del 2007.

Codesarrollo Presentación Institucional y Propuesta de Finanzas Populares

Codesarrollo, nace en el año 1997 como una entidad controlada por la Superintendencia de Bancos del Ecuador. Desde ese año hasta ahora, se vienen aplicando elementos metodológicos de evaluación de intermediación financiera, que no son apropiados a la realidad de las estructuras de intermediación financiera que trabajan en segmentos de mercado diferentes a la banca tradicional.

Codesarrollo se siente parte del grupo Social GSFPEP. Aunque éste es sólo un socio, tiene una alta participación en el capital social, pero un elemento de diferenciación es que se trata de una sociedad de personas y no de capitales. Entonces, a pesar de que Codesarrollo tiene un patrimonio de poco más de 4 millones de dólares, 1,5 millones más que GSFPEP que tiene 2,5 millones, sólo tienen un voto (aunque tenga la mayor cantidad del capital). GSFPEP como principal socio de Codesarrollo impulsa la construcción de la cooperativa y ésta toma su visión y misión.

La misión de Codesarrollo es "ser una cooperativa financiera con visión social, que busca el desarrollo integral de la población marginada del Ecuador en las áreas rurales y urbanas populares, a través de la prestación de servicios financieros y no financieros y, del fortalecimiento de mercados financieros locales".

Se busca ser líderes en este concepto de finanzas populares. Entre los valores, se tiene un compromiso de trabajo con los pobres organizados, ya que se cree que es más pertinente trabajar con los pobres en formas de organización, que de manera individual. También son principios

fundamentales la transparencia, honradez, justicia, equidad con igualdad de oportunidades, eficiencia, compromiso, solidaridad, integridad y dinamismo con una actitud positiva.

El objetivo estratégico, es intermediar recursos financieros, a fin de trabajar de manera importante sobre mecanismos de fondeo, bajo un marco orientado al control y administración de riesgos, para financiar el desarrollo socioeconómico de los sectores rurales y urbanos populares a través de servicios ágiles y justos con eficiencia y rentabilidad.

Entre los objetivos específicos, se quiere aportar con una categoría nueva que seguramente es manejada también en otros espacios. La propuesta de la cooperativa dice que "finanzas populares conlleva una comprensión amplia del potencial que tienen las pequeñas comunidades rurales y urbano populares para intervenir en el mercado financiero", de nuevo, la suma de gotitas de recursos que tienen las economías populares, constituyen un gran potencial.

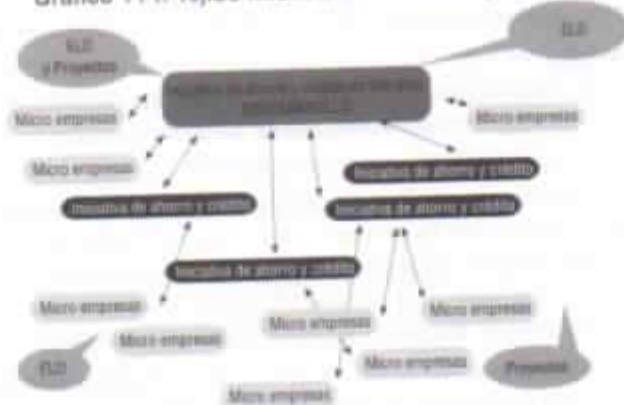
Por lo tanto, el reto no es sólo captar el ahorro, sino hacer partícipes a las organizaciones de los procesos de intermediación financiera, con mecanismos de afiliación o de alianzas estratégicas. Significa entender la intervención financiera como un instrumento para el desarrollo con mayor equidad y no como medio de concentración de riqueza.

Para algunas instituciones, que establecen tasas de interés altas, el mercado debe dejarse a libre juego de oferta y demanda, como si fuera un mercado de competencia perfecta y en el que la mano invisible establece el precio. Sin embargo, en el Ecuador y seguro que en toda Latinoamérica, no existe un mercado de competencia perfecta, es un mercado oligopolio con tendencia de monopolio y, por lo tanto, la fuerza de mercado que controla la tasa de interés no es la mano invisible, es la mano visible de las economías con poder.

Se propone buscar una reducción del costo efectivo del dinero, no de la tasa de interés, comisión y otros valores. Está bien que las instituciones que hacen intermediación financiera ganen, es decir que capitalicen, pero que también capitalicen las economías a las cuales se dirige el crédito. Por lo tanto, no puede ser que las instituciones de intermediación financiera sean sostenibles capitalizándose con procesos de descapitalización de las economías a las que financian. La cooperativa cree que el hacer partícipes de esta concepción puede tener un impacto positivo, si las instituciones de intermediación llegan a valorar las capacidades y recursos locales y, si son capaces de estimular el desarrollo, reinvertiendo sus ingresos en las mismas localidades donde intervienen.

Esto supone también la creación y participación de organizaciones populares en el mercado financiero, organizaciones denominadas estructuras financieras, y su articulación con un tejido financiero alternativo y solidario, esquematizado en el Gráfico 114.

Gráfico 114. Tejido financiero alternativo y solidario



Existen muchas microempresas que se quieren financiar, incluso en la producción rural familiar. Desde la categorización pura, empresa es quien quiere emprender algo, no es el capitulador que quiera extraer recursos, por lo tanto las economías urbanas y rurales de los ámbitos populares también son empresas.

Estas iniciativas empresariales pequeñas y medianas están algunas veces relacionadas con iniciativas de ahorro y crédito pero que básicamente hacen crédito. Se intenta ser banca de segundo piso, pero con el propósito de apoyar la intermediación financiera alternativa, con el objeto de que las redes vayan más allá del debate académico de la intermediación financiera. Que una caja de ahorro y crédito ahorre su liquidez en otra caja o que ahorre en una banca de segundo piso, así todos están obligados a ahorrar en una institución bancaria de acuerdo a la calificación que tiene.

Los indicadores de liquidez muestran entre 2.5 a 3 millones de dólares líquidos, los que según la Superintendencia se debe invertir en instituciones financieras con determinados niveles de calificación. Las cooperativas que no están bajo la regulación de la Superintendencia de Bancos, no son sujetos de inversión y es de esta manera que los depósitos a plazo en estas instituciones "no reguladas" son para ellas un mecanismo de crédito a tasas bajas, además se les da garantía sin ningún otro requerimiento.

Las redes de intermediación financiera deben construirse a través del dinero, cuando circula al interior, cuando las microempresas ahorren sus recursos en las pequeñas cajas y estén en una banca de segundo piso o entre ellas, ésta en otra y en otra, se producirá un flujo de estos recursos y la posibilidad de reinvertir. Por lo tanto, es muy importante que el ahorro y las iniciativas de ahorro sean generadas desde estas instancias de intermediación financiera, que capturen los excesos de liquidez y los recursos disponibles de estas iniciativas microempresariales, fin de que las puedan destinar hacia el financiamiento de otras iniciativas microempresariales.

Sólo cuando se comprenda que la intervención financiera está compuesta por este ámbito, se trabajará sobre iniciativas de fondeo, incorporación de nuevos socios, iniciativas de ahorro y crédito externo.

Estructura social de CODESARROLLO socios y clientes

CODESARROLLO es una cooperativa que a junio del 2007, tenía 130 socios, 45 estructuras financieras locales, compuestas por pequeñas y medianas cooperativas de ahorro y crédito. Si estas estructuras quieren formar parte del proceso de intervención financiera, no sólo deben ser clientes o consumidores, sino que deben ser socios, de tal manera, que participen de la rentabilidad como una de las consecuencias. También así sus recursos pueden ser intermediados a través de CODESARROLLO y que los recursos que CODESARROLLO pueda disponer a través de líneas de crédito preferenciales a estas estructuras financieras locales.

Se tiene 44.000 clientes, que corresponden a 26 organizaciones campesinas, 17 entidades de desarrollo y sólo 42 personas naturales. Los 44.000 clientes son la base social de las estructuras financieras, pero cuentan como uno. Por lo tanto, si se quiere saber el verdadero impacto a las familias, se debe multiplicar por el número de socios de esas estructuras y organizaciones.

Tabla No. 21. CODESARROLLO base social

BASE SOCIAL				
	Número	Participación	Aportación	Participación
ENTIDADES DE DESARROLLO	15	11,71%	\$ 2.440.773,94	98,29%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	30	23,08%	\$ 74.034,21	2,71%
ORGANIZACIONES POPULARES	26	20,00%	\$ 57.619,00	2,30%
PERSONAS NATURALES	47	36,23%	\$ 187.796,85	0,80%
TOTAL	118	100%	\$ 2.760.223,00	100%

El pensar de esta manera hace que nuevas organizaciones crezcan incorporándose a CODESARROLLO, a diciembre del 2006, eran 118 organizaciones y ahora en 2007 eran 130 participando. Si bien el aporte de capital social más importante es el de las entidades de desarrollo (GSFEPP), en valores absolutos la participación de las cooperativas de ahorro y crédito en seis meses ha incrementado el capital social en más de 12.000 dólares, lo cual representa un importante mecanismo de fondeo.

Si bien el dinero viene de sectores populares, los indicadores de pobreza en las áreas donde se prestan los servicios son altos. Por ejemplo, la localidad de Guaranda tiene un indicador de pobreza de 91,3%, y el indicador de morosidad de esta agencia es de 1,5%.

Uno de los elementos interesantes para difundir son los indicadores de desempeño diferentes a los que maneja la Superintendencia de Bancos. No es que se está en contra de indicadores de provisión de pérdidas, índice de liquidez, solvencia patrimonial, etc., pero se pide que también se evalúen otros indicadores de desempeño como alcance, profundidad y calidad de los servicios.

Estos últimos elementos se difunden a los socios y clientes y son los que motivan a incorporarse o a ser clientes de CODESARROLLO. A los clientes no les interesa mucho si el indicador de rentabilidad es de 20%, o si el índice de solvencia patrimonial es superior al 12%, exigido por la Superintendencia, les interesa saber cuáles son los beneficios que se brindan. Por ejemplo, el índice de fidelidad de los clientes de CODESARROLLO es 71,35%, es decir 70 de cada 100 clientes trabajan sólo con esta institución no con otra institución financiera, este es un dato proporcionado por uno buró de crédito en el país y es la mejor carta de presentación de la Cooperativa ya que refleja la buena relación con los clientes.

Ahorro y crédito en el sistema financiero ecuatoriano

En el Gráfico 115, se observan los niveles de captación y colocación de la banca comercial y, las diferencias entre enero y diciembre de 2006. Se observa una diferencia entre la cantidad de recursos que captan y no reinvierten vía crédito, está alrededor de 1,9 millones de dólares.

Gráfico 115. Desempeño de Bancos Privados

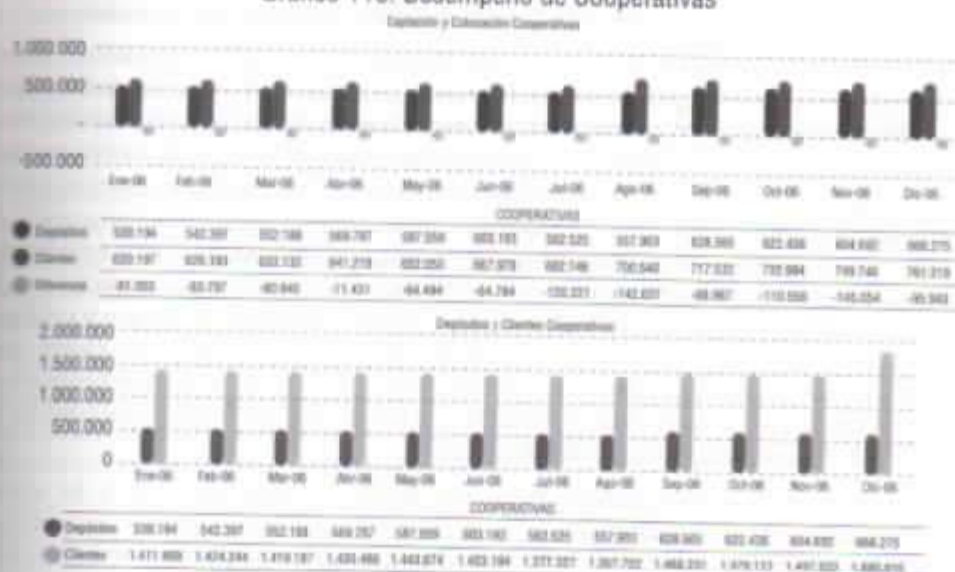


La banca privada toma recursos del mercado por la intermediación financiera y no invierte, esto es lo que se busca romper. Si cerca de 2.000 millones de dólares serían primero captados por las instituciones financieras mediante el ahorro y vueltos a poner vía crédito, las posibilidades de desarrollo de las iniciativas productivas serían altamente interesantes, esto en valores absolutos.

En número de clientes, la banca comercial tiene 3 millones de cuentas en promedio. Es interesante comparar este dato con el desempeño del sector de las cooperativas, entre las que está CODESARROLLO. En el Gráfico 116 se evidencia que las cooperativas son deficitarias entre la captación y la colocación, y esto es porque estas instituciones de intervención financiera nacieron pensando en el crédito y no en el ahorro y, sólo después se dieron cuenta de que la intermediación financiera son las dos cosas. Esta acción deficitaria se da porque muchas veces las juntas de fondos están alimentadas por proyectos que son recursos para el crédito y, sin decir que esto sea malo, debilita las posibilidades internas de búsqueda de recursos mediante el ahorro local.

En el mismo gráfico, es también interesante ver que manejando apenas cerca de 600 millones de dólares se tiene 1,8 millones de cuentas. Las cooperativas tienen una alta participación en el mercado en relación al número de socios y clientes que atienden.

Gráfico 116. Desempeño de Cooperativas



El sector mutualista al igual que la banca comercial es tomador de recursos, ya que no los invierten en créditos y tampoco tienen una alta participación de clientes en el mercado.

El sector de las sociedades financieras, presentan una situación muy particular ya que son deficitarias al captar depósitos en relación a los créditos que colocan, pero la diferencia es que no captan ahorros, sino que son capitales que han salido de la banca comercial y que intentaron formar estas sociedades financieras, bajo una estrategia de down scaling para hacer microcrédito.

El sector de la banca pública no se ha desarrollado, aunque actualmente hay una nueva propuesta interesante que es la colocación total del sistema financiero en el Ecuador. Esto porque el total del sistema financiero ecuatoriano, capta más y coloca menos, hay un promedio entre 1.000 y 1.300 millones de dólares que se captan y no son reinvertidos.

CODESARROLLO quiere vincular a instituciones, ya sean como socias o con alianzas estratégicas, se busca incorporar a las redes financieras que existen en este momento en el Ecuador. Ya relacionadas existen 13 redes financieras que agrupan a 68 cooperativas de ahorro y crédito y, 169 cajas de ahorro y crédito, la diferencia es que las primeras tienen personería jurídica y las segundas no tienen personería jurídica.

Fortalecimiento del Tejido Financiero Popular. Productos Financieros: Ahorro, Crédito y Servicios

Los productos de ahorro que CODESARROLLO quiere impulsar son el ahorro disponible, ahorro crecer, ahorro desarrollo, ahorro futuro y ahorro para estructuras financieras. Estos

productos de alguna manera están vinculados a líneas de crédito, pero lo importante es que este ahorro no está relacionado sólo con la posibilidad de fondeo, sino con otros servicios.

Se ha incorporado un concepto nuevo, en algunos lugares son economías de alcance, economías de scope, complementarias a las economías de escala. Se ha dicho en varios espacios que el mecanismo de generar un mayor margen financiero sin incrementar el costo efectivo del dinero, es manejar economías de escala. Es decir que mientras más volumen de crédito se coloca, los costos operativos en relación porcentual, son menores. Pero esto hace que las organizaciones hagan upgrade, y vayan subiendo en los segmentos de clientes para dar créditos más grandes. Sin embargo, otra propuesta que optimiza los costos, es buscar la fidelidad del cliente estableciendo líneas de ahorro, otros servicios financieros, transferencia de remesas, pago en efectivo, en fin, buscar el desarrollo de un buró de crédito para las propias estructuras de ahorro y crédito en las redes. El objetivo es que estos servicios complementarios a las iniciativas de ahorro, creen ingresos financieros adicionales para la cooperativa y, que por lo tanto, su margen financiero no esté atado únicamente al costo efectivo del dinero menos el costo del fondeo, sino también a la prestación de estos servicios financieros colaterales.

Conseguir este indicador de fidelidad alto, no sólo depende del buen trato, sino de dar servicios complementarios más el crédito adecuado. Si se logra que los socios y clientes encuentren en CODESARROLLO todo lo que esperan, entonces no tienen por qué ir a otras instituciones financieras.

Los resultados logrados se reflejan en las principales cuentas. Los depósitos bajo esta propuesta, de 16 millones crecieron a 18 millones en un semestre, a través de la incorporación de elementos de fondeo que atan el ahorro con servicios financieros. El número de clientes en cuentas de acuerdo a los datos de la superintendencia ha crecido de 39.105 a 85.460 cuentas; si se comparan los datos anteriores se puede decir que ahora existen 44.000 clientes que tienen más de dos cuentas y/o que están en búsqueda de una línea de ahorro que tiene condiciones particulares. El promedio del ahorro por cuenta era 410 dólares y ahora son 220 dólares, este promedio se bajó porque ha crecido el número de socios.

Respecto al número de clientes, se hizo down scaling, es decir se bajó de segmento para poder captar el ahorro de economías de menos ingresos y, este es un dato muy importante porque dice que es posible captar ahorro en aquellas economías donde los recursos y la disponibilidad de los recursos líquidos son menores.

Lo interesante en términos de mantener un buen calce entre la captación y la colocación, es mantener líneas de crédito externas que den plazos largos y permitan dar créditos en condiciones adecuadas, porque el ahorro local es a plazos cortos y cuando es muy fuerte la participación del ahorro a la vista, hay un descalce de fondos que el crédito externo permite cubrir.

4.2.2 Caso México. Ahorro Rural y Microbancos. Asociación Mexicana de Uniones de Crédito (AMUCSS). Martín Zuvire

Director Ejecutivo de Financiamiento Local y Desarrollo (AC), y asesor externo de la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, AC.

características territoriales y los accesos a servicios y medios de comunicación que se tienen. Preferentemente se buscan centros económicos adecuados ya que los microbancos no pueden estar aislados, porque funcionan en forma de red.

Entonces un microbanco se define por su ámbito territorial y por su identidad regional. Actualmente se está trabajando en 8 regiones en las que se hablan 8 idiomas más el castellano. Entre los servicios que se prestan están 2 modalidades de ahorro y 3 modalidades de crédito, también seguro de vida, transferencia de remesas y, en algunos casos pago de los servicios de luz y teléfono. El objetivo es constituir un microbanco en una unidad de servicios múltiples para un territorio, además se busca la participación como socios y usuarios activos, de hombres y mujeres de ingresos medios y bajos con actividades diversificadas.

Gráfico 117. Servicios Financieros



En el caso de los ahorros, se tienen ahorros libres y voluntarios, los que no están vinculados al crédito. En alguna ocasión se intentó vincularlos al crédito pero la gente ahorraba lo mínimo que la regla exigía y después no seguía ahorrando. Cuando se levantó la regla, la gente empezó a ahorrar de manera espontánea mucho más que las expectativas. Entonces ahora se tiene ahorro en dos modalidades:

- Ahorros de tarjeta de libre disposición
- Depósitos a plazo.

En el caso del crédito se otorga 3 tipos de crédito, que en realidad son 2 modalidades. La modalidad de grupos solidarios, de 5 a 7 personas, cuya característica es dar crédito sin garantía física; créditos individuales, para un segmento con una mayor capacidad económica y crédito para la vivienda y su mejoramiento.

También se otorga microseguros de vida y otros servicios como el cambio de cheques oficiales, cheques de programas gubernamentales, que no son riesgosos para su recuperación, pago de la luz y del teléfono, cambio de dólares y envío y recepción de dinero del interior o del exterior del país.

Las 7 redes de microbancos que asocian a 28 microbancos, lograron los siguientes resultados a junio del 2007. Se está trabajando en 460 comunidades indígenas marginadas que involucran a 22,500 socios de los cuales el 56% son mujeres. Se ha reclutado 120 jóvenes de las regiones para las funciones de oficiales de servicios u oficiales de crédito, cajeros, gerentes de microbancos, contadores y otros puestos.

Como parte de la conformación del capital social que se constituye, se hace que los usuarios participen como socios, para hacer la contraloría del funcionamiento del microbanco. Actualmente los microbancos son sociedades civiles, pero en perspectiva de incorporarse a la Ley de Ahorro y Crédito Popular en México y convertirse en entidades cooperativas, aunque estrictamente no son cooperativas lo que se está promoviendo sino más bien mutualidad.

A julio del 2007 se tiene en aportaciones de capital aproximadamente 8,3 millones de dólares. Cuando una persona se asocia, hace una aportación mínima y, con base en el crédito se indexa un 10% rezagado en relación al crédito. Se tiene 7,600 créditos activos, 15,400 cuentas de ahorro, 38,500 remesas pagadas y 7,500 microseguros de vida vendidos.

La población objetivo con la que se trabaja, son familias de comunidades periurbanas y rurales, generalmente asentadas en zonas remotas y de difícil acceso, donde el sistema financiero formal no tiene acceso. En México los bancos no instalan una sucursal en poblaciones menores a 10,000 habitantes, en cambio en la mayoría de las poblaciones donde trabaja AMUCSS habitan menos de 500 habitantes, incluso los centros económicos de población tienen sólo entre 3,000 o 5,000 habitantes.

Entre las características de las familias a las que se atiende se destaca la pluriactividad de su economía. Son pequeñas unidades agrícolas, con terrenos de hasta máximo 2 hectáreas por familia, con mucha diversificación y un flujo de caja muy irregular. En estas unidades de producción familiar se incorpora el trabajo de toda la familia y es muy difícil separar lo productivo y no productivo ya que niños, ancianos y mujeres participan en las labores agrícolas, en la atención de los animales, etc. Entonces, cuando se habla de alimentación no se considera el consumo, sino una actividad productiva que mantiene la fuerza de trabajo para sostener a la unidad de producción. La producción familiar en las comunidades rurales, presenta una diversidad enorme de actividades pequeñas, como lo muestra el Gráfico 118.

Gráfico 118. Unidades de Gestión Múltiple



Dentro de estas comunidades se identificó 2 segmentos. Uno de mayor vulnerabilidad, compuesto por los jornaleros agrícolas asalariados, los que tienen agricultura de autoconsumo y migran periódicamente, estas familias de ingresos bajos generalmente combinan la agricultura con el engorde de animales, pequeño comercio, artesanía, etc. El otro segmento es el menos vulnerable, está constituido por agricultores medianos que poseen terrenos de 5 a 10 hectáreas, o son empleados o pequeños comerciantes establecidos.

¿Qué es el ahorro?

Según la definición clásica ahorro es "la abstinencia de un consumo actual para un posible consumo futuro", pero hay algo más en el fondo desde la perspectiva rural y se tendrá que repensar algún día estas definiciones.

¿Cómo ahorran los pobres rurales? Crean reservas generalmente en especie, crianzas de cerdos, vacas, gallinas o "mano bulta" que es una práctica tradicional indígena y consiste en que una persona ayuda a techar la casa de otro, con el compromiso que cuando la que ayudó tenga que techar la suya, la otra persona retribuya la ayuda recibida, es un trabajo como una especie de ahorro que hay que tomarlo en cuenta y conservarlo.

Las reservas monetarias son escasas en la mayoría de estas familias. Generalmente se encontró que los montos de ahorro pequeños son de uso femenino, es decir son de las señoras, es muy fungible, no se ubica muy bien dónde está y dónde se gasta; está enfocado hacia los hijos y hacia la seguridad, como preventivo de emergencias. En cambio los montos de ahorro altos son generalmente de las personas más favorecidas, son ahorros programados de acuerdo al ahorro de ciclo familiar, como para la construcción de una casa, mejoras a la tierra, etc., también se encontró más ahorro de acumulación en depósitos a plazo fijo. Se identificó elementos de satisfacción de la gente con la que se trabaja, respecto a los servicios de ahorro. Por ejemplo dicen: "en la casa no se puede ahorrar" y sienten más seguridad al estar obligados a ahorrar a plazos. Para estas familias el incentivo no es la especulación financiera, aunque hay quienes son sensibles a las tasas de interés, pero lo más valorado es un lugar seguro donde dejar sus ahorros.

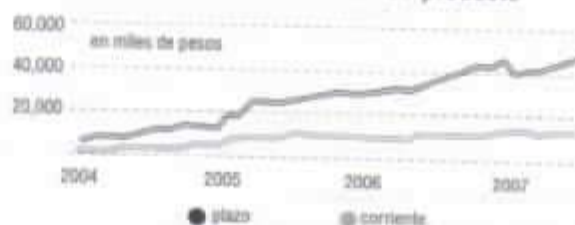
Gráfico 119. Evolución del Ahorro



En el Gráfico 119, se observa la evolución del ahorro en los Microbancos, el año 2002 comenzó con 4,8 millones de pesos mexicanos equivalentes aproximadamente a 470.000 dólares, hasta llegar a 59,6 millones de pesos, que equivalen aproximadamente a unos 5,8 millones de dólares. Pero al hablar de los ahorros de familias de muy escasos recursos, esta es una evolución ideal con una evidente tendencia al crecimiento.

En el Gráfico 120, se muestra la evolución de los 2 productos. El ahorro a plazo que se concentra en pocas cuentas y mayores cantidades, pero evidentemente es el monto mayor, mientras que en las cuentas corrientes que son de las señoras indígenas de muy bajos ingresos, el monto total es menor pero que corresponde a una gran cantidad de cuentas.

Gráfico 120. Evolución ahorro / producto



Características de los ahorros en los Microbancos,

Se tiene en total 15.400 cuentas de ahorro, con 60 millones de pesos equivalentes aproximadamente a 5,9 millones de dólares, 12.845 tarjetas de ahorro y 2.555 depósitos a plazo.

El 60% de los ahorristas son mujeres, el monto promedio de los ahorros en tarjetas es de 1.050 pesos, que son menos de 100 dólares. El monto promedio de las inversiones a plazos son de 18.000 pesos, aproximadamente 1.500 dólares. Los depósitos de montos mayores en general pertenecen a hombres, pero en zonas de alta migración los montos mayores corresponden a mujeres, porque son las receptoras de las transferencias. La tasa de interés promedio es de 4% anual en el ahorro de tarjeta y 7% en depósitos a plazo, pero como se lo mencionó, los ahorristas en zonas rurales marginadas son más sensibles a la seguridad que a las tasas de interés.

Lecciones sobre ahorristas de zonas rurales marginales

Algunas lecciones aprendidas como institución, son que el ahorro provee recursos más baratos para el fondeo, por lo que mejora el margen de la intervención financiera y genera una conducta

más favorable entre los prestatarios al saber que se maneja el dinero de sus vecinos. Los ahorristas ayudan a hacer presión para la cobranza, sobre todo en los comités locales.

También hay una mayor autonomía para definir las reglas de asignación de crédito, ya que cuando se fondea de manera externa, quien fondea a veces establece sus propias reglas. Por ejemplo, cuando se operaba en las líneas de crédito, las metodologías de crédito debían ser las mismas metodologías de la banca, las cuales no estaban adaptadas a la región. Finalmente, se aumenta la disciplina institucional, porque hay que rendir cuentas a los socios ahorristas.

Conclusiones generales

Se puede concluir los siguientes aspectos:

- Los pobres pueden ahorrar y necesitan hacerlo.
- Los pobres ahorran por dos motivos principales: 1) por acumulación (dinero, bienes, capital, activos) y 2) como mecanismo de prevención.
- A mayor pobreza de los usuarios es más importante en términos de desarrollo el motivo de la acumulación, que el motivo de la prevención. Esto debe estar claro porque la mayoría de las instituciones financieras responden más al motivo de prevención. Se cree que los pobres sólo necesitan el dinero del ahorro para prevenir, pero en realidad esto es pasajero, lo que se necesita es responder a los motivos de acumulación primaria, que es lo que generará verdaderamente desarrollo en la gente pobre con la que se trabaja.

Finalmente, los pobres rurales necesitan además de crédito, opciones de ahorro, seguros, transferencias de dinero y servicios complementarios como pago de cheques y pago de servicios que aminoren sus gastos de transacción, sobretodo de quienes viven en zonas rurales marginales.

4.2.3 Caso Bolivia. Movilización del Ahorro: Un instrumento de lucha contra la pobreza. CRECER.

Isaac Gorená Espinoza

Ingeniero Financiero de profesión, Pos Graduado en Administración Financiera y Planificación Estratégica, con 16 años de experiencia en microfinanzas. Actual Gerente General a.i. y Gerente de Finanzas y Administración de CRECER, responsable de la administración financiera y monitoreo financiero de CRECER. Ex Gerente General de Wámigu S.A. (Empresa Microfinanciera que trabaja en el Litoral Atlántico de Honduras) donde realizó el montaje de los programas de crédito y procedimientos administrativos-contables. Consultor Internacional y Especialista Financiero en programas microfinancieros del Fondo Latinoamericano de Desarrollo (Costa Rica) realizando evaluaciones de riesgo crediticio y monitoreo financiero de IMFs en 5 países latinoamericanos, Ex Gerente de Finanzas e Inversiones de FADES (Fundación para Alternativas de Desarrollo) con 9 años de trabajo continuo.

CRECER, es una Asociación Civil sin fines de lucro fundada en Octubre de 1985 con la contribución de Freedom from Hunger y desde el año 1999 se ha consolidado como una entidad totalmente boliviana, atendiendo 8 de los 9 departamentos a más 90.000 clientas, en 156 municipios de los 337 existentes.

Comprendemos que en el ámbito productivo depositado en cuentas de

El producto principal Banca Comunal (Asociaciones educativas)

La dinámica de CRECER, para que al final del día, el banco comunal se presentase entre ellas es

En la metodología que inicialmente se realizó respecto a los socios ahorr

Una vez que llegó el día que CRECER se volvió a las manos de riesgo y se

Realizaremos un capital más el ahorro de los socios que es ahorr

El objetivo que se le da de inicio es aquel que se ahorró durante el mes y

con. Entonces cuando se empezaron a usar los recursos, el sistema de

Reservamos regular

Trabajo de comités de las organizaciones comunitarias, que se va realizando de

El objetivo de la metodología que se va realizando de

Trabajo de comités de las organizaciones comunitarias, que se va realizando de

El objetivo de la metodología que se va realizando de

Trabajo de comités de las organizaciones comunitarias, que se va realizando de

El objetivo de la metodología que se va realizando de

Trabajo de comités de las organizaciones comunitarias, que se va realizando de

El objetivo de la metodología que se va realizando de

Trabajo de comités de las organizaciones comunitarias, que se va realizando de

El objetivo de la metodología que se va realizando de

Comprendemos que el ahorro es separar el dinero excedente de sus ingresos que se constituye en el ámbito productivo y egresos que es el ámbito de consumo, para que luego sea guardado, depositado en cuentas del sistema financiero y usado a futuro en gastos o inversiones.

El producto principal de CRECER es el Crédito con Educación mediante la metodología de Banca Comunal (Asociaciones Comunales), es decir que aparte del crédito nuestras socias reciben sesiones educativas.

La dinámica de CRECER de nuestro producto promueve a la vez permite y fomenta el ahorro, para que al final del ciclo crediticio las socias recuperen su dinero con valor agregado. Es decir, el banco comunal trabaja con una interacción financiera de recursos de las mismas socias prestándose entre ellas mismas.

En la metodología crediticia en un ciclo de 6 meses se realizan 12 reuniones quincenales, que inicialmente se realizan de 3 a 4 sesiones de promoción, donde se organizan los grupos y se capacitan a las socias sobre la administración y manejo del banco comunal.

Una vez que llega el día o reunión de desembolso del préstamo externo que es proporcionado por CRECER, se solicita un ahorro de inicio de un 10 o 15%, donde este porcentaje depende de las áreas de riesgo y se constituye en un capital inicial para los préstamos internos.

Paulatinamente, en cada reunión se hace recuperaciones del crédito externo, intereses y capital más el ahorro durante, cuyos montos se van acumulando con lo que se constituye el fondo interno que es administrado por la Asociación Comunal.

El enfoque que se le ha dado al ahorro de "inicio" y el ahorro "durante" es que el ahorro de inicio es aquel que se realiza al momento de recibir el desembolso de crédito externo y el ahorro durante es aquel que la socia voluntariamente determina ahorrar en el tiempo que dura el ciclo. Entonces acumula de forma interna y con esos recursos se realizan los préstamos internos, otorgados a una tasa de interés mayor a la de CRECER, de manera que no se constituya en una competencia, el saldo restante queda en las asociaciones comunales o son depositadas entidades financieras reguladas en las cuentas de la Asociación Comunal.

Luego de concluido el ciclo todas las socias reciben su dinero más la ganancia generada por los préstamos internos. En este punto se observa un factor interesante e importante, se genera una ganancia que compensa de alguna manera el spread del costo financiero que la institución cobra. Se ha realizado cálculos y la tasa de la institución está en este momento al 2% mensual a diferencia del spread que más o menos del 1,3%, esta diferencia de 0,7% es la tasa que la socia recupera de los ahorros en la banca comunal.

Muchas otras entidades han innovado introduciendo productos con su propio dinero a la banca comunal con préstamos rápidos, sin embargo CRECER es la única institución que está trabajando en Bolivia con préstamos internos, lo que le ha permitido posicionarse como la primera institución microfinanciera no regulada en Bolivia.

Es un desafío utilizar lo poco que es el ahorro de inicio para que crezca. Una socia expresa que con un determinado monto puede participar y permanecer en el programa dando una cuota de

arranque. Se incentiva a la socia a que ahorre por un tiempo prefijado, se tienen ciclos de 6 y 8 meses, y se comenzó con programas pilotos de ciclos de 12 meses.

Con la constitución del fondo interno, el grupo tiene liquidez permanentemente y la socia ve como crecen las ganancias, siente como se fortalece, su contribución es muy importante y se siente sobretodo segura porque su dinero está con ellas. CRECER cuenta con más de 90.000 oficiales de crédito, los oficiales de crédito son las mismas socias, ellas son las que realizan el análisis de riesgo crediticio para otorgar el crédito interno, en tal sentido arriesgan su dinero y patrocinan ese efecto.

Ahora bien, el papel principal de la dinámica de ahorro de crédito, es la generación de una cultura de ahorro. Se trabaja con una población que tiene una movilidad de su negocio y circulación rápida de su dinero, entonces las socias pagan y luego vuelven la próxima quincena, sacan su crédito interno y les permiten nuevamente hacer la rotación de su dinero. El acceso a dinero fresco es muy apreciado y tiene un efecto muy importante en el fortalecimiento y sostenibilidad del grupo.

CRECER cree que este programa, permiten trabajar con gente pobre y que de alguna manera el dinero se quede donde se genera, es lo fundamental de este programa. Se cree que con esto se está generando un país con mejores condiciones de vida y oportunidades.

4.2.4 Caso Perú. Plan Ahorro Múltiple (PAM) Caja Municipal de Huancayo.

Graciela Palpa

Master en administración de negocios de la Universidad de la Universidad Continental de Ciencias e Ingeniería, Master en finanzas de la Universidad Pacifico y Licenciada en Administración de la Universidad Nacional del centro del Perú. Administradora con amplia experiencia en microfinanzas como Analista de créditos, Jefe de Ahorros, Jefe de Finanzas y Administradora de Agencias de la CMAC-HUANCAYO S.A. En la actualidad es Administradora de la Agencia Santa Anita de una de las más importantes entidades microfinancieras del país - CMAC-HUANCAYO S.A. entidad en la que orienta su labor al trabajo en equipo y cumplimiento de objetivos.

El tema del ahorro rural es un tema realmente interesante y se trabajó muchísimos años, fomentando el desarrollo de muchos segmentos que aparentemente no podía ahorrar.

En la Caja Municipal de Huancayo se acogió el lema: "Las familias, las empresas y los países crecen en la medida que sus ahorros crecen" e inspirados en él, se han creado varios productos. Uno de los productos es el Ahorro Programado, del que deriva el Plan Ahorro Múltiple, (PAM) que ha tenido una gran acogida a pesar de que muchos creían que no tenían capacidad de ahorro.

Antecedentes de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo

La Caja Municipal Huancayo, se constituyó al amparo del Decreto Ley 23039, del 14 de mayo de 1980, el cual autorizó la creación de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito de los Concesos Provinciales al interior del país. Actualmente es una entidad, con autonomía administrativa, económica y financiera, regulada por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), controlada y supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y Contraloría General de la República.

Mediante el D.S. N° 191-86-EF, del 04 de junio de 1986 y la Resolución N° 599-88, del 25 de mayo de 1988 de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), se autorizó el funcionamiento de la Caja Municipal Huancayo e inició sus operaciones el 08 de agosto de 1988, constituyéndose en un importante instrumento financiero de desarrollo económico.

Las operaciones de nuestra Institución están normadas por el D.S. 157-90-EF, del 28 de mayo de 1990, el cual tiene fuerza de ley, y por la Ley 26702 "Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS", del 09 de diciembre de 1996, en la que se establecen los requisitos, derechos, obligaciones, garantías, restricciones y demás condiciones de funcionamiento a las que se sujetan las empresas que operan en el sistema financiero.

La Caja Municipal Huancayo, busca hacer de la Incontrastable y de toda la zona central del país, una ciudad y regiones productivas y modernas, impulsar su desarrollo, fortalecer la economía de los pobladores y para ello, debe realizar grandes esfuerzos para que los micro y pequeños empresarios cumplan eficientemente sus funciones de producción y distribución de bienes, servicios y éstos deben ser competitivos en el ámbito nacional e internacional. La Caja Municipal Huancayo inició sus operaciones el 08 de agosto de 1988 por autorización de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Desde el inicio de sus operaciones no ha descuidado su más importante objetivo estratégico como es la democratización del crédito y del ahorro, tal es así que se brindó atención especial a los sectores tradicionalmente marginados por la banca tradicional.

Uno de los rubros más importantes para la Caja Municipal Huancayo es el crédito a la micro y pequeña empresa orientado a la utilización de capital en trabajo, para la adquisición de bienes de capital, del comercio, producción y servicios.

Se inició con muy poco personal, pero después de 10 años de creación en el año 1998, la Caja ya contaba con 47 trabajadores y un saldo en colocaciones de 11 millones de dólares desde su oficina principal. Posteriormente, la Caja da un gran salto en el año 1999, estrenando un local amplio y moderno. Es necesario remontarse a los datos del año 1988 porque a partir de ese año las cifras fueron aumentando estrepitosamente por la gran acogida que tuvieron las cajas municipales en el Perú.

El año 2000 ya se contaba con 81 trabajadores, más de 40 millones de colocaciones y más de 30 millones de captaciones del público. El año 2000 se obtuvo el liderazgo en colocaciones en la región de Junín, región central del Perú, mientras que en captaciones todavía se avanzaba.

Los elementos esenciales para el crecimiento y sobretodo los principios básicos con los que las cajas se han sostenido desde su inicio son: el compromiso, empatía, identificación, ganas de superación, profesionalismo y desprendimiento. Pero lo que realmente ha motivado es el compromiso con la profundización y democratización del sistema financiero que era el pilar fundamental del esquema de desarrollo. Desde la creación de las cajas se comprendió que había que atender de la misma manera y sin ninguna restricción, a un cliente con mínimos recursos para ahorrar, como a un cliente con muchos recursos para depositar.

Para dar un ejemplo, cuando las cajas aparecieron, un cliente podía aperturar una cuenta de ahorro mínimo con 340 dólares aproximadamente, hoy en día es posible aperturar cuentas con aproximadamente 8,5 dólares, lo que representa una diferencia abismal que rompió paradigmas de muchas instituciones financieras y de la misma banca tradicional. Desde entonces la banca ha volteado la mirada a este gran segmento, no solamente para colocar los recursos, sino también para captar recursos, sobretodo cuando se considera la gran cantidad de potenciales clientes existentes.

A través de los servicios que proporcionan las cajas, se apoya al sector de comercio, agropecuario, producción y servicios. Se tienen productos especializados por cada segmento y cada sector, tanto en productos de ahorros, como en productos de crédito, fomentando todo tipo de producción. El año 2004 la Caja recibió el premio de excelencia a las microfinanzas como la mejor institución financiera otorgada por el BID. Fue un gran logro para la caja municipal porque es un premio honorífico por haber fomentado en la zona rural ahorros y créditos. Para ese entonces ya se había lanzado el producto del ahorro programado y se tenía grandes resultados en los clientes que pudieron lograr tener sus cuentas de ahorro, esto fue un ingrediente fundamental para el reconocimiento del BID.

Para junio del 2007 ya se contaba con 399 trabajadores, un saldo de colocaciones de aproximadamente 93 millones de dólares y en depósitos un saldo de 89,3 millones de dólares, distribuidos en la oficina principal y en la red de 17 agencias distribuidas en toda la parte central del Perú, yaciendo como líderes en la región central del Perú como una institución que atiende al segmento microfinanciero.

Productos y servicios de la CMAC Huancayo

Entre los productos de créditos, está el producto motor de la institución, el crédito PYME, por el que la Caja existe y que representa casi siempre en el cierre de gestión el 50% de las colocaciones. Este es el producto por el que la Superintendencia dio la autorización para intermediar y fomentar el desarrollo y crecimiento de este sector, que es mucha importancia para PIB peruano.

Gráfico 121. Productos de Crédito



En el Gráfico 121, se presentan todos tipos los créditos disponibles. Se tiene créditos con prendas de oro, crédito PYME y crédito agropecuario que es muy importante para la zona central

del Perú, donde la agricultura sufre de fenómenos climáticos muy fuertes por lo que se evalúa permanentemente cómo cubrir estos riesgos. Además se tiene crédito personal, a la mediana empresa, por convenio, crédito inmediato, Credimóvil, Credicasa y Crediestudio.

Gráfico 122. Productos de Ahorro



Sólo como referencia en el Gráfico 122 se presentan todos los productos de ahorro de la Caja. Se tiene la cuenta futuro, plazo normal, plus ahorro, el plan ahorro múltiple y el ahorro programado, cuentas de CTS, órdenes de pago y el plus ahorro. A continuación se describe el ahorro programado y el plan ahorro múltiple que son los productos creados para fomentar este segmento.

Gráfico 123. Servicios Electrónicos disponibles.



El año 2006 la caja municipal ha iniciado un nuevo ciclo, con la incorporación de los servicios electrónicos que ya están al alcance de todos los clientes. Se está a la vanguardia de la tecnología para que microempresarios, los pequeños empresarios y los grandes empresarios que son clientes de la caja, tengan todo el acceso a los servicios de manera electrónica.

Los clientes ya cuentan con una tarjeta con banda magnética para los cajeros automáticos, los cajeros monederos y en convenio con Globalnet que tiene una red de cajeros a nivel nacional. El infomático también es un instrumento electrónico con el que los clientes consultan e imprimen sus saldos disponibles 24 horas del día. Un gestor de colas, ha servido sobretodo en la oficina principal y en las oficinas más grandes para que los clientes tengan más comodidad y no estén haciendo las largas colas tradicionales que se tenía.

También se tiene el call center que también está atendiendo las 24 horas para las consultas, reclamos, el portal institucional, el cajonet. Todos estos servicios fueron implementados para lograr un desarrollo sostenido tanto de la caja como de sus clientes.

Resultados de la CMAC Huancayo

Respecto a las colocaciones de la Caja, a junio 2007 se tenía 274 millones. En depósito se tiene 263 millones. En clientes se tiene una cifra muy interesante, el total de clientes como Caja municipal es 146.009 distribuidos a lo largo de toda la región central.

Gráfico 124. Clientes en Colocaciones y Depósitos



Producto: Plan de Ahorro Múltiple (PAM) de la CMAC Huancayo

En agosto del 2003 se lanzó lo que se llama el Ahorro Programado, un producto que tenía la característica fundamental de que el cliente podía abrir una cuenta con 20 soles, aproximadamente 7 dólares, esto era muy importante porque estaba dirigido al segmento de población que tenía la idea que no podía ahorrar.

Con este monto mínimo tan bajo se logró llamar la atención de los potenciales clientes, ya que se abrió la posibilidad de que las personas abrieran una cuenta de ahorros con S/. 20,00

Nuevos Soles y se le entregaba un calendario de depósitos con el objetivo de recibir sus depósitos en forma puntual, como si fuera un calendario de pagos. El mismo cliente ponía la fecha de los futuros depósitos dependiendo cuando tendría el flujo de sus ingresos principales, asimismo el cliente determinaba el mínimo que debía depositar que por lo menos eran 20 soles.

Así se dio la posibilidad de ahorrar a las personas que menos tenían, o que tenían niveles bajos de ingresos económicos, sin embargo, en el proceso se identificó que los clientes casi siempre pensaban que no podían ahorrar, así que se los visitó e hizo encuestas. Se pudo abordar a varias comunidades, a diferentes distritos como se los llama en Perú, y se encontró que esas poblaciones creían que eran las que menos recursos tenían y mucho menos para ahorrar. Consecuentemente, se comenzó a argumentarles cosas básicas, por ejemplo, se les decía: "Mira, tú puedes vivir con 450 soles mensualmente y con 430 soles, lo harás de igual manera. Recuerda el dicho que donde comen dos comen tres". Estas frases y lemas sencillos, llegaron a ellos y se los convencía para que aparten 20 soles, para este producto.

Además se les mostraba otros beneficios, como el monto total que tendrían después de un año, el monto de interés ganado y aparte un regalo. Estos argumentos motivaban a las personas a que tengan ese deseo de hacerlo, para muchas personas de este segmento la sola idea de que puedan juntar 140 soles equivalentes aproximadamente a 47 dólares, era bastante, porque para iniciar un negocio pequeño necesitan unos 60 dólares. Fue así que más gente de la que se esperaba se acogió a este producto.

Como resultado del Ahorro Programado, las personas solamente ahorraban y se retiraban con su interés y su incentivo. Pero en ese periodo mucha gente demostró una capacidad de ahorro mensual y se generó una cultura de ahorro, ya que de forma sagrada, de acuerdo a su calendario de pagos hacían su depósito puntual. Como institución financiera se debe estar alerta para ver cómo apoyar a este segmento, cómo obtener más rentabilidad y cómo hacer que los ahorristas crezcan y la Caja con ellos. Es así que se desprende del Ahorro Programado el Plan de Ahorro Múltiple, producto que es diseñado y se lanza al mercado el 2005.

El producto Plan de Ahorro Múltiple, consistía no solamente en que la persona ahorre, sino que también se le abría la posibilidad de sacar un crédito. Si el cliente ahorraba 20 soles, al final del año tenía 140 soles, es decir al final del año tenía ahorrado sus 12 depósitos, entonces, automáticamente se le podía dar un crédito a sola firma de 140 soles y el cliente se iba con 280 soles aproximadamente 130 dólares. (debe cambiar de acuerdo al tipo de cambio aplicado) Así completaba el ciclo de aquellos clientes que ahorraban por negocio, por fondos para activo fijos, etc., de aquellos clientes que querían crecer y que habían demostrado esa cultura y capacidad de ahorro.

El PAM demostró que puede ser acogido por personas de bajos ingresos, además que enseña una cultura de ahorro. Se rompió el paradigma de muchísima gente, que tenía la idea fija que no podía ahorrar porque no tenía excedente, porque su sueldo era poco, porque lo que vendía le alcanzaba a las justas, etc. quedó demostrado que es posible fomentar la cultura de ahorro como institución financiera y así apoyar el desarrollo de este segmento.

Entonces, poco o nada valorado, con muchos o pocos obstáculos en algunos extractos de la población, la implementación de este producto repercute en el desarrollado de la región y del país porque todos saben que cuanto más ahorro hay, puede haber más inversión. Si se logra que las personas tengan una cultura del ahorro no solamente se logrará que ahorren, sino que se lograrán ya por inercia, el desarrollo de esa región a través de transacciones económicas y, si se logra el desarrollo de una región se estará logrando el desarrollo de un país.

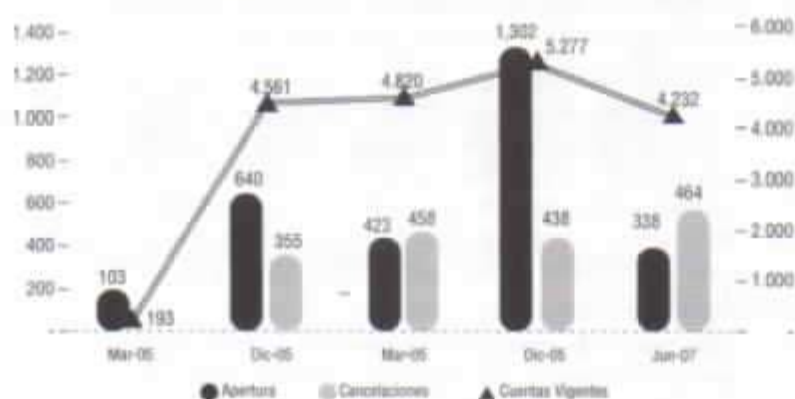
Desempeño del PAM

Después de 2 años de desarrollo en el mercado el desempeño del producto es satisfactorio, en el sentido que vienen apalancando créditos de acuerdo al monto depositado de los clientes con un buen historial. Al mismo tiempo, con este producto se está aportando a la bancarización y al fomento de una cultura de ahorro en la población, en especial en la de bajos ingresos.

El PAM está constituido por depósito de ahorro mensual, es lo mismo que el Ahorro Programado, donde los clientes hacen sus depósitos de acuerdo a su calendario de depósitos mensuales. Al culminar los depósitos mensuales se le da la opción de crédito. A lo largo de ese periodo el ahorrista puede mostrar una alta disciplina financiera expresada por una constancia en la puntualidad de sus depósitos. Esta es la herramienta fundamental de este producto, la disciplina financiera, ya que si se tiene un cliente que demuestra una alta puntualidad en sus depósitos, se tiene un cliente con una cultura financiera y puntualidad en sus créditos.

Este depósito al igual que todos los depósitos, está cubierto por el fondo de seguros de depósitos. A éste fondo acceden personas naturales de zonas rurales y urbanas, de manera individual o mancomunada, con o sin negocios, dispuestos a ahorrar con el PAM, con la finalidad de acceder a un crédito y a una tasa de interés preferencial.

Gráfico 125. PAM. Evolución trimestral del número de Cuentas



La evolución trimestral de número de cuentas, de marzo del 2005 a junio del 2007 se refleja en el Gráfico 125, donde se puede observar que se alcanzó un pico muy alto de 1.302 cuentas. Otro

dato importante es el destino del crédito, ya que no solamente se le dice al cliente que ahorre, sino que se lo compromete con su objetivo final, con su motivación para el ahorro. Muchos de ellos ahorran para sus activos fijos, negocios propios, u otras necesidades insatisfechas como se aprecia en la Tabla No. 22.

Tabla No. 22. Producto PAM. Saldos por Destino a Junio 2007

DESTINO DEL AHORRO	Stock Ahorro \$i	Estructura %	Cuentas Vigentes	Promedio por cuenta
Equipamiento de la casa	180	0,01%	2	90
Acumulación fondos propios	195.552	7,22%	949	474
MEJORAMIENTO DE VIVIENDA	46.515	2,02%	112	415
Construcción de vivienda	22.830	3,98%	24	951
Compra de terreno	50.682	2,21%	84	603
Ampliación de negocio	58.217	2,44%	122	480
Activos fijos propios	1.752.490	76,45%	3.157	555
negocio propio	148.500	6,48%	250	594
Gastos de promoción	736	0,03%	6	122
Estudios Preinversionales	2.545	0,11%	18	141
Estudios Inversionales	12.872	0,55%	62	208
Estudios operacionales	29.907	1,31%	31	968
Vagos	390	0,02%	4	74
Prestos Pagados	841	0,03%	1	841
Morosos	3.140	0,14%	2	1570
TOTAL	2.282.480	100%	4.230	542

Haciendo un análisis por género, se evidenció que este producto, tiene más acogida con el sexo femenino, un 75% de los ahorristas son mujeres. Haciendo un análisis por zona, en la zona urbana se presenta el 70% de ahorro y la zona rural 30%.

Conclusiones

- La Caja viene cumpliendo el rol muy importante de buscar y lograr el desarrollo rural, en segmentos aun no bancarizados.
- La Caja realiza el tema de la democratización financiera, dando igual oportunidad de crecimiento a clientes potenciales de ahorros de bajos, medios y altos recursos, de las zonas rurales del país y sobretodo de la Región Central del País.
- Se logro ingresar al segmento que tenía el PARADIGMA de que no podrian ahorrar, logrando en ellos y fomentando UNA CULTURA DEL AHORRO.
- La Caja como institución clave logro cerrar el círculo de intermediación financiera en este segmento, creando la cultura del Ahorro y otorgándoles créditos de acuerdo a su capacidad de pago y a la moral demostrada en el cumplimiento puntual de sus ahorros.
- El rol femenino en este segmento, juega un rol muy importante y se debería promocionar e incentivar esta oportunidad de crecimiento, generando más servicios financieros, especialmente en las zonas rurales.

- El cliente potencial es emprendedor, siempre está pensando en generar ingresos para iniciar negocio y compra de activos fijos.

4.2.5 Comentarios al Taller III. Patricio Villanueva. WOCCU

Es Ingeniero Comercial con mención "Administración de Empresas", tienes diplomados en un Programa Ejecutivo Gerencial, en Gestión y Administración Financiera, una Maestría en Comercio Exterior en el Colegio de Post Grado de la Universidad NUR y la Universidad Católica Valparaíso - Chile. Actualmente se desempeña como Coordinador Financiero del Proyecto WOCCU-USAID/Bolivia. Fue Jefe de Planificación y Control de Gestión de Aguas del Illimani S.A., Ejecutivo de Riesgo del Banco Nacional de Bolivia, Sub Gerente de Administración de Créditos del Banco Nacional de Bolivia, Senior "B" del Departamento de Consultoría de la firma Price Waterhouse, Sub Gerente de Riesgo del Banco Nacional de Bolivia.

Uno de los primeros conceptos que ha sido muy recalcado es que se evidencia que las entidades financieras, principalmente las entidades micro financieras, están apoyando en varios niveles a luchar contra la pobreza, tratando de mejorar el desarrollo de las poblaciones que han sido marginadas o que no son atendidas. Y esto pasa por un tema o un concepto muy importante que es la "cultura del ahorro".

Se vio que a través del ahorro se pueden llegar a desarrollar estas poblaciones. Asimismo, se puede rescatar como lección aprendida, que todo pasa a través de incentivar y concientizar a la población a través de un proceso largo y complicado que demanda mucho esfuerzo y recursos. Es muy importante tomar como premisa que se tiene que partir de una campaña global muy grande, donde a través de la capacitación se muestren los beneficios del ahorro.

El ahorro, permitirá que con el mismo dinero que la gente deja de utilizar por algún momento, ya sea por motivos de acumulación, seguridad o prevención, las entidades microfinancieras puedan apalancarse y tengan constituida una fuente mucho más barata que los créditos de fuentes externas. Entonces es importante mostrar la importancia del ahorro popular, ya que está demostrado que la gente que menos tiene es la que mejor paga y cumple con sus responsabilidades financieras.

Lo anterior se ha logrado gracias al empleo de tecnologías crediticias adecuadas, bancos comunales, préstamos solidarios y otros productos interesantes, a través de los cuales es posible demostrar que existe un potencial muy grande en este segmento y lo que se requieren son incentivos de ahorro.

Definitivamente hay muchas trabas que se han ido presentando a lo largo del tiempo para el tema del ahorro familiar. Por ejemplo, si se ve el caso particular de Bolivia, hay entidades que trabajan en las zonas rurales, pero al no ser reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, no pueden captar fondos del público, esto se constituye en una gran limitante.

Se está empezando a ver que a través de alianzas estratégicas, de los mandatos de intervención financiera, se les está dando a las entidades la posibilidad de captar ahorros en las zonas que ya trabajan.

con el éxito de la población, muchas veces cuando nos es de un momento a la vez, comienza a ser difícil de cumplir con los deberes, muchas veces se hacen muchas cosas de manera improvisada, pero...

Como primer paso, creo que lo que se debe hacer es primero un diagnóstico de la cultura de ahorro, la cultura de ahorro...

En el caso de Chile, creo que lo que se debe hacer es primero un diagnóstico de la cultura de ahorro, la cultura de ahorro...

Como primer paso, creo que lo que se debe hacer es primero un diagnóstico de la cultura de ahorro, la cultura de ahorro...

Además, creo que lo que se debe hacer es primero un diagnóstico de la cultura de ahorro, la cultura de ahorro...

Finalmente, se puede...

- Seguir trabajando...

- Darle a la gente...

Por el lado de la normativa, al no haber una iniciativa entre el ahorro tradicional y el ahorro popular, muchas veces las entidades de supervisión, miden con la misma vara ambos segmentos cuando no es lo mismo. Por ejemplo una entidad regulada tiene que reportar los ahorros diariamente a la Superintendencia, lo que demanda muchos recursos en tiempo y en términos de comunicación y tecnología. Sin embargo, en las entidades que trabajan en zonas rurales, el esfuerzo de cumplir con estos requisitos es más grande porque encarecen servicios de comunicación y se hace muchas veces inviable. Es importante que todas estas entidades que trabajan en zonas desatendidas, tengan una normativa y la reglamentación acorde a sus posibilidades y realidades.

Otro punto que es importante recalcar son los resultados colaterales de incentivar el ahorro. Esta gente que se siente relegada del sistema financiero, no busca sólo la tasa de interés, muchas veces lo que más les atrae es la calidad del servicio y la seguridad, ellos piensan que es mejor tener su dinero en una entidad financiera que enterrada en el jardín de su casa. Se quiere resaltar que uno de los lineamientos básicos que lleva a las entidades financieras al éxito está relacionado con la oferta de calidad, confianza y seguridad.

En el caso de CRECER, por ejemplo se vio la tecnología crediticia que tienen. Las mujeres que trabajan con esa entidad, crecen a través de sus proyectos con los que desarrollan sus actividades, con su mismo dinero. Ese dinero obviamente es mucho más barato y les permite tener tasas de intereses mucho más bajas, mucho más accesibles. Entonces, se ha visto efectivamente que la tendencia ha sido ir bajando las tasas, esto es positivo porque favorece cada vez más a la gente, por lo tanto hay que seguir haciendo esfuerzos para ir bajando las tasas, para que la población pueda tener más acceso y al tener más recursos se creará y reducirá la pobreza.

Entre las conclusiones principales que se tienen, es que hay que hacer un esfuerzo muy grande para lograr la cultura de ahorro ya que está comprobado que a través del ahorro se pueden lograr muchas cosas. También es muy importante que las entidades logren innovar más productos de ahorro, que tengan incentivos, que hagan más atractivo el ahorro y que inviten a la gente a que se sienta confiada en ahorrar.

Ahora con el tema de las remesas, se puede explotar mucho el punto de vista de los ahorros. En todos los países de donde la gente ha tenido que salir al exterior por las diferentes coyunturas, los volúmenes que se expresan por remesas son impresionantes, existe mucho flujo de dinero en toda la región. Entonces, qué mejor manera que a través del ahorro para decir: "yo te voy a pagar remesas pero no te gastes la plata déjala con nosotros". O sea crear productos atados a las remesas que tengan un valor agregado.

Finalmente, se puede concluir que los retos a futuro son:

- Seguir trabajando para llegar a la población, enseñándole que a través del ahorro podrá superar muchos obstáculos y desarrollarse mejor.
- Darle a la gente, mayores oportunidades, mayores alternativas de ahorro o de productos, es decir innovar nuevos productos para utilizar el dinero que se tiene y que no hayan excedentes. Muchas veces no hay asimetría entre las colocaciones y las captaciones, hay

ciertas entidades que tienen liquidez muy alta que no saben qué hacer con esa liquidez, y hay otras entidades que no tienen fondos.

- Promover el trabajo coordinado entre entidades, con la utilización de redes, se puede lograr que todos se beneficien con tecnología, minimizar sus costos y llegar a más lugares.

Todo esto en pro de llegar a mayores segmentos y a más lugares que no están siendo atendidos, con el gran objetivo de reducir los niveles de pobreza de los países de la región.

4.3 MICROFINANZAS Y BANCA DE DESARROLLO LIMITACIONES Y POTENCIALIDADES (TALLER VI)

4.3.1 Caso Perú: Instituto de Estudios Peruanos

Carolina Trivelli

Economista, Magister en Economía Agraria por The Pennsylvania State University, USA y Bachiller en Ciencias Sociales con mención en Economía, por la Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú. Investigadora Principal del Instituto de Estudios Peruanos, Ex Directora General del Instituto de Estudios Peruanos. Miembro del Consejo Directivo de la Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú. Presidenta del Consejo Directivo de CONDESAN. Miembro del Consejo Directivo de la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental. Ex Presidenta del SEPIA. Publicó varios libros y artículos sobre finanzas rurales, desarrollo rural y pobreza. En 2007 publicó dos libros "Banca de Desarrollo para el Agro: experiencias en curso en América Latina" (con H. Venero) y "Pequeña Agricultura Comercial: dinámica y retos en el Perú" (con J. Escobal y B. Revez

*Banca de Desarrollo para el Agro: Lecciones desde la experiencia Latinoamericana?*¹

En América Latina, el insuficiente desarrollo de las finanzas rurales y de los mercados rurales en general sigue siendo uno de los temas centrales y recurrentes en las discusiones sobre política pública para el desarrollo y la superación de la pobreza. Los mercados financieros rurales siguen siendo poco dinámicos y no han logrado establecer un sistema financiero de amplia cobertura que atienda las necesidades de los pobladores rurales, en particular las de aquellos con menores recursos. Diversas políticas desde el sector público, y acciones del sector privado, se han implementado en la región con miras a mejorar la cobertura y profundidad de estos servicios financieros, tanto desde la promoción del desarrollo rural (desde los Ministerios de Agricultura, por ejemplo) como desde las iniciativas orientadas a fortalecer los sistemas financieros nacionales (desde las Superintendencias de Banca, los Bancos del aparato público, etc.), en su mayoría con éxitos modestos en la atención de nuevos segmentos de clientes rurales y resultados heterogéneos en cuanto a la sostenibilidad y eficiencia de las entidades financieras.

Las restricciones financieras que enfrentan los pobladores rurales, agricultores y no agricultores, inhiben o detienen el desarrollo de actividades económicas y sociales de mayor rentabilidad e

¹ Este artículo resume algunos de los resultados de la investigación "Instituciones Públicas y el Desarrollo de los mercados financieros rurales: lecciones desde las experiencias en curso en América Latina" desarrollado por las autoras gracias al auspicio de la Fundación Ford.

incrementan la vulnerabilidad de los pobladores rurales y sus emprendimientos. Sobre todo ante la ausencia de mercados de seguros y/o limitados sistemas informales de aseguramiento mutuo, induciendo a que estos tomen decisiones sesgadas hacia la minimización de los riesgos en vez de hacia la maximización de los retornos.

Desde fines de los años 80 e inicios de los 90, los análisis, recomendaciones y propuestas de implementación de acciones a favor del desarrollo y de un mejor funcionamiento de los mercados financieros rurales, se han enmarcado, al menos en el caso de América Latina, en los procesos de liberalización financiera y/o de modo más general en los procesos de ajuste estructural de sus economías.

Como la teoría predice, y la práctica respalda, las entidades financieras que desde el sector público no han logrado buenos resultados como promotores del desarrollo de los mercados financieros, ni como sustitutos a ellos (como proveedores de fondos para el medio rural). Estas entidades han sido en su mayoría ineficientes, poco competitivas, discrecionales, sujetas a intervención política y a corrupción y a la vez, en algunos casos, han resultado muy costosas de mantener para las cuentas fiscales². Pero, la ausencia o retirada de las entidades públicas de los sistemas financieros rurales tampoco logró expandir la oferta privada de fondos hacia el medio rural. Se debe reconocer que el sector privado espontáneamente atiende este mercado de manera limitada y/o sesgada hacia los estratos más ricos. Ni en el caso de los países que optaron por eliminar su banca de desarrollo, ni en los que se cambió el perfil de estas entidades, el sector privado logró atender masivamente a clientes rurales. Aún en los casos donde el sector privado habría respondido favorablemente a la salida de los bancos de desarrollo, la respuesta ha sido insuficiente y en muchos casos ni siquiera se logró atender a los clientes que eran atendidos por los bancos de desarrollo.

Las razones tras la limitada respuesta privada están justamente en las conocidas fallas de los mercados financieros rurales y en las fallas de los gobiernos. Adicionalmente, debemos reconocer la existencia de mercados financieros más rentables, atractivos (menos riesgosos) y de rápido desarrollo en las zonas urbanas de ingresos medios y bajos.

El contexto actual nos remite además a importantes cambios en los mercados rurales. En muchos países de América Latina hemos visto aperturas en los mercados de tierras, cambios en el rol del estado en los mercados de factores (sobre todo en los de asistencia técnica) y de productos, junto con un renovado interés, desde la academia, pero sobre todo desde la política y los sectores públicos, por las entidades financieras de desarrollo.

Como veremos en lo que sigue, hoy en América Latina operan más de 30 entidades financieras de desarrollo colocando fondos en el sector agropecuario. Lo interesante es que estas instituciones son de variado formato y naturaleza, en su mayoría rentables y multisectoriales, marcando distancia con los viejos y tradicionales bancos agropecuarios de los años 70.

² Hay que reconocer la existencia de una queja justificada desde varias de las experiencias de entidades del sector público respecto de cómo han sido evaluadas. Muchas de estas entidades han tenido que servir propósitos variados y luego han sido evaluadas por su impacto en el desarrollo agrícola o por su eficiencia financiera, sin tomar en cuenta para qué fueron creadas y el conjunto de objetivos que han atendido.

Entonces, si bien a nivel conceptual persisten discusiones sobre la pertinencia de crear o mantener entidades financieras públicas, la discusión en América Latina ya no parece ser sobre si deben o no existir bancos o entidades públicas que atiendan el sector rural, pues es claro que estas existen, son importantes y están aquí para quedarse.

En este marco, el texto que sigue busca aportar insumos a la discusión sobre el rol y posibilidades de las entidades financieras de desarrollo que atienden el medio rural en América Latina a partir de las experiencias de entidades financieras mixtas y públicas que participan en las finanzas rurales. Pretendemos contextualizar, presentar, caracterizar y proponer un conjunto de lecciones aprendidas por un conjunto de estas entidades, nuevas y viejas, y discutir los retos que enfrentan y los posibles impactos que tienen o pueden tener en el desarrollo de los mercados financieros rurales y sobre todo en la atención a segmentos de pobladores rurales tradicionalmente excluidos de los mercados financieros, para lograr una mirada comparativa, comprehensiva y panorámica de la presencia y desempeño de las entidades públicas participando en los mercados financieros rurales de la región.

Los cambios en los paradigmas sobre finanzas rurales

El "antiguo paradigma de las finanzas rurales", de los años 60 y 70, se define a partir de la preocupación por incrementar el crédito rural, sobre todo el agropecuario, bajo el supuesto de que con más crédito se registraría un proceso de desarrollo agrícola³.

Este paradigma fundamentó la necesidad de que los estados y las agencias donantes centraran sus esfuerzos en intervenir en el mercado supliendo la falta de oferta de crédito en condiciones favorables (con tasas de interés subsidiadas, sin garantías, etc.).

Los resultados fueron poco alentadores: no se dio un proceso de desarrollo agrícola y los programas de crédito resultaron siendo costosos para los estados, además de no ser sostenibles en el tiempo, y muchos de estos programas de crédito terminaron sirviendo objetivos políticos de los gobiernos y/o subestimaron las dificultades y riesgos implícitos en su ejecución⁴.

Entre las consecuencias de la aplicación de este paradigma, según Nagarajan y Meyer (2005), se destacan: la insostenibilidad de las instituciones por usar tasas de interés subsidiadas (lo que las hizo también poco atractivas para los ahorristas); el incremento de los créditos improductivos, pues la presencia de créditos de bajo costo se destinó a inversiones poco rentables; carteras concentradas en manos de los más ricos, a pesar de tener en su mayoría objetivos sociales; el crédito subsidiado llevó a que agricultores seleccionaran cultivos poco rentables; se fomentó una cultura de no repago, ante las continuas condonaciones de deuda o ante los ofrecimientos políticos de que esto sucedería; y la presencia de intermediarios no sostenibles y con importantes niveles de subsidio desincentivó el desarrollo de intermediarios privados.

El segundo paradigma es el que se desarrolla a partir de la llamada "revolución microfinanciera" iniciada en los años 70, sobre todo a partir de las acciones de entidades no financieras, como las

³ Nagarajan y Meyer (2005)

⁴ González Vega (2003) entre otros ha analizado las "fallas" de estos procesos y las ha relacionado con las fallas propias del aparato público, como la presencia de incentivos propios en los burócratas, la injerencia política en las decisiones de a quién y cuánto crédito otorgar, etc.

ONG, o financieras muy ligadas a los sectores pobres y sus organizaciones (cooperativas, mutuales, etc.). Se trata del desarrollo de instituciones y productos financieros para clientes tradicionalmente desatendidos por el sistema financiero (sobre todo clientes "pobres"). Se presta creciente atención al funcionamiento de los mercados informales y se valora el acceso a información y la cercanía entre prestamista y prestatario, a la vez que se innova en el tipo de productos y servicios y en la tecnología de entrega y recuperación de las deudas. Pero sobre todo se demuestra que se pueden ofrecer servicios financieros de pequeña escala y en condiciones tradicionalmente consideradas como adversas (sin garantías reales, informalidad, etc.) y que esto se puede hacer desde instituciones privadas (con y sin fines de lucro) sólidas financieramente y rentables³. El éxito de las microfinanzas ha sido justamente mostrar cómo enfrentar y superar las "fallas" existentes en los mercados financieros relevantes para el desarrollo de sus actividades (Navajas, Conning y González-Vega, 1999)⁴.

Es cierto que las microfinanzas no logran atender a todos los segmentos desatendidos por el sistema financiero, y que suelen concentrarse en la provisión de crédito⁵, los que además tienden a ser de corto plazo y por montos pequeños⁶. Sin embargo, a medida que se han ido consolidando los intermediarios microfinancieros, e incrementado su heterogeneidad, se han ido generando nuevas tecnologías, productos y servicios y se ha abierto una discusión sobre los paradigmas anteriores y sobre la utilidad de lo avanzado para entender y repensar las finanzas rurales. Se debe reconocer, sin embargo, que donde las microfinanzas han sido menos exitosas es en ofrecer crédito para actividades agropecuarias⁷.

El nuevo paradigma sobre Finanzas Rurales

En los años 90 aparece una renovada discusión sobre la necesidad de desarrollar un nuevo paradigma para las finanzas rurales, que sigue en proceso de discusión⁸. Esta propuesta surge de consolidar las lecciones del "antiguo" paradigma y de la revolución microfinanciera y desarrollar un conjunto de principios básicos que guíen el desarrollo de un sistema financiero que permita y facilite el desarrollo rural, partiendo de un enfoque comercial basado en el reconocimiento de la superioridad del mercado y sus mecanismos para atender a un número creciente de clientes de forma sostenida, y, aceptando el reto de diseñar políticas, intervenciones y tecnologías capaces de superar o contrarrestar las principales fallas de los mercados financieros a través de incentivos compatibles o inteligentes, de innovaciones y nuevos diseños institucionales (de organizaciones, de regulación, etc.).

Este nuevo paradigma propone tres condiciones básicas para el desarrollo de los mercados financieros rurales: la creación de un entorno normativo propicio (desde estabilidad macro hasta

3 Para un análisis y recuento del proceso ver Robinson (2001)

4 Lo que en muchos casos se ha traducido en reducciones significativas de costos de transacción, para todos los actores del mercado y no solo para los intermediarios microfinancieros.

5 En realidad la revolución microfinanciera se desarrolló a partir del éxito del llamado microcrédito Armeniáriz de Aghion y Morduch (2005)

6 Y por ello se reconoce que las microfinanzas no pueden, ni podrán reemplazar a los bancos u otras entidades, sino que más bien coexisten y han de competir en determinados segmentos con ellas.

7 González-Vega (2002)

8 Nagarajan y Meyer (2003)

medidas que reviertan el sesgo anti rural de las políticas); un marco regulatorio y legal que permita el desarrollo de entidades financieras de amplio espectro y la mejor operación de los mercados; y, el fortalecimiento de las entidades financieras rurales para ampliar sus servicios más allá del crédito y asegurar sostenibilidad¹¹. Adicionalmente, se han desarrollado algunas propuestas conceptuales que buscan incorporar además de estos aspectos, básicamente de oferta, temas relevantes al impacto en los clientes, atendidos y potenciales, del desarrollo de las finanzas rurales¹².

El debate sobre los bancos públicos en el marco del nuevo paradigma de las FR

Gonzalez-Vega (2003), uno de los promotores del nuevo paradigma sobre las finanzas rurales, destaca que esta nueva visión permite identificar un conjunto de razones por las que las entidades públicas no deben tener una actuación directa en los mercados financieros (como proveedores de servicios financieros):

1. No poseen ventajas en el acceso a información de clientes potenciales (respecto de sus competidores privados) y más bien tienden a tener desventajas para hacer cumplir los contratos que suscriben con sus clientes, debido a los problemas de credibilidad derivados de las frecuentes expectativas sobre posibles condonaciones de deudas, y del limitado poder real (político) de un gobierno para ejecutar garantías ante casos de no repago.
2. Las entidades del estado tienden a estar sujetas a presiones políticas y generalmente no cuentan con incentivos para ser sostenibles y/o eficientes. A pesar de los argumentos de Gonzalez-Vega y otros, la conferencia organizada por el BID en el 2005¹³ sobre el rol de los bancos públicos y su potencial, si bien no desestimó este tipo de posturas, abrió un importante debate sobre las áreas en las cuales las entidades del sector público pueden jugar un rol en el desarrollo de los mercados rurales, partiendo generalmente de sus amplias redes de agencias que permiten llegar a clientes tradicionalmente desatendidos por el sistema privado. El debate partió de reconocer el fracaso de las entidades públicas como promotoras del desarrollo agropecuario a través de la provisión de crédito agropecuario, sobre todo en América Latina, y del reconocimiento de las limitaciones que estas entidades enfrentan para evitar la injerencia política en sus decisiones. A pesar de ello, las conclusiones de esta reunión sugieren que si bien las entidades públicas enfrentan serias limitaciones pueden ser transformadas y servir para atender a clientes excluidos por el sector privado¹⁴.

11 Tomadas de Nagarajan y Meyer (2005), quienes recogen las propuestas de González-Vega (2003) y Zeller (2003).

12 Por ejemplo, el Triángulo de las Microfinanzas y su versión rural (el triángulo de las finanzas rurales) desarrollado por Zeller y Meyer (2002)

13 www.iadb.org/res/publicbanks

14 El propio González-Vega reconoce que en dado que no puede lograr el mejor escenario (first-best), el segundo mejor escenario (second-best) es reformar estas entidades para hacerlas competitivas y "blindarlas" de la injerencia política (González-Vega y Graham, 1995)

Conclusiones que
que han logrado en
relación con clientes

La principal justificación
privado hacia el sector
razones más prácticas
y constituir estrategias
seguro de, o el sector
se puede pensar en
sectores tradicionalmente
generar sinergias, en
centros de riesgo y

Estos cambios
en niveles de calidad,
pueden convertirse en
ventajas

2. La Evolución de Desarrollo para

En la región la pro
a cerca del 37% del
porcentaje del crédito
entidades son más a
parte de los casos el
propósito es el agro

En América Lat
objetivo es el de las
pueden ser de prop
de la región. Los ach
resultan importantes
de consumo. Desde
no sea porque se co
porcentaje de sus co
Las entidades de credit
obviamente utilizadas
de comunidad pro

15 Los casos de éxito
Iniciativa (2002) y
IBRD y el BID
de información para
17 De acuerdo a la

Conclusión que se sustenta en algunos ejemplos interesantes de reformas de bancos públicos que han logrado transformar las instituciones y hacerlas competitivas sin por ello perder su relación con clientes agropecuarios y/o pobres¹⁵. Este debate continúa abierto.

La principal justificación para la presencia de bancos públicos es el limitado interés del sector privado hacia el ámbito rural y hacia los pobladores de menores recursos. Pero, hay también razones más proactivas. La presencia de entidades públicas, puede también ser dinamizadora y constituir estrategias que "abran" camino para el desarrollo del mercado y por ende para el ingreso de, o el surgimiento de, nuevas instituciones privadas. Entre estas razones más proactivas, se puede pensar en la capacidad de estas entidades de ampliar la frontera del mercado (hacia sectores tradicionalmente desatendidos), promover acciones para reducir costos de transacción, generar sinergias con el sector privado, generar externalidades positivas (como información, centrales de riesgo, por ejemplo).

Existen también razones políticas para la existencia de este tipo de entidades que no deben ser dejadas de lado. En el mejor sentido, estas entidades pueden ser parte del aparato político o pueden convertirse en entidades claves de estabilización en contextos de conflictos y reclamos sociales.

2. La Evolución de las Instituciones Financieras de Desarrollo para el Agro en América Latina

En la región la penetración financiera sigue siendo baja. En promedio el crédito interno equivale a cerca del 31% del PBI en los países de la región¹⁶. Aunque la banca de desarrollo aporta solo un porcentaje del crédito privado en los países de la región, es en el sector agropecuario donde estas entidades son más importantes como fuente de crédito. Es importante destacar que en la mayor parte de los casos el sistema financiero (incluyendo a la banca de desarrollo) coloca un porcentaje pequeño en el agro (menor que el aporte del sector agropecuario al PBI de cada país).

En América Latina operan 108 Instituciones Financieras de Desarrollo-IFD¹⁷, cuyo principal objetivo es el de fomentar el desarrollo en sectores determinados de la economía. Dichas entidades pueden ser de propiedad pública (69,4%), privada (20,4%) o mixtas (10,2%) y operan en 21 países de la región. Los activos, el patrimonio, la cartera de créditos y las utilidades que manejan en conjunto resultan importantes dentro del sistema financiero del país en el que operan y de América Latina en su conjunto. Treinta y dos de estas instituciones otorga financiamiento a la actividad agropecuaria ya sea porque se crearon para este fin o porque siendo de orientación multisectorial destinan un porcentaje de sus colocaciones al agro, colocando en promedio el 26,2% de su cartera en este sector. Los niveles de rentabilidad son positivos, sólo 4 de ellas muestran ROE y ROA negativo, y en promedio obtienen utilidades (14,5% del patrimonio) 18. En cuanto a la calidad de cartera, registran una tasa de morosidad promedio de 3,4%¹⁹ y sólo 7 reportan carteras vencidas superiores al 10%.

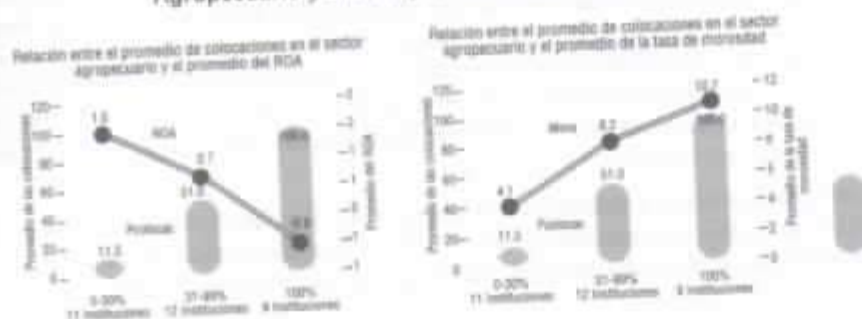
15 Los casos clásicos son los del Banco Agrario de Mongolia (ahora XAAH), el Banco Rakyat de Indonesia (BRI) y el caso del Banco para la Agricultura y las Cooperativas Agrícolas en Tailandia (BAAC) y en Centro para la Agricultura y Desarrollo Rural - Banco CARD de Filipinas.

16 Información para el 2003

17 De acuerdo a la información de la base de ALIDE

En estas instituciones encontramos una relación inversa entre el porcentaje de colocaciones en el agro y la eficiencia financiera y operativa: a mayor porcentaje de la cartera colocada en el sector agropecuario, menor rentabilidad, mayor mora y mayores gastos administrativos y en personal. Además, las instituciones de mayor escala presentan mejores resultados.

Gráfico 126. Colocaciones en el Sector Agropecuario y el ROA y la Tasa de Morosidad



Las IFD que vienen atendiendo a la actividad agropecuaria y al sector rural en América Latina se han redefinido considerablemente en los últimos 20 años. En muchos casos han variado su orientación pasando de especializadas en el agro a entidades multisectoriales, y de colocaciones directas (primer piso) a una modalidad de segundo piso. La banca de segundo piso, que otorga financiamiento a través de intermediarios financieros, apenas constituía el 15% de las IFD y, de éstas, la mayoría estaba especializada en otorgar crédito al sector agropecuario. En la presente década, esta situación ha cambiado, incrementándose el número de entidades operando en el segundo piso con una propuesta multisectorial.

Tabla No. 23. Número de Instituciones financieras públicas de desarrollo con cartera agropecuaria

Rango de Morfo (\$25)	1er Piso	2do Piso	1er y 2do Piso	Total (*)
Década 80s	20	2	1	23
Década 90s	15	10	1	26
Década 00s	12	9	9	30
%				
Década 80s	87%	10%	4%	100%
Década 90s	60%	37%	3%	100%
Década 00s	40%	29%	31%	100%

(*) Representa el No de Instituciones que operan en 10 países de AL.
Fuente: Páginas Web de los Bancos y Afili. Elaboración: IFD

A diciembre del 2004 las 32 IFD con cartera rural, intermediaron en total más de 87.500 millones de dólares, de los que cerca de 23.000 millones de dólares fueron a colocaciones agropecuarias. La Tabla 21 muestra que el mayor volumen de fondos para el sector agropecuario

se encuentra en manos de la conjunto -1er y 2do piso- con instituciones de desarrollo que equivale a US\$ 107 dólares p

Tabla No.

Modalidad
1er Piso
1er y 2do Piso
2do Piso
Total

(*) Datos agregados
Fuente: Banco de la
Elaboración: IFD

Esta breve revisión muestra los cambios en los servicios financieros de la región, y muestra que al parecer les va mejor a las agropecuarias acotadas, así

3. Algunas lecciones de

Algunas de las entidades del futuro de la banca de desarrollo, en la discusión conceptual sobre de las finanzas rurales, es que ello la participación del sector protejan a estas entidades. Además, se concluye que se a otros intermediarios privados. América Latina muestra el caso de un conjunto de instituciones como discutimos a continuación.

El segundo piso como

Contar con entidades financieras rurales es una propuesta para el desarrollo de los argumentos y los límites en muchos países se refieren al segundo piso. En la mayoría de recursos que se destinan desde el primer piso.

se encuentra en manos de la banca que intermedia fondos a través de las dos modalidades en conjunto -1er y 2do piso- con el 52% de los fondos totales intermediados para el agro. Estas 31 instituciones de desarrollo colocan en conjunto 12.833 millones de dólares en el agro, monto que equivale a US\$ 107 dólares por habitante rural de la región.

Tabla No. 24. Volumen Intermediado por las 31 IFDP(*)

Modalidad	1er Piso	2do Piso	1er y 2do Piso	Total (%)
1er Piso	20.000,0	34,8%	3.177,1	20%
1er y 2do Piso	32.800,0	57,7%	6.019,8	52%
2do Piso	4.000,0	8,1%	2.000,0	14%
Total	57.000,0	100%	12.833,2	100%

(*) Datos entregados al Banco De Garant

Fuente: Base de datos ALICE, Pág. 969 de los Resúmenes.

Octubre 2010. 87

Esta breve revisión muestra la importancia que mantienen estas entidades en los sistemas financieros de la región, y en particular en las colocaciones agropecuarias. Por otro lado, muestra que al parecer les va mejor a las entidades multisectoriales, de mayor escala y con colocaciones agropecuarias acotadas, así como a las entidades de segundo piso.

3. Algunas lecciones desde la experiencia Latinoamericana

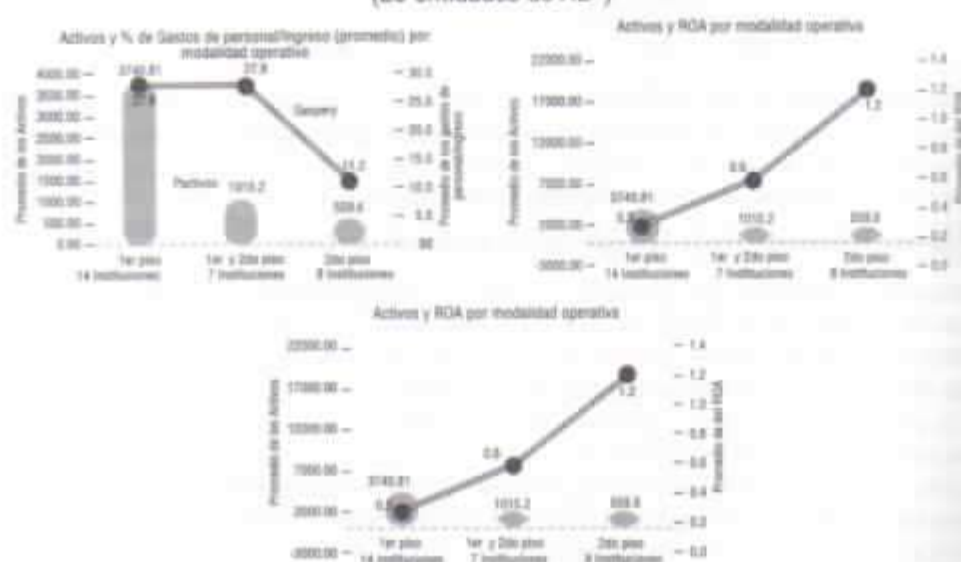
Algunas de las entidades que operan en la región vienen generando valiosas lecciones para el futuro de la banca de desarrollo, ya sea por sus propuestas, sus éxitos o fracasos. Como vimos, la discusión conceptual sobre el rol y potencial de la banca de desarrollo como dinamizador de las finanzas rurales, concluye que esta banca requiere ser más eficiente y profesional y para ello la participación del sector privado y el establecimiento de procedimientos y normas que protejan a estas entidades de la interferencia política o del uso clientelar de las mismas son claves. Además, se concluye que es preferible la presencia de estas entidades en el segundo piso, dejando a otros intermediarios privados la relación directa con los clientes. Sin embargo, la experiencia de América Latina muestra que estas recomendaciones no son siempre implementables, o requieren de un conjunto de requisitos que no siempre se encuentra en la realidad en la que se interviene, como discutimos a continuación.

El segundo piso como opción

Contar con entidades de segundo piso que desde el sector público dinamicen el mercado financiero rural es una propuesta atractiva y potencialmente más eficiente (o menos problemática) para el desarrollo de los mercados rurales que el tradicional esquema de créditos directos. Estos argumentos y los limitados resultados de los bancos sectoriales de desarrollo de primer piso, en muchos países se optó por constituir o reconvertir la banca de desarrollo hacia entidades de segundo piso. En la región el segundo piso ganó importancia en años recientes, aunque la mayoría de recursos que moviliza la banca de desarrollo hacia el agro continúa siendo colocado desde el primer piso.

Las entidades de segundo piso ofrecen ventajas. En primer lugar, son entidades con menores costos que los bancos de primer piso, requieren menos infraestructura (no tienen que tener agencias, ni personal de atención al público) y soporte, pues trabajan con un número limitado de clientes, todos institucionales (con documentación, representantes legales, patrimonio propio, etc.)¹⁸. En segundo lugar, suelen ser más rentables, debido a sus bajos costos operativos y su relativamente menor morosidad. En los gráficos siguientes se observa que las entidades de segundo piso tienen menor patrimonio que las de primer piso y que las mixtas (primer y segundo piso) y mejores indicadores de resultado.

Gráfico 127. Entidades financieras de desarrollo con cartera agropecuaria por modalidad (29 entidades de AL*)



A pesar de estos resultados, las entidades de segundo piso enfrentan desafíos: lograr una escala adecuada, que depende de la demanda por los recursos ofrecidos que tengan los intermediarios de primer piso; tener clientes de calidad, que depende de la red de intermediarios financieros rurales; contar con productos competitivos, en costos y condiciones; y, al ser entidades de desarrollo, tener impacto positivo en el desarrollo, dinamización y profundidad del sistema financiero. Desafíos, no siempre atendibles dadas las características y condiciones de los mercados financieros rurales en la región.

Varios casos, de reciente creación en particular, dan cuenta de lo complejo resulta implementar operaciones exclusivamente de segundo piso. Algunas entidades ideadas como de segundo piso

¹⁸ Este aspecto puede ser un problema para el "uso político" de estas entidades, no generan mucho empleo, ni relaciones masivas con potenciales electores.

son entidades con menores
estructura (no tienen que tener
an con un número limitado
stantes legales, patrimonio
sus bajos costos operativos
observa que las entidades de
as mixtas (primer y segundo

illo con



Promedio de los ROS

desafíos: lograr una escala
los intermediarios de primer
nancieros rurales; contar con
rollo, tener impacto positivo
saños, no siempre atendibles
en la región.

mplejo resulta implementar
das como de segundo piso

lades, no generan mucho

han terminado operando también en el primer piso bajo distintas modalidades (algunas más explícitamente de primer piso que otras) justamente porque no pudieron vencer algunos de los desafíos mencionados.

En la región tenemos casos emblemáticos. En México al cierre en el 2003 de Banrural, la tradicional banca para el agro del viejo esquema (banco sectorial (agrario) de primer piso), se crea Financiera Rural con el objetivo de operar como banca de segundo piso y canalice fondos especialmente hacia la pequeña agricultura, a través de los intermediarios financieros operando en las zonas rurales¹⁹. En Argentina, a fines de los 90 se crea Foncap SA para administrar un fideicomiso (generado a partir de un aporte del sector público) que habría de financiar y apoyar el desarrollo de las microfinanzas desde el segundo piso.

Financiera Rural de México y Foncap SA se crean con un patrimonio propio o delegado (bajo el esquema de un fideicomiso), exigiéndoseles que han de ser financieramente sostenibles. Es decir, han de generar recursos suficientes a través de su actividad financiera, prestando y cobrando eficientemente, así como fijando tasas de interés para cubrir sus gastos de operación. En el caso de Financiera Rural esto ha significado tener que ir al primer piso, pues el limitado volumen colocado en el segundo piso y la fuerte competencia que le imponen otras iniciativas del sector público (con tasas de interés más bajas) y de las propias entidades (financiamiento propio o de sus actividades pasivas) impide que puedan cubrir sus costos con las operaciones de segundo piso. Aunque su vocación es ir hacia la especialización en el segundo piso, las posibilidades de lograrlo, al menos en el mediano plazo, parecen pocas, y totalmente dependientes de la evolución de la demanda por sus recursos (dados sus precios y condiciones).

Foncap SA en Argentina, ante su infructuosa búsqueda de intermediarios a quienes fondear a tasas de mercado, optó por ofrecer recursos a algunas cooperativas de productores agropecuarios (que no son intermediarios financieros en estricto). Los resultados obtenidos son mixtos, pues en algunos casos remiten a éxitos muy interesantes y en otros a pérdidas considerables. Esto porque estos intermediarios, no especializados, requieren no solo de liquidez, sino de procesos de desarrollo institucional y creación de capacidades financieras para poder operar con un intermediario de segundo piso²⁰.

Financiera Rural y Foncap SA son ejemplos de una apuesta basada en las recomendaciones conceptuales. Se rigen por una apuesta de mercado, de competitividad, pero se insertan entornos marcados por otros procesos, como la presencia de ofertas subsidiadas de fondos a través de otras entidades del sector público o privado (cooperación externa por ejemplo), la ausencia de entidades de primer piso con quienes trabajar en número y escala suficiente (por temas de acreditación, especialización, etc.).

19 El énfasis en atender a la pequeña y mediana agricultura es relevante por dos razones: primero porque en México el FIRA cumple esta función para los agricultores de mayor escala y segundo, porque los "buenos clientes" que quedaron de Banrural están justamente en este estrato.

20 Foncap SA ha terminado brindando estos servicios a las cooperativas, pero con un alto costo en términos de involucramiento del personal de Foncap SA, de contrataciones de especialistas y de estrategias de monitoreo y acompañamiento fuera de la propuesta de una entidad de segundo piso.

Pero el tema no se reduce a si hay o no otros subsidios o si existen intermediarios financieros suficientes. Los casos peruano y ecuatoriano aportan elementos adicionales. En estos dos países las entidades de segundo piso terminan moviéndose hacia el primer piso (COFIDE y CFN), pero son casos donde hay redes financieras y microfinancieras bastante amplias, consolidadas y con presencia en el medio rural. COFIDE en el Perú a través de su Producto Financiero Estructurado (PFE) termina actuando prácticamente en el primer piso, pagando comisiones a los intermediarios financieros, en vez de trabajar con ellos como socios. La CFN de Ecuador se desenvuelve en un entorno marcado por la presencia de un sector financiero rural dinámico compuesto por un número grande de entidades de primer piso, sin embargo, sus recursos disponibles para trabajar con este sector son pocos y antes de explorar nuevos mecanismos para desarrollar esta relación, opta por abrirse hacia el primer piso directamente. Es cierto, que en estos dos casos, muchos intermediarios de primer piso tienen otras fuentes de fondeo y/o el perfil de sus clientes no coincide con el que buscan los intermediarios de segundo piso, pero incluso cuando hay intermediarios de primer piso sólidos y competitivos no siempre las entidades de segundo piso logran articularse con ellos de modo tal que amplíen y dinamicen las colocaciones hacia el medio rural o agropecuario.

En este sentido es ilustrativa la discusión que acompañó la creación de Agrobanco a inicios de la década, marcada por las recomendaciones y consensos en torno a que debía ser una entidad de segundo piso, pero ante presiones (más políticas que técnicas) de determinados grupos el resultado fue una entidad de primer y segundo piso, como muchas otras en la región.

Por el contrario, hay también experiencias de entidades de primer piso que generan operaciones de segundo piso para complementar sus actividades. Dos merecen especial atención: INDAP de Chile, una entidad del Ministerio de Agricultura encargada de promover el desarrollo de la pequeña agricultura a través de créditos directos, asistencia técnica y otros servicios complementarios, responsable de más del 80% del crédito de capital de trabajo de la agricultura campesina y el 100% del capital de inversión de los campesinos en Chile²¹.

Luego de un proceso de modernización del área financiera de INDAP hoy presenta indicadores alentadores. Desde fines de los años 90 inició un proceso de articulación con el sector financiero privado para promover el ingreso de intermediarios al negocio de créditos y servicios financieros a los pequeños productores agropecuarios.

Para ello generó una plataforma de segundo piso con dos instrumentos centrales, un fondo a ser entregado a los intermediarios para que estos lo coloquen en el agro (el Fondo de Administración Delegada) y un subsidio directo a los intermediarios para cubrir los costos de transacción en los que estos incurran al realizar operaciones con el sector de pequeña producción agropecuaria (Bono de Articulación Financiera). Este último mecanismo es interesante pues se entrega a través de una subasta competitiva en la que los intermediarios fijan el monto del subsidio en una puja²². Gracias a estos mecanismos se ha logrado que

²¹ RIMSP (2005)

²² A medida que se ha incrementado el número de intermediarios participantes en estas subastas el

el sistema financiero
dólares por año²³.

El segundo caso
con cobertura más
las cabezas más
áreas (geográficas
estas áreas, pero
microfinancieras
operando en línea
de más de 150 sucursales

Aunque la teoría
para apoyar de mejor
manera la necesidad
estas opciones, pero
discutir cuáles han
financiamiento rural.

Blindaje frente a participación del

Uno de los críticos
gobierno y tema de
por día, como sector
plazo orientado a
largo plazo. Asimismo
estudiado a su gestión
a esta crítica, sobre la
políticas, en un marco

Los problemas en
impacto que esto
de los mercados
últimos 10 años que
de entidades
productividad y calidad

monte del crédito y
23 El sistema financiero
monte del dólar

24 Chile estimó un
al año. El monto de
comparación con el

25 No por completo
este se estimó de
mismo modo en el

si existen intermediarios y elementos adicionales. En el camino hacia el primer piso de microfinancieras bastante comunes en el Perú a través de intermediarios prácticamente en el primer piso de trabajar con ellos en el mercado por la presencia de un gran número de entidades de este sector son pocos y cuando hay intermediarios de segundo piso logran ubicaciones hacia el medio

de Agrobanco a inicios de los años 90 que debía ser una entidad de determinados grupos el control en la región.

El primer piso que generan y merecen especial atención. La idea de promover el desarrollo de la técnica y otros servicios de trabajo de la agricultura familiar.

INDAP hoy presenta indicadores de relación con el sector financiero de créditos y servicios financieros

Instrumentos centrales, un instrumento en el agro (el Fondo de Incentivos para cubrir los costos de operación con el sector de pequeña agricultura) este último mecanismo es el que los intermediarios mismos se ha logrado que

semanas en estas subastas el

el sistema financiero coloque en el sector de pequeña agricultura cerca de 42 millones de dólares por año²³.

El segundo ejemplo corresponde a Banrural SA de Guatemala, entidad de capital mixto con cobertura nacional y vocación multisectorial que aunque tiene presencia en casi todas las cabeceras municipales de Guatemala, no logra llegar a clientes agropecuarios de zonas alejadas (geográficamente o por deficiente infraestructura de comunicaciones). Para atender a estos clientes, Banrural SA maneja una línea de créditos de segundo piso dirigida a entidades microfinancieras operando en estos ámbitos alejados (ONG, cooperativas). En los años que lleva operando esta línea, Banrural SA estima haber atendido a más de 75.000 clientes rurales a través de más de 150 organizaciones financieras locales²⁴.

Aunque la teoría señala la importancia de trabajar desde el segundo piso exclusivamente, para apoyar de manera efectiva el desarrollo del mercado financiero para el agro, los ejemplos muestran la necesidad de no caer en la recomendación ciega de ir hacia el segundo piso como única opción, pues muchas veces esta no opción no es viable o relevante y es ahí donde se requiere discutir cuales han de ser las siguientes alternativas a explorar a favor del desarrollo del sistema financiero rural.

Blindaje frente al uso político y distintos esquemas de participación del sector privado

Una de las críticas recurrentes a las entidades públicas de desarrollo es que sus esquemas de gobierno y toma de decisiones están estrechamente relacionados con el gobierno en el poder, y por ello, están sujetos a presiones e incentivos que las llevan a actuar a favor de acciones de corto plazo orientadas a apoyar a su gobierno, antes que a servir a sus objetivos de desarrollo de más largo plazo. Asimismo, se argumenta que cada nuevo gobierno modifica y replantea el rol de estas entidades a su gusto y medida a la vez que se cambia a toda la plana directiva de estas entidades. A esta crítica, sobre la falta de independencia, se unen denuncias de corrupción y pago de favores políticos, en un buen número de casos.

Los problemas asociados con este mal "gobierno" de las IFD se asocian además con el poco impacto que estas entidades (y los recursos puestos en ellas) han tenido en mejorar el desempeño de los mercados financieros en los que operan. Existe un conjunto de estudios realizados durante los últimos 10 años que busca generar evidencia sobre la perversa relación existente entre la presencia de entidades controladas por el sector público y sus pobres resultados en términos financieros, de profundidad y cobertura, y el limitado desarrollo de los mercados financieros nacionales²⁵.

El monto del subsidio por transacción ha ido cayendo (de más de \$200 a menos de \$100)

23 El sistema financiero coloca alrededor de 21.5\$ por cada dólar de subsidio que aporta INDAP a través del BAF

24 Cifra relevante pues de manera directa Banrural SA atienden cerca de 25 mil clientes agropecuarios al año. El crédito promedio entregado a través del segundo piso es pequeño, cerca de US \$350 en comparación con el crédito promedio de primer piso (US\$ 3400 aproximadamente)

25 Ver por ejemplo el trabajo de La Porta, Lopez de Silanes y Shleifer (2000). Micco y Panizza (2005) citan un estudio de La Porta et al. de 2003 donde se concluye a partir de evidencia de 82 países que mientras mayor es la importancia de los bancos públicos en un país, menor el desarrollo financiero

De estos estudios se deriva una suerte de sentido común que señala que la banca de desarrollo para mejorar su desempeño, tiene que ser menos susceptible a presiones políticas o injerencia de los gobiernos y gobernantes de turno. Es decir debe tener un mejor "gobierno".

El mejor "gobierno" de las IFD ha sido principalmente asociado a la presencia del sector privado en las estructuras de gobierno, y en el extremo, a las propuestas de privatizar la banca pública en general, y a la banca de desarrollo en particular²⁶. Sin embargo, hay poca evidencia que sustente que las entidades del sector público privatizadas en América Latina hayan mejorado sus indicadores financieros²⁷. Los sectores más críticos de los procesos de privatización de la banca de desarrollo señalan que no han generado ganancias ni en la profundización, ni en la estabilidad de los mercados financieros de la región, y que más bien un conjunto de sectores de la población que eran atendidos por los bancos de desarrollo se han quedado desatendidos luego de la privatización o liquidación de entidades financieras de desarrollo²⁸.

En el caso de América Latina, Micco y Panizza (2005), a diferencia de lo hallado para un conjunto mayor de países analizados (desarrollados y en vías de desarrollo), no encuentran evidencia de que la mayor presencia del sector público en la estructura de propiedad de los bancos estuviera asociada con un menor desarrollo del sistema financiero (medido como la tasa de crecimiento del crédito al sector privado sobre el PBI)²⁹. Complementariamente, hay un conjunto de estudios que identifican algunas ventajas asociadas a la existencia de bancos públicos en las economías en desarrollo, como por ejemplo su potencial mayor compromiso con sectores tradicionalmente desatendidos por la banca comercial (como los agricultores de menor escala, mujeres, pequeños comerciantes), su posible producción de bienes públicos (información, registros, contacto con grupos alejados, etc.) y de servicios complementarios (entrega de recursos de ayuda social, etc.) o, su carácter menos procíclico que el de la banca privada³⁰.

Pero entre las estructuras típicas de gobierno controlado por el sector público, asociado a los gobiernos en el poder, y las opciones privatizadoras, hay otras alternativas de reforma que introducen cambios en las estructuras de gobierno de las entidades financieras de desarrollo que pueden traer lo mejor de la iniciativa privada y mantener los aspectos positivos de las entidades de desarrollo amparadas por el aparato público del Estado (no del gobierno)³¹.

- 26 Argumento que se reforzó en muchos casos con la noción de que las entidades públicas (deficitarias) generan elevados costos a los estados, y por ende sacarlas del sector público aliviaría problemas fiscales además de mejorar su eficiencia
- 27 Ver el trabajo de Micco y Panizza (2005) para una síntesis de la evidencia sobre bancos privatizados
- 28 Como ha sido ampliamente discutido para el caso peruano. Ver por ejemplo el crítico texto de Voguel (2005) sobre el cierre del Banco Agropecuario del Perú
- 29 En el caso del conjunto de países analizados, la evidencia muestra una relación negativa entre presencia del sector público en la propiedad de los bancos sólo para el periodo 1985 a 2002, para el periodo previo, 1970 a 1985, la relación no es significativa
- 30 Ver Voguel (2005), Micco and Panizza (2004), entre otros
- 31 Como señalan Seibel et al. (2005) hay que cerrar o reformar estos bancos con problemas; dentro de las reformas se ubica la opción de privatizarlos, pero también la de reformar solo aspectos relevantes de dichas entidades, entre ellos las estructuras de gobierno

Es así que en el caso "Mondarios" o protegidos...
 ende de las promesas...
 Como vimos en el mundo...
 En primer lugar, la...
 miembros en el...
 propuesta de que...
 un patrimonio...
 público y la...
 y esquemas de...
 procedimientos.

Complementariamente...
 entidades del ciclo...
 con recambios...
 no conocida con...
 nombrados tanto...
 a partir de...
 propiedades...

Finalmente, una...
 independencia,...
 estas entidades...
 los casos, un...
 estas entidades...
 etc. Este tipo...
 la incertidumbre...
 en el...
 rurales". El...
 más extenso...
 para poder...
 implementar...

La experiencia...
 iniciados para...
 en la región, tal...
 como estas...
 recomendaciones...
 para tratamiento...
 logran...
 a la vez que...
 mantenga...
 determinados...
 sectores...

31 Además que con...
 mismo al...
 desarrollo...

Es así que en el centro de las reformas que estos bancos públicos requieren está el "blindarlos" o protegerlos del poder político y desasarlo del ciclo político del país (y por ende de las promesas electorales y de las presiones para mantener más electores contentos). Como vimos en el marco conceptual hay recomendaciones para "blindar" estas instituciones. En primer lugar, la opción de contar con participación de inversionistas privados y de miembros en el directorio que representen a dichos inversionistas; en segundo lugar, la propuesta de que estas entidades no dependan del presupuesto público sino que posean un patrimonio propio o delegado (por el cual respondan sus directorios ante el sector público y la sociedad en general); y en tercer lugar, que existan órganos de control fuertes y esquemas de rendición de cuentas para poder supervisar sus actividades, resultados y procedimientos.

Complementariamente, hay recomendaciones puntuales sobre como independizar estas entidades del ciclo político, como por ejemplo estableciendo que los directorios sean nombrados con recambios escalonados (por mitades o tercios), que la duración del periodo de un Director no coincida con el ciclo político, o que los directores nombrados por el sector público sean nombrados tanto por el gobierno como por el Congreso o que sean nombrados por el Congreso a partir de propuestas (ternas) del Poder Ejecutivo.

Finalmente, una recomendación relevante para los procesos de mayor autonomía e independencia, ausente en la literatura pero presente en las preocupaciones de los operadores de estas entidades financieras, es la referida a la estabilidad de los funcionarios. En la mayor parte de los casos, un cambio de gobierno se traduce en cambios en los funcionarios de mayor rango en estas entidades y con ello se pueden introducir cambios en las líneas de trabajo, en las estrategias, etc. Este tipo de cambios impide que las entidades sean predecibles y con ello se incrementa la incertidumbre en el sistema financiero en general y particularmente en los intermediarios rurales³². El personal directivo de las entidades debe tener un horizonte lo suficientemente largo (más extenso que el periodo político que acompaña el nombramiento de los funcionarios) como para poder implementar su estrategia y desarrollar sus productos y servicios.

La experiencia de varias entidades de la región muestra como las tres recomendaciones iniciales para proteger a las IFD han sido adoptadas por varias de las entidades operando en la región, tal como se muestra en la Tabla 22. Sus experiencias nos llevan a pensar que si bien estas recomendaciones son pertinentes se requiere de todas (o varias de) ellas a la vez para realmente lograr tener entidades "blindadas" que busquen eficiencia y sostenibilidad, a la vez que mantengan su propuesta de apoyar el desarrollo del sistema financiero y de determinados sectores sociales.

³² Además que con la salida de este tipo de directivos o funcionarios, se pierde experiencia y conocimientos al interior de la entidad

Tabla No. 25. Avances en adopción de medidas para incrementar la independencia de las entidades financieras de Desarrollo

	Accionistas privados mayoritarios	Directores (no accionistas del sector privado)	Patrimonio propio o delegado	Facile recursos del presupuesto público	Control y supervisión del sector público (pu), privado (pp) y de sociedad civil (sc)
Foncap	+++		+++	+	24, 27, 31
INDAP	++		+	+++	31, 32
Agrobanco	+		+++	++	24, 31
COFOPRO	+	- (IND)	+++	+	31
COF	+	++ (IN T)	+++	++	31
Financiera Rural	+	+ (IND T) E)	+++	+++	31, 32
Banco de Chile	+++		+++	+	24, 27, 31
Financiera Rural	+	++ (IN T)	+++	++	31, 32

+++ indica que se cumple totalmente; ++ que se está adoptando parcialmente; + indica que está en vías de ser adoptado

+ indica que no se está adoptando; - no aplica

Elaboración: EP

Hay experiencias de entidades que han tratado de adoptar las recomendaciones mencionadas. Financiera Rural que posee un patrimonio propio pero a la vez mantiene una estructura de gobierno dominada por el sector público con alguna participación de los principales gremios de productores³³. Aquí se ha priorizado la búsqueda la sostenibilidad financiera y la presencia privada en el directorio no tiene poder efectivo por su número minoritario. Sin embargo, los gremios incluidos en el directorio están estrechamente ligados a distintas opciones políticas y poseen conexión con distintas bancadas en el Congreso con lo que su poder es mayor, de manera que los consensos en el Directorio se reflejan en un apoyo multipartidario; y las disputas en el directorio pueden trascender el ámbito del mismo y pasar a la esfera pública con relativa rapidez y efectividad (lo que incentiva la búsqueda de consensos).

Foncap SA, recoge las tres recomendaciones: posee capital mixto y la mayoría de sus acciones (51%) están en manos del sector privado (aunque la designación del presidente corresponde a los directores del sector público)³⁴. Administra un fideicomiso (que deberá devolver al sector público al cabo de 30 años) y es una entidad de derecho privado por ende sujeta a controles por parte del sector público y privado. Sin embargo, la presencia del sector privado a través de la mayoría de directores no parece imponer una dinámica estrictamente privada. Por un lado, al ser el accionista privado una entidad sin fines de lucro y sin involucramiento directo en el manejo de la entidad, los directores privados terminan siendo una suerte de representantes de las sociedad civil, que velan por el buen desempeño de la entidad, mas que por los intereses del inversionista privado, y por ende el control efectivo del sector privado es difuso. Por otro lado, Foncap SA es percibida como una entidad del sector público, ya que administra recursos públicos y por eso se espera (desde el propio sector público y desde los clientes) que opere como una entidad del sector público tradicional, es decir, que sus pérdidas no sean asumidas por ellos sino por el sector público, evitándose así

33 Financiera Rural está dirigida por un Consejo Directivo compuesto por 15 miembros y la administración recae en el Director General. El Consejo Directivo cuenta con 9 miembros provenientes del sector público y 6 representantes de gremios de productores agropecuarios.

34 Son 9 Directores, 4 designados por el sector público y 5 por el accionista privado (Acción Internacional)

Financiera Rural atender algunas de las necesidades del sector público y en algunos casos esto ha sido en el sector público, y en algunas gestiones. Es decir, en la toma de decisión, hay que tener en cuenta las estructuras de control y los mecanismos de control del sector público en este tipo de entidades de "control de daños" o delegado, fuera del

Un caso de manejo del Ministerio de Agricultura de patrimonio delegado resolvente, y, aunque depende del MOP particular. A partir de esto del Congreso (la base es un conjunto de decisiones comprometidas en la investigación que a financiero del INECEL)

Sin presencia del oposición política frente de las instituciones de los ciudadanos chilenos

35 Con bastante éxito, a más de 20% a 4% y clientes financieros a

36 Es clave la unidad de de derecha (oposición iguales las preferencias

42-43, 44 Tasa menor a la cartera en riesgo

45 Cifra que es menor a SA, por lo que son más

57 INDAP subvenciones a la agricultura, y además brinda

Incrementar
desarrollo

Control y supervisión del sector público (pu), privado (pr) y de sociedad civil (sc)
26, 41, 41
23, 31
23, 31
20
20
24, 31
24, 27, 31
23, 31

recomendaciones mencionadas, mantiene una estructura de los principales gremios de la agricultura y la presencia privada en el sector. En todo caso, en todo caso, los gremios incluidos en el estudio poseen conexión con el sector público y los consensos en el directorio pueden trascender la efectividad (lo que incentiva

la mayoría de sus acciones. El presidente corresponde a los miembros del sector público. La mayoría de los controles por parte del sector público se realiza a través de la mayoría de los miembros. Por otro lado, al ser el accionista privado el responsable del manejo de la entidad, los miembros de la sociedad civil, que velan por los intereses del accionista privado, y por ende el sector público, evitándose así

15 miembros y la administración. Los miembros provenientes del sector privado (Acción Internatio-

capitalizar los beneficios del marco privado en el que se manejan.

Financiera Rural y Foncap SA son muestra de cómo se ha buscado en el diseño institucional atender algunas de estas recomendaciones. En el caso mexicano sin sacrificar el dominio del sector público y en el argentino tratando de hacerlo parcialmente. En ninguno de los dos casos esto ha sido suficiente para evitar los clásicos problemas que enfrentan las entidades del sector público, pero si han acotado sobre manera el impacto y la probabilidad de malas gestiones. Es decir, no basta con contar con presencia del sector privado en los órganos de decisión, hay que agregar ciertos niveles de compromiso del sector privado como accionista, estructuras de control que permitan hacer efectivo este compromiso y/o un sector público con mecanismos de control sofisticados y eficientes, para evitar los conocidos excesos del sector público en este tipo de entidades. Lo que si resulta un mecanismo importante de prevención de "control de daños", es el hecho de que estas entidades cuenten con un patrimonio propio o delegado, fuera del cual no pueden actuar.

Un caso de naturaleza totalmente distinta es el de INDAP de Chile, organismo de línea del Ministerio de Agricultura, contrapuesto a las recomendaciones. INDAP posee una suerte de patrimonio delegado para financiar sus colocaciones directas, que se asemeja a un fondo revolvente, y, aunque no tiene ni un directorio con miembros del sector privado (ni público), pues depende del Ministro de Agricultura, se inserta en un contexto institucional y político particular. A partir de fines de los años 90 se inicia un continuo proceso de vigilancia por parte del Congreso (la bancada de oposición) y de la prensa, debido a que en esos años apareció un conjunto de denuncias sobre el mal uso de los recursos (créditos sin sustento, falta de compromiso en la recuperación, uso político de los fondos) que derivaron en múltiples investigaciones que se tradujeron en un proceso de recambio y reestructuración en el brazo financiero del INDAP³⁵.

Sin presencia del sector privado, INDAP muestra como un entorno favorable, con una oposición política fiscalizadora³⁶ y una prensa atenta a asuntos de interés público (como el manejo de las instituciones del sector público donde se entregan subsidios cubiertos con los impuestos de los ciudadanos chilenos), termina induciendo mejoras en el manejo y la eficiencia³⁷.

35 Con bastante éxito, pues la tasa de recuperación creció de manera importante (reduciendo la mora de más de 20% a 4%) generando excedentes sin precedentes en INDAP e índices de satisfacción de los clientes financieros de la entidad bastante altos.

36 Es clave la unidad de la oposición política en Chile, donde hay en la práctica dos coaliciones, una de derecha (oposición) y una de centro izquierda (gobierno), que comparten prácticamente en partes iguales las preferencias electorales.

42-43-44 Tasa menor a la del resto del sistema financiero. Además cuenta con provisiones que duplican su cartera en riesgo.

45 Cifra que es menor al monto máximo que puede ser aprobado a nivel de cada agencia de Banrural SA, por lo que son montos que se aprueban rápidamente a nivel local.

37 INDAP subsidia la tasa de interés que cobra a los préstamos para el segmento de pequeña agricultura, y además brinda un conjunto de servicios adicionales a este segmento.

En el caso de INDAP si bien su instancia financiera no cuenta con un patrimonio propio, el mecanismo de esta suerte de fondo revolvente³⁸ logra un efecto similar al del patrimonio delegado que hemos mencionado antes, pues pone incentivos en la recuperación como condición clave para seguir operando e introduce el objetivo de la sostenibilidad financiera en la entidad. El riesgo con este tipo de mecanismos que no entregan la propiedad o ceden los recursos públicos a una entidad por un periodo determinado³⁹, es que un cambio político drástico puede alterar lo ganado y abandonar el objetivo de sostenibilidad.

Finalmente, el ejemplo más interesante de la región en cuanto a esquemas de gobierno y diseño institucional, lo encontramos en Banrural SA de Guatemala. Banrural SA hoy es el banco más rentable de Guatemala, con bajas tasas de morosidad⁴⁰ y una cobertura geográfica amplia. El 87% de sus colocaciones se realizan fuera del departamento de Guatemala (donde está la capital, y donde el resto del sistema financiero concentra sus colocaciones). El monto promedio de las colocaciones de aproximadamente 3,400 USD⁴¹ y casi la mitad de las colocaciones corresponden a clientes mujeres. Al inicio de sus operaciones, en 1998, Banrural SA tenía cerca de la mitad de su portafolio en el agro, hoy este sector representa menos del 12% de sus colocaciones, pero el monto total colocado en dicho sector más que triplica lo colocado en 1998⁴².

Banrural SA se crea a partir del proceso de reestructuración de Bandesa, el banco público de desarrollo agrícola de Guatemala. El proceso de reestructuración fue largo, contó con participación de varios sectores y evaluó muchas alternativas. La alternativa con más fuerza en ese momento (primera mitad de los años 90) y con un amplio respaldo de los organismos multilaterales era la privatización de Bandesa, para lo cual se requería de un plan previo de saneamiento. Sin embargo, el proyecto de reestructuración de Bandesa, liderado por actores locales evaluó también otras opciones, que permitieran mantener lo mejor de Bandesa y constituir una nueva apuesta por un banco al servicio de la promoción del desarrollo. Características que la opción privatizadora no aseguraba y probablemente ni siquiera consideraba⁴³.

El diseño de esta institución tiene un concepto moderno de lo que es un banco de desarrollo que busca atender el medio rural, sobre todo tomando en cuenta la época en la que fue creado. Durante el proceso, un conjunto de eventos a nivel internacional ayudaron a tomar decisiones, como el limitado éxito de los intermediarios privados en atender zonas rurales luego de la

38 Fondo que figura en el presupuesto de la República como un ingreso (a través de las recuperaciones que hace INDAP de sus colocaciones directas) y como un egreso (a través de las colocaciones que hará), quedando en equilibrio. Es decir si INDAP recupera más créditos de los estimados, tendrá un exceso de recursos en su presupuesto. En estricto estos fondos son del sector público.

39 Especialmente cuando está unido a un organismo de línea de una Ministerio y no a una entidad independiente (aun en casos de directorios solo con miembros del sector público)

40 Se ha pasado de cerca de US\$ 35 millones de colocaciones agropecuarias en 1998 a cerca de US\$ 100 millones en el 2006

41 Voguel (2005) reclama que este tipo de análisis estuvo ausente en los procesos de liquidación de otros bancos de desarrollo agropecuario, como en el caso del Banco Agrario del Perú, que se liquidó sin tratar de salvar lo positivo que esta entidad mantenía (sobre todo algunos de los recursos colocados y una red de agencias de amplia cobertura y profundidad)

liquidación de los bancos con fuerte participación. Pero también eventos como la promoción de mecanismos indígenas y rurales) y que

El concepto del banco es banco de capital mixto actores privados el resto organizaciones campesinas. Este modelo permite que el directorio mantenga obligando a una negociación

Gráfico 128. D

Adicionalmente, en el sector público, D equivalentes al 40% de

42 El accionariado está solo pueden ser más 400.000 acciones que y legalmente reconocidas que pueden ser legalmente reconocidas que solo pueden ser el Consejo de Administración organizaciones, solo Consejo de Administración de mujeres legalmente público en general)

un patrimonio propio, similar al del patrimonio superación como condición financiera en la entidad. El acceso los recursos públicos de un modo drástico puede alterar lo

temas de gobierno y diseño hoy es el banco más rentable y eficiente amplia. El 87% de sus recursos está la capital, y donde el medio de las colocaciones de responden a clientes mujeres. La mitad de su portafolio en el agro, el monto total colocado en dicho

Bandesa, el banco público de creación fue largo, contó con el respaldo de los organismos de un plan previo de Bandesa, liderado por actores que querían lo mejor de Bandesa para la promoción del desarrollo. Probablemente ni siquiera

que es un banco de desarrollo en la época en la que fue creado, ayudaron a tomar decisiones, en zonas rurales luego de la

través de las recuperaciones de los recursos de las colocaciones que se de los estimados, tendrá un carácter público.

terio y no a una entidad indebidamente pública)

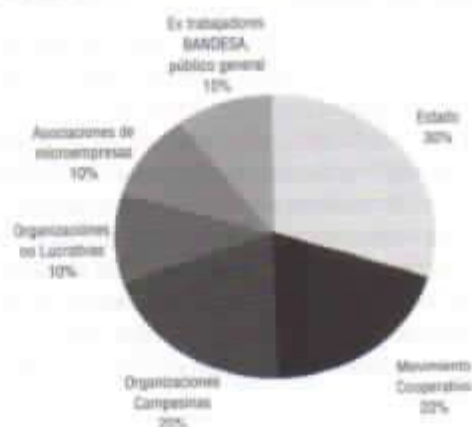
en 1998 a cerca de US\$

procesos de liquidación de otros bancos del Perú, que se liquidó sin el uso de los recursos colocados

liquidación de los bancos de desarrollo en varios países de América Latina, el éxito de bancos con fuerte participación del sector público en atender eficientemente clientes pobres en Asia. Pero también eventos nacionales, sobre todo la firma de los Acuerdos de Paz, que recomendaban la promoción de mecanismos inclusivos para grupos específicos de guatemaltecos (sobre todo indígenas y rurales) y que lograron movilizar fondos de la cooperación para este fin.

El concepto del banco es particular por varias razones. En primer lugar, Banrural SA es un banco de capital mixto, donde el sector público inicialmente poseía 30% de las acciones y actores privados el resto. De esta forma, el 20% pertenece al movimiento cooperativo, 20% a organizaciones campesinas, y el 30% restante está distribuido en otros propietarios (ver gráfico). Este modelo permite que cada tipo de accionista elija sus directores en asambleas homogéneas y que el directorio mantenga una composición representativa de los distintos tipos de accionistas obligando a una negociación y consenso permanente entre los accionistas⁴².

Gráfico 128. Distribución de los 10 asientos del Directorio de Banrural S.A.



Adicionalmente, cada grupo puede decidir reinvertir sus utilidades o parte de ellas, salvo el sector público. Dados los resultados de Banrural SA, se vienen repartiendo utilidades equivalentes al 40% del monto invertido, la mitad del cual es reinvertido en el banco y el resto

⁴² El accionariado está compuesto por varias series de acciones. Serie A, hasta 600.000 acciones que solo pueden ser adquiridas por el Estado (3 asientos en el Consejo de Administración). Serie B, hasta 400.000 acciones que pueden ser adquiridas solo por entidades del movimiento cooperativo activas y legalmente reconocidas (2 asientos en el Consejo de Administración). Serie C, hasta 400.000 acciones que pueden ser adquiridas solo por organizaciones mayas, garífunas, xincas y campesinas legalmente reconocidas (2 asientos en el Consejo de Administración). Serie D, hasta 200.000 acciones que solo pueden ser adquiridas por organizaciones no lucrativas legalmente reconocidas (1 asiento en el Consejo de Administración). Serie E, hasta 200.000 acciones que solo pueden ser adquiridas por organizaciones, federaciones o grupos de medianos, pequeños y micro empresarios (1 asiento en el Consejo de Administración). Serie F, hasta 200.000 acciones que pueden ser adquiridas por grupos de mujeres legalmente reconocidos, por entidades no comprometidas en las series anteriores, y por el público en general (1 asiento en el Consejo de Administración).

va a las organizaciones de los distintos grupos de accionistas. Con este proceso de reinversión de utilidades de los accionistas privados, el sector público posee hoy solo el 19% del patrimonio del banco.

La segunda peculiaridad, es que el proyecto de creación de Banrural SA permitió (y convenció) a grupos organizados de la sociedad civil a invertir en este nuevo Banco y con ello les abrió un espacio nuevo en la sociedad y economía de Guatemala, dándoles oportunidades de capacitación, de información y de capitalización, pero también oportunidades de empoderamiento y reconocimiento en la esfera pública y dentro de sus grupos de referencia. Además esta relación les permite transmitir demandas, necesidades y peculiaridades de sus grupos de referencia (en tanto clientes) directamente a las instancias de toma de decisiones del Banco.

Del mismo modo, el estado, en tanto accionista puede compartir con el directorio (y retroalimentarse de él) las estrategias de desarrollo rural que impulsan desde el ejecutivo y promover acciones del banco orientadas a apoyar y tomar ventaja (en el buen sentido) de los programas que el propio estado lleva adelante.

Una tercera característica de Banrural SA es que se crea tomando en cuenta principios que hoy son consensos básicos en las finanzas rurales y en las estrategias de desarrollo rural, pero que al momento del diseño e implementación de Banrural SA eran en su mayoría propuestas y discusiones desde los sectores más académicos. El primer principio se refiere a una visión amplia de lo "rural" como ámbito que engloba un conjunto diverso de actividades económicas (que incluyen pero no se limitan a las actividades agropecuarias) y de demandas financieras y que existe en tanto mantiene relaciones dinámicas con el ámbito urbano. El otro principio, se refiere a la provisión de servicios financieros y no sólo crédito. Desde la revolución microfinanciera hay consenso en que las entidades exitosas que además buscan servir al desarrollo de sus clientes deben ofrecer una amplia gama de servicios financieros (crédito, ahorro, transferencias, recepción de remesas, etc.), que fue justamente lo que Banrural SA se propuso en respuesta a las necesidades de sus clientes.

La principal crítica que ha recibido Banrural SA en su desarrollo es que para ser rentable se ha alejado de los sectores de los pequeños productores y de los clientes más pequeños. Dos indicadores grafican el origen de esta crítica. Primero, que el crédito promedio pasó de cerca de US\$ 900 en 1998 a cerca de US\$ 3,400 en el 2005. Segundo, que la cartera agropecuaria, que era casi el 50% de las colocaciones al inicio de las operaciones de este banco, hoy es menos del 12% de la cartera total. Las respuestas a ambas críticas son contundentes. Respecto al incremento en el crédito promedio, hay que señalar que al 2005, el 17% de los créditos corresponde a montos menores a los US\$ 650 y 48% son colocaciones por montos que oscilan entre US\$ 650 y US\$ 2,600⁴³. Adicionalmente, como hemos mencionado, Banrural SA mantiene una línea de crédito de segundo piso para intermediar fondos, a través de entidades locales, hacia clientes más pequeños y alejados (cada cliente final recibe créditos promedio de US\$ 350 aproximadamente)⁴⁴. Respecto a

43 La moda de las colocaciones es US\$ 1,860

44 Luis Noel Alfaro en su presentación "El Fenómeno Banrural" en el Seminario Regional "Políticas Públicas Para Servicios Financieros Rurales" organizado por Serfirural y RUTA en diciembre del

lo segundo, si bien el monto intermedio el grueso de colocaciones rurales, y en algunas el 80% de las colocaciones Banrural SA es por

La experiencia organizan, diseñan es resultado de las lecciones del sector cooperativos, y técnico, económicos desarrollarse.

Los casos discuten a las entidades de cobertura y profundizan estos mecanismos, parecen marcar un

Dos temas a través de distintas modalidades entidades en campo público⁴⁵. El segundo accionistas privados

Aquellos que son elegidos por los accionistas necesariamente los compromiso con el de los directores o

Banca de Desarrollo

El mayor desafío mecanismos, producidos

2006 en Ciudad de Guatemala evidencia tras sus

45 En promedio Banca de Ciudad de Guatemala

46 Ver por ejemplo las estadísticas financieras

47 Barrantes (2007) recoge los recursos que es un mecanismo

este proceso de reinversión de
lo el 19% del patrimonio del

al SA permitió (y convenció)
banco y con ello les abrió un
oportunidades de capacitación,
des de empoderamiento y
cia. Además esta relación les
rupos de referencia (en tanto
co.

partir con el directorio (y
pulsan desde el ejecutivo y
(en el buen sentido) de los

lo en cuenta principios que
as de desarrollo rural, pero
en su mayoría propuestas y
e refiere a una visión amplia
tividades económicas (que
demandas financieras y que
El otro principio, se refiere
alación microfinanciera hay
al desarrollo de sus clientes
ro, transferencias, recepción
a respuesta a las necesidades

lo es que para ser rentable
clientes más pequeños. Dos
promedio pasó de cerca de
tera agropecuaria, que era
co, hoy es menos del 12%.
Respecto al incremento en
litos corresponde a montos
cilan entre US\$ 650 y US\$
tiene una línea de crédito de
cia clientes más pequeños y
timadamente)⁴⁴. Respecto a

ionario Regional "Políticas
y RUTA en diciembre del

lo segundo, si bien la participación de la cartera agropecuaria habría caído, en términos absolutos el monto intermediado para el agro por Banrural SA se ha triplicado entre 1998 y 2005. Además, el grueso de colocaciones se mantiene fuera de la capital, en lo que para muchos es la Guatemala rural, y en algunas regiones como en Petén y Quiché, las colocaciones de Banrural SA representan el 80% de las colocaciones del departamento⁴⁵. Adicionalmente, la apuesta multisectorial de Banrural SA es parte de su fortaleza⁴⁶.

La experiencia de Banrural SA muestra que es posible hacer bancos de desarrollo si estos se organizan, diseñan y manejan de manera inteligente, comprometida y pausada. Banrural SA hoy es resultado de 15 años de trabajo que parte por recoger lo aprendido de los fracasos anteriores, las lecciones del sector privado y sus éxitos financieros, bancarios y sobre todo microfinancieros y cooperativos, y que sobre todo deja de lado la soberbia de que las finanzas son un tema técnico, económico, pues requieren política, institucionalidad, gobernabilidad y soporte para desarrollarse.

Los casos discutidos dan cuenta de que el abanico de opciones para "blindar" o "proteger" a las entidades de desarrollo es amplio. Las entidades con mejores resultados financieros o de cobertura y profundidad no necesariamente pueden atribuir estos resultados a la adopción de estos mecanismos, pero es cierto que entidades que los adoptan con más fuerza y profundidad, si parecen marcar una diferencia en sus resultados, sostenibilidad y apuesta de desarrollo.

Dos temas a recalcar para cerrar esta discusión. El primero relacionado con el éxito, en sus distintas modalidades, de generar patrimonios propios o delegados para la operación de estas entidades en comparación con los viejos esquemas de pugna por una porción del presupuesto público⁴⁷. El segundo tema que se debe recoger es la necesaria distinción que hay que hacer entre accionistas privados y directores del sector privado.

Aquellos que marcan la diferencia en la toma de decisiones de una entidad son los directores elegidos por los accionistas privados para que velen por sus intereses (su inversión), mas no necesariamente los directores que representan al "sector privado" o a la "sociedad civil", donde el compromiso con el representado es difuso y donde no se ponen en juego los recursos o patrimonio de los directores o accionistas.

Banca de Desarrollo y a la pequeña agricultura

El mayor desafío que enfrentan las finanzas rurales, y las entidades financieras rurales, es generar mecanismos, productos y servicios competitivos para atender las demandas financieras de la sociedad

2006 en Ciudad de Guatemala, señaló que otra razón que explicaría este crecimiento sería la mejora económica que vienen experimentando los clientes de Banrural SA, pero no hemos encontrado la evidencia tras tal afirmación

45 En promedio Banrural SA es responsable del 50% de las colocaciones del sistema formal fuera de la ciudad de Guatemala

46 Ver por ejemplo las conclusiones del trabajo de Trivelli y Tarazona (2007) sobre manejo de riesgos en entidades financieras con carteras agropecuarias.

47 Barrantes (2007) señala, sin embargo, que si bien este tipo de mecanismos de creación de fondos protege los recursos para fines determinados (en realidad les asegura continuidad sobre todo), también es un mecanismo que limita la capacidad del sector público de asignar recursos a fines estratégicos

rural en general, y de los pequeños productores agropecuarios, en particular. Como vimos en las secciones introductorias, es justamente en los entornos rurales donde las entidades financieras tienen menor presencia, donde las microfinanzas han demostrado menores avances y donde tradicionalmente se concentran los bolsones desatendidos de clientes viables (rentables).

En los últimos años el contexto económico de la mayoría de países de la región ha sido relativamente favorable. El sector agropecuario, donde se originan la mayor parte de los ingresos de los pobladores rurales, representa porcentajes variados de la economía de los países, pero en casi todos este sector continúa siendo uno de los que más empleo genera⁴⁸. A pesar de esto, en casi todos los países de América Latina analizados, el porcentaje del crédito total al sector agropecuario (respecto al total del crédito) es menor que la contribución del sector agropecuario a la economía (visto como el porcentaje del PBI nacional que viene del agro). Es decir, el sector agropecuario y sus productores son financieramente sub atendidos respecto a otros sectores de la economía.

Un porcentaje importante de las colocaciones que van al agro es ofrecido por entidades de desarrollo. Si bien la importancia de estas entidades varía de país a país, en buena parte de ellos la banca de desarrollo representa más del 30% del total del crédito al sector agropecuario (en 11 de los 18 países para los que presentamos información en las secciones iniciales).

Las restricciones financieras que enfrentan los pequeños productores agropecuarios están directamente relacionadas con los mayores niveles de pobreza que estos registran y con sus menores oportunidades de salir permanentemente de la pobreza⁴⁹. Como se puede apreciar en la Tabla No.26 el porcentaje de hogares rurales con crédito de cualquier fuente (formal y no formal) es bajo en la región, y si bien las fuentes formales han ganado terreno, el grueso del financiamiento recibido por los pobladores rurales sigue viniendo del sector informal. Es claro que al interior de cada país existe gran variabilidad dependiendo de la zona, cultivo o crianza, y al segmento de agricultores que se analice, pero las cifras revelan que aún el uso del crédito en el medio rural, en tanto servicio financiero más común, es restringido.

48 Empleo con bajos niveles de productividad

49 Hay una vasta literatura sobre el tema. Síntesis sobre la relación entre restricciones financieras y pobreza ver los trabajos de Boucher, Carter y Guirkinger (2005a); Boucher y Carter (2001)

El ámbito rural
grandes grupos de
nacionales que log
del sistema finan
de los productores
confirmado por pe
en las intermediaciones
finalmente, el tema
donde los pobladores
básicamente para la

Para el primer a
permitir incremen
puede atenderlos m

El tercer segmen
que posea una dema
suele estar relaciona
financieras muy loca

50 Con marcadas alas
asociado a la agri
de producción pes

51 Este segmento es a
Argentina unos 20

52 Demanda legítima
viable que genera

particular. Como vimos en las entidades financieras tienen y donde tradicionalmente

países de la región ha sido mayor parte de los ingresos nominal de los países, pero genera⁴⁹. A pesar de esto, del crédito total al sector del sector agropecuario (es agro). Es decir, el sector respecto a otros sectores de

ofrecido por entidades de en buena parte de ellos la agropecuario (en 11 de oficiales).

sectores agropecuarios están estos registran y con sus como se puede apreciar en cualquier fuente (formal y no solo terreno, el grueso del sector informal. Es claro zona, cultivo o crianza, y en el uso del crédito en el

Tabla No. 26. Acceso al crédito de los hogares rurales, según país

País	Prestabilidad como porcentaje de la población de			Fuente de Información
	Cualquier fuente (formal/informal)	Sólo fuentes formales	Sólo fuentes informales	
Bolivia	8.2% ⁵⁰	4.1% ⁵¹	38% ⁵²	Encuesta de Hogares (Mesa) 2002
Chile	33% ⁵³			Encuesta de Caracterización de Hogares de INIA ⁵⁴
Guatemala	7.4%	4.2% ⁵⁵	38.7%	El Centro Nacional Agropecuario 2000
Colombia	A menos 8%	2% (solo zonas af)		Banco Mundial
México	33% ⁵⁶	5.2%	38.4%	World Bank 2000. Encuesta en zonas rurales marginales de México
Guatemala	12.8% ⁵⁷	10.2%	64.8%	Encuesta de Caracterización de Voto (ENCAV) 2000
Argentina	37%			Aproximado a partir del Censo Nacional Agropecuario 2000 (MAG) 2000
Perú	17.8% ⁵⁸	18.8%	75.1%	Encuesta Nacional de Hogares de Voto (ENAV) 2000
	18.8% ⁵⁹			Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2004

⁴⁹ Porcentaje respecto a los hogares de sector rural.
⁵⁰ Banco Rural Perú, Fondo Financiero y Cooperativas de ahorro y crédito.
⁵¹ Instituto Nacional de Estadística, Censos y Población.
⁵² En base a la encuesta más amplia a hogares de 2000. Incluye un grupo de hogares de ciudades no censadas por ser reducidos que en el porcentaje de crédito de 38% urban.
⁵³ En base a encuesta que mide los Cuentas de Débito y Crédito por hogares agropecuarios, de los que 41.2% son pequeños que se les presta en el sector.
⁵⁴ World Bank 2000.
⁵⁵ En unidades productivas de agropecuario, Bovinos y Cria 2000.
⁵⁶ Porcentaje de hogares de sector rural.
⁵⁷ Encuesta de 2000.
⁵⁸ Encuesta de 2000.

El ámbito rural y el sector agropecuario pueden verse como la reunión de al menos tres grandes grupos de potenciales clientes financieros. Un primer grupo integrado a los mercados nacionales que logra satisfacer sus demandas financieras en los centros urbanos y a través del sistema financiero privado, que en muchos países corresponde con un estrato reducido de los productores agropecuarios, de mayor escala y capitalización⁵⁰; un segundo segmento conformado por pequeños productores agropecuarios con limitados activos que suele ubicarse en las inmediaciones de la pobreza y que suele tener limitado acceso a servicios financieros⁵¹, y finalmente, el tercer segmento corresponde al grupo más afectado por la pobreza (indigencia), donde los pobladores agropecuarios tienen muy poca tierra o no tienen tierra y/o producen básicamente para la subsistencia.

Para el primer grupo la pregunta relevante es cómo mejorar los productos y servicios para permitir incrementos en eficiencia y mayores inversiones. Es decir, cómo el sistema financiero puede atenderlos mejor.

El tercer segmento, en general no posee acceso a opciones financieras y no siempre es evidente que posea una demanda legítima por crédito, para la producción agropecuaria al menos⁵². Este grupo suele estar relacionado con programas de asistencia social o lucha contra la pobreza y con iniciativas financieras muy locales y por montos muy bajos. En este segmento es probable que otros servicios

⁵⁰ Con marcadas diferencias, pues en países como Argentina este segmento es más bien de gran escala, asociado a la agricultura pampeana, mientras en países como Perú es un sector relevante en términos de producción pero reducido en número.

⁵¹ Este segmento es numeroso. En Chile se estiman en 270.000 hogares de pequeños productores, en Argentina unos 200 mil, en Perú entre 700.000 y 1 millón.

⁵² Demanda legítima en el sentido propuesto por González-Vega, es decir demanda para un proyecto viable que genera capacidad de repago.

financieros, distintos del crédito, sean los más importantes, como sería el caso del ahorro.

El grupo intermedio, que estaría compuesto por pequeños productores independientes, dueños o poseedores de las tierras que trabajan, estrechamente relacionados con la producción agropecuaria no solo en tanto actividad generadora de ingresos (el agro sigue representando alrededor de 50% de los ingresos de estos hogares rurales⁵³) sino también, como una forma de vida, suelen ser unidades de producción y consumo en las cuales es complejo separar ambas esferas. Estos productores poseen conexiones con los mercados de productos y factores y poseen capacidad de insertarse en procesos propios (privados) de generación de ingresos, agropecuarios y no agropecuarios.

Este segmento de pequeña agricultura debe ser atendido por la banca de desarrollo porque puede generar importantes ganancias para el desarrollo económico y social de los países por un conjunto de razones: de lograr consolidar sus estrategias económicas podría mantenerse por sí solo fuera de la pobreza, limitando las presiones migratorias hacia las ciudades; podría llegar a ser cliente de las entidades financieras privadas, dinamizando un conjunto de mercados (locales sobre todo) con su producción como con su demanda de factores (mano de obra, asistencia técnica, etc.); podría mejorar la eficiencia en el uso de los recursos naturales que controla (básicamente tierra y agua).

Entonces la pregunta que nos hacemos es si la banca de desarrollo que atiende al agro ha logrado generar productos y servicios para atender a este segmento, y si además logra cumplir con su rol como entidades de desarrollo, promoviendo el crecimiento del mercado financiero rural.

Para aproximarnos a responder estas preguntas, conviene revisar algunas de las razones que inhiben a las entidades de otorgar más recursos y nuevos productos y servicios a los productores rurales, las que pueden resumirse en 4 grupos. En primer lugar, la escala y la limitada dotación de activos de los pequeños productores (el extendido minifundio, baja productividad, dispersión de los clientes en el territorio, altos costos de atenderlos (costos de supervisión, por ejemplo, o de hacerlos acercarse a las ventanillas), limitada tenencia de garantías reales). En segundo lugar, está la falta de información sobre los clientes agropecuarios, su conocimiento del negocio, su esfuerzo, entre otros. En tercera instancia aparecen las razones relacionadas con los riesgos asociados con el sector agropecuario, tanto aquellos relacionados con los problemas climáticos o los derivados de los mercados (variabilidad de precios) de sus productos. En cuarto lugar, el desconocimiento de la dinámica de negocios rurales no agrícolas y de las demandas financieras (de crédito y de otros productos y servicios) con fines no agropecuarios.

Estas razones, han generado el desarrollo de un conjunto de servicios complementarios, innovaciones y nuevas tecnologías para tratar de sobre llevarlos. Por ejemplo, para enfrentar los problemas de las variaciones en los precios de los productos, se vienen promoviendo esquemas de cadenas de valor o cadenas productivas para que compradores y productores puedan "suavizar" los vaivenes de los mercados de productos, además de permitir manejar la atomización presente en este segmento. Para mejorar el acceso a información sobre los clientes potenciales las entidades

53 Reardon et al. (2001)

financieras han desarrollado un conjunto de productos complementarios como los seguros. La actividad importante aquí es el conjunto de servicios seguros, ya sea través en particular a través de un limitado número por ejemplo.

Complementando productos y servicios cooperativas de desarrollo relacionadas con el agro complementario.

Aunque algunos de ellos hacen un uso o subutilizados por muchas innovaciones agricultura, es más directa o indirectamente a través.

Las Instituciones

En el cuadro que se dedican exclusivamente distintos ámbitos y a promedio mensual sus actividades en el crédito de recursos incluyen fondos por agencias es una clara distintas regiones, por ello mantener diversos.

Las tasas de interés señalan subsidios sus resultados las dos en

54 Dado el carácter de debajo de la moneda.
55 Agrobanco en Perú debe revisarse al momento una importa

caso del ahorro.

productores independientes, relacionados con la producción agro sigue representando también, como una forma de complejo separar ambas productos y factores y poseen de ingresos, agropecuarios

banca de desarrollo porque social de los países por un podría mantenerse por si solo; podría llegar a ser cliente mercados (locales sobre todo) asistencia técnica, etc.); podría básicamente tierra y agua).

rollo que atiende al agro desarrollo, y si además logra crecimiento del mercado

algunas de las razones que servicios a los productores escala y la limitada dotación productividad, dispersión revisión, por ejemplo, o de (es). En segundo lugar, está to del negocio, su esfuerzo, los riesgos asociados con el maticos o los derivados de ar, el desconocimiento de iras (de crédito y de otros

servicios complementarios, ejemplo, para enfrentar los promoviendo esquemas de productores puedan "suavizar" ar la atomización presente es potenciales las entidades

financieras han desarrollado innovadoras tecnologías para recoger información local, y se han desarrollado bureaus de crédito para almacenar la historia crediticia de los clientes y poder compartirla entre las entidades financieras en beneficio del mercado financiero y de los propios clientes. La introducción de nuevas tecnologías de información y comunicación juega un papel importante aquí (PDA, telefonía móvil, bases de datos en la web, etc.). Asimismo, distintos esquemas de manejo de riesgo vienen poniéndose a prueba, desde el desarrollo de esquemas de seguros, ya sea tradicionales o los llamados seguros indexados para lidiar con los riesgos asociados en particular a catástrofes climáticas, hasta nuevos esquemas de fondos de garantías y de manera más limitada nuevos esquemas para transferir riesgo a terceros (a través del mercado de capitales por ejemplo).

Complementariamente, se observa un aun insuficiente pero valioso desarrollo de nuevos productos y servicios sobre todo desde las microfinanzas y las entidades financieras locales (cooperativas de ahorro y crédito en particular) para atender las demandas financieras no relacionadas con el agro de los hogares rurales. Este es un proceso aun lento pero importante para complementar los esfuerzos en el desarrollo de las finanzas agropecuarias.

Aunque ninguna de estas innovaciones soluciona todos los problemas señalados, el conjunto de ellas hacen (o pueden hacer) que varios de los problemas mencionados puedan ser enfrentados y sobrellevados por los propios intermediarios. Diseñar, poner a prueba y validar estas (y otras muchas) innovaciones y propuestas de solución a los problemas típicos para atender a la pequeña agricultura, es uno de los roles claves que han de jugar las entidades financieras de desarrollo. Ya sea directamente o financiando la innovación⁵⁴.

Las Instituciones Financieras de Desarrollo y la Pequeña Agricultura

En el cuadro que sigue se resumen algunas de las características de seis. Tres de estas entidades se dedican exclusivamente al financiamiento rural, mientras que las otras tienen coberturas en distintos ámbitos y sectores. Como se puede ver, en promedio 4 de las 6 entidades colocan créditos promedio menores de US\$ 3,500 por productor y las 6 entidades tienen importantes porciones de sus actividades en el segmento de la pequeña agricultura. De todas ellas, INDAP es la que coloca créditos de menor escala y COFIDE a través del PFE el que otorga montos mayores, ya que estos incluyen fondos para inversiones además de recursos para capital de trabajo. La amplia red de agencias es una clave para lograr atender a los productores agropecuarios de pequeña escala de distintas regiones, pero también lo es para mantener una presencia en múltiples regiones y con ello mantener diversificados los riesgos asociados con el clima y las variaciones de precios⁵⁵.

Las tasas de interés, son menores, como era de esperarse, en las dos entidades que expresamente señalan subsidiar sus tasas de interés (INDAP y Banagrario). Las entidades con tasas efectivas mayores resultaron las dos entidades peruanas, cuyas tasas altas se explican por sus relativamente mayores

54 Dado el carácter de bien público de las innovaciones una vez logradas estas suelen generarse por debajo de lo socialmente eficiente, de ahí que se justifique la intervención del sector público

55 Agrobanco en Perú ha visto lo costoso que es organizar y articular una red de agencias. De ahí que debe revisarse el alto costo en que incurrió el Perú al cerrar el antiguo Banco Agrario en 1992 eliminando una importante red de agencias ya establecida

costos pero también por la presencia de significativas comisiones a los articuladores de las cadenas agrocrediticias en el caso de Agrobanco y a la entidad financiera de primer piso en el caso del PFE de COFIDE.

Es interesante destacar que las entidades analizadas, a pesar tener una importante presencia en el segmento de pequeños productores, presentan relativamente bajos niveles de mora. Este aspecto es clave pues debemos recordar que estas entidades deben mantener sus niveles de recuperación como pieza fundamental de sus sostenibilidad financiera y con ello de su permanencia en el tiempo, toda vez que poseen patrimonios propios o delegados que no serían repuestos por el presupuesto público si perdieran parte de ellos.

Tabla No. 27. Características de Instituciones Seleccionada

	Banrural S.A	INDAP	Banagrario Financiera Rural	Agrobanco	Cofide PFE
% de crédito en rural	87%	100%	85%	100%	1%
% de crédito agropecuario	12%	100%	87%	100%	1%
Crédito promedio (carros USD)	2.400	1.300	2.800	3.500	30.000
Tasa de interés simple	10%	8 a 10%	7 a 10%	12,00%	10% + 2%
Total de carteras Agropecuarioas (2004 millones de USD)	80 (más de 100 en 2006)	100	270	480 (en el 2000 fue casi el doble)	5 (en el primer 2004 a 2006 se duplicó)
Nº de agencias	+ 200 (de 400 + de 800 labora)	+ 170	+ 100 (200 sucursales)	98	12
Cobertura	100% del territorio	100% del territorio	84% del territorio	100% del territorio	87% del territorio
Mora - 2004	1,4%	11% (9% correspondiente a mora de más de 90 días y 2% correspondiente que no se pagó el 2004)	9,2%	1,3%	0,75 (mora solo relativa a la PFE)
% de clientes rurales pequeños	11 17% de los créditos correspondiente a clientes pequeños a USD 800 y 48% son microcréditos por montos entre USD 500 y USD 2.400	Todos son clientes chicos, en promedio entre 5 ha. Sin embargo, no pueden tener a más de 12 ha.	80% recibe montos de USD 4.100	90% de crédito directo por montos de USD 2.400	Créditos a pequeños dependientes de agencias del MEF (por ley)
					8 de 25 PFE (2004 y 2005) con créditos menores a USD 10 mil por productor (capta de trabajo - inversión), un préstamo cada

1 Datos para 2004 a menos que se especifica lo contrario.

Fuente: información proporcionada por las entidades directamente y información presentada por el ente receptor. Cifras en millones. Base de datos 6.12.

Elaboración: IFD

Como hemos visto en cada uno de los países, el trabajo de estas entidades implica colocar varias decenas de millones de dólares en un sector y estrato altamente riesgoso y costoso de atender, en la mayor parte de los casos con buenos resultados (mora aceptable) y cubriendo sus costos⁵⁶. Sin embargo, siempre se señala que estas colocaciones son insuficientes. Se discute el limitado impacto de las IFD en las condiciones financieras de los pequeños productores, sobre todo el poco éxito de estas entidades para resolver los problemas de acceso a crédito de los productores. Pero, cuando se ofrece apoyo para este fin, este siempre termina siendo más recursos y nada más. En este sentido son buenas noticias que los recursos destinados desde el sector público hacia el financiamiento agropecuario estén siendo bien utilizados (no se pierdan) y estén llegando al sector de la pequeña agricultura.

56 En la mayor parte de los casos de entidades mayoritariamente propiedad del sector público, estas asumen un costo del capital igual a cero (una suerte de donación o préstamo sin costo del sector público), lo que ya implica algún tipo de subsidio. Banagrario e INDAP tienen una política expresa de subsidio en la fijación de tasas de interés.

los articuladores de las cadenas
primer piso en el caso del PFE

er una importante presencia en
os niveles de mora. Este aspecto
er sus niveles de recuperación
ello de su permanencia en el
ue no serían repuestos por el

eleccionada

Agrobanco	Cuñide PFE
100%	1%
100%	1%
2.000	30.000
10% + 1%	12% + 2,1%
12	5 con el periodo 2004 + 2005 en adelante)
17	x x
67% del territorio	Nacional
8,2% con el primer año en el país, 3,2% de cobertura en el territorio, 10% de comercio en el	8,75 (más 500 reñidos a los PFE)
Comercio en provincia dependiente de asignación del MPP (por ley)	5 de 25 PFE 2004 + 2005 con créditos reñidos a USD 10 USD 200 2004/2005 Cuentas de trabajo + reñidos, en promedio cada

o. Fuente: Base de datos del IICA.

tidades implica colocar varias
goso y costoso de atender, en
le) y cubriendo sus costos⁵⁶.
entes. Se discute el limitado
productores, sobre todo el
a crédito de los productores.
do más recursos y nada más.
de el sector público hacia el
uerdan) y estén llegando al

propiedad del sector público,
préstamo sin costo del sector
tienen una política expresa de

En la medida en que estas entidades consoliden su atención a este segmento, bajo supuestos minimamente competitivos, bajo esquemas transparentes y con buen gobierno, transitaremos hacia mejor y mayor atención, pero es claro que desde instituciones como las descritas en esta sección no se resolverá el problema de financiamiento de la pequeña agricultura. Lo que debemos esperar, y exigir, es que estas entidades sean pioneras en el desarrollo de nuevas tecnologías, procedimientos, productos y servicios para atender a este segmento de la agricultura⁵⁷; que ayuden a que las regulaciones hagan favorable el desarrollo de los mercados financieros rurales (a partir de su experiencia y su capacidad de llegada a los entes reguladores, bancos centrales, etc.); que promuevan un diálogo y alianza con las otras iniciativas del sector público orientadas a este segmento de productores (sobre todo desde los ministerios de bienestar o desarrollo social y de agricultura); y que logren sumar esfuerzos con los intermediarios privados, tanto desde una sana competencia como desde la definición de alianzas en las que el objetivo sea atender a los clientes de la mejor manera y mejorar las posibilidades de que el sistema financiero se involucre en el negocio de prestar a este segmento de productores de menor escala.

A modo de cierre

La banca de desarrollo, que aun cuenta con una importante participación del sector público, ha venido cambiando de perfil en los últimos años. Hoy tenemos distintos diseños de bancos de desarrollo atendiendo al sector agropecuario, desde entidades especializadas en el sector agropecuario exclusivamente públicas hasta entidades de orientación multisectorial de segundo piso de capital mixto. Esta multiplicidad de respuestas al limitado financiamiento del sector abre una interesante oportunidad para evaluar y definir las mejores estrategias de intervención. En todos los casos, esta multiplicidad de respuestas nos remite a procesos de diálogo entre lo recomendado, lo deseable, y lo factible en cada contexto.

Las entidades de desarrollo que hoy están haciendo finanzas rurales continúan enfrentando un conjunto de desafíos para lograr atender eficazmente las múltiples demandas financieras de los pobladores rurales, para mantenerse activas y sostenibles financieramente y sobre todo para articular esfuerzos con otros actores, públicos y privados, para apoyar el desarrollo del mercado financiero rural. Los ejemplos citados en este texto dan cuenta de esfuerzos importantes realizados bajo distintos esquemas, para avanzar hacia la consolidación de instituciones que se encuentren en mejor pie para asumir estos desafíos. Algunos de ellos nos remiten a situaciones complejas en las que las recomendaciones generales no logran aplicarse y con ello nos muestran la importancia de adaptar estas recomendaciones a las condiciones imperantes en cada contexto.

Hemos organizado las conclusiones en 8 mensajes que se derivan del estudio. Probablemente estos no sean los únicos mensajes que este estudio deba o pueda transmitir, pero constituyen mensajes relevantes para avanzar en la discusión sobre el rol, potencial y mecanismos de reforma de estas entidades para que estas logren mejorar su desempeño y con ello el de los mercados financieros rurales.

⁵⁷ Para lo cual tienen que experimentar, poner a prueba, ajustar diseños y volver a probar. Proceso que muchas veces criticamos por su lentitud, por sus pocos resultados, o condenamos cuando los experimentos solo muestran que la buena idea no era tal.

1. La banca de desarrollo, pública sobre todo, que atiende al sector agropecuario, es importante en América Latina y está aquí para quedarse.

Si hay un sector donde la banca de desarrollo es importante, es en el sector agropecuario. En la región hay al menos 32 entidades de desarrollo que colocan en el sector agropecuario, de las que 10 son especializadas y solo prestan al sector agropecuario. En total estas entidades canalizan cerca de 23.000 millones de dólares en créditos al agro, y operan tanto directamente, en el primer piso, como a través de otras entidades financieras, a través del llamado segundo piso. Crecientes recursos (y también instituciones) han pasado a ser colocados desde el segundo piso, permitiendo y fomentando una valiosa relación entre la banca de desarrollo y entidades financieras privadas. La mayoría de las IFD que atiende al sector agropecuario sigue concentrando sus actividades en la oferta de crédito, y son menos las entidades que ofrecen otros productos y servicios financieros a los pobladores rurales. Si bien los indicadores de desempeño de estos bancos son bastante alentadores, sería necesario profundizar en cada caso para afirmar que en general les va bien. Por ello preferimos mencionar que a la mayoría de estas entidades no les va mal.

Guste o no, la banca de desarrollo es en buena parte de los países de la región el principal prestamista para el agro, sobre todo para los productores de menor escala. Por ello, al margen de preferencias y opiniones sobre su existencia, rol y desempeño debemos partir del hecho concreto de su presencia e importancia, y buscar mecanismos para que esta banca, que está aquí para quedarse y que incluso cuenta con renovadas fuerzas y creciente respaldo en varios países, haga mejor su trabajo y logre mejorar las condiciones en las que los agricultores, sobre todo los de menor escala, se inserten en el sistema financiero y así puedan mejorar sus oportunidades de desarrollo y de reducción de la vulnerabilidad que suele afectarlos.

2. Como la teoría recomienda, la banca de desarrollo sobre todo la pública es hoy más de segundo piso y multisectorial

La banca de desarrollo que atiende al agro en América Latina ha cambiado significativamente en años recientes. Al igual que las propuestas sobre el rol de estas entidades dentro del desarrollo de las finanzas rurales, los bancos de desarrollo han pasado de esquemas especializados en el agro, con tasas de interés subsidiadas y alta dependencia de transferencias de recursos desde el presupuesto público, hacia esquemas de bancos de desarrollo viables financieramente, sostenibles en el tiempo que a la vez que han de promover el desarrollo del mercado financiero rural (o al menos no desincentivar el desarrollo de intermediarios privados).

Si bien el grueso de los fondos canalizados hacia el agro a través de estos bancos sigue entregándose de manera directa (desde el primer piso), hay un reconocimiento de que cuando es posible, las operaciones desde el segundo piso son preferibles. Hoy hay menos bancos especializados en el agro y operando directamente y más bancos multisectoriales y de segundo piso.

Los resultados del estudio nos muestran que en términos generales les va mejor a las entidades de mayor escala, a las multisectoriales y a las de segundo piso. Asimismo, las entidades exclusivamente propiedad del sector público presentan indicadores inferiores que las entidades de capital mixto (público-privado).

Sin embargo, el momento de cambio segundo piso estuvo motivado de la entidad en la región. Escala microfinanciero muy dinámico y a esfuerzos con estas lograr esta relación de primer piso y más que demandar que van desde prop mecanismos comple México, el primer piso completo operar cada con aislados interes

3. La banca de desarrollo es hoy más de segundo piso y multisectorial

Esta es quizá una de las características de la banca de desarrollo que atiende al agro en América Latina. Como resultado de la reforma financiera al agro en los años recientes se genera la necesidad de promover entidades de desarrollo que operen directamente al crédito u ofrecer servicios financieros con características del sector agropecuario.

Las características de la banca de desarrollo de todo el sector agropecuario han cambiado significativamente en los últimos años. Algunos de los cambios más importantes son las entidades que solo atienden al agro y operan directamente.

Otra variable en la operación del sector agropecuario es el control de la propiedad de estos bancos. En los últimos años se ha mantenido el control de la propiedad de estos bancos en el sector público y en los últimos años se ha ido dependiendo de la decisión

El agropecuario, es importante

En el sector agropecuario. En el sector agropecuario, de las total estas entidades canalizan directamente, en el primer piso, permitiendo el segundo piso, permitiendo entidades financieras privadas, centrando sus actividades en productos y servicios financieros. Estos bancos son bastante buenos en general les va bien. Por lo que va mal.

En la región el principal problema. Por ello, al margen de los casos, por el hecho concreto de la banca, que está aquí para apoyar en varios países, haga un diagnóstico, sobre todo los de mejorar sus oportunidades de

La pública es hoy más de

Se ha cambiado significativamente las actividades dentro del desarrollo de esquemas especializados en el uso de recursos desde el punto de vista financiero, sostenibles y el mercado financiero rural (o al

Los bancos sigue entregándose que cuando es posible, las entidades especializadas en el agro y

En general les va mejor a las entidades. Asimismo, las entidades inferiores que las entidades

Sin embargo, el segundo piso puro no es una opción sencilla de adoptar y requiere de un conjunto de condiciones, generalmente ausentes en nuestros países. Por ejemplo, una banca de segundo piso exitosa requiere de un primer piso sólido y con capacidad de llevar los recursos recibidos de la entidad de desarrollo hasta el productor agropecuario. Hay casos interesantes en la región, Ecuador con un fuerte sistema cooperativo rural, Bolivia con un desarrollo microfinanciero importante y Perú con un esquema de entidades microfinancieras reguladas muy dinámico y solvente. Estos serían países donde esquemas de segundo piso podrían "sumar" esfuerzos con estas entidades, a pesar de ello no se aprovecha esta ventaja en todos ellos. Para lograr esta relación virtuosa hay que tomar en cuenta las características del sistema financiero de primer piso y sus necesidades. En la región tenemos casos de entidades sobre liquidadas que más que demandar recursos para fondearse requieren otros servicios de la banca de desarrollo, que van desde programas de innovación y fortalecimiento institucional hasta desarrollo de mecanismos complementarios como seguros, esquemas de garantías, etc. Por el contrario, en México, el primer piso está aun en construcción y es aun muy heterogéneo y por ende resulta complejo operar exclusivamente desde el segundo piso. En el extremo tenemos el caso Argentino con aislados intermediarios financieros privados de primer piso operando en zonas rurales.

3. La banca de desarrollo que atiende al agro en América Latina es heterogénea, no hay un modelo para estos bancos sino respuestas a contextos agropecuarios y financieros particulares. Hay propuestas más tradicionales y otras más innovadoras.

Esta es quizá una conclusión central de la revisión de la situación de la banca de desarrollo que financia al agro en América Latina. Cada contexto (país, agro, sistema financiero, sector público) genera la necesidad de una respuesta distinta a la demanda de atención del tema de financiamiento agropecuario. En algunos casos se adoptan más fácilmente los consensos de la literatura, como promover entidades de segundo piso, ofrecer una amplia gama de servicios financieros y no sólo crédito u ofrecer servicios para el medio rural y no solo para el agro, mientras en otros, las propias características del contexto impiden la adopción de estos principios.

Las características del sistema financiero atendiendo al medio rural y del sector público (sobre todo del sector agropecuario) son claves para definir el tipo de banco de desarrollo que puede operar. Algunos de los casos revisados parten de propuestas modernas y terminan implementando entidades que solo aplican estas propuestas parcialmente porque es solo eso lo que el contexto permite.

Otra variable en la definición de las características de estos bancos es el entorno político y de operación del sector público. Sectores públicos más fuertes, con más recursos, suelen preferir mantener el control de los bancos de desarrollo, mientras en casos con sectores públicos más débiles ha sido más común adoptar procesos que involucren al sector privado en el manejo y propiedad de estos bancos de desarrollo. Los casos en los que hemos encontrado mayor autonomía de los bancos son aquellos en los que el sector público comparte el control de los mismos con el sector privado y en los que las entidades de desarrollo poseen un patrimonio propio o delegado y no dependen de la discusión del presupuesto anual del sector público para sus operaciones.

Es decir, no hay un modelo sobre cómo deben ser los bancos de desarrollo que atienden al agro, es más bien en cada contexto que se debe definir cuales son las características que estas entidades deben y pueden tener. Sin embargo, hay un conjunto de recomendaciones o "buenas prácticas" que son deseables. Prácticas y recomendaciones que han de adoptarse en la medida en que sean viables dado el contexto (sectorial, financiero, político, del sector público, etc.) en el que operan los bancos. Listamos algunos de estos consensos en el mensaje siguiente.

4. Hay un conjunto de recomendaciones de consenso sobre lo que se esperaría encontrar en un "buen" banco de desarrollo: más segundo piso que primer piso, ofertas de servicios financieros diversos, sostenibilidad financiera, operaciones en varios sectores y no solo en el agro.

Aunque las recomendaciones abundan, y como hemos visto, no siempre pueden ser adoptadas, encontramos que algunas propuestas parecen conducir, cuando son aplicables, a bancas más sólidas, sostenibles y proactivas. Entre ellas:

- Las entidades de desarrollo tiene que ser viables financieramente, si bien se reconoce que las entidades públicas de desarrollo deben cumplir objetivos de desarrollo, lo que puede implicar que han de asumir tareas poco o nada rentables, las operaciones estrictamente financieras han de ser sostenibles financiera y operativamente. Este es uno de los pilares de la actual discusión sobre la banca de desarrollo y hay suficiente evidencia a nivel mundial y en la región de que este objetivo no solo es posible sino que impone un conjunto de incentivos positivos a las instituciones.
- La crítica a esta recomendación es que las entidades pueden terminar abandonando sus objetivos de desarrollo por la presión competitiva del sistema financiero, sin embargo, la composición de los directorios y la fuerte presencia del sector público en las decisiones de estas entidades deberían ser suficiente contrapeso. En el extremo, esta crítica cuestiona casos en los que la banca de desarrollo genera utilidades, aunque, mientras estas utilidades permitan a la entidad consolidarse y crecer no es claro donde aparece el conflicto. Pero es evidente que en términos de discursos y apuestas hay tanto rechazo a entidades de desarrollo que generan utilidades como lo hay a aquellas que permanentemente generan pérdidas.
- El segundo piso es una opción preferible, pero no la única. Como mencionamos cuando es posible tener a la banca de desarrollo operando desde el segundo piso, esta opción trae buenos resultados tanto para la entidad como para el resto de intermediarios, que cuentan con una fuente de fondeo especializada. Pero como vimos en varios de los casos analizados, no basta con tener la convicción de que es mejor que la banca de desarrollo opere desde el segundo piso, sino que se requiere de un conjunto de condiciones. La recomendación de que la banca de desarrollo opere en el segundo piso solamente se puede aplicar en casos que cumplen condiciones definidas y cuando hay posibilidades de expandir las colocaciones

de las entidades bien hacia uno el primer piso.

- Varios servicios recomendados a productores a veces requieren servicios generales y sus instalaciones sobre ellos y los casos estos ser desempeño de también permit de las colocación desarrollo están barreras regulan entidades espec los que se requi las entidades.
- Alianzas con los a través de la privados, exan entidades privat hasta convenio esquemas de ma alianzas son esca
- Autonomía, inclu lo es a la luz esfuerzos por in y al poder polít desarrollo comin privados, directo sigue estando a variado comom contextos partico gobierno domín grados de comom

58 Situación no siempre ejemplo, como el caso

de desarrollo que atienden al las características que estas recomendaciones o "buenas de adoptarse en la medida en sector público, etc.) en el que se siguiente.

que se esperaría encontrar per piso, ofertas de servicios varios sectores y no solo en

mpre pueden ser adoptadas, n aplicables, a bancas más

nte, si bien se reconoce que de desarrollo, lo que puede s operaciones estrictamente Este es uno de los pilares de e evidencia a nivel mundial ue impone un conjunto de

terminar abandonando sus financiero, sin embargo, la r público en las decisiones remo, esta crítica cuestiona e, mientras estas utilidades e aparece el conflicto. Pero nto rechazo a entidades de permanentemente generan

omo mencionamos cuando undo piso, esta opción trae rmediarios, que cuentan rios de los casos analizados, e desarrollo opere desde el nes. La recomendación de e puede aplicar en casos que e expandir las colocaciones

de las entidades privadas en el sector agropecuario⁵⁸. En los casos, hay una tendencia más bien hacia una operación mixta, que permite trabajar en el segundo piso pero también en el primer piso.

- Varios servicios y no sólo crédito con un enfoque rural y no solo agropecuario. Esta recomendación es un sentido común crecientemente aceptado, los pobladores rurales y productores agropecuarios requieren también otros servicios financieros, incluso muchas veces requieren más estos otros servicios que crédito. Ofrecer una diversidad de productos y servicios genera beneficios para las entidades de desarrollo en tanto les permite rentabilizar sus instalaciones, mejorar su relación con los clientes, contar con más y mejor información sobre ellos y facilitar el manejo de la liquidez de sus clientes y de sus negocios. En algunos casos estos servicios pueden favorecer el desarrollo de otros mercados que mejoren el desempeño de las entidades financieras, como el mercado de seguros, por ejemplo. Pero también permite ampliar el rango de acción de la entidad y favorece la multisectorialidad de las colocaciones y con ello mejora el perfil de riesgo. Pero no todas las entidades de desarrollo están en capacidad de ampliar sus operaciones más allá del crédito, tanto por barreras regulatorias o legales o porque su misión no lo permite. Asimismo, para muchas entidades especializadas en colocar no es un tránsito sencillo ofrecer otros servicios para los que se requiere tecnología, capacitación y profesionalización no siempre al alcance de las entidades.
- Alianzas con los intermediarios privados. Si bien la alianza más común de encontrar es a través de la provisión de fondos de las entidades de desarrollo hacia los intermediarios privados, existe un amplio espacio para operar articuladamente, desde arreglos para que entidades privadas puedan utilizar la infraestructura (agencias) de la banca de desarrollo, hasta convenios de fortalecimiento institucional, desarrollo y transferencia de tecnología y esquemas de manejo y transferencia de riesgo. Sin embargo, salvo contados ejemplos, estas alianzas son escasas, débiles o muy puntuales, o peor aun son meramente formales.
- Autonomía, independencia y buen gobierno. Si bien parece una recomendación obvia, no lo es a la luz de los casos revisados en este estudio. En varios de los casos encontramos esfuerzos por incrementar la autonomía de la banca de desarrollo frente al sector público y al poder político, pero estos son aun iniciales. El grueso del control de la banca de desarrollo continua en manos del poder ejecutivo de cada país y la presencia de accionistas privados, directores independientes y esquemas de selección de directores y autoridades sigue estando atado al ciclo político de cada país. Los casos analizados nos muestran un variado conjunto de esquemas de propiedad y gobierno de las entidades de acuerdo a los contextos particulares, desde esquemas donde solo participa el sector público, esquemas de gobierno donde el sector público invita a actores privados, opciones mixtas con distintos grados de control e involucramiento de accionistas y directores privados hasta esquemas

58. Situación no siempre existente ante el limitado desarrollo de otros mercados (no financieros) por ejemplo, como el mercado de seguros o los mercados de tierras

de total control privado de las entidades de desarrollo. Sin embargo, hay que destacar que arreglos con mayor presencia y control privado, no alejan a estas entidades de desarrollo de sus objetivos de desarrollo.

- En lo que más se ha avanzado en términos de autonomía de estas entidades es más bien en la protección de las cuentas fiscales y en la imposición de objetivos de sostenibilidad financiera en los bancos de desarrollo. En casi todos los casos analizados, los bancos de desarrollo que atienden al agro cuentan con un patrimonio propio o delegado, lo que permite cumplir dos funciones, las entidades deben operar sobre la base de dicho patrimonio y cubrir sus costos, pues si no verán reducido el patrimonio. La segunda función es más bien de protección de las cuentas fiscales, si a estas entidades les va mal, la pérdida máximo es la pérdida del patrimonio de la entidad y no un drenaje continuo de recursos del sector público.
 - Finalmente, un tema que no resulta menor y donde los casos analizados, salvo un par de excepciones, están muy rezagados, es la necesidad de generar mecanismos para mantener un cuerpo profesional y directivo estable. En la mayor parte de los casos, el ciclo político implica una alta rotación de funcionarios y directores que limitan en su mayoría el desarrollo de iniciativas de mediano y largo plazo. La mayor autonomía que se requiere en estas entidades debe pasar también por una mayor estabilidad de sus cuadros directivos y operativos.
5. Si bien los casos analizados muestran que la banca de desarrollo logra atender a importantes grupos de agricultores pequeños, su principal desafío sigue siendo ampliar cobertura, ofrecer mejores productos y servicios sin sacrificar la sostenibilidad financiera.

El estudio da cuenta de la atención que la banca de desarrollo da a la pequeña agricultura y muestra como el grueso de las operaciones que estas entidades realizan son con agricultores medianos y pequeños. A pesar de este logro, la escala de las operaciones de estas entidades, incluso en el caso de las entidades de mayor tamaño, no es suficiente para satisfacer las demandas financieras de los productores agropecuarios. Estas entidades son crecientemente conscientes de la necesidad de sumar esfuerzos con otros actores del sistema financiero y del sector público, pero no siempre es claro cómo hacer esta colaboración.

Los casos analizados nos muestran limitada creatividad en los esquemas de atención a los pequeños productores, poca innovación y una fuerte presencia y control de las entidades en todo el proceso. Es decir, estas entidades siguen siendo mayormente verticales y con limitada creatividad en sus esquemas. Si hay una tarea pendiente para la banca de desarrollo es justamente mantener un esquema innovador y cambiante que permita explorar nuevas maneras de atender a los pequeños productores de mejor manera y que a la vez permita el desarrollo de nuevas tecnologías, servicios complementarios (seguros, garantías innovadoras, procesos de transferencia de riesgos, etc.) que puedan luego ser adoptados por otros intermediarios para atender más y mejor al sector agropecuario. Debemos recordar que la banca de desarrollo opera a partir de fondos públicos y debe por ende generar y apoyar el desarrollo de productos y servicios con características de bienes

públicos como son

6. Un espacio de públicos, es el para el desarro

La banca de desar ya sea por su orient de fondos públicos a estos bancos. En atentados contra la fiscales que varios ba región estas entidad regulación financie mercados financiero y arreglos instituc tienen ventajas únic ser parte, al meos e iniciativas y obligac Congreso, etc. en se para apoyar el desar

7. Los casos anal ante el cierre de

Sin embargo, la m reformas proactivas p mejorar su desempeñ el sector agropecuari una entidad quebrada

En todos los caso políticos (falta de ve etc.). Asimismo, com estos procesos de refor son políticos y no tien mercado financiero ra

Sin embargo, com interesantes y prome de procesos para no co todo en este tipo de sectores públicos para particulares. El reto es

públicos como son las innovaciones mencionadas.

6. Un espacio descuidado, en tanto entidades de desarrollo y en su mayoría con recursos públicos, es el de diálogo de políticas y aportes para la generación de un mejor ambiente para el desarrollo del mercado financiero rural.

La banca de desarrollo es vista dentro de los sistemas financieros como un actor problemático, ya sea por su orientación hacia el desarrollo o por su característica de entidad pública y/o operadora de fondos públicos. El sistema, intermediarios y entes reguladores, suelen ver con desconfianza a estos bancos. Es comprensible este comportamiento dados los casos de competencia desleal, atentados contra la regulación y contra la seguridad y estabilidad de los sistemas financieros y fiscales que varios bancos de desarrollo han fomentado o desencadenado. En todos los países de la región estas entidades de desarrollo deberían llevar la voz principal en las discusiones de política y regulación financiera, de profundización financiera, etc., ser agentes de cambio y desarrollo de los mercados financieros rurales y deberían ser proactivas hacia el desarrollo de normas, regulaciones y arreglos institucionales que favorezcan el desarrollo de entornos adecuados para ello, pues tienen ventajas únicas al operar en el medio rural y en segmentos de pequeña agricultura y al ser parte, al menos en alguna medida, del aparato público, ya que son ejecutoras y receptoras de iniciativas y obligaciones de otros, los ministerios de agricultura, de economía o hacienda, de los Congresos, etc. en vez de ser los que promuevan mejores acciones de política de estas entidades para apoyar el desarrollo de los mercados financieros rurales.

7. Los casos analizados han pasado en su mayoría por procesos de reforma o fueron creados ante el cierre de otra entidad de desarrollo que había colapsado.

Sin embargo, la mayor parte de los procesos de cambio son reacciones a la coyuntura más que reformas proactivas para situar mejor a esta banca en el sistema de financiamiento agrario o para mejorar su desempeño e impacto. De los casos de entidades financieras con especial atención en el sector agropecuario todos han pasado por procesos de reforma o son resultado del cierre de una entidad quebrada, del viejo esquema en su mayoría.

En todos los casos analizados, los principales escollos para los procesos de reforma han sido políticos (falta de voluntad política para el cambio, alto costo político y electoral de la reforma, etc.). Asimismo, constatamos que cuando surge una oportunidad política para implementar estos procesos de reforma o de cierre y apertura de este tipo de entidades, el grueso de los criterios son políticos y no técnicos o basados en la pertinencia de este tipo de entidades en el marco del mercado financiero rural. Las promesas electorales son el mejor ejemplo de ello.

Sin embargo, como hemos visto hay procesos de reforma o creación de estas entidades interesantes y prometedores, así como hay instituciones que requieren con urgencia este tipo de procesos para no colapsar. Junto a ello tenemos un renovado interés desde los políticos sobre todo en este tipo de instituciones y por la creación de nuevas entidades financieras desde los sectores públicos para atender a sectores económicos desatendidos o segmentos de la población particulares. El reto es unir este interés con procesos de reforma y creación de entidades que

tomen en cuenta lo aprendido, lo que no funciona y lo que desencadena procesos virtuosos para atender a los clientes identificados y para que logren insertarse adecuadamente en su propio contexto, como vimos no hay receta, pero sí experiencia.

8. No hay instrumental adecuado para evaluar el desempeño de las entidades de desarrollo

Las entidades financieras de desarrollo son evaluadas con los mismos parámetros de las entidades financieras privadas (rentabilidad, mora, etc.) pero se les exige cumplir con otros roles además de ser equilibradas financieramente, cuando no rentables. Todos los casos analizados enfrentan este problema: Deben producir o apoyar la producción de bienes públicos (generalmente externalidades), deben atender segmentos vulnerables o no rentables, deben apoyar los procesos de bancarización de los actores generalmente desatendidos por el sistema financiero, etc. pero además deben asegurar que no perderán recursos. Incluso varias entidades reciben subsidios del sector público además de fondos (su capital o patrimonio) a muy bajo costo (o sin costo alguno). ¿cómo evaluarlos con justicia? Tema clave a desarrollar, tarea pendiente para los organismos de supervisión de estas entidades, pero también para la comunidad internacional y los donantes.

Hay muchos otros temas que podrían sumarse a la lista aquí planteada, temas específicos al rol de estas entidades en el marco del sector público o del sistema financiero, pero sobre todo como agentes de desarrollo. El texto contiene gran cantidad de preguntas no resueltas y pretende justamente abrir o reabrir el debate sobre la banca de desarrollo. Son muchos los temas que merecen mayor análisis. Nuestro propósito con este estudio es definir una base para el desarrollo de otras investigaciones y procesos de diálogo y debate sobre estas entidades, su rol en el desarrollo de los mercados financieros rurales y del sector agropecuario y sobre los procesos que deberían desarrollarse para mejorar su desempeño, no solo financiero, sino en las opciones de desarrollo del sector, en general, y de los productores de menor escala en particular.

Bibliografía

- Acevedo R. y J. Delgado (2002) *El Papel de los Bancos de Desarrollo Agrícola en el Acceso al Crédito Rural. Presentado en la Conferencia: Desarrollo de las Economías Rurales en América Latina y el Caribe: Manejo Sostenible de los Recursos Naturales, Acceso a Tierras y Finanzas Rurales. Fortaleza Brasil.*
- Armendáriz de Aghion B. y Morduch J. (2005) *The Economics of Microfinance. Cambridge, MA: The MIT Press.*
- De Ferranti, D., G. Perry, W. Foster, D. Loderman, A. Valdés (2005) *Beyond the City: The Rural Contribution to Development (advance edition). Washington D.C.: The World Bank*
- González Vega, C. (2003). "Deeping Rural financial Markets: Macroeconomic, policy and political dimensions". En: Conferencia "Paving the way Forward: An International conference on Best Practice sin Rural Finance". Washington DC. 2-4 de Junio 2003.
- González-Vega C. (2002) *Lecciones de la Revolución de la Microfinanzas para las Finanzas Rurales.*

En *Prácticas Prometedoras en Finanzas Rurales*. Wenner, Alvarado J. y F. Galarza.

González-Vega C. (1999) "Servicios Financieros Rurales: Experiencias del Pasado, Enfoques del Presente" Ponencia Presentada al Seminario de Finanzas Rurales en Quito. 3-4 Junio.

González-Vega C. y D. H. Graham (1995) "State -Owned Agricultural Development Banks: Lessons and Opportunities for Microfinance". GEMINI papers, Bethesda, Maryland: Development Alternatives Inc.

Hoff, K; A. Braverman y J. Stiglitz (eds.) (1993) *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice and Policy* The World Bank. Oxford University Press.

La Porta, R. F. Lopez de Silanes y A. Shleifer (2000) "Government Ownership of Banks", Working Paper Series. No 7620, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research (NBER), Marzo.

Micco A. y U. Panizza. (2005). "Bank Concentration and Credit Volatility," Working Papers Central Bank of Chile 342, Central Bank of Chile.

Nagarajan, G. and R. Meyer (2005), *Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates, and Opportunities*, Ohio State University.

Navajas S., J. Conning y C. González-Vega (1999) *Lending Technologies, Competition, and Consolidation in the Market for Microfinance in Bolivia*. Ms., Rural Finance Program. Columbus, The Ohio State University and Williams College.

RIMISP (2005) "Informe estudio de caracterización de los usuarios del programa de crédito de INDAP" (ms).

Robinson M. (2001) "Savings and the New Microfinance" En: *The Microfinance Revolution : Sustainable Finance for the Poor*. The World Bank. Washington D.C.

Seibel H. D. (2000) *Bancos de Desarrollo Agrícola: ¿cerrarlos o reformarlos?* En: *Revista Finanzas y Desarrollo*. Fondo Monetario Internacional (FMI), Vol. 37. No 2. Junio.

Seibel, H.; T. Giehler y S. Karduck (2005) "Reforming Agricultural Development Banks" Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, División 41, Section Financial System Development, Eschborn.

Voguel, R. (2005) "Costs and Benefits of Liquidating Peru's Agricultural Bank" USAIDEGAT-AMAP

Wenner M. y Proenza F. (2002) *Financiamiento Rural en América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades*. En: *Prácticas prometedoras en finanzas rurales. Experiencias en América Latina y el Caribe*. Lima: CEPES, Academia de Centroamérica, BID.

Yaron J., (2004) *From Old to New Roles of Government in Establishing Sound Rural Financial Institutions*. En: *Rural Finance and Credit Infrastructure en China*. OECD.

Zeller M. (2003) "Models of Rural Financial Institutions", Ponencia presentada en: "Paving the Way Forward for Rural Finance" Junio del 2003, Washington D.C. USAID-WOCCUDFID- BASIS.

Zeller M. y R. Meyer (2002) *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact*. Baltimore - Londres: The Johns Hopkins University Press, en colaboración con el International Food Policy Research Institute.

4.3.2 Caso Bolivia: Banco de Desarrollo Productivo SAM (BDP SAM)

Germán López

Auditor Financiero, con Maestría en Banca Corporativa y Finanzas y varios diplomados. Se desempeñó como Gerente General del Banco de Desarrollo Productivo SAM (BDP SAM), Gerente de Auditoría, Cumplimiento, Controles Citibank, N.A. Auditor Interno Regional - Banco Mercantil Santa Cruz S.A. Auditor Interno - Banco Central de Bolivia. Fue Director de la Empresa de Depósito de Valores S.A. - EDV SA; Director de FUNDACIÓN PROFIN; Ex-director del BANCO UNIÓN SA - BUSA. Además es Vicepresidente del Instituto de Auditores Internos de Bolivia - I.A.I. Bolivia y ex Ex - miembro Tribunal de Honor - Colegio de Auditores de Bolivia

Creación del BDP SAM

El Banco de Desarrollo Productivo S.A.M. (BDP SAM) fue creado sobre la base de la ex-NAFIBO. Es una entidad de intermediación financiera de 2do. Piso constituida como una Sociedad de Economía Mixta y de Derecho Privado.

Su composición accionaria es de la República de Bolivia con un 80% y la Corporación Andina de Fomento (CAF) con un 20%. La Junta de Accionistas, es el máximo órgano corporativo al cual asisten el Ministerio de Hacienda que representa a la República y el Representante en Bolivia de la CAF.

El Directorio es la máxima autoridad administrativa.

Cuenta con una planta administrativa de 31 funcionarios. De acuerdo a la Ley LOPE, el Ministerio de Planificación de Desarrollo tiene tuición sobre la entidad, el Ministerio de Hacienda, representa al Tesoro (TGN) y mantiene una relación directa respecto a la administración de mandatos fiduciarios para el fomento productivo y social y, la canalización de recursos de organismos multilaterales.

Roles del BDP a partir del D.S. 28999

Dispone la adecuación Institucional de NAFIBO SAM en el Banco de Desarrollo Productivo SAM - BDP SAM, en el marco del PND. Amplia sus operaciones originales, incorporando los mandatos de Administración Financiera, Mecanismos de Garantía, Capital de Riesgo y Fideicomisos de Desarrollo, entre otros, también amplía la Intermediación y canalización de Recursos hacia Asociaciones o Fundaciones de Carácter Financiero. Permite la cesión de Contratos y transferencia de Activos y Pasivos del FONDESIF, en un plazo no mayor a un año, previo Auditorías y Evaluaciones Técnico-Legales.

El BDP adecuará su estructura organizativa y operacional al nuevo rol establecido por el DS 28999, para la administración de las cesiones y transferencias de activos del FONDESIF.

- Principales Indicadores
- Activos : US\$ 219
- Préstamos: US\$ 1
- Pasivos: US\$ 177
- Patrimonio: US\$
- Fideicomisos: US\$
- Cartera en Moneda
- Reservas/Primas
- Calificación de B

Gráfico

Corresponde a las
todas las entidades financieras

conomías campesinas y rurales

ada en: "Paving the Way
CCUDFID- BASIS.

ustainability, Outreach, and
ación con el International

SAM

Germán López

y varios diplomados. Se
AM (BDP SAM), Gerente
regional - Banco Mercantil
de la Empresa de Depósito
del BANCO UNIÓN
de Bolivia - L.A.I. Bolivia

sobre la base de la ex-
constituida como una

Corporación Andina de
corporativo al cual asisten
n Bolivia de la CAF.

Ley LOPE, el Ministerio
de Hacienda, representa al
de mandatos fiduciarios
multilaterales.

Desarrollo Productivo
originales, incorporando
ia, Capital de Riesgo y
diación y canalización
o. Permite la cesión de
azo no mayor a un año,

ablecido por el DS 28999,
FE.

- Principales Indicadores Financieros al 01-01-07
- Activos: US\$ 219,2 millones
- Préstamos: US\$ 181,1 millones
- Pasivos: US\$ 177,1 millones
- Patrimonio: US\$ 42,1 millones
- Fideicomisos: US\$ 85,8 millones
- Cartera en Mora: 0%
- Reservas/Previsiones: US\$ 10,2 millones
- Calificación de Riesgo: AA (La más alta del sistema)

Gráfico 129. BDP Fondos colocados en el sistema financiero



Corresponde a los créditos otorgados por el BDP SAM (anteriormente ex-NAFIBO SAM) a todas las entidades financieras reguladas y habilitadas por el BDP.

Tabla No. 28. Participación por tipo de entidad

Tipo de Entidad	Cantidad	Porcentaje
Bancos	9	75,0%
Microfinancieras	6	23,2%
Leasing	1	1,8%
TOTAL	16	100%

Corresponde a la participación porcentual de créditos del BDP SAM colocados en cada departamento de Bolivia.

Gráfico 133. Estructura de Financiamientos



Corresponde a la estructura de financiamiento recibido a través de la República (TGN), por líneas obtenidas de organismos multilaterales.

Misión BDP SAM

La misión es "Otorgar financiamiento prioritariamente a quienes no han tenido acceso en condiciones de fomento, en especial a OECAS, organizaciones comunitarias, pequeñas y medianas unidades productivas del área rural y urbana del país, a través de entidades financieras reguladas y no reguladas, en el marco del Plan Nacional de Desarrollo".

Objetivos Estratégicos del BDP SAM

- Banca Incluyente: Permitirá el acceso al crédito a la población que ha sido excluida tradicionalmente de dicho financiamiento.
- Banca de Fomento (Condiciones más favorables);
- Tasas de interés de fomento (más bajas que las ofrecidas actualmente en el Sistema Financiero)
- Largo Plazo (plazos mayores a los vigentes)
- Periodo de gracia para capital
- Establecimiento de mecanismos de acceso más amplios:
- De otras Instituciones financieras no reguladas (mandatos financieros).
- Fondos de Garantía
- Banca Productiva

- Énfasis en pequeños productores.
- Sectores productivos priorizados (complejos)
- Banca abierta a nuevos servicios para el sector productivo.
- Banca enmarcada en el PND y las políticas sectoriales productivas, que contribuirá a la generación de empleo y a la dinamización de la producción y productividad.

Banca que promueve la sana competencia en el Sistema Financiero

Gráfico 134. Estructura accionaria del BDP



Representa el porcentaje de participación accionaria de la República de Bolivia (TGN) y de la Corporación Andina de Fomento (CAF).

Gráfico 135. Conformación del Directorio



Representa el procedimiento de elección del Directorio del BDP SAM por parte de la República.

¿Porqué opera d

El BDP es REC opera con todas las ARTICULA las pol con Entidades Fin (reciprocidad con p

El BDP mantie de riesgo del siste implementado deso

Desde el primer especialidad y com

Toma tiempo y estructura, fondeo,

Corresponde al de créditos por inter descentralizadas dep

¿Porqué opera desde el 2do. piso?

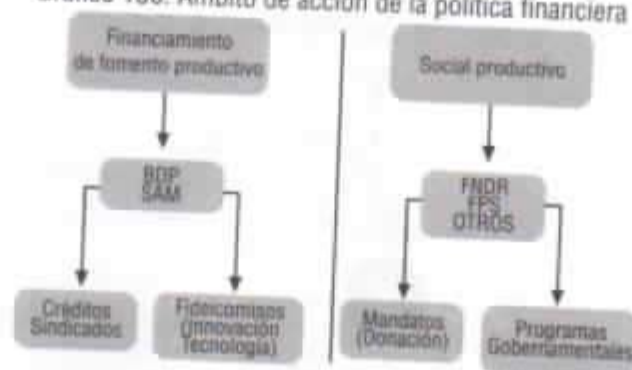
El BDP es RECTOR de la Política Financiera porque el ESTADO es protagonista (interviene y opera con todas las Entidades Financieras) a través del BDP como una sociedad anónima mixta. ARTICULA las políticas con el Sistema Financiero privado para llegar al SECTOR PRODUCTIVO con Entidades Financieras sólidas y solidarias con el proyecto mediante una alianza estratégica (reciprocidad con proceso e inclusión)

El BDP mantiene mayor capacidad de fondeo por respaldo de "riesgo soberano" y mejor calificación de riesgo del sistema desde el 2do. Piso. Utiliza la cultura de pago y riesgo moral desarrollado e implementado desde el primer piso (eliminando la creencia que al Estado no se paga)

Desde el primer piso se Distribuye el impacto de la Política financiera y por tanto, se aprecia la especialidad y conocimiento (Know How) que éstas obtuvieron a lo largo de su existencia

Toma tiempo y costo el montaje de un Banco de Desarrollo de 1er. Piso (el tiempo, organización, estructura, fondeo, costo, etc. toma varios años y las experiencias no son alentadoras)

Gráfico 136. Ámbito de acción de la política financiera



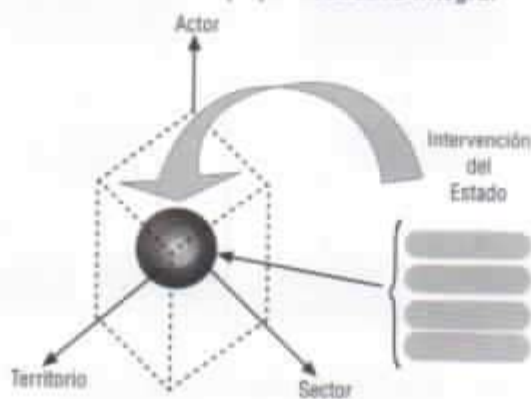
Corresponde al ámbito de acción de la República en la canalización de recursos, sea a través de créditos por intermedio del BDP SAM o a través de transferencias y otros a través de entidades descentralizadas dependientes directamente del Gobierno Central.

Gráfico 137. Áreas socioeconómicas de atención



Corresponde al ámbito de acción y penetración por territorio con recursos financieros por parte del BDP SAM y otras entidades del sector público.

Gráfico 138. Complejo Productivo Integral



Corresponde a la definición de Complejos Productivos (Actor-Territorio-Sector) y al ámbito de acción e incursión con recursos financieros por parte del BDP SAM y otras entidades del sector público.

BDP: Hacia las Microfinanzas y Banca de Desarrollo

La micro empresa es uno de los instrumentos más importantes de la lucha contra la pobreza, en este contexto el gobierno a tomado como una de sus prioridades el atender a estos sectores, especialmente a los que la banca tradicional no ha llegado.

Nuestra institución que fue creada inicialmente como (NAFIBO SAM) hace 10 años atrás, ha otorgado al sector de las microfinanzas más de US\$ 140 millones, estos recursos han sido

Eje Temático N° 4

Economías Campesinas

canalizados a través de servicios a través de

BDP SAM es el eje de la economía en zonas diferenciadas y espe

Canalizar recursos solidarios priorizados

Asignación pre que se ajusten a las de garantías.

Desarrollar sumo largo plazo a los pro asociativas.

Reformas Legales

Normas a ser gestiona

- Ley de Fideicomiso
- Ley de Arrendamiento y otros instrumentos
- Ley de Sociedades
- Ley de Fondos y
- Ley de Garantías
- Ley de regulación
- Ley del Sistema
- Modificaciones a la Ley Nacional De Sociedades
- Modificaciones a la Ley de Sociedades

Normas Logradas

- Ampliación de la Ley SBEF
- Fideicomiso Financiero

canalizados a través del sistema financiero regulado. Actualmente, se pretende expandir nuestros servicios a través del sector financiero regulado y no regulado.

BDP SAM es el eje central para crear condiciones de equidad, entre los actores productivos de la economía en cuanto al acceso al financiamiento, proporcionando mecanismos e instrumentos diferenciados y especializados.

Canalizar recursos para financiar inversiones de largo plazo, a través de entidades financieras solidarias priorizando la micro, pequeña, y mediana empresa rural y urbana.

Asignación preferente a los sectores señalados con mayores plazos y menores tasas de interés que se ajusten a las condiciones de estos sectores productivos y regiones excluidas por insuficiencia de garantías.

Desarrollar sistemas de financiamiento capaz de hacer llegar capital de corto, mediano y largo plazo a los pequeños y medianos productores; desarrollo de iniciativas comunitarias y asociativas.

Reformas Legales a ser atendidas

Normas a ser gestionadas y encaradas por el BDP

- Ley de Fideicomisos
- Ley de Arrendamiento Financiero (Leasing), de pago adelantado de facturas (Factoring), y otros instrumentos financieros.
- Ley de Sociedades de Garantía Reciproca y Retro garantías y Co garantía.
- Ley de Fondos y Sociedades de Capital Riesgo.
- Ley de Garantías de Bienes Muebles.
- Ley de regularización de la propiedad inmueble.
- Ley del Sistema Nacional de Financiamiento al Desarrollo.
- Modificaciones a la Ley de Bancos, Ley del Mercado de Valores y constitución del Consejo Nacional De Normas Financieras para el Desarrollo (CONAFID)
- Modificaciones al Código Civil y Código de Comercio

Normas Logradas

- Ampliación de contratos de corresponsalia entre EF reguladas no reguladas emitida por la SBEF
- Fideicomiso Financiamiento Productivo

Entre las características Generales del crédito productivo, este es para capital de operación o inversión, para crédito individual (simple) o asociativo (estructurado), para el sector rural y urbano, para sujetos de crédito con años de trabajo o emprendedores, siendo que el Sistema financiero tradicionalmente financia emprendimientos nuevos

Gráfico 140. Procedimiento para el Crédito Individual



Corresponde al proceso de canalización de recursos para los Créditos Individuales del FDP.

Gráfico 141. Procedimiento Crédito Asociativo mayor a US\$ 10.000



Corresponde al proceso de canalización de recursos para los Créditos Asociativos del FDP.

Gráfico 142. Red de intermediarios de 1er Piso



Corresponde a las entidades financieras de primer piso habilitadas por el BDP SAM, para intermediar los recursos del FDP.

4.3.3 Comentarios al Taller VI. Evangelina Petrizza, Red Argentina de Instituciones de Microcrédito.

Es directora ejecutiva de la Red Argentina de Instituciones de Microcrédito. Realizó sus estudios de grado en Relaciones Internacionales en la Universidad del Salvador; luego estudios de postgrado en el ESEADE en economía, habiendo finalizado durante el año 2006 el cursado del doctorado en Ciencias Políticas en la Universidad Católica Argentina. Antes de incorporarse en diciembre de 2005 a RADIM, trabajó como consultora semi senior de organismos multilaterales, en programas de desarrollo y modernización del Estado en varios países de Latinoamérica. Es profesora titular desde el año 1996 de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad del Salvador y profesora visitante de la Facultad de Derecho de la Universidad Austral Argentina.

La presentación de cada experiencia institucional incluyó:

68. Estrategias y enfoques actuales y sus diferencias con intervenciones pasadas
69. Esquemas de funcionamiento: Definición y selección de beneficiarios, mecanismos y condiciones de operación, resultados logrados / esperados
70. Sostenibilidad de las intervenciones y sus efectos en el mercado de intermediación microfinanciera
71. Estrategias de vinculación efectiva entre banca de desarrollo y microfinanzas

El trabajo de Investigación de Carolina Trivelli, y cuyo resultado resumido fuera presentado en este panel de diálogo demuestra una gran solvencia en su marco teórico así como también una

participación activa en los análisis y difusión de

Sin lugar a dudas el desarrollo de la legal encontramos una innovadora, que ha demostrado ser

En este sentido, eventualmente fueran desde las últimas

Respecto a la pro... un interesante caso de como ha sido NAFFB aquí se plantea más

• ¿Se logrará más

• ¿Cómo cambiar

• ¿Se logrará una

• Otras inquietudes específicamente abierto y des

4.4 SERVICIOS B

OPCION

4.4.1 Caso: Proyecto

Especialista en la dirigió programas Inglaterra y Fundación con Especialidad en Microfinanzas Madurai, India, Springfield en la promoción de la P Director para Am Relief Services-P

por menorizada sistematización de información, sumamente importante para el conocimiento, análisis y difusión de buenas prácticas en el sector de las microfinanzas para el desarrollo.

Sin lugar a dudas no nos es indiferente las distintas experiencias relevadas y la evaluación del desempeño de las mismas, siendo de destacar el interesante caso de Banrural de Guatemala. Aquí encontramos una institución con una estructura de gobierno corporativo sumamente innovadora, que ha logrado integrar actores muy disímiles y con intereses divergentes, pero que ha demostrado ser socialmente y económicamente rentable para todos los accionistas.

En este sentido, ha sido muy interesante poder escuchar a Fernando Peña de Banrural que eventualmente fuera invitado a participar del panel, por fuera del programa, y quien relató en detalle las últimas innovaciones que se estaban llevando a cabo en su institución.

Respecto a la presentación del Banco de Desarrollo Productivo de Bolivia, ha demostrado ser un interesante caso de reconversión de una entidad ya montada y con un importante track record, como ha sido NAFIBO, hacia una nueva institución (BDP). Dado lo reciente de la transformación, aquí se plantean más interrogantes que certezas, siendo las principales:

- ¿Se logrará realizar un cambio exitoso de cultura institucional?
- ¿Cómo convivirán las dos identidades en el tiempo?
- ¿Se logrará una síntesis organizacional efectiva y eficiente?
- Otras inquietudes que surgen son las vinculadas con el "nuevo modelo de negocio", específicamente por cómo será la aplicación del esquema de subsidios en un mercado tan abierto y desarrollado como el boliviano.

4.4 SERVICIOS FINANCIEROS RURALES, CALIFICACIÓN FIDUCIARIA Y DE RIESGO Y, OPCIONES PARA INCORPORAR INDICADORES ESTANDARIZADOS DE DESEMPEÑO SOCIAL (TALLER VIII)

4.4.1 Caso: Proyecto MISION CRS

Jack Burga

Especialista en la promoción de Pequeñas y Microempresas, 17 años de experiencia profesional, dirigió programas y proyectos de cooperación internacional (Holadesa, Española, de EE.UU., Inglaterra y Fundaciones Norteamericanas). Ingeniero Químico y Administrador de Empresas con Especialidad en Gestión de PYMES en la Universidad de Lima, Estudios complementarios en Microfinanzas en la Universidad de Boulder- Colorado en EE.UU y en Dhan Foundation en Madurai, India. Especialización en Servicios de Desarrollo Empresarial en la Universidad de Springfield en Glasgow, Gran Bretaña. Expositor nacional e Internacional de temas vinculados a la promoción de la PYME y Microfinanzas, Expositor en la 7mo y 8vo FOROMIC/BID. Actualmente Director para América Latina del Programa Misión y Gerente de Economía Solidaria en Catholic Relief Services-Perú de la agencia de cooperación de la iglesia católica de los EE.UU.

¿Qué es desempeño social?

El desempeño social es llevar la misión a la práctica. La misión de una microfinanciera, usualmente, incorpora dos aspectos, el financiero y social. Por ejemplo, una organización en el Perú tiene por misión: "llevar un financiamiento adecuado a las zonas pobres de Perú." Si se toma en cuenta la definición de desempeño social, se debería contar con indicadores y metas para saber si la organización es líder otorgando financiamiento adecuado y oportuno para los productores rurales.

En ese sentido, para evaluar si la institución tiene un desempeño social adecuado, se debería contar con información de segmentación la cartera de los clientes, según niveles de pobreza, es decir, contar con la información necesaria para saber a cuántos pobres se llega. Además diferenciarlo entre nivel urbano, rural y periurbano.

Por otro lado, es importante conocer la opinión de los clientes en relación a servicio financiero prestado. Si la entidad dice que es líder y que brinda de forma adecuada y oportuna los servicios financieros, debe tener una herramienta que le proporcione información que le permita aseverar esa afirmación, estas herramientas generalmente son encuestas y/o entrevistas a los clientes.

Entonces gestión del desempeño social no es otra cosa que conocer efectivamente la misión de la entidad y la forma de alcanzarla, así como demostrar que se es líder y que se trabaja en zonas rurales, que se está trabajando con pobres y que se lo está haciendo de forma adecuada. Cada misión es diferente, entonces cada institución va a tener información diferente en su gestión del desempeño social.

¿Cómo se puede lograr esto? Generando un sistema de gestión que permita a la institución lograr su misión financiera y social. Esto es algo muy importante, el desempeño social no se opone al sistema financiero. Lo que buscan aquellos que promueven el desempeño social es ayudar a la institución de microfinanzas a mostrar de mejor manera su desempeño social, sin que esto signifique oponerse al desempeño financiero, ya que si esto último no es adecuado, entonces no hay negocio.

En una institución financiera de desarrollo no es suficiente mostrar su desempeño financiero sino mostrar su desempeño social. Al respecto, existe una gran discusión, ya que existen instituciones financieras que no les interesa mostrar la parte social. De todas maneras, el mercado da para todos y la propuesta de desempeño social es para las instituciones que les interesa generar condiciones para el desarrollo, ya que si una institución se considera de desarrollo, efectivamente debería preocuparse por medir cual es su contribución al mismo.

Este es un marco conceptual que lo ha desarrollado IMPACT, que es un consorcio de instituciones que han discutido cómo se puede promover este sistema de desarrollo social. Es un trabajo continuo de medir misión, objetivos, sistemas internos y resultados. En la última adecuación que se ha hecho, se ha incorporado responsabilidad social hacia los clientes, hacia la comunidad en el tema de medio ambiente y también hacia el personal interno que trabaja dentro de la institución. Cualquier tipo de institución podría tener este sistema y

de hecho muchas instituciones producen cambios.

Una institución con buenos resultados. Lo que no es un modelo imitado que es un modelo propio y, es muy compatible.

Se han identificado que una institución financiera puede tener:

72. Gobernabilidad

73. Planeamiento

74. Proceso de

75. Proceso de

76. Proceso de

77. Sistema o p

78. Sistema de

(evidencia de resultados)

En conjunto estos factores pueden influir en el éxito y se utilizan en el modelo.

Gobernabilidad

Existe una institución desarrollada por el sector fundamentalmente para trabajar el tema de

Planeamiento

Para procesos de desarrollo por el sector es MFC. Por el sector es Karri, que es una institución

Un proceso de funcionamiento de

de hecho muchas instituciones lo tienen; pues tienen misión, objetivos y resultados que producen cambios.

Una institución tiene las siguientes tres etapas claramente identificadas: estrategia, operaciones y resultados. Lo que se ha hecho en el programa Misión es desarrollar un modelo sistémico, que no es un modelo inventado sino que se ha tomado el modelo de sistema de calidad de Baldrich, que es un modelo internacionalmente aprobado y aplicado, que cuenta con mediciones y sistemas y, es muy compatible con lo que se trabaja en desempeño social.

Se han identificado 7 procesos claves. Toda institución de microfinanzas y/o toda empresa financiera puede tener estos procesos de gestión y excelencia.

72. Gobernabilidad

73. Planeamiento estratégico

74. Proceso de orientación hacia el grupo de interés

75. Proceso de gestión de recursos humanos

76. Proceso de gestión de servicios y soporte

77. Sistema o proceso de análisis del conocimiento

78. Sistema de medición de resultados sociales, que es donde entran los indicadores (evidentemente, en todos los procesos se puede poner indicadores pero los indicadores de resultados están al final).

En conjunto es un proceso sistémico, unos procesos impactan en otros y algunos cambios pueden influir en toda la institución. A continuación se verán cuáles son las herramientas que se utilizan en el mercado de desempeño social.

Gobernabilidad

Existe una herramienta de gobernabilidad desarrollada por CERIS y otra herramienta desarrollada por el Proyecto Grupo de Apoyo Contra la Pobreza (CGAP) que esta fundamentalmente ligada a proceso de gobernabilidad pero para instituciones que quieren trabajar el tema de pobreza.

Planeamiento estratégico

Para procesos de planeamiento estratégico, la herramienta utilizada es el Balance Score Card, desarrollada por COPEME en una alianza estratégica con una institución de Europa del Este, cuya sigla es MFC. Por otro lado, en Europa del Este se ha desarrollado con éxito la metodología de Hoshin Kanri, que es una metodología japonesa en la que la planificación por objetivos también es clave.

Un proceso de planificación estratégica es un proceso permanente que debe estar todo el año en funcionando dentro de una empresa.

Proceso de orientación hacia los grupos de interés

Una IMF no requiere tener varias herramientas, sino que más bien tiene que elegir cuál es la herramienta adecuada a su interés, ¿Cómo una IMF puede llegar de mejor manera a los pobres?, ¿Cómo puede llegar a las mujeres pobres?, ¿Cómo puede llegar a jóvenes?, ¿Cómo puede llegar a poblaciones rurales?, para todas estas preguntas existe una herramienta como respuesta. Todas están ahí planteadas y están orientadas a lograr la misión de la empresa.

Existen otras herramientas para medir la satisfacción de los clientes con un producto o servicio, asimismo para determinar cómo se pueden mejorar sucesos, productos o servicios. Estas herramientas son:

- El sistema educativo interno.
- Modelo ASA.
- Las herramientas de evaluación rápida participativa.
- Las encuestas.
- Las herramientas que desarrollo SIP.
- Los AIMS Tools.
- Las herramientas Microsoft.

Existen otras herramientas para la orientación hacia grupos de interés, para medir fundamentalmente los cambios, por ejemplo, medir cuántos salieron de la pobreza, cuántos se empoderaron, cuántos ahorraron más y cuanto, cómo están sus activos, etc. Estas herramientas son las siguientes:

- El sistema educativo interno ASA
- Prueba de legibilidad
- Las herramientas EIMS
- Indicadores identificados a nivel de cliente
- Tasa de retorno de inversión
- Indicador de desempeño social
- El PPI (Poverty Progress Index).
- Evaluaciones de impacto
- Evaluaciones para encuestas genéricas

Las herramientas de evaluación a grupo de interés segmentadas por dimensión. Estas herramientas sirven para desarrollar habilidades empresariales en los clientes, mejorar los activos, ingresos, ganancias, etc. Estas herramientas fueron creadas por diferentes instituciones que constituyen redes internacionales que manejan su propia metodología, algunos ejemplos son:

- Acción sin fronteras
- Mega
- Acción interna
- ACCDI
- Finca

Hay otras herramientas necesariamente a microfinanzas dentro

- Seguridad alimentaria
- Seguridad de...
- Empoderamiento
- Educación
- Participación y...
- Capital social
- Activos familiares
- Vivienda

Estas herramientas necesitan una institución que use estas herramientas

En cuanto a la... y el gobierno: Son... los vínculos dentro... desarrollado una...

Proceso de gestión

Los sistemas de... Latina son el análisis... liderazgo.

Proceso de gestión

Existen los manuales... microfinanzas. Esto... el producto financiero... hace una revisión... cuántos pobres llegan... captan información...

- Action for enterprises.
- Mega
- Acción internacional
- ACDI
- Finca

Hay otras herramientas que están más orientadas a temas de microfinanzas, pero no necesariamente a microfinanzas en sí mismas, sino que pueden ser herramientas para medir microfinanzas dentro de áreas tales como:

- Seguridad alimentaria
- Seguridad de nutrición
- Empoderamiento
- Educación
- Participación política
- Capital social
- Activos familiares
- Vivienda

Estas herramientas ya no son para medir sino para desarrollar y acompañar a la institución. A veces una institución de microfinanzas quiere a la vez un programa de salud, entonces algunas de estas herramientas le pueden ayudar a desarrollar esa área.

En cuanto a la "orientación a grupos de interés", ésta referida a la comunidad, el capital social y el gobierno. Son ejemplos la capacidad de autoabastecimiento de los grupos autogestionarios, los vínculos dentro de la comunidad y el acceso a servicios básicos. Para estos temas, se ha desarrollado una herramienta llamada APMAS, que tiene su origen en la India.

Proceso de gestión de recursos humanos

Los sistemas de contrato de gestión, ampliamente conocidos y difundidos en toda América Latina son el análisis de clima laboral, los sistemas de evaluación de 360° y la evaluación de liderazgo.

Proceso de gestión de servicios y soporte

Existen los manuales de servicio de productos y soporte que desarrolla cada institución de microfinanzas. Esto es clave en el programa Misión, porque se trata de ver cómo se organiza el producto financiero o el servicio social que se quiera brindar. A través de éstos manuales se hace una revisión profunda de lo que se está planteando hacer. Por ejemplo, si se quiere medir a cuántos pobres llegan a los servicios, seguramente se necesitarán los datos de cómo las empresas captan información de sus clientes para evaluar el crédito y la formación de su estado económico,

entonces eso cambia todo el proceso interno, no solo cambia la encuesta para obtener la información, sino que también tiene que ver con software y otros tipos de soporte. De ahí que la gestión de servicios y soporte sea el corazón de los sistemas de gestión de desempeño, para tener como resultados indicadores financieros y/o indicadores sociales.

Sistema o proceso de análisis del conocimiento

Las instituciones de microfinanzas todavía no tienen sistemas de gestión de conocimiento. Aunque en las instituciones se incorporan sistemas de trabajo, sistemas de retroalimentación de lo que funciona y de lo que no funciona, grupos de gestión de calidad y en algunos de los casos evaluaciones a través de Bench Marking, todavía no se conocen las herramientas para evaluar el conocimiento.

Proceso de medir los resultados financieros y sociales.

Para medir los resultados, existen sistemas de medición de pobreza. Hace un mes atrás hubo una reunión en París, en el marco del Task Force de desempeño social, en la que se han consensuado ocho indicadores para medir pobreza. En este proceso se puede utilizar el tablero de mando integral, que puede ser parte del proceso estratégico y, también se puede utilizar el tablero por áreas o partes. Otra metodología es el método maya que se desarrolló hace algunos años y que mide fundamentalmente los resultados sociales y financieros a la vez.

Sobre la propuesta de indicadores estandarizados para la región, se tienen 3 consideraciones previas. La primera está relacionada con los tipos de instituciones de microfinanzas que existen en la región, antes de tener una propuesta de indicadores se deberían mirar las características propias en América Latina, donde las instituciones en general son pequeñas y cuentan sus clientes por miles.

La segunda, está referida a la historia del desarrollo de las microfinanzas, la cual no está ligada al tema de pobreza, porque en los años 80 cuando se empezaron a lanzar los programas de microfinanzas de manera fuerte, la lógica del desarrollo –impulsada incluso por la OIT–, fue la generación de nuevos empleos. Entonces antes de lanzar indicadores se tiene que tomar en cuenta que la población objetivo es diferente, algunos trabajan con pequeños productores urbanos, otros con pequeños productores rurales, otros trabajan en el tema de mujeres a través de bancos comunales, otros en el sistema cooperativo, otros trabajan en finanzas para mediana empresa y otros combinan financiamiento tipo vivienda.

La tercera y última consideración está relacionada con el indicador, ya que éste no es suficiente si no está inmerso en un contexto, esto puede variar incluso dentro de un mismo país. La pobreza que se tiene en un país como Bolivia, Perú, es diferente a la pobreza que hay en Argentina o en Brasil, entonces el indicador “tantos pobres” no dirá nada si no se contextualiza, incluso dentro de un mismo país, el pobre en una región de un país es muy diferente al de otra región.

Los indicadores deberían cubrir varias áreas donde trabajan las IMF hacia lo externo. Lo interno tiene que ver con la gestión institucional de cómo lograr lo que se quiere. Pero hacia lo externo se puede hablar de pobreza, equidad de género, incremento de ingresos, desarrollo local,

empoderamiento
con indicadores

Hacia lo interno
dentro de una institución
que impulsa más
la capacitación y
organización de

Conclusiones

En conclusión
Se definió desempeño
un conjunto de
los indicadores de
consideran clave la
cuenta el tipo de
externo y lo interno

4.4.2 Caso. FORO

Es Ingeniería de
de Proyectos en
Sistema de Asesoría
rurales. A partir
Capacidades Locales
Caribe” del FORO

El Foro Latinoamericano
integrada por redes
sostenibles social y
que está desarrollando
Caribe.

El FORO LAC E
implicando a más
este marco, se han
Crédito productivo,
en base a las fortalezas
¿Por qué es importante

En los últimos años
de sobreendeudamiento
situación ha permitido
función social, para a

empoderamiento, liderazgo e incremento de activos. Una lista larga para colocar áreas de interés con indicadores de desempeño social para América Latina.

Hacia lo interno, por ejemplo en la equidad de género y cómo se dan las relaciones internas dentro de una institución de microfinanzas; el tema de responsabilidad social interna, que es algo que impulsa mucho a los financiadores y tiene que ver con la forma de tratar a los trabajadores; la capacitación e inserción laboral, etc. Todos ellos podrían ser indicadores de gestión de organización social.

Conclusiones

En conclusión, se ha tratado el tema del desempeño social para organizaciones de finanzas rurales. Se definió desempeño social como la práctica de misión, para llevar a cabo la gestión, se propuso un conjunto de procesos en el que interviene la misión; los objetivos, los resultados y, finalmente, los indicadores de resultados. Cada proceso a la vez tiene sus herramientas. Adicionalmente se consideran clave los recursos humanos. Por último se tocó el tema de los indicadores, que toman en cuenta el tipo de instituciones, la población objetivo y el contexto. Estos tres elementos están en lo externo y lo interno.

4.4.2 Caso. FORO LAC FR

Fabiola Céspedes

Es Ingeniero Industrial con especialización en Gerencia y Planificación Estratégica. Ha sido Oficial de Proyectos en FINRURAL (2001-2007) teniendo como responsabilidad la gestión operativa del Sistema de Autorregulación y otros proyectos /programas relacionados al área de servicios financieros rurales. A partir del mes de Mayo de 2007, es Coordinadora Regional del Programa "Construyendo Capacidades Locales para la Medición y Monitoreo del Desempeño Social en América Latina y el Caribe" del FORO LAC FR.

El Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales - FORO LAC FR es una institución integrada por redes, que promueven y facilitan sistemas de servicios rurales incluyentes y sostenibles social y financieramente, a través de organizaciones de microfinanzas y campesinas, que está desarrollando herramientas para promover el desempeño social en Latinoamérica y el Caribe.

El FORO LAC FR, integra a 16 redes nacionales en 13 países de Latinoamérica y el Caribe, implicando a más de 350 instituciones microfinancieras y más de 2,5 millones de clientes. En este marco, se han definido ejes estratégicos de trabajo - Regulación, Ahorro, Desempeño Social, Crédito productivo, Intercambios (Cooperaciones y Pasantías) y Remesas - los cuales se impulsan en base a las fortalezas de las redes nacionales.

¿Por qué es importante para el FORO LAC FR promover el desempeño social?

En los últimos años han surgido cuestionamientos a las microfinanzas debido a casos aislados de sobreendeudamiento en los clientes, además de prácticas discutibles de comercialización. Esta situación ha permitido entender que no es suficiente que una institución sea concebida con una función social, para asegurar que efectivamente se la cumple; lograr una incidencia positiva en

la vida de los clientes, requiere de planificación, monitoreo continuo y sobre todo de una cultura fuertemente comprometida en el servicio a los pobres y excluidos.

En este marco, las IMFs y redes que forman parte del FORO LAC FR han decidido intervenir de manera activa y directa en los procesos de definición y/o validación e implementación de herramientas de medición y monitoreo de su DS, buscando asegurar que las mismas se adecuen a los contextos y nichos de mercado en los que intervienen y reflejen una valoración apropiada de la función que cumplen como instrumentos de apoyo en la lucha contra la pobreza.

Como primera acción se impulsó el Seminario internacional "Midiendo el desempeño Social de las Instituciones de Microfinanzas" (Santa Cruz, Bolivia - Octubre, 2005) que tuvo como objetivo la socialización de enfoques, metodologías y experiencias en la medición y monitoreo del desempeño social. Como complemento, se promovieron 2 publicaciones especializadas. Posteriormente, se realizó el Taller "Desempeño Social, Gobernabilidad e Impacto de las Microfinanzas" (Oaxaca, México del 9 al 13 de abril de 2007) con el objetivo de capacitar a redes nacionales e IMFs en herramientas de auditoría social, gobernabilidad y evaluación de impactos. En este encuentro, además se definieron los lineamientos para la estrategia de intervención del FORO LAC FR para promover el desempeño social en 8 países - Ecuador, Perú, México, Haití, Bolivia, Guatemala, Honduras, El Salvador - y se estableció una coordinación regional para monitorear los procesos relacionados.

El enfoque del FORO LAC FR para promover el desempeño social se basa en:

79. Promover una visión integral del desempeño social, apoyando la aplicación de herramientas, metodologías y sistemas de medición y monitoreo, tanto a nivel de estrategias como de procesos y resultados.
80. La intervención directa de las redes e IMFs en el diseño y/o validación de metodologías de medición, monitoreo y evaluación del DS
81. La creación y fortalecimiento de capacidades locales

Y como líneas de intervención estratégica se han establecido:

82. Fortalecimiento de capacidades locales: Se impulsan procesos de socialización, capacitación y experimentación de diferentes herramientas y metodologías en función a necesidades y tipologías de IMFs.
83. Desarrollo e investigación: Se promueven investigaciones y estudios relacionados al diseño de guías e instrumentos de carácter metodológico y operativo, sistematización y análisis de herramientas, y vínculos entre desempeño social y otras áreas estratégicas de gestión
84. Comunicación y difusión: Se implementan mecanismos de intercambio de experiencias y conocimientos además de talleres y publicaciones.

Se asegura un trabajo: Planes de ejecución es lidera de la coordinación Bolivia.

Respecto a las relación al fortalecimiento para la experiencia IMFs por país ha institucionales. En "caja de herramientas de sistemas de gestión profundizar en los impactos, desempeño este marco es el día a nivel regional. En y conocimientos. Programa, se diseñó continuamente tal resultados de los p

El FORO LAC contemplando como promueven el DS. A locales con el Proyección Social Performance PROSPERA, una de los objetivo promover a operadores y redes, para validar metod

Hacia la Implementación

Una de las metas indicadores de monitoreo que está siendo construcción de un

- Gradualidad y aplicarse de manera
- Categorización de diversidad del

Se asegura una coherencia estratégica y compatibilizan esfuerzos a través de 2 niveles de trabajo: Planes de trabajo nacionales ajustados en función a necesidades de cada país y cuya ejecución es liderada por las redes nacionales; Y un Plan Estratégico que se operativiza a través de la coordinación regional que en la primera etapa se gestiona desde la Red FINRURAL de Bolivia.

Respecto a las acciones concretas que se impulsan a nivel de las 3 líneas de intervención. En relación al fortalecimiento de capacidades se realizaron talleres de socialización y capacitación para la experimentación de la herramienta de auditoría social SPI en un promedio de 5 IMFs por país buscando validar esta herramienta y adecuarla a los contextos nacionales e institucionales. En relación a investigación y desarrollo, se planifica la construcción de una "caja de herramientas", la operativización de una herramienta para el análisis / evaluación de sistemas de gobernabilidad y control interno de IMFs e investigaciones orientadas a profundizar en los vínculos teórico y prácticos entre desempeño social, evaluación de impactos, desempeño financiero, gobernabilidad, etc. Una de las acciones más importantes en este marco es el diseño de un sistema de monitoreo del desempeño social a ser implementado a nivel regional. Finalmente, se implementarán mecanismos de intercambio de experiencias y conocimientos, aprovechando la relación directa entre las 8 redes involucradas en el Programa, se diseñará una página Web especializada en desempeño social y se promoverán continuamente talleres nacionales y regionales para compartir experiencias, aprendizajes y resultados de los procesos.

El FORO LAC FR no trabaja de manera aislada, busca articular diferentes iniciativas contemplando estrategias de coordinación y operativización de alianzas con actores que promueven el DS. A nivel regional, busca coordinar esfuerzos para la construcción de capacidades locales con el Proyecto MISION y la REDCAMIF; a nivel mundial participa activamente en el Social Performance Task Force en la definición de un marco de referencia común; es parte de PROSPERA, una alianza internacional de IMFs, redes y organizaciones de apoyo que tiene como objetivo promover la cultura y prácticas del DS a través de la construcción de capacidades de los operadores y redes; y se establecen líneas de coordinación con agencias de calificación (raters) para validar metodologías de calificación social.

Hacia la implementación de indicadores de monitoreo del desempeño social

Una de las metas principales del FORO LAC FR es promover el diseño e implementación de indicadores de monitoreo de desempeño social. Al presente se ha elaborado una propuesta preliminar que está siendo entre todas las redes miembros. Los principios básicos que se han definido para la construcción de estos indicadores son:

- Gradualidad, se iniciara el monitoreo con un número reducido de indicadores que puedan aplicarse de manera inmediata (fácil reporte y monitoreo) a diferentes tipologías de IMFs
- Categorización, a través de la utilización de formas de reporte que permitan incluir la diversidad del sector y efectuando comparaciones por tipo de IMFs

- Compatibilización, los indicadores deben ser compatibles con los de otras iniciativas para sean comparables y no se desperdicien esfuerzos
- Enfoque de gestión interna que permita a las IMFs monitorear quien usa o es excluido de sus servicios, como pueden evaluar el impacto de estos servicios, las razones por las que se van sus clientes, mejorar sus servicios y la calidad de sus sistemas y procesos

Esta propuesta preliminar además incluye cuatro ámbitos de análisis: La primera se refiere al enfoque en la que se consideran indicadores que definen el perfil de la institución y el cliente que atiende (cobertura geográfica, género, metodologías). La segunda, se refiere a la adecuación de productos a las necesidades del cliente, considerando indicadores de diversificación y calidad de productos y servicios; y la prestación de servicios no financieros proporcionados directamente o a través de alianzas. La tercera analiza el impacto económico y social en la vida de los clientes que aunque es un tema de gestión compleja se han llegado algunos acuerdos de indicadores iniciales de pobreza e impacto para su evaluación. El cuarto y último ámbito es la responsabilidad social que incluye indicadores relacionados a empleados, clientes y comunidad en general.

4.4.3 Caso Bolivia. La medición del desempeño social, FONDECO.

María Eugenia Moscoso.

Boliviana, economista con especialidad en Desarrollo económico. Desde 1981 trabaja en el campo del Desarrollo Regional y Rural, tanto en planificación como en ejecución de programas de desarrollo rural y en el desarrollo de programas crediticios. Desde 2001 es la Directora General del Fondo de Desarrollo Comunal – FONDECO, institución financiera de desarrollo de Bolivia, especializada en microfinanzas rurales. Bajo su dirección, FONDECO ha aplicado diferentes metodologías de medición de impacto y de desempeño social. Además ha establecido en su organización un departamento especializado en esta temática.

La misión institucional y la medición del desempeño

FONDECO es una institución financiera de desarrollo que otorga créditos, no porque esto sea un negocio, sino porque hay una misión que ha dado lugar a la creación, diseño y puesta en marcha de la institución.

Cada una de las instituciones financieras tienen una enunciación que apunta a poblaciones marginales urbanas o rurales, pero en el sentido de que las microfinanzas tienen un impacto, más allá de la situación de ser sostenibles o no financieramente. Entonces, la misión de una institución de microfinanzas no puede perderse de vista, en el sentido de que no sólo se debe medir el recorrido de la institución en base a los resultados de cartera y financieros, sino que también se debe hacerlo en función a la misión, que es la que motiva y marca diferencia.

Ese es un punto básico, por supuesto que la oferta está dirigida a unos clientes particulares enmarcados en la misión. Es para estos clientes que se trabaja de forma continua, ya sea en el diseño, o en la adaptación de productos para que sean adecuados a sus necesidades. Entonces no son productos importados o copiados, sino que hay tipos de créditos y otros servicios diseñados exclusivamente para los clientes, adaptados y actualizados según ellos avanza y/o cambia de situación.

Además es muy una obra de beneficio y demanda de producción sostenible y tenga mejores ofertas. Bas

En una primer del número, se activo de la institución parte económica que microfinanzas, también institucional.

Se estará cumpliendo la balanza, lo económico también tiene un misión es llegar a un de ser sostenible fin y crecer. Entonces es

Como institución estandarizados y institucionales, ya se los indicadores finan

La evaluación im

Sobre la aplicación está enfocada en la. Esta herramienta tiene a través de un c

Consiste en una a su misión de llegar con preguntas tales pasado con los clientes confianza hacia la e aplicadas por la im

Pero si se piensa que en el extremo s una buena calificación tiene un impacto en enfoques, que al ser la misión esta siendo herramientas, que p

os de otras iniciativas para

quien usa o es excluido de
s, las razones por las que se
s y procesos

La primera se refiere al
institución y el cliente que
se refiere a la adecuación de
diversificación y calidad de
proporcionados directamente o
la vida de los clientes que
os de indicadores iniciales
s la responsabilidad social
ad en general.

DECO.

María Eugenia Moscoso.

Desde 1981 trabaja en el
en ejecución de programas
001 es la Directora General
ra de desarrollo de Bolivia,
CO ha aplicado diferentes
más ha establecido en su

créditos, no porque esto
ación, diseño y puesta en

se apunta a poblaciones
tienen un impacto, más
misión de una institución
no sólo se debe medir el
tros, sino que también se
encia.

unos clientes particulares
inua, ya sea en el diseño, o
ntonces no son productos
diseñados exclusivamente
de situación.

Además es muy importante que todo este trabajo sea autosostenible, ya que FONDECO no es una obra de beneficencia que recibe donaciones. Entonces se tiene una clientela, con condiciones y demanda de productos particulares y, por otro lado, la necesidad de que toda la actividad sea sostenible y tenga proyección, para poder atender a más personas, llegar a más lugares y hacer mejores ofertas. Bajo estas condiciones es que se ha comenzado a medir resultados.

En una primera fase, se ha realizado la medición del desempeño económico, además del número, sexo y origen de los clientes. Cualquiera de las evaluaciones en esta fase mide el activo de la institución, qué pasa con su patrimonio, productos y número de clientes. Esta es la parte económica que constantemente se está controlando. Sin embargo, en general en todas las microfinanzas, también se hace necesario medir el desempeño social, en el marco de la misión institucional.

Se estará cumpliendo plenamente con la misión, si se tiene resultados en ambos lados de la balanza, lo económico y lo social. Así, cuando la institución es sostenible financieramente y también tiene un impacto social en su clientela, cumple su misión y se proyecta en el tiempo. La misión es llegar a un determinado lugar y atender a determinados clientes, no se trata solamente de ser sostenible financieramente. Sin embargo, el ser sostenible significa permanecer en el tiempo y crecer. Entonces es una condicionante básica para cumplir la misión.

Como instituciones financieras de desarrollo se debe tener indicadores sociales conocidos, estandarizados y manejados por todos. Precisamente para que al hacer las evaluaciones institucionales, ya sea la misma institución o cualquier persona externa, se tengan en cuenta tanto los indicadores financieros como los de desempeño social.

La evaluación institucional SPI y sus limitaciones

Sobre la aplicación de la herramienta SPI siguiendo la metodología CERISE. Esta investigación está enfocada en la calificación institucional y en Bolivia fue aplicada por PROFIN-COSUDE. Esta herramienta tiene una particularidad y es que puede evaluar a la institución desde adentro, sea a través de un consultor o de la misma institución.

Consiste en una encuesta que hace un recuento para ver cómo está respondiendo la institución a su misión de llegar a los pobres. Hay áreas referidas a los clientes, los productos y la participación, con preguntas tales como: ¿cómo son los productos que se ofrecen?, ¿son adecuados?, ¿qué ha pasado con los clientes?, ¿hay una participación activa de los mismos?, ¿cómo participan?, ¿hay confianza hacia la entidad?, ¿retornan o ya no vienen?, en fin hay muchas preguntas que son aplicadas por la institución a fin de ver cómo está su desempeño.

Pero si se piensa nuevamente en la misión, esta evaluación no llega a ser completa. Puesto que en el extremo se puede tener unos excelentes indicadores financieros y de alguna manera, una buena calificación institucional, pero se ignora si el microcrédito o el producto que se ofrece tiene un impacto en la economía del cliente. Entonces existen otras herramientas con diferentes enfoques, que al ser leídas de manera paralela pueden completar la visión y saber si en verdad la misión esta siendo cumplida. Para saber si un cliente tiene un impacto económico se aplican herramientas, que permiten medir si su ingreso mejora o no, si el capital está en progreso o no,

si genera empleo o no; estos parámetros, dependerán mucho del sector al que se está dando el crédito.

También es necesario preguntarles a los clientes de manera directa o indirecta si el crédito está impactando en otras áreas de su condición de vida. Todos hablan de superar la pobreza, de mejorar las condiciones de vida y esto no sólo se refleja en el ingreso.

Otras herramientas aplicadas en FONDECO en los últimos dos años y otras que se aplicarán se explican a continuación.

La encuesta de la Fundación Grameen - PPI

El PPI es la encuesta que parece ser la más simple y es utilizada por PROMUJER. Ha sido diseñada por la Fundación Grameen y tiene un enfoque para medir pobreza. Se propone repetir cada año la encuesta a los clientes de la institución y así construir una línea de pobreza. Está enfocada directamente a la pobreza y tiene pocas preguntas. Es una encuesta más bien concisa, que se enfoca en el cliente y en su condición de pobreza, la cual es relacionada posteriormente con la línea de pobreza del país.

La herramienta RSE aplicada a las microfinanzas

Otro proyecto que está avanzado, es una adaptación del concepto y la metodología de responsabilidad social empresarial. Este concepto está muy de moda en las compañías petroleras y otras corporaciones, que poseen unidades especiales dedicadas a medir la responsabilidad social empresarial, para lo que han desarrollado herramientas y generado actividades de responsabilidad social.

El proyecto, monitoreado por PROFIN, consiste en adaptar esta metodología para medir la responsabilidad social en microfinanzas. Para ello, se ha conformado un grupo de microfinancieras reguladas y no-reguladas, que trabajaron en la adaptación de esta metodología, cuya primera pregunta era: ¿quiénes son los participantes más importantes de la institución? La herramienta es muy participativa, se han hecho encuestas separadas entre el personal de distintos niveles, habiendo encontrado muchas coincidencias en sus respuestas, confirmándose así que a pesar de que los participantes pertenecen a distintos niveles de organización y responsabilidad, todos marchan en la misma dirección.

Por otro lado, en FONDECO se eligió como primer grupo de interés a los clientes, en segundo lugar a los financiadores y finalmente a los funcionarios. En conclusión la institución es responsable de estos tres grupos y cada uno de ellos ha sido evaluado, eligiéndose posteriormente algunos indicadores claves para conocer cómo es su relación con la institución.

Para medir el impacto, se hizo coincidir la evaluación del área de clientes de ambas investigaciones aplicadas. Se conciliaron conceptos y se buscaron los indicadores de la metodología de responsabilidad social que eran comunes con la metodología de medición del impacto. Así se definió que el indicador común más sobresaliente es el ingreso. Posteriormente, los resultados de la medición del ingreso fueron utilizados en ambas investigaciones.

En la metodología de responsabilidad social, también existe un enfoque hacia los funcionarios o empleados. Las siguientes preguntas dan una pauta del enfoque: ¿Cuál es la relación y cuál

es la responsabilidad laborales?, es decir haciendo la empresa la capacitación, la p

Las diversas m complementarios y de PROFIN y FON

La herramienta microcrédito en

En Bolivia esta metodología IMPIN el cliente. Para ello, estableciéndose que la evolución del clima evaluación de impactos más de dos años de se eligió una muestra individual y banca separado. Finalmen

Las variables pr inversión, capital de ahorro y educación.

Si bien FONDECO igualmente se aplicó, manera indirecta hab

Durante el tiempo podrían afectar de operando en un m comunicación o hez un nuevo camino, y así el crédito tiene variables establecida darse durante las op posible impacto que

Al hacer la medida las variables concurren directa por la instituta objetivo. El equipo "plumas ajenas" a la i

es la responsabilidad de la empresa hacia sus empleados?, ¿Qué se hace más allá de las leyes laborales?, es decir, si la ley dice que hay que tener seguro médico para todos ¿qué más está haciendo la empresa en ese campo?, ¿brinda otro tipo de seguros?, ¿qué más hace la empresa por la capacitación, la promoción y el estímulo hacia sus funcionarios?

Las diversas metodologías formuladas tienen enfoques diferentes, algunos pueden ser complementarios y otros, como vimos, pueden tener indicadores similares, es el caso de los clientes de PROFIN y FONDECO en cuanto a la medición de sus ingresos.

La herramienta IMPACT para la medición del impacto del microcrédito en el cliente

En Bolivia varias instituciones microfinancieras afiliadas a FINRURAL han aplicado la metodología IMPACT, como instrumento de evaluación de impacto del microcrédito sobre el cliente. Para ello, primeramente se definió la población a la que se iba a aplicar la encuesta, estableciéndose que la misma sería aplicada únicamente a clientes antiguos, así se podría evaluar la evolución del cliente y el impacto del crédito. Se consideró que un cliente nuevo no es sujeto de evaluación de impacto ya que el crédito es reciente. Entonces se eligió una cartera de clientes con más de dos años de antigüedad, siendo esa la principal pauta para definir el grupo meta. Luego se eligió una muestra que represente cada uno de los productos que se ofrecen, microcrédito individual y banca comunal, a fin de que se pueda medir el impacto de cada producto por separado. Finalmente, se buscó que la muestra sea representativa geográficamente.

Las variables principales que se han investigado a través de la encuesta fueron: capital de inversión, capital de trabajo, empleo, ingresos, unidad familiar, condiciones de vida, vivienda, ahorro y educación.

Si bien FONDECO no realiza actividades relacionada directamente con aspectos de salud y educación, igualmente se aplicó la pregunta al cliente, para conocer si al tener crédito y mejorar su economía, de manera indirecta había mejorado sus capacidades de acceso a servicios de salud y educación.

Durante el tiempo de realización de la investigación, se tuvo presente que variables externas podrían afectar de manera positiva o negativa en los impactos. Por ejemplo: se podría estar operando en un municipio que tiene graves problemas de vinculación con los mercados y de comunicación o bien, en municipios que están muy bien vinculados, o donde se ha construido un nuevo camino, o donde hay nuevas infraestructuras que favorecen el movimiento económico y así el crédito tiene mayor impacto. Por ello, es necesario tener un poco de cuidado al analizar las variables establecidas por el entorno, así como los cambios –positivos o negativos– que pueden darse durante las operaciones, a fin de no confundir el impacto de las microfinancieras con el posible impacto que tendrían acciones que sean llevadas a cabo por otro tipo de instituciones.

Al hacer la medición del impacto se necesita ser muy honesto, muy transparente en detectar las variables concurrentes y detectar si ocurrió alguna acción que no fue implementada de manera directa por la institución que se está evaluando, pero que pudo tener un impacto sobre el grupo objetivo. El equipo que analiza tiene que ser muy estricto en esto, porque sino podría "vestirse con plumas ajenas" a la institución evaluada y arrojarse de mayores impactos.

A la fecha FONDECO ha terminado su evaluación impacto, habiendo identificado cuáles son las variables que más influyen en el mismo, así como las que permiten medir de mejor manera la magnitud del impacto. Al final del estudio se han buscado las variables e indicadores más significativos, para construir con los mismos un sistema de seguimiento. La aplicación de estos indicadores permitirá medir periódicamente el impacto de manera más rápida y económica y, ya no será necesario aplicar la encuesta larga, sino solamente las preguntas que permiten calcular los indicadores más representativos.

La medición del impacto social – INAFI-NOVIB

Hay otra investigación que es promovida por NOVIB (Holanda) y gestionada por INAFI (Red Internacional de Alternativas Financieras), que también tienen la tarea de medir desempeño social. Para ello, ha convocado a instituciones financieras de 11 países de 3 continentes: Perú, Nicaragua, Bolivia juntamente con instituciones de África y Asia (India, Bangladesh, Nepal, Filipinas) y otros. En conjunto se busca representar realidades totalmente diferentes y, estandarizar una herramienta, que contenga indicadores que puedan medir desempeño para realidades diversas.

El trabajo está en marcha, se han definido 6 áreas a investigar: ingresos, activos, escolaridad, salud, empoderamiento (sobre todo de mujeres, ya que en muchos de los países las instituciones tienen solamente clientes mujeres) y, medio ambiente, que fue el tema donde se encontró mayores dificultades para encontrar indicadores.

A la fecha se han realizado 3 talleres para discutir áreas de investigación y el tipo de preguntas. El esfuerzo es interesante, ya que hay muchas coincidencias en lo básico que es la pobreza, pero luego hay particularidades culturales que hay que tomar en cuenta en las interrelaciones sociales y en el desarrollo de la economía.

INAFI y NOVIB tienen una socia que es clave para desarrollar el trabajo, se trata de la consultora holandesa ORDINA, que dentro de sus actividades de responsabilidad social aceptó trabajar con INAFI. Para ello ha designado a un grupo de expertos en sistemas, quienes están trabajando el software y demás requerimientos para sistematizar la información.

ORDINA usualmente trabaja con corporaciones, con empresas muy grandes, es decir tiene experiencia en manejar y procesar grandes volúmenes de datos. Esta instancia ha propuesto desarrollar un software que va a cargar toda la información de desempeño. A través de este sistema cada cliente contará con un registro, el cual coincidirá con el número registro de su cartera. Entonces si se tiene un cliente Juan N° 1111 en la cartera, cuando haga la encuesta de desempeño será también N° 1111, de tal manera se podrá pueda combinar y analizar su cartera de crédito, la información de una solicitud de crédito y percepciones del impacto.

Las facilidades que brindan los sistemas actuales enriquecerán muchísimo el análisis. Pero además, el sistema de abrir registro cliente por cliente, permitirá agrupar según país, agencia, tipo de producto y/o género, es decir, se tendrá toda la versatilidad para armar grupos de análisis diferenciados, dentro de cada institución. Luego INAFI hará los análisis mundiales y continentales, y enviará a cada institución asociada, toda la información que retroalimenta.

Conclusiones

Este fue un resumen del proceso de desarrollo de herramientas para medir el impacto social necesario llegar a definir los indicadores de aplicar y que sean capaces de medir el impacto social.

Con estas herramientas se podrá conocer las tendencias y hacer un análisis de los indicadores de pobreza, en ese caso se podrá hacer un seguimiento de la pobreza.

Entonces, si el avance de los indicadores de desempeño social y los indicadores financieros, la meta será llegar a tener un sistema de medición de los indicadores de las instituciones y el impacto social.

4.4.4 Caso Bolivia. F

Ingeniero Arquitecto en Texas, en Austin, Texas. Calificadora de Riesgo de empresas de agroindustriales, con el primer Director de en Bolivia (ADISEB) (CAF) en Bolivia. T Internacional en EE

A continuación se Calificadora de Riesgo una Calificación de R

Se debe aclarar que elementos que evalúan instituciones que pod

En el mundo hay m estas son: Standard & B and Exchange Comm financiero. Estas calific Calificadoras de Riesgo

En el caso de Bolivi financieras que son: M

Conclusiones

Este fue un resumen de los pasos que se ha estado formulando entre distintos actores, a fin de desarrollar herramientas y definir indicadores. Todavía se tiene muchas propuestas y es necesario llegar a definir cuales son los indicadores más representativos, que no sean complicados de aplicar y que sean capaces de brindar un resumen de la situación.

Con estas herramientas no se pretende conocer la situación en detalle, cliente por cliente, pero sí conocer las tendencias y orientaciones de la aplicación de las microfinanzas. Puede ser que el análisis de los indicadores muestre que un tipo de crédito no está impactando en la superación de la pobreza, en ese caso será necesario saber cómo se planificó y revisar su aplicación y/o diseño.

Entonces, si el avance de estas metodologías va completando el panorama, lo ideal es que se tenga indicadores de desempeño social estandarizados y aplicados con la misma facilidad que se aplican los indicadores financieros. La cantidad de propuestas es riquísima y eso hace avanzar. Sin embargo, la meta será llegar a tener una metodología probada y concisa, en lo que significa medir el desempeño de las instituciones y el impacto del microcrédito en las economías y condiciones de vida de los clientes.

4.4.4 Caso Bolivia. Fitch Ratings

Rodolfo Castillo

Ingeniero Arquitecto y Maestría en Administración de Empresas (MBA) de la Universidad de Texas, en Austin, Texas. Actualmente y por 9 años es el representante de Fitch Ratings, la principal Calificadora de Riesgo, en Bolivia. Tiene una experiencia de 20 años en consultorías y asesoramiento de empresas de diferentes sectores: financieras, industriales, eléctricas, de hidrocarburos, agroindustriales, textiles, etc. como Presidente de AESA (Asesoramiento Empresarial S.A.). Fue el primer Director Ejecutivo de la Agencia para el Desarrollo de la Sociedad de la Información en Bolivia (ADSIB) y Representante y Ejecutivo Principal de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en Bolivia. También fue Gerente de Investigación de Mercados y Mercadeo de Eli Lilly Internacional en EEUU, México, Perú y Argentina.

A continuación se presentará de una manera resumida, los procesos que debe seguir una Calificadora de Riesgo para hacer el análisis del riesgo crediticio de instituciones financieras y, cómo una Calificación de Riesgo podría ayudar a conseguir mejores términos de financiamiento.

Se debe aclarar que como Fitch Ratings, dentro del proceso de calificación, no se cuenta con elementos que evalúan el desempeño social, pero si se evalúa una serie de otros factores de las instituciones que podrían razonablemente acomodarse a los objetivos y metas de las mismas.

En el mundo hay tres Calificadoras de Riesgo grandes, que se llaman las calificadoras globales, estas son: Standard & Poor's, Fitch Ratings y Moody's. Estas están registradas en el SEC (Securities and Exchange Commission) de Estados Unidos y en los principales mercados de valores del mundo financiero. Estas calificadoras tienen un Código de Conducta, que es una especie de ISO de las Calificadoras de Riesgo.

En el caso de Bolivia solamente están registradas dos calificadoras que atienden a entidades financieras que son: Moody's y Fitch Ratings.

¿Que es una Calificación de Riesgo?

Es una opinión independiente de la capacidad que tiene la institución o el emisor de cumplir con sus obligaciones en los plazos y en los términos pactados. Entonces básicamente la Calificación de Riesgo mide esa capacidad de repagar las obligaciones.

En el caso de las calificadoras "fiduciarias" como se llaman algunas agencias calificadoras especializadas, se tiene una misión que no es la de calificar riesgo crediticio, sino más bien hacer un análisis fiduciario de la institución. Algunas veces, estas agencias miden desempeño social.

Reiterando, la Calificación de Riesgo, es la calificación de riesgo crediticio o sea la capacidad que tiene la institución de pagar sus obligaciones. Adicionalmente, la Calificación es una comparación relativa. Por ejemplo, cuando se da una calificación "A" a una institución, esa "A" tiene el mismo grado de riesgo que otra institución con esa misma calificación. Puede ser una institución financiera o puede ser una empresa o cualquier otro tipo de institución.

¿A qué se aplica la calificación?

Se aplica al riesgo soberano, Fitch Ratings califica a Bolivia. Bolivia tiene una calificación internacional de "B -". Esa es una calificación bastante baja fundamentada por una serie de elementos. También se otorga Calificación de Riesgo subnacional, por ejemplo se califica a la Alcaldía de La Paz, se califica a instituciones financieras, a bancos, instituciones microfinancieras, mutuales, fondos de inversión, instituciones no bancarias como aseguradoras por ejemplo, instituciones que emiten deudas y que están obligadas por ley a tener una Calificación de Riesgo y, finalmente, a titularizaciones, que es otra manera de llegar a la bolsa de valores.

¿Qué cosa no es Fitch Ratings?

No es un consultor ni un asesor. En Fitch Ratings no se puede dar ningún tipo de consejo financiero. Solamente se da una opinión sobre la capacidad de pago de las obligaciones.

¿Cómo se da esta calificación?

Se da en diferentes categorías; la primera es la AAA. Esa es la máxima calificación, que en el caso de Bolivia es la del Estado, y de esta calificación comienzan a bajar las demás calificaciones.

¿Por qué tiene el Estado la máxima calificación?

Porque se supone que el Estado no quiebra y paga sus obligaciones.

Las definiciones de las categorías son bastante sencillas. Una "AA" significa aquellos valores que cuentan con una alta capacidad de pago. La palabra alta está definiendo la capacidad de riesgo de una "AA". Si la calificación es "A", tiene una buena capacidad de pago y así sucesivamente.

Se tiene una línea roja entre las categorías, que significa que esas instituciones o empresas que tienen calificación de "BBB" para arriba (con grado de inversión), podrán pagar sus obligaciones, en diferentes grados pero sí las pagarán. Las que están por debajo de la línea roja que son las "BB" para abajo, son llamadas calificaciones especulativas. Estas calificaciones no significan necesariamente que las instituciones no pueden pagar sus obligaciones pero que sí tendrán dificultades.

Muchas veces se pagan más intereses que quieren asumir la institución.

También hay un concepto de las calificaciones con vencimientos.

El mercado de mutuales de ahorro y desarrollo (IFD). Tiene una especie de banco de

La normativa boliviana y tienen que tener requisitos y no requieren Calificación de instituciones financieras.

¿Cuál es la metodología?

Rápidamente se que se explicó. En tres meses en período

Las calificaciones de recursos del público se verá posteriormente

Finalmente, las calificaciones de riesgo relativo los donde tengan menor riesgo y menos segura pero

La metodología que se utiliza la metodología desde hace 7 años, se a tener Calificación de varilla que califican garantías y los créditos que se utiliza, evalúa peculiaridades que se probado que la metodología para microfinanciera

¿Qué cosas se analizan?

Se analizan ocho

Muchas veces inversionistas compran valores "BB" o "B", porque al ser más riesgosos también pagan más intereses. De ahí que los inversionistas toman decisiones según la seguridad o riesgo que quieran asumir, dependiendo del grado de interés que paga uno u otro instrumento o institución.

También hay categorías a corto plazo que se traducen en N1, N2, N3 y N4, o sea el mismo concepto de las calificaciones a largo plazo mencionadas, pero aquí son instrumentos o valores con vencimientos menores a un año.

El mercado financiero boliviano está compuesto por bancos, fondos financieros privados, mutuales de ahorro y crédito, cooperativas de ahorro y crédito, instituciones financieras de desarrollo (IFD). También hay dos fundaciones que son AgroCapital y Funda Pro que son una especie de banco de segundo piso para microfinanzas.

La normativa boliviana establece que los bancos, fondos financieros y mutuales son reguladas y tienen que tener Calificación de Riesgo. En cambio las fundaciones o IFD no están reguladas y no requieren Calificación de Riesgo. De todas maneras Fitch Ratings está calificando a 6 de las instituciones financieras de desarrollo y a las 2 fundaciones.

¿Cuál es la metodología?

Rápidamente, se realizan las calificaciones en forma global, en forma sistemática y en las escalas que se explicó. Estas calificaciones son comparativas y transparentes, porque se publican cada tres meses en periódicos de circulación nacional.

Las calificaciones globales de Fitch Ratings, ayudan a instituciones microfinancieras a obtener recursos del público acordes con su riesgo, generalmente a menores plazos y mejores tasas, como se verá posteriormente.

Finalmente, las calificaciones ayudan a los pequeños depositantes, ya que al ser una medida de riesgo relativo les ayuda a decidir dónde colocar sus ahorros. Puede ser una institución "AA" donde tengan menor tasa de interés, pero con mayor seguridad o puede ser una institución "BB" menos segura pero con mayor tasa de interés. Eso ya es una decisión del inversionista.

La metodología de calificación se basa en la utilizada para las instituciones financieras, o sea que se utiliza la misma metodología para un banco que para una microfinanciera. En Bolivia, desde hace 7 años, surgió una discusión: los fondos financieros privados que estaban obligados a tener Calificación de Riesgo, dijeron "Señores, ustedes no nos pueden calificar con la misma escala que califican a los bancos; somos diferentes; tenemos miles de microcréditos; no tenemos garantías y los créditos son a corto plazo". Fitch Ratings contestó: "no se preocupen, la metodología que se utiliza, evalúa ocho elementos y dentro de esos ocho vamos a tomar en cuenta aquellas peculiaridades que son de microcréditos y se las analizará más a fondo". Y de esa manera se ha probado que la metodología de Fitch Ratings funciona perfectamente para bancos como también para microfinancieras.

¿Qué cosas se analizan?

Se analizan ocho elementos:

85. Entorno del mercado. ¿Dónde está la institución? ¿Cómo se mueve en este entorno? ¿Cuál es el tema regulatorio? ¿Cuál es el sector al que atacan, si es rural o es urbano, si es de género, etc.?
86. Administración de riesgo. Se analizan todos los elementos de riesgo, como el riesgo crediticio, el riesgo del mercado, el riesgo operativo, el riesgo legal e inclusive otros riesgos que pueden ser hasta el riesgo de la imagen de la institución.
87. Fondeo. ¿De dónde viene el fondeo, dónde se financia y cuál es la liquidez que se tiene?
88. Capitalización. ¿Cuál es la estructura de capital que se tiene? ¿Qué tan bien capitalizada está? Y adicionalmente en caso de necesidad o dificultad para crecer o por otro motivo: ¿De dónde podrían obtener más capital o soporte?
89. Diversificación de actividades. ¿Qué tantas actividades y/o productos ofrece?
90. Franquicias y agencias. ¿Qué profundidad tiene y cuál es la cobertura? ¿Cubre varios departamentos, varias ciudades o solamente está en un departamento o en una ciudad?
91. Gestión y estrategia. Se analiza la administración interna de la institución, su gestión y su estrategia.
92. Tamaño. El tamaño es importante. Obviamente, una institución pequeña con pocas agencias es más fácil que pueda desaparecer que una institución grande que tiene muchas agencias o mucha cobertura.

Fitch Ratings ha entrado rápidamente a lo que ha sido el desarrollo de las calificaciones en los bancos, las instituciones micro financieras no reguladas (IMF o IFD) y en las IMF reguladas que están asociadas en ASOFIN (bancos, micro financieras y fondos financieros privados). Cuando se hace referencia a bancos no se incluyen: Banco Los Andes Procredit y Banco Solidario, porque están incluidos en las IMF reguladas.

Se ha visto que los bancos han bajado su cartera en casi un 40% (hasta 2.412 millones de dólares) en los últimos siete años, sin embargo las IMF reguladas han subido su cartera aceleradamente hasta llegar a 679 millones de dólares y las IMF no reguladas también han subido su cartera hasta 110 millones de dólares. La cartera de microcréditos en Bolivia ya está en un 33% de la cartera total y está creciendo mucho más rápido que los bancos.

En términos de las obligaciones financieras, sobre el total de las obligaciones se ve que los bancos deben menos a instituciones financieras (15%) que las IMF reguladas (33%) y que las IMF no reguladas (76%), por lo que estas últimas dependen mucho más de instituciones financieras para su financiamiento.

La cartera en mora, otro indicador muy importante, indica que los bancos al final del 2006 están en 12% de la cartera total. Las IMF reguladas y las IMF no reguladas están con mora mucho más baja de 5% y 2% respectivamente.

En cuanto a los recursos tienen pasivos están en 111% o se han sentido los bancos.

En términos de las instituciones de seguros apalancar su capital están con alrededor de 100%.

En términos de los costos son mayores a las reguladas, ya que las reguladas si pueden acceder a los recursos.

A continuación se ha tenido los bancos y el año pasado. La Calificación de 2002. Posteriormente el año 2006.

Las IMF reguladas hasta el 2002 cuando de Riesgo refleja un

Por último las calificación promedio las IMF no reguladas.

En una comparación de rentabilidad las reguladas y 2% de ROA (rentabilidad), como se dice en el área rural se ve que que tampoco hay grandes diferencias.

En términos de endeudamiento las reguladas en términos de crecimiento de sistemas operativos está casi a la par de los bancos.

En fuentes de financiamiento a la bolsa de valores de instituciones privadas.

En cuanto a las provisiones, también otro indicador muy importante que define cuantos recursos tienen para cubrir su mora, las IMF reguladas están en 225% y las IMF no reguladas están en 111% o sea pueden cubrir toda su cartera en mora. Los bancos no llegan al 90%; en este sentido los bancos son mucho más riesgosos.

En términos de endeudamiento versus patrimonio, que mide la capacidad que tienen las instituciones de seguir endeudándose, las IMF no reguladas son las que más capacidad tienen de apalancarse su capital, porque están con 1.6 veces su patrimonio. En cambio los bancos y las IMF reguladas con alrededor de 7.5 veces su patrimonio.

En términos de utilidades se ve que las utilidades de las IMF reguladas y las IMF no reguladas son mayores a las de los bancos. En términos de las obligaciones con el público, se ve una gran diferencia, ya que las IMF no reguladas no pueden captar del público mientras que las IMF reguladas sí pueden captar del público (64%) al igual que los bancos (85%).

A continuación se presentan los promedios de las Calificaciones de Riesgo que han tenido los bancos y las IMF reguladas y no reguladas. Estas últimas se comenzó a calificarlas el año pasado. Los bancos que tenían un promedio superior a "A1" en el año 1999 bajaron la Calificación de Riesgo a más de "A3" por problemas conocidos durante los años 2001 y 2002. Posteriormente subieron hasta llegar a recuperar la calificación promedio de "A1" en el año 2006.

Las IMF reguladas que empezaron con la calificación "BBB3" mantuvieron este promedio hasta el 2002 cuando comenzaron a mejorar dramáticamente hasta llegar a "A3". La Calificación de Riesgo refleja un mejor desempeño de estas instituciones.

Por último las IMF no reguladas comenzaron con "BBB3" en el año 2006 o sea mejor calificación promedio de lo que empezaron las IMF reguladas, a pesar de dos grandes desventajas: las IMF no reguladas no tienen socios ni pueden captar recursos del público.

En una comparación rápida de lo que son las IMF reguladas y no reguladas, se ve que en rentabilidad las reguladas son más rentables; tienen 14% de ROE (rentabilidad sobre patrimonio) y 2% de ROA (rentabilidad sobre activos) versus 11% y 5% de las no reguladas. En cartera en mora, como se dijo, las reguladas están un poco más bajo (2%) que las no reguladas (5%). En el área rural se ve que la mora de las reguladas está en 2% versus un 8% de las no reguladas, es decir que tampoco hay gran diferencia entre el área rural y la urbana.

En términos de provisiones, las reguladas están con mejores provisiones. En términos de endeudamiento las no reguladas tienen bajo endeudamiento por lo que pueden apalancarse. En términos de crecimiento las reguladas han crecido al 18% por año y las no reguladas al 12%. En sistemas operativos hay un gran avance en el sistema de autorregulación de las no reguladas que está casi a la par de las reguladas.

En fuentes de financiamiento, las reguladas tienen la capacidad de captar del público y de entrar en la bolsa de valores. Las no reguladas dependen en principio de donaciones y de financiamiento de instituciones principalmente de los inversionistas sociales.

En términos de ingresos no financieros, interesa mucho que las instituciones tengan por ejemplo ingresos por servicios, pago de facturas, transferencias y otros. Las IMF reguladas tienen 11% de ingresos no financieros mientras que las IMF no reguladas tienen 7% de los mismos.

Otro tema que limita a las IMF no reguladas es que no tienen socios y en caso de dificultades sería muy difícil que puedan conseguir recursos adicionales en el corto plazo y por último el tamaño es importante para las calificadoras, a menor tamaño mayor riesgo.

Titularización

Entrando brevemente al tema de titularización como fuente de financiamiento. El proceso de titularización tiene una gran ventaja, porque cuando una institución quiere ingresar al mercado y por sí misma no tiene una Calificación de Riesgo suficiente, puede mejorar dicha Calificación a través de un Patrimonio Autónomo.

La institución financiera cede parte de su cartera al Patrimonio Autónomo, por decir un millón de dólares, este último emite bonos por ese valor más intereses futuros menos un descuento. Los inversionistas compran esos bonos y entregan su valor a la sociedad de titularización que administra el Patrimonio Autónomo, quien a su vez entrega este valor menos unos gastos de administración a la institución financiera para que genere más cartera. La cartera cedida ya no es de la institución, pero tiene la función de administrarla y recibir una comisión porque solamente esa institución conoce a sus clientes.

Por lo tanto, un Patrimonio Autónomo bien estructurado tiene una calificación mejor que la institución originadora, la cual le permite ingresar al mercado de valores en términos favorables.

4.5 SOSTENIBILIDAD DE SERVICIOS FINANCIEROS Y TASAS DE INTERÉS AL CLIENTE (TALLER IX)

4.5.1 Caso Bolivia. Centro de Investigación y Desarrollo Regional, CIDRE

Álvaro Moscoso Blanco

Director Ejecutivo de CIDRE, después de haber desempeñado similares funciones durante doce años en la misma institución. Es economista graduado de la Universidad Mayor de San Simón, con estudios de post-grado en la Universidad de Grenoble Francia. Ha ejercido la docencia, y ha sido Presidente de la ex Corporación de Desarrollo de Cochabamba, Embajador Extraordinario y Plenipotenciario ante el Reino de Bélgica, la Unión Europea y el Gran Ducado de Luxemburgo, y Embajador Representante Permanente ante las Naciones Unidas y la Organización Mundial de Comercio con sede en la ciudad de Ginebra, Suiza. Durante el año 1996, ejerció la Presidencia de la Secretaría Pro Tempore del Grupo de Río en la ciudad de Bruselas, Bélgica. Ha sido asimismo, Presidente del Comité Cívico de Cochabamba en dos gestiones y miembro del directorio de diversas empresas públicas y privadas.

La desregulación del mercado financiero en Bolivia, ha dado lugar al establecimiento de tasas y condiciones crediticias no compatibles con la actividad productiva y que conllevan un margen

no proporcionado. El el relativo a las tasas accesibles a los sectores productivo rural.

De hecho, durante el desarrollo de un sistema y particularmente, s

¿Qué dice la Ley

De acuerdo al artículo la obligación de con agropecuaria. Su com

El Artículo 409 3% mensual. Si se es Artículo 413 del monto tasa superior a la multa usura y se halla mien

La inequidad del s

La Tabla No. 29 Bancos y Entidades F financiero boliviano, mientras que el 80,8%

no proporcionado. El primer aspecto que el mundo de las microfinanzas debería reconsiderar, es el relativo a las tasas de interés. Con frecuencia, se ha vulnerado la ley, y se han fijado tasas solo accesibles a los sectores de comercio y servicios que han limitado el acceso del crédito al sector productivo rural.

De hecho, durante la última década, el Estado abandonó al sector agropecuario, y promovió el desarrollo de un sistema financiero altamente inequitativo y discriminatorio en relación al sector, y particularmente, respecto al pequeño productor agropecuario.

¿Qué dice la Legislación Vigente?

De acuerdo al artículo 173° de la Constitución Política del Estado, CPE: "El Estado tiene la obligación de conceder créditos de fomento a los campesinos para elevar la producción agropecuaria. Su concesión se regulará mediante ley".

El Artículo 409 del Código Civil señala: "El interés convencional no puede exceder del 3% mensual. Si se estipula en cantidad superior se reduce automáticamente a dicha tasa". Y el Artículo 413 del mismo Código califica la usura como "el cobro de intereses convencionales en tasa superior a la máxima legalmente permitida, así como de intereses capitalizados, constituye usura y se halla sujeto a restitución, sin perjuicio de las sanciones penales".

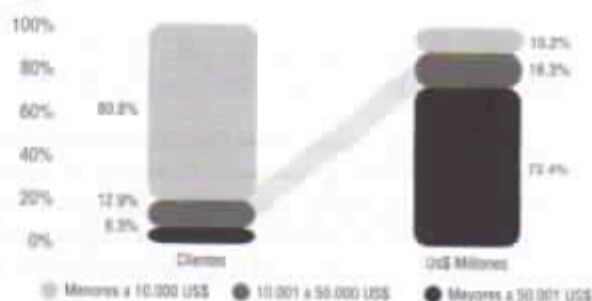
La inequidad del sistema

La Tabla No. 29 y el Gráfico 143, contruidos con información de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), muestran de manera elocuente la inequidad del sistema financiero boliviano, en el que, el 6,3% de los clientes concentran el 73,4% del total del crédito, mientras que el 80,8%, solo accede al 10,3% del crédito.

Tabla No. 29. Inequidad en la Asignación de Créditos

Rango de Monto (Dólares)	Clientes	%	Monto Millones Dólares	%
Mayores a 50.001	12.944	6,3%	2.102	73,4%
10.001 a 50.000	25.363	12,9%	468	16,2%
Menores a 10.000	166.003	80,8%	296	10,3%
TOTAL	204.310	100,0%	2.866	100,0%

Gráfico 143. Inequidad en la Asignación de Créditos



instituciones tengan por las IMF reguladas tienen en 7% de los mismos.

y en caso de dificultades de plazo y por último el pago.

aciamiento. El proceso de ingreso al mercado porar dicha Calificación a

como, por decir un millón de pesos menos un descuento. La titularización que por menos unos gastos de La cartera cedida ya no es emisión porque solamente

a calificación mejor que la en términos favorables.

EROS

(X)

ional, CIDRE

Alvaro Moscoso Blanco

res funciones durante doce años en la Universidad Mayor de San Simón, ha ejercido la docencia, y ha sido Embajador Extraordinario y Cónsul en el Ducado de Luxemburgo, y en la Organización Mundial de la Salud. En 1996, ejerció la Presidencia de la Universidad de Bélgica. Ha sido asimismo, miembro del directorio de diversas

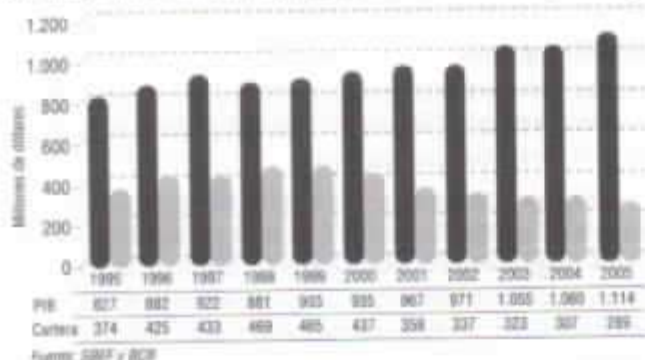
al establecimiento de tasas y que conllevan un margen

especial empeño en micro-leasing para que permitan mejor. También se ocupó un Fondo Solidario

Junto a otras m periodo, la atención

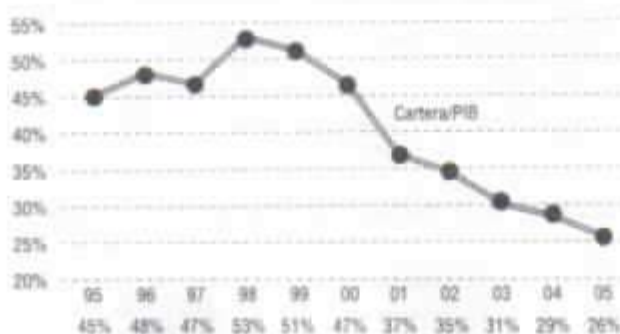
El gráfico 144 muestra la relación entre la cartera de créditos y el PIB agropecuario en Bolivia entre 1995 y 2005. El eje vertical representa los millones de dólares, con una escala de 0 a 1.200. El eje horizontal muestra los años de 1995 a 2005. Se observan dos series de barras: una más alta (representando el PIB) y una más baja (representando la Cartera). Ambas series muestran una tendencia general de crecimiento, aunque la Cartera crece a un ritmo menor que el PIB.

Gráfico 144. Bolivia Relación entre Cartera de Créditos y PIB Agropecuario



El Gráfico 145, muestra la cartera agropecuaria respecto al PIB agropecuario, poniendo en evidencia la tendencia antes señalada, al disminuir el financiamiento del PIB agropecuario del 45% el año 1995, al 26% el año 2005.

Gráfico 145. Cartera Agropecuaria / PIB Agropecuario



En contraste con esta tendencia, algunas instituciones financieras de desarrollo, incrementaron, en el mismo período, su cartera con el sector agropecuario. Es preciso anotar que las operaciones financieras con el productor campesino en Bolivia son consideradas de alto riesgo, no solo por las condiciones sectoriales, sino, y entre otros, por aspectos relativos a las garantías y a la acreditación del derecho propietario de bienes. Por esta razón, a lo largo de estos últimos años, CIDRE puso

CIDRE

La Misión: "CIDRE sostenible, a través de condiciones de vida"

Su visión: "Ser sostenible".

Los servicios fin

- Micro Créditos

- Micro Warrant

- Micro Leasing

- Capital Riesgo

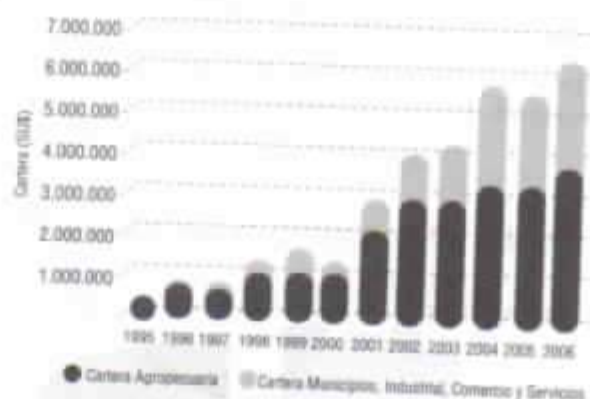
En lo que resp

- Asesoría en g

especial empeño en la innovación de sus servicios financieros, desarrollando el micro-warrant y el micro-leasing para el productor agropecuario, así como los sistemas de catastros urbanos y forestales que permiten mejorar sustancialmente el entorno económico de las actividades microfinancieras. También se ocupó de realizar estudios para la medición de riesgos climatológicos, y la creación de un Fondo Solidario de Contingencia Agrícola para la producción de quinua.

Junto a otras instituciones financieras de desarrollo, CIDRE ha priorizado durante este mismo periodo, la atención al pequeño productor, concentrando más del 80% de su cartera en el área rural.

Gráfico 146. Evolución de la Cartera del CIDRE



CIDRE

La Misión: "CIDRE es una entidad privada, sin fines de lucro, que promueve el desarrollo sostenible, a través de servicios financieros, de investigación y de asesoría, para mejorar las condiciones de vida de la población".

Su visión: "Ser un referente a nivel nacional, en la prestación de servicios de apoyo al desarrollo sostenible".

Los servicios financieros que ofrece son:

- Micro Crédito
- Micro Warrant
- Micro Leasing
- Capital Riesgo

En lo que respecta a desarrollo Sostenible interviene en:

- Asesoría en gestión de empresas

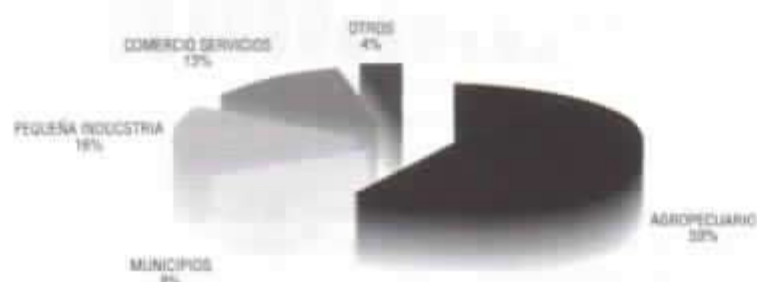
- Catastros urbanos
- Catastro Forestal
- Proyectos MDL

Desarrollo Rural y capital riesgo

CIDRE ha financiado y ejecutado proyectos de infraestructura de riego y de sistemas de agua potable bajo la modalidad de crédito o capital riesgo. En riego se han realizado más de 100 proyectos que actualmente equivalen a alrededor del 25% de la superficie irrigada del Departamento de Cochabamba. En capital riesgo se llevaron adelante 18 operaciones en los campos de la producción de energía, producción y exportación de flores, comercialización de quinua, producción y exportación de harina de soya, entre otros.

A continuación se muestra la cartera de CIDRE al 30 de Junio de 2007, la misma que muestra el grado de compromiso con el sector agropecuario.

Gráfico 147. Composición de Cartera (30 Jun 2007)



Tasas de Interés

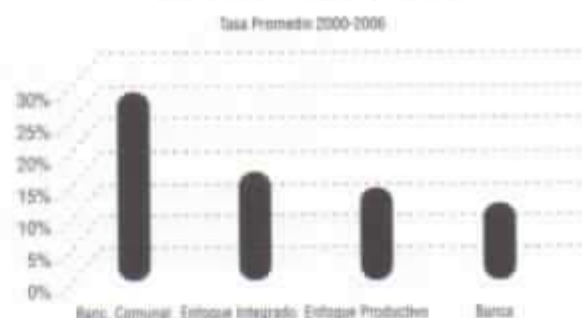
En el Gráfico 148 y en el Gráfico 149 se muestran las tasas y los márgenes de entidades que trabajan en Banca Comunal, Enfoque Integrado y Enfoque Productivo, de acuerdo a la clasificación de FINRURAL, y el margen financiero para estos organismos y las organizaciones agrupadas en torno a ASOFIN y ASOBAN.

Papel del Banco

Una de las principales funciones del mercado financiero es el desarrollo de mecanismos competitivos y eficientes de intermediación financiera en áreas rurales.

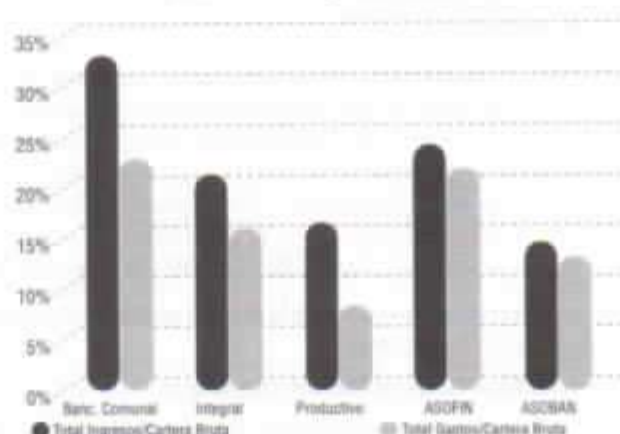
Otra de sus funciones es el desarrollo de instrumentos financieros, pero con una asignación específica que los convierta en instrumentos de lucha contra la pobreza.

Gráfico 148. Tasas de Interés



Fuente: FINRURAL, ASOPIN

Graf. 149. Margen Financiero



Fuente: FINRURAL, ASOPIN

Papel del Banco de Desarrollo Productivo, BDP

Una de las principales funciones que debería jugar el BDP es la corrección de las disfunciones del mercado financiero, ampliando la capacidad de asignación de recursos y consolidando mecanismos competitivos para la asignación de fondos destinados al desarrollo de servicios financieros en áreas rurales.

Otra de sus funciones, debería consistir en la dotación de fondos para el sector agropecuario, pero con una asignación dirigida a disminuir la inequidad en acceso a recursos financieros, como instrumento de lucha contra la pobreza.

Conclusiones

- Considerando costos de operación del sistema, el BDP no es viable ni sostenible. La inyección de recursos financieros prevista por el BDP alcanza a menos del 1% del PIB, y el impacto que puede anticiparse es virtualmente nulo, exceptuando los daños al sistema y la frustración de la colectividad por el incumplimiento de expectativas.
- Es preciso, desde el punto de vista gubernamental, establecer políticas de financiamiento para el sector agropecuario de conformidad a lo establecido en la CPE, y es necesario que las IFDs, modifiquen las condiciones de sus políticas de crédito a fin de permitir el acceso al crédito al pequeño productor rural.

4.6 PANEL DE DIALOGO 3. EL ROL DE LOS COOPERANTES, INVERSIONISTAS SOCIALES Y COMERCIALES EN EL DESARROLLO DE SISTEMAS FINANCIEROS RURALES: LECCIONES PARA REFLEXIONAR Y APRENDER.

4.6.1 Corporación Andina de Fomento

Alejandro Soriano

Director adjunto de PyME y Microfinanzas en la Corporación Andina de Fomento, con 15 años de experiencia en el sector financiero. Ha sido Director en varias instituciones microfinancieras en América Latina y es, actualmente, Director en 2 fondos de inversión y financiamiento internacionales. Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad Católica Boliviana, con un MBA en Banca Internacional y Finanzas de la Universidad de Birmingham, Inglaterra; y es autor de varias publicaciones relacionadas al ámbito microfinanciero. El apoyo de la CAF a este evento se enmarca en la misión que tiene la misma de promover el desarrollo sostenible y la integración regional.

El apoyo de la CAF a este evento se enmarca en la misión que tiene la misma de promover el desarrollo sostenible y la integración regional.

Actividades Económicas Asociadas al Desarrollo Rural

En la mayoría de las presentaciones se hizo mucho énfasis en el desarrollo agrícola y éste es un elemento importante. Quizás el sector productivo agrícola es el más relevante del sector rural, sin embargo, el sector rural es más amplio, ya que también abarca actividades forestales, avícolas, artesanales, ecoturismo y pesca, entre varias otras. Hay una diversidad enorme de actividades que deben ser consideradas cuando se habla del sector rural, y se debe atender cada una de las particularidades de estas actividades económicas.

Adicionalmente, cuando se piensa en desarrollo a partir del sector rural en América Latina y el Caribe, además de las actividades productivas es necesario considerar aspectos tales como: educación, principalmente a nivel de la escolaridad; salud, donde se tienen enormes carencias; e infraestructura, y su precariedad en lo que a vías de comunicación se refiere, lo cual resta competitividad a los países de la región, perdiendo mercados que paulatinamente son tomados por países del Asia. También se debe considerar las actividades complementarias a las productivas que tiene al sector rural, como el comercio y los servicios.

Lamentablemente la región más desigual hace 20 años la situación de competitividad. De las condiciones de pobreza en las zonas rurales, donde

Es decir, los niveles de pobreza preocupante carencia de servicios del sector público y tampoco la existencia de un sector que sea capaz de atender a la demanda que existe una elevada pobreza que dificultan atender a

Asimismo, la falta de acceso de los productores agropecuarios al proceso de comercialización es un elemento fundamental en el tema de la baja productividad no solamente de los productores sino de las autoridades del sector

A esto se suma la falta de servicios en el sector rural, porque la falta de crédito apropiado para que sea perenne en el tiempo no dejarán de ser pobres

A nivel de propiedad de las tierras. Producen los países como Bolivia no se atenderá con la

Finalmente, los cambios de clima, el precio de los productos no adecuada que permite que se pierdan elementos que han

Estrategia Propuesta

La estrategia propuesta

93. La territorialización del enfoque global a las necesidades

Lamentablemente en la actualidad, de acuerdo al índice de Gini, América Latina es la región más desigual del mundo. Este es un elemento que tiene que llamar a la reflexión porque hace 20 años la situación de los países de la región era mucho mejor y con niveles mayores de competitividad. De hecho, hoy se ve que más del 55% de la población de América Latina vive en condiciones de pobreza y extrema pobreza. Un tercio de la población pobre se encuentra en las zonas rurales, donde la gran mayoría de esta población es indigente.

Es decir, los niveles más elevados de pobreza están concentrados en el sector rural y existe una preocupante carencia de institucionalidad en los países de la región. Hay iniciativas individuales del sector público y del sector privado, pero no existen iniciativas que se agrupen en una sola, ni tampoco la existencia de una única institución que funja como ente concentrador de esfuerzos, el cual sea capaz de atender al sector rural en todo ámbito y de manera coordinada. Por otro lado, existe una elevada dispersión geográfica, que con los problemas de infraestructura caminera, dificultan atender a esos sectores de manera efectiva.

Asimismo, la baja competitividad y el alto nivel de ineficiencia que tienen la mayoría de los productores agropecuarios, no ayudan al desarrollo del sector. Paralelamente, existe un débil proceso de comercialización que dificulta integrar la producción del campo a los mercados. Otro elemento fundamental a considerar es el escaso acceso a tecnología y conocimiento, que va ligado al tema de la baja productividad. Del mismo modo, falta capacitación de los recursos humanos, no solamente de los productores y de los comerciantes en el sector rural, sino también de las autoridades del sector financiero y del sector público.

A esto se suma el hecho de que hay una falta de atención de los servicios financieros en el sector rural, porque las infraestructuras no están dadas, porque no se cuenta con metodología de crédito apropiada o porque hay escaso margen de ganancias, lo que conlleva a que la pobreza sea perenne en el tiempo. Es decir, los pobres están siendo un poco menos pobres, pero nunca dejarán de ser pobres. Ese es un estigma que debe cambiar lo más pronto posible.

A nivel de propiedad, vemos que existe deficiencia en la documentación respecto a la propiedad de las tierras. Producto de ello es que nacen diversos movimientos denominados "Sin Tierra" en países como Bolivia, Venezuela, Paraguay o Argentina, convirtiéndose en un problema que debe ser atendido con la celeridad del caso.

Finalmente, los ingresos rurales son muy susceptibles a diversos factores externos. El clima, el precio de los commodities, los desastres naturales, la falta de una coyuntura jurídica adecuada que permita generar confianza en este sector; éstos son algunos de los muchos elementos que han postergado el desarrollo sostenible de los países de la región.

Estrategia Propuesta por la CAF

La estrategia propuesta por la CAF, se basa en tres pilares fundamentales:

93. La territorialidad, referida a rescatar la especificidad de cada espacio rural bajo un enfoque global. Hasta hoy, en muchos sectores los análisis realizados estaban en función a las necesidades sectoriales, es decir, el sector del agro, de aguas, etc. Este análisis debe

cambiar y estar en función a la territorialidad. Un territorio determinado debe tener la posibilidad de satisfacer sus diversas necesidades sectoriales.

94. La sostenibilidad, que es uno de los pilares más importantes para asegurar en el tiempo la mejora en la calidad de vida de los habitantes. Implica que pueda haber empleo más estable e incrementarse a la capacidad productiva y regenerativa de los recursos renovables, sin romper los equilibrios naturales que esto conlleva.

95. La equidad, referida a una necesidad de mayor participación de sectores que no han sido tomados en cuenta o han sido menos favorecidos, tanto en el ámbito social como económico, a través de la democratización del acceso a los mercados y el fortalecimiento de las economías locales.

Intervenciones en lo Rural

Hay ejemplos interesantes que la CAF ha promovido en diferentes países de la región, a través de alianzas con promotores especializados. Un aliado estratégico es el FIDA, con quien la CAF trabaja hace 25 años en la parte de financiamiento. Asimismo, se tiene una alianza con la FAO en cinco países de la región, para la promoción de foros, talleres, espacios de discusión, publicaciones, etc. Por otra parte, la CAF promueve la generación de vínculos con organismos como el ICA que interviene en capacitación al sector público en diferentes países.

Algunas propuestas finales son:

96. Fortalecer las cadenas productivas que generan un valor agregado. Debido a que en varios de los países de la región, la productividad en diferentes sectores del área rural ha sido casi independiente, es preponderante realizar un trabajo conjunto y coordinado entre la empresa pequeña y la gran empresa.
97. Apoyar iniciativas locales. La banca comunal ha funcionado adecuadamente en el tema del financiamiento.
98. Definir una actividad clara y definida para municipios y alcaldías, a través de la cual se promueva la generación de nuevos ingresos, mediante el aumento de la productividad y la generación de recursos humanos idóneos.
99. Atender proyectos fáciles de operar en las áreas rurales bajo el mismo control de los beneficiarios. En algunos países de Centroamérica se ha visto un impacto positivo cuando eran los mismos beneficiarios quienes estaban en estas operaciones, con mayor financiamiento y el mismo nivel de control y transparencia que entre ellos se exigían.
100. Promover el fortalecimiento institucional evitando unidades ejecutoras aisladas a las instituciones gubernamentales. Es decir que exista un ente unificador.
101. Entender la necesidad de apoyar el desarrollo territorial y rural, por encima de lo sectorial.

102. Promover las alianzas entre los campos, las instituciones del sector público que apoyan las alianzas entre las unidades productivas y promoverlas.
103. Incorporación de productores de producción de ingresos financieros.
104. Fomentar la generación de necesidades de servicios como ASCOP para entender las necesidades.
105. Generar un espacio de diálogo rural, para que los actores rurales que les da origen.
106. Promover la generación de ingresos en los países de la región, a través de sectores de microfinanzas y regulaciones.
107. Profundizar el diálogo por medio de remesas productivas y mayor impacto.
108. Incentivar la generación de ingresos que entren a microfinanzas y realmente sean.
109. Promover el fortalecimiento institucional, deben tener un ente unificador y beneficios.
110. Promover la generación de ingresos financieros y deben buscar de manera conjunta.

102. Promover las alianzas estratégicas como elementos fundamentales para sobrevivir en todos los campos. Hoy en día en el área de microfinanzas existen alianzas estratégicas entre las instituciones microfinancieras y la banca corporativa. También se debe promover alianzas entre el sector público y privado, entre los ejecutores locales y aquellos organismos internacionales que apoyan ese tipo de iniciativas, entre el sector comercial y el sector de servicios rurales, entre las universidades y las empresas, etc. Hay una enorme cantidad de alianzas que se deben promocionar para el desarrollo efectivo de los países.
103. Incorporación de tecnología y modernización a los procesos, a fin de reducir los tiempos de producción y generar ciclos más convenientes tanto a nivel de producción como de ingresos financieros para las familias rurales.
104. Fomentar la asociatividad, ya que a través de las asociaciones es posible entender las necesidades del sector rural y las amenazas que pueden afectarlo. Algunos ejemplos como ASOFIN y FINRURAL en Bolivia o la Red Financiera Rural en Ecuador, sirven para entender su importancia.
105. Generar un espíritu emprendedor en los productores, los comerciantes y los empresarios rurales, para que sientan que con el trabajo pueden beneficiarse de una inclusión social que les da otro tipo de beneficios.
106. Promover marcos regulatorios que sean prudentes. La experiencia nos muestra que en los países donde existen marcos regulatorios apropiados, el desarrollo de los diversos sectores es mayor. El intercambio entre países para aprender y valorar lo que estas regulaciones pueden aportar, es muy importante.
107. Profundizar el financiamiento dirigido a productos y servicios adecuados e integrales por medio de microcrédito, ahorro, leasing, factoring, microseguros, micropensiones, remesas productivas, etc. Tratar que las remesas tengan un valor agregado que genere un mayor impacto en la calidad de vida de las personas.
108. Incentivar la correcta aplicación de la metodología de aquellas instituciones financieras que entren al sector rural, no es lo mismo hablar de microfinanzas urbanas, que de microfinanzas rurales, son aparentemente parecidas pero en la práctica hay diferencias realmente sustanciales, sobretudo en la tecnología que se tiene que utilizar.
109. Promover el compromiso de los sistemas financieros que apoyan al sector rural. Estos deben tener la conciencia de que a través del apoyo al sector rural se puedan lograr beneficios mayores sobre todo a nivel social y económico en los países de la región.
110. Promover los mercados de valores y de comercio, con la ayuda de instituciones financieras que puedan promover el desarrollo rural a través de sus financiamientos. Se deben buscar alternativas de financiamiento y crear bolsas de comercio. Por lo menos de manera inicial e internamente se debería transar algunos commodities.

111. Operar con burós (bureaux) de crédito y centrales de riesgo comunes y uniformes para tener un adecuado control de endeudamiento de los beneficiarios. Los burós deben ser extensibles a ONGs, cooperativas e instituciones reguladas.

Hay que tener en cuenta que a mayores empresas rurales, con mejores recursos humanos y una mejor infraestructura, existirá mayor competitividad de los países, así como la posibilidad concreta de salir de la pobreza extrema.

Desde la CAF definitivamente se abraza la idea de trabajar con el sector rural como una incidencia estratégica en todo lo que es el desarrollo integral de los países de América Latina y el Caribe.

4.6.2 ICCO

Johannes Solf

Se graduó en la Universidad Libre de Amsterdam como micro-economista especializado en economía para el desarrollo, con una tesis sobre las necesidades básicas en los suburbios de Guayaquil en Ecuador. En la mitad de los años ochenta empezó a trabajar en ICCO, una de las cuatro agencias holandesas de co-financiamiento. Durante estos años cumplió varias funciones y responsabilidades – todas vinculadas con el trabajo de ICCO en América Latina. A principios de los años noventa inició los primeros esquemas de garantías de créditos en coordinación con OIKOCREDIT – una modalidad que ahora se usa en todos los departamentos de ICCO. Unos años después empezó con las primeras participaciones accionarias en ICCO. En los últimos años, es el responsable de servicios financieros en América Latina de ICCO.

¿Qué es ICCO?

ICCO es una de las 4 agencias de cofinanciamiento de Holanda y trabaja por más de 40 años en el campo de la cooperación. Actualmente los temas centrales de intervención son: Democratización y Construcción de Paz y, Acceso a Servicios Básicos y Desarrollo Económico Justo y Sostenible. Dentro del último tema caben los servicios financieros como un subtema.

La institución trabaja en alrededor de 50 países con más o menos 1.000 contrapartes. El presupuesto anual es de 175 millones de dólares, de los cuales unos 35 millones son colocados en América Latina. La mayor parte es proveniente del Ministerio de Cooperación de Holanda⁵⁹.

ICCO y los Servicio Financieros

En el campo de las finanzas, ICCO es un jugador relativamente pequeño, pero con varias posibilidades de intervención, como donaciones para fortalecimiento institucional y sectorial, créditos directos, y garantías de crédito, la cual es la más frecuente y se desarrolla preferiblemente con OIKOCREDIT. Adicionalmente y en casos especiales ICCO ha tomado participación accionaria de algunos proyectos. La combinación de estos instrumentos se ha dado en muchos casos.

A principios de los años 90, ICCO empezó con los primeros proyectos en Bolivia, mitad urbano, mitad rural. Al inicio se financió sólo a ONGs trabajando con microfinanzas. Después de

⁵⁹ Más detalles se encuentran en www.icco.nl

unos años se entró y sucursales en de garantías de crédito aplicar en todos los

Del presupuesto de las microfinanzas pequeños productores de ICCO con la esto fue cambiando años se definió, que rural o eventualmente financieros en estas

Se ha definido a servicios financieros vinculando organizaciones servicios financieros

Lecciones Aprendidas

Es evidente que para servicios financieros apoyo al sector de la

Como todos los rurales exige ciertas actividades financieras

En el campo de prestar servicios, que las organizaciones vinculados a los micro

Otro aspecto que se apoya a instancias prestar sólo créditos valora mucho la alianza

Finalmente, cabe el desarrollo del sector nuevos servicios o productos

Desafíos para las Organizaciones que Prestan Servicios

Hay una gran demanda de los clientes

unos años se entró en alianza con OIKOCREDIT, un banco social con la sede central en Holanda y sucursales en docenas de países en todo el mundo, con el cual se establecieron convenios de garantías de crédito. Este modelo de garantías ahora es parte de las políticas de ICCO y se puede aplicar en todos los países en donde se tiene presencia.

Del presupuesto anual de ICCO, entre 10 y 15% va a los servicios financieros, que es el trabajo de las microfinancieras y el trabajo económico de iniciativas empresariales de organizaciones de pequeños productores, donde hay un elemento de crédito involucrado. Al principio, el trabajo de ICCO con las instituciones microfinancieras, era mitad urbano y mitad rural, gradualmente esto fue cambiando y el peso relativo pasó hacia los servicios financieros urbanos. En los últimos años se definió, que todas las iniciativas nuevas deberían estar en su mayoría ubicadas en el área rural o eventualmente en la parte semiurbana, dado que gran parte de la demanda por servicios financieros en estas áreas está insatisfecha.

Se ha definido una estrategia de trabajo con servicios financieros enfocada a "mejorar el acceso a servicios financieros en áreas rurales a través del fortalecimiento del sector de las microfinanzas, vinculando organizaciones de pequeños productores y sus empresas, con otras instancias que ofrecen servicios financieros y, a través del desarrollo de nuevos productos y servicios financieros".

Lecciones Aprendidas

Es evidente que la oferta de los SFR es demasiado limitada y que en varios países el mercado para servicios financieros urbanos, está más o menos saturado. Por eso ICCO pone énfasis en el apoyo al sector de los SFR.

Como todos los cooperantes, ICCO se dio cuenta que el trabajo en los servicios financieros rurales exige cierta especialización. Por eso, se está estimulando y apoyando la separación de actividades financieras de otras actividades.

En el campo donde no hay microfinancieras o donde el sector financiero no tiene disponibilidad de prestar servicios financieros a ciertos grupos, se ha visto que, bajo ciertas condiciones es posible que las organizaciones de los pequeños productores desarrollen ciertos servicios financieros, vinculados a los roles que ellos mismo juegan, aunque sea temporalmente.

Otro aspecto que se evidenció, es la ventaja que surge al combinar varios instrumentos, cuando se apoya a instancias que prestan servicios financieros. En muchos de los casos no es suficiente prestar sólo crédito sino también fortalecimiento institucional. En este contexto también se valora mucho la alianza de ICCO con OIKOCREDIT.

Finalmente, cabe destacar que las redes de las microfinancieras juegan un rol importante en el desarrollo del sector, donde están involucradas en el trabajo de lobby, como en el desarrollo de nuevos servicios o productos.

Desafíos para las Microfinancieras y para otras Instancias que Prestan Servicios Financieros

Hay una gran necesidad de adaptar mejor los servicios financieros a las necesidades y la demanda de los clientes rurales. El desafío es volver a promover la creatividad en el desarrollo

de los servicios financieros, pero de manera específica para el área rural, como en los años 80, cuando empezó el trabajo de las microfinanzas en América Latina.

Otro aspecto crucial es la reducción de los costos, o sea los intereses. Es importante, darse cuenta que en general la rentabilidad de las actividades rurales es menor que la rentabilidad de las actividades urbanas. Esto es aún más cierto cuando la orientación es a la producción agrícola y pecuaria. Otras diferencias entre el mercado financiero urbano y rural, que siempre se mencionan, son la gran dispersión geográfica de la población, los grandes riesgos (climáticos, de variación de precios, etc.), y los ciclos agrarios largos que demandan una duración larga de los préstamos y otro esquema de amortización.

Algunas maneras de lograr esta adaptación que se deberían estudiar más detalladamente son:

- El uso de nuevas tecnologías.
- La reconsideración de las metodologías usadas, que muchas veces vienen de la experiencia urbana, por ejemplo la frecuencia de las visitas.
- El aumento en la eficiencia institucional, eventualmente por vía de alianzas estratégicas, fusiones o el uso de otras ventajas de escala.

Otro desafío vinculado al último aspecto, es el fortalecimiento de redes. Muchas de las redes son relativamente pequeñas, no siempre muy representativas para todo el sector y a veces hay en el mismo país varias redes con roles similares. Las organizaciones miembros deberían financiar más a sus redes, pero al mismo tiempo, exigir un rol más proactivo y orientado a los servicios para los miembros. Por vía de las redes es posible desarrollar nuevos servicios y productos, lo que individualmente sería mucho más costoso y complicado. Ejemplos son la capacitación conjunta del personal, el desarrollo de centrales de riesgos o centrales de giros. También se puede pensar en el desarrollo conjunto de nuevos servicios como leasing, factoring, warrants y ciertas formas de seguros, especialmente donde se necesita elementos de lobby para la adaptación de la base jurídica para estos servicios.

Un desafío más general se da en lo que se llama en inglés el *mission drift*, la salida gradual de los clientes originales pobres, hacia un grupo de clientes con más poder adquisitivo.

La facilitación del paso de clientes de unas microfinancieras a otras. Cuando las primeras ya no pueden dar más servicios, podrían traspasarse los clientes hacia otra instancia de servicios financieros, junto con su historia crediticia, de manera que el cliente no tenga que empezar totalmente desde cero con el nuevo proveedor de servicios financieros. Por ejemplo, clientes que pasan de bancos comunales a microfinancieras pequeñas, luego a microfinancieras más grandes eventualmente formalizadas y en el último caso tal vez hacia un banco.

Y un último desafío, es el desarrollo de servicios financieros atractivos para la gente que manda y reciben las remesas del exterior, las mismas que hasta ahora todavía son usadas en su mayoría sólo para el consumo.

Desafíos para las

Un desafío común a las economías urbanas, con sus servicios financieros, es su trabajo urbano y rural.

Además las agencias de los servicios financieros necesitan una estructura institucional. Es importante para la parte de los créditos, donde com

Otro desafío para los servicios financieros es que hasta ahora po

Los inversionistas financieros rurales operan operaciones de seguros pequeños productos

Como último punto es válido para la economía que las agencias de contrapartes.

4.6.3 Fundación

El Papel de la Fu

Desde la fundación de las perspectivas desde varios círculos y p Se necesitan innova piensa que en ese m

Como instituciones innovaciones, pero más bien es posible más allá del horizonte

A lo largo de la ética y justicia como momentos muy importantes perspectiva de las m

Desafíos para las Agencias y los Inversionistas Sociales

Un desafío central para ICCO es apoyar a contrapartes exitosas, especializadas en microfinanzas urbanas, con subsidios inteligentes para abrirse hacia el sector rural, pero, no con una copia de su trabajo urbano, sino con nuevas metodologías e instrumentos especializados para el sector rural.

Además las agencias deberían poner más énfasis en la sistematización de las experiencias con los servicios financieros, especialmente rurales, e intercambiar los resultados para el aprendizaje institucional. En Holanda recientemente se formaron dos foros con este objetivo: el MicroNet para la parte de las donaciones y la Plataforma Holandesa de Microfinanzas para el trabajo de créditos, donde este intercambio de aprendizaje es uno de los objetivos.

Otro desafío para las agencias es la coordinación de sus actividades, también en el sector de los servicios financieros. Eso podría significar, entre otras cosas, financiar de manera conjunta, lo que hasta ahora pasa sólo excepcionalmente.

Los inversionistas sociales deberían investigar las posibilidades de entrar en los servicios financieros rurales con capital de riesgo. Esto debería concretarse probablemente como operaciones de segundo piso, por vía de instancias locales que podrían pasar este servicio a los pequeños productores.

Como último punto a mencionar es que los procesos en el campo tardan más y esto también es válido para la construcción y el fortalecimiento de las instancias de las SFR. Eso significa que las agencias deberían tener más paciencia en los procesos de lograr sostenibilidad de sus contrapartes.

4.6.3 Fundación Ford.

David Myhre

El Papel de la Fundación FORD

Desde la fundación FORD, se ha visto que se puede facilitar debates sobre diferentes perspectivas desde el Sur hacia organizaciones globales. Como asesora, la fundación se mueve en varios círculos y puede vincular actores a nivel global, a fin de promover el aprendizaje horizontal. Se necesitan innovaciones para romper esquemas de siglos de aplicación y, la fundación Ford piensa que en ese objetivo, su papel es más de articulador que de actor.

Como institución privada, la Fundación FORD puede tomar riesgos en la búsqueda de innovaciones, porque realmente no tiene la obligación de mostrar siempre experiencias exitosas, más bien es posible arriesgarse a fin de mostrar cosas innovadoras que pueden hacer una diferencia más allá del horizonte.

A lo largo de su historia, la fundación ha demostrado equidad, participación democrática, ética y justicia económica especialmente en el sector microfinanciero, habiendo participado en momentos muy importantes durante los últimos años, en lo que se refiere a la defensa de la perspectiva de las microfinanzas con la ética.

Algunos Desafíos

Hoy en día es realmente importante que los funcionarios públicos, los gobiernos, los gobernadores, entiendan que no tienen todas las respuestas y tampoco tienen todas las preguntas. Es muy importante que haya puentes con la sociedad civil y las organizaciones de la sociedad civil que están batallando en las trincheras para crear nuevos instrumentos de finanzas rurales.

Siempre se busca acercamientos para que el Estado no tenga que ir solo, porque no se necesita un Estado rector. Por ello, es muy importante buscar nuevas relaciones entre las organizaciones y la sociedad civil, entre los Estados y los organismos multilaterales y bilaterales, teniendo presente que este acercamiento no es algo fácil de construir y toma tiempo.

Este relacionamiento es algo que está comenzando y es muy importante porque son muchas y cada vez más las organizaciones que trabajan en el tema microfinanciero. Se ha visto por las cifras presentadas por los expositores, que el tamaño del problema es gigante, más aún en África y Asia. Se debe estar conciente que ni los gobiernos, ni las instituciones multilaterales, ni las filantropías privadas, podrán cubrir los requerimientos solos, todos tendrán que unirse.

Hay que recalcar la cuestión de la ética en las finanzas, este aspecto tiene que ver con las tasas de interés, pero va más allá. Se tiene que hacer programas de educación financiera para que la gente comprenda qué es un crédito, qué es el ahorro y qué es un seguro, porque cuando entiendan los productos que están utilizando, serán más eficientes al pedirlos y seguramente más eficientes al pagarlos. Esto puede impactar en la reducción de costos y en alcanzar una mayor eficiencia productiva en las organizaciones financieras.

La educación financiera es muy importante para avanzar en este sector, porque aun se llega a un porcentaje muy pequeño de la gente que necesita acceso a servicios financieros. Es necesaria la adaptación de los servicios financieros a las complejas realidades de este segmento de mercado. Para ello es importante encontrar la manera de cómo apoyarse en los propios clientes para optimizar las relaciones y así bajar los costos de operación.

Finalmente, es muy importante estrechar los vínculos con las organizaciones de productores y con los investigadores.

Algunas Oportunidades

Se debe aprovechar mucho más las redes formales e informales para difundir las innovaciones. Las redes formales como el FOROLAC, FINRURAL, ASOFIN, etc.; así como las informales son muy importantes para que la información se extienda mucho más rápidamente, tanto de manera horizontal en redes informales, como también de manera vertical pasando por los donantes, los cooperantes y otros actores de las redes formales.

Otro aspecto importante para el desarrollo, es vincular las microfinanzas a temas verdes, lo que fue mencionado varias veces por los expositores. El tema del cambio climático tiene grandes implicaciones para el campesinado de cualquier país, entonces es necesario construir nuevos instrumentos a través de los cuales el campesinado pueda contribuir a frenar, detener o revertir el cambio climático que les afecta directamente, entonces, ¿cuáles son los instrumentos financieros

adecuados para los

Por último, es importante tener en cuenta una visión de largo plazo.

4.7 Conclusiones

Por lo debatido, se han presentado algunas propuestas, para mejorar el sector.

Se comenzará a trabajar en el sector público y comerciales en el tema de la realización de una estrategia más extensa en donde exista la existencia de una política pública como actividades de apoyo.

Igualmente se han debatido otros temas ajenos al sector que afectan de una manera directa la infraestructura, etc.

Se ha planteado algunas estrategias de trabajo con su vocación, a largo plazo, en el tiempo, y si no se logra, difícilmente se superará.

Se han hecho algunos acuerdos armoniosos. Entre otros, con asesoría, fortalecimiento de cadenas productivas, del valor y, garantía de los productos finales. Asimismo, se ha planteado un institucional descentralizado para una mayor competitividad.

Por último, se han planteado en el sector rural los procesos de fortalecimiento de las instituciones, así como

En el segundo tema se han planteado productos financieros para las tierras más productivas y no se hace un uso adecuado. Además, la producción de productos culturales que dan la

adecuados para fomentar prácticas verdes en clientes y socios?

Por último, es una oportunidad y un desafío, profundizar el compromiso de las microfinanzas con una visión de equidad de género y etnia.

4.7 Conclusiones del Eje Temático 4. Miguel Ares. EICOPRODESA

Por lo debatido, se irán rescatando varios temas de reflexión muy interesantes, así como varias propuestas, para rehacer y recomponer parte de la problemática que está enfrentando el sector.

Se comenzará con el panel de diálogo relativo al rol de los cooperantes, inversionistas sociales y comerciales en el desarrollo de los sistemas financieros. En este taller se puso consideración a la realización de una reflexión profunda sobre el sector rural, ya que se ha insistido que es mucho más extenso en diversidad que lo que representa el puro sector agrícola y se debe reconocer la existencia de una infinidad de actividades que requieren la atención de sistemas financieros, tales como actividades como las forestales, pesqueras industriales, artesanales, etc.

Igualmente se hizo una reflexión de que en el desarrollo rural no se debe dejar de atender otros temas ajenos a los del sector financiero, que si bien no están directamente ligados, los afectan de una u otra manera, estos son por ejemplo los programas de salud, educación, cultura, infraestructura, etc., los cuales son indispensables para un desarrollo armonioso.

Se ha puesto de manifiesto que una actividad perdurable en el sector es la que establece estrategias de territorialidad, sostenibilidad y equidad. Si no se logra emplear los espacios rurales con su vocación, si no se asegura la mejora de las condiciones de vida de la población objetivo en el tiempo, y si no se logra en el quehacer una mayor participación de los menos favorecidos, difícilmente se superará los retos que el mercado financiero está imponiendo.

Se han hecho una serie de propuestas al alcance, para promover un desarrollo integral y armonioso. Entre estas propuestas se encuentran apoyar las iniciativas locales, fortaleciéndolas con asesoría, brindar capacitación, proveer de infraestructura y, fortalecer decididamente las cadenas productivas, buscar la mejor y mayor participación de los campesinos en la agregación del valor y, garantizar que los proyectos sean entendidos y estén en manos de los beneficiarios finales. Asimismo, integrar tecnología de los servicios que se oferten, promover el servicio institucional desde el interior y realizar alianzas estratégicas como un medio de conseguir mayor competitividad, bajar costos, incrementar eficiencia y simplificar procesos.

Por último, se cita la necesidad de mejorar el entendimiento de los cooperantes. En el sector rural los procesos son lentos, hace falta obtener mayor capital de riesgo para la operación de las instituciones, así como vincular a todos los actores, para promover un aprendizaje horizontal.

En el segundo taller, se tocó el tema relativo a la tipificación de clientes rurales, tecnologías y productos financieros rurales y agrícolas. En este taller se citó que existe una alta concentración en las tierras más productivas del país en pocas manos, que la producción agropecuaria es extensiva y no se hace un uso suficiente de los recursos productivos, lo que ocasiona baja productividad. Además, la producción agropecuaria está sujeta a condiciones ambientales, territoriales y culturales que dan lugar a productividades diversas según corresponde a cada gran eco región.

Asimismo, se estableció que la mayor parte de la población rural reside en tierras con recursos agotados, lo cual hace que la economía rural esté estancada. Sobre el mercado del crédito se mencionó que éste estaría segmentado y, sería superficial, no competitivo, poco desarrollo y riesgoso. Por otro lado, las familias pobres tienen dificultades para cesar el crédito, tienen por lo general instituciones especializadas reguladas y no reguladas, pero estas tienen tasas muy altas y trámites caros y complicados, una falla de mercado que la regulación no logra resolver.

Se ha citado que la presencia del Estado es ineludible para un desarrollo productivo, pues es necesario contar con políticas públicas financieras acordes con las políticas de desarrollo de largo plazo. Hace falta la adopción de acciones que permiten realizar la verdadera innovación en los productos y servicios, efectuando segmentación con conocimiento de la diversidad del usuario, atendiendo integralmente sus demandas y necesidades. Así mismo, es necesario profundizar los servicios financieros, mejorar la compatibilidad de innovaciones financieras, apoyar la industrialización, coadyuvar con productos adecuados y oportunos la transformación de los patrones productivos y alimentarios, dinamizar y restituir las capacidades productivas, conservar y aprovechar la biodiversidad y, realizar una gestión agraria forestal sustentable.

Complementando este tema, se integra muy bien, el tema del tercer taller, relacionado con el desafío del desarrollo y el ahorro rural. Sobre esta temática se ha reflexionado y se ha manifestado que las entidades financieras que pretenden apoyar verdadera y decididamente el desarrollo rural, deben impulsar una cultura del ahorro en su población objetivo, proporcionando los recursos, esfuerzos y mecanismos necesarios, así como los procesos institucionales, regulatorios y normativos que se requieran para lograrlo.

En la práctica actual, de manera general se tiene un nivel de crédito muy superior al ahorro, teniéndose que pagar grandes márgenes por el dinero externo que se debe obtener.

También se dice, que si bien es cierto que los clientes de las sociedades financieras rurales aprecian más la seguridad y las eficiencias del servicio que el costo de las tasa de interés, se hace necesario aprovechar las capacidades organizativas de la población atendida, a fin de generar escalas que simplifiquen la operación, abaraten costos y den mayor certidumbre a los usuarios directos de los créditos o de los servicios financieros.

Aquí también se insiste en la importancia de creación de redes y alianzas estratégicas como medios de capacitación directa, transferencia de tecnología, desarrollo de productos y procesos e incluso como medio de fondo para evitar capitales ociosos.

No existe una definición exacta para el ahorro, no en el sentido explícito de la palabra, en términos de atención y servicio a clientes o socios, es por ello que hay que trabajar el tema autorregulación que permitan dar un mejor servicio pero sobretudo atender la necesidad real de los usuarios.

En el taller relativo a microfinanzas y desarrollo, se vertieron los siguientes comentarios: hay mucha diversidad en América Latina, lo que hace difícil generalizar la situación de los países de la región respecto a su desarrollo y profundidad de sus mercados financieros y, en general de los créditos otorgados al agro.

Existen tres desafíos para el desarrollo son más importantes. El primero es que las políticas públicas no siempre infringen el desafío que enfrentan los productores y servicios y de productores.

Entonces, en tercer piso, recursos públicos se ve algunos resultados por varias razones:

1. Las entidades financieras...
2. El crecimiento y ampliar acciones...
3. En muchos casos fuentes de financiación...
4. Existen altos costos...
5. No basta con complementar...
6. El segundo piso...

Es posible rescatar un buen banco de...

112. Más seguridad...
113. Oferta de servicios...
114. Sostenibilidad...
115. Multisectorialidad...
116. Alianzas con...
117. Integración...

Un espacio desconectado del mercado financiero están en el microfinanciamiento...

Existen tres afirmaciones que se deben considerar: La primera es que las entidades del desarrollo son más importantes en las finanzas rurales que en el financiamiento a otros sectores. La segunda es que las entidades de segundo piso presentan ventajas, tienen nuevos costos, requieren no siempre infraestructura y suelen ser más rentables. Finalmente, la tercera está relacionada al desafío que enfrentan las sociedades financieras para seguir generando un mecanismo de productos y servicios competitivos, que respondan las demandas financieras de la sociedad rural y de productores agropecuarios.

Entonces, en teoría la alianza perfecta sería aquella que estaría compuesta por entidades de segundo piso, recursos públicos y entidades con especialización en el mundo de las microfinanzas, pero si bien se ve algunos resultados y casos interesantes de integración vertical, esta opción no logra generalizarse por varias razones, como por ejemplo:

1. Las entidades públicas requieren legitimidad política.
2. El creciente compromiso con la rentabilidad y sostenibilidad, las obliga a diversificar, ampliar actividades y buscar cubrir costos, así, sus recursos pierden atractivo.
3. En muchos casos no hay suficiente intermediación o los intermediarios prefieren otras fuentes de fondeo.
4. Existen altos costos de transacción.
5. No basta ofrecer una fuente de fondeo desde el segundo piso, se requieren servicios complementarios.
6. El segundo piso ofrece profundidad pero no tanta, ni tan rápida.

Es posible rescatar un conjunto de recomendaciones sobre lo que se esperaría encontrar en un buen banco de desarrollo:

112. Más segundo piso.
113. Oferta de servicios financieros.
114. Sostenibilidad financiera.
115. Multisectorialidad (no solo agro).
116. Alianzas con intermediarios privados.
117. Integralidad con el sector público

Un espacio descuidado, en entidades de desarrollo es el diálogo de políticas para el desarrollo del mercado financiero rural. Es decir que no hay diálogo con las entidades del sector social que están en el microfinanciamiento o en el financiamiento.

En el taller ocho se tocó el tema: servicios financieros rurales, calificación fiduciaria y de riesgo y, opciones para incorporar indicadores. En este taller se consideró que existe mucha presión por parte de cooperantes para que se establezcan indicadores para hablar de resultados, siendo inviable la aplicación de los esquemas actuales porque no corresponden a la realidad operativa que tiene las instituciones financieras de América Latina, dando como resultados ineficiencias inexistentes o desvíos operativos y normativos.

América Latina es diferente a otras regiones, y a pesar de que la pobreza existente es un común denominador, no es posible comparar la realidad productiva y económica existente en la región con países africanos o algunos asiáticos, razón por la que no se puede aplicar indicadores y medidores de desempeño similares con estas regiones.

En América Latina se debe cambiar la percepción de que las microfinanzas son exclusivas de los más pobres y desprotegidos, ya que existen también espacios para mejorar ingresos por la revisión de actividades productivas.

Existen cuatro iniciativas que permitirán crear un conjunto de indicadores que primero se monitorearán y luego evaluarán resultados, siendo estas las siguientes:

118. La medición de resultados, midiendo el impacto y midiendo la satisfacción del cliente.
119. La gestión del desempeño social, alineando los procesos internos con definición del quehacer social de cada uno de las organizaciones.
120. Indicadores homogenizados.
121. El Rating.

Por último, en el taller número 9, se tocó el tema de sostenibilidad de servicios financieros y se manifestó que las estrategias institucionales de sostenibilidad operativa y financiera deben basarse tanto en el desarrollo social como en el financiero para lograr la sostenibilidad. Es importante mantener una adecuada estructura de costos que permita fijar una tasa de interés adecuada.

Las instituciones financieras, al ser instituciones con fines sociales, deben tener como meta el producir el bienestar social, concentrándose para ello en alcanzar un alto nivel de eficiencia, aun sacrificando hasta cierto punto su rentabilidad y manteniendo un adecuado nivel de liquidez. Otros puntos importantes para lograr la sostenibilidad de las instituciones, son la expansión geográfica la diversificación y la innovación.

Si bien las tasas de interés logradas sirven para financiar estas actividades, surge la pregunta sobre qué tan justo es que sean las personas más vulnerables las que en última instancia cubran estos gastos. Posibles respuestas a esta interrogante son los subsidios cruzados y los subsidios inteligentes, entre distintos grupos de clientes, distintas zonas geográficas o distintos grupos de actividades económicas, destacándose en este punto la importancia de la diversificación.

En el caso de Bolivia al no contar las instituciones financieras con capital de recursos públicos para financiar sus actividades y tener costos operativos elevados por la dispersión de clientes,

la reducción de costos
apoyarse en potenciales
existentes, con la posibilidad
que en última instancia
través de la adecuación

Finalmente, en el
taller, la necesidad de
perder jamás la capacidad
para servir al sector

ción fiduciaria y de riesgo existe mucha presión por resultados, siendo inviable la operativa que tiene las finanzas inexistentes o desvíos

la pobreza existente es un problema económico existente en la zona puede aplicar indicadores

finanzas son exclusivas de mejorar ingresos por la

indicadores que primero te

la satisfacción del cliente.

internos con definición del

de servicios financieros y se y financiera deben basarse en rentabilidad. Es importante la rentabilidad de interés adecuada.

deben tener como meta el alto nivel de eficiencia, aun alto nivel de liquidez. Otros factores como la expansión geográfica la

condiciones, surge la pregunta en última instancia cubran los subsidios cruzados y los subsidios específicos o distintos grupos de la diversificación.

capital de recursos públicos por la dispersión de clientes,

la reducción de costos tiene una gran importancia y, para lograr esta reducción, se recomienda apoyarse en potencialidades locales. Esto implica constituir nuevas redes o aprovechar las ya existentes, con la premisa de que es el conocimiento de las personas, sus deseos y necesidades lo que en última instancia permitirá a las instituciones financieras lograr esta reducción de costos a través de la adecuación de sus productos.

Finalmente, cabe insistir en una premisa que ha sido aceptada de manera generalizada en el taller, la necesidad de unificar esfuerzos, construir alianzas y redes y, fortalecer las existentes, sin perder jamás la misión o el rumbo de que todas las instituciones financieras rurales se constituyen para servir al ser humano, no tanto a los proyectos.

Abreviaturas

ACAF	Agencia de desarrollo agrícola y rural
AOTR	Asociación para contribuir a mejorar la Gobernanza de la Tierra, del Agua y de los Recursos Naturales
ALFAME	Red Rural para el Desarrollo de la Microempresa
AMUCOS	Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social
ANED	Asociación Nacional Económica de Desarrollo
ACFES	Asociación de organizaciones de productores ecológicos de Eritrea
ACOPR	Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas
BDP	Banco de Desarrollo Productor
BDP	Banco de Desarrollo Productor, Bolivia
CAV	Cooperación Andina de Fomento
CDRE	Centro de Investigación y Desarrollo Regional
COMG	Consejo de Organizaciones Masas de Guatemala
CONDESAN	Consejo de Desarrollo de la Ecología Andina
Coopesa	Consejo de prospectas rurales e internacional para la agricultura y la alimentación
COPEME	Consejo de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa, Perú
CRB	Caricó Retail Banker
DINPRO	Desarrollo agrícola e industria del Sur
ECOPRODESA	Empresa Integradora Consultora Profesional de Desarrollo S.A. de C.V.
FOL	Fondo de Desarrollo Local, Nicaragua
FOFOPRA	Federación de Instituciones y Organizaciones Financieras Rurales A.C., México
FIDA	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
FIBUPRA	Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural, Bolivia
FOGARA	Fondo de Garantía de Buenos Aires
FOFEDCO	Fondo de Desarrollo Comunal
FOROLAC FR	Fon Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales
ICD	Organización Interdisciplinaria para la Cooperación al Desarrollo
IEP	Instituto de estudios rurales
IMF	Institución Microfinanciera
ICAIE Business School	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
INIA	Instituto nacional de la investigación agronómica
PEA	Platación Económicamente Activa
PNLD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PROMIC	Consejo de instituciones de Microfinanzas con la Metodología de Bancos Comunes, Perú
PROINF	Programa Nacional de Fortalecimiento de Agricultura Familiar, Brasil
RAOM	Red Argentina de instituciones de Microcrédito
SAGAPRA	Seminario de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, México
SAREM	Proyecto de Manejo Sostenible de Recursos Naturales, Bolivia
SREF	Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, Bolivia
SENA	Sociedad de economía y matemáticas aplicadas
SENA	Seminario Permanente de Investigación Agraria
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México
TLC	Tratado de Libre Comercio
WCCU	World Council of Credit Unions

Expositores

Adán Cuervo
Adrián Miravalles
Alan de Jarama
Alejandro Sánchez
Alan Rojas
Ángel Martínez
Antonio Plaza
Bruno Martínez
Carolina Tosti
David López
David Peña
Diego García
David Martínez
Diego Sánchez
Diana Pérez
Eduardo Gallego
Elizabeth Arroyo
Enrique de la Hoz
Eugenio Pérez
Fabrizio Caporale
Fernando Arroyo
Fernando Pérez
Fernando Pérez
Fernando Pérez
Freddy Tosti
George Jay
Gerardo López
Giovanny García
Guillermo Pérez
Guillermo Pérez
Guillermo Pérez
Harold Sánchez
Hugo López
Humberto Hernández
Humberto Gallego
Isaac Sánchez
Isabel Tosti
Jack Tosti

Expositores	Institución
Adán Castelli	Fondo de Garantías de Buenos Aires (FOGABA), Argentina
Adrián Michalini	Sistema de Cooperativas con Crédito Rural con Inocuidad Solitaria (CFRISOL), Bolivia
Juan de Jesús	Universidad de Chile y Banco Mundial
Alfredo Solares	Cooperación Andina de Fomento (CAF)
Alvar Aguilera	Sociedad Cooperativa Agrícola Regional Toluca (Socagro), México
Alvaro Morales	Centro de Investigación y Desarrollo Regional (CIDER), Bolivia
Armando Pineda	Consejo de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Mesa y Pequeña empresa (COHAME), Perú
Shiro Martínez	Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), México
Carolina Trujillo	Instituto de Estudios Sociales (IES)
Óscar Capur	Cooperativa de Ahorro y Crédito San José (CASA), Ecuador
Óscar Pérez	Red Latinoamericana para el Desarrollo de la Microempresa (ALPMEDE), El Salvador
Christian Quintero	Ministerio de Agricultura, Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), Chile
David Martínez	Comité de Presidencia de Desarrollo Local, Guatemala
David Myhre	Fundación FOPE
Daniela Novati	Red Emprenda, Colombia
Eduardo Gutiérrez	Asociación Nacional Financiera de Desarrollo (ANFD) y Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (INFIRURAL), Bolivia
Elizabeth Jiménez	DEESAMGA Post-Grado en Ciencias Sociales, Bolivia
Emilio de la Madrid	Financiera Rural, México
Estangrino Pineda	Red Argentina de Instituciones de Microcrédito (RAIMI)
Fabiola Capriles	Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales (FOROLACFR)
Fernando Manzo	FINDES y Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINAFUR), Bolivia
Fernando Peña	Banruca, Guatemala
Fernando Pineda	Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas (AECOME), Bolivia
Francois Pérez	Fondo de Desarrollo Local, Nicaragua
Freddy Torres	Fondo de Fortalecimiento Económico para las OECAs (Fondo OECAs), Bolivia
George Gray	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Bolivia
Germin López	Banco de Desarrollo Productivo (BDP), Bolivia
Geoffrey Cardozo	Cooperativa Desarrollo de los Pueblos Ltda. (CODESAPOLLO), Ecuador
Gerardo Azañ	BancoCOP, Bolivia
Guillermo Pineda	Caja Municipal de Ahorros, Perú
Guillermo Romero	Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), Bolivia
Guillermo Sotelo	Asociación de Organizaciones de Productores Ecológicos de Bolivia (AOPEB)
Hector Chancoso	Cooperativa de Ahorro y Crédito Civilcoop Ltda., Chile
Hugo Sánchez	Consejo de Instituciones de Microfinanzas con la Metodología de Bancos Comunes (FRMAC), Perú
Humberto Ferrada Pineda	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), México
Humberto Caba Junt	Crédito con educación Rural (CER), Bolivia
Isaac Goñi	
Isabel Cruz	Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCOS) y Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales (FOROLACFR)
Jack Burgin	Catalytic Relief Services (CRS), Proyecto México

Jacobo Solís Ramos	Plan de acción Forestal MIRA, Guatemala
Juan Vilca	Red Financiera Rural, Ecuador
Jhonny Solís	Organización Intercooperativa para la Cooperación al Desarrollo (OICO)
José Luis Guadagnin	Programa Nacional de Fortalecimiento de Agricultores Familiares (PROFAN), Brasil
John Vargas	Ministerio de Desarrollo Rural Agropecuario y Medio Ambiente, Bolivia
José Antonio Ortega	Federación de Instituciones y Organismos Financieros Rurales A.C. (FEDIRURAL), México
José Avelar	Programa de Apoyo al Sector Financiero PROFIN, Bolivia
Juan Carlos López	Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azules, Ecuador
Juli Fourn	Fondo de Desarrollo Local (FDL), Nicaragua
Luis Gallo	Consejo de Organizaciones Populares de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPESE), Perú
Marcelo Mancini	Instituto Nacional de Agricultura, Francia
Marcelo Zubizarri	Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SIBEF), Bolivia
Marta Eugenia Morcote	Fondo de Desarrollo Comunal (FONDECOC), Bolivia
Marta Julia Arreola	Comité Integrador de Organizaciones Económicas Campesinas (COCEC), Bolivia
Math Zavel	Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS)
Michael Meinel	Asociación para combatir e mejorar el Sotobosque de la Tierra, del Agua y de los Recursos Naturales (ASTERN), Francia
Miguel Ángel	Empresa Integradora Consultora Profesional de Desarrollo S.A. de C.V. EICOMPRODESAL, México
Pedro Villavejan	World Council of Credit Unions (WOCCU), Bolivia
Ramón Ortega	USAR/Proyecto Agro, Bolivia
Rosa Fariñas	Proyecto PEARH, Honduras
Rodrigo Castillo	Red Ratings, Bolivia
Romulo Escobar	Comité de Cooperativas Agrarias Cabañeros COCA Ltda., Perú
Sérgio Santos	Banco del Nordeste, Brasil
Walter Romero	Pro Mujer, Bolivia
Zoraida Oveland	Comité Integrador de Organizaciones Económicas Campesinas (COCEC), Bolivia

Organizadores	Institución
Rosendo Marcon	Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL) y Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales (FOROLAC FR)
Pony Villavejan	Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales (FOROLAC FR)
Rosendo Marcon	Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL)
Resolución Legal	A-1-570/09

Moderadores	Institución
Carlos Rodríguez	Comité AFN, Bolivia
Carolina Treviño	Instituto de Crédito Financiero
César Turchi	Guatemala
Dominique Lenoir	SEI Francia
Franco Páez	INTEAFIN Nicaragua
Gustavo Urbani	ACFOP, Bolivia
Hugo Beltrán	PROMULEH, Bolivia
Juan Vilca	FRF Ecuador
José Luis Perea	Banco de la Unión, Bolivia
Juli Fourn	FDL, Nicaragua
Luis Gallo	COPESE, Perú
Marta Peñal Rodríguez	PROFAN, Brasil
Marta Liberté Campos	FEA
Miguel Horta	Fundación Terra, Bolivia
Rosendo Marcon	RECAMF
Rodrigo Serrano	Especialistas en Finanzas Rurales, Bolivia

1980
Materia: Filosofía y Teología
Pláticas para los Ministros
de Teología - Mayo 17, 78

1980
Materia: Teología y
Aplicación de la Teología
Materia: Mayo 20, 78

1980
Materia: Teología
Pláticas para los Ministros de Teología
Luz y Vida - Mayo 21, 78

1980
Materia: Teología
Materia y Ministerio de Teología
Luz y Vida - Mayo 21, 78

1980
Materia: Teología
Comunión, Cooperación y Servicio
Luz y Vida - Mayo 21, 78

1980
Materia: Teología
Materia, Ministerio y Discipulado
Materia - Mayo 22, 78

1980
Materia: Teología
Comunión, Servicio, Caridad y Discipulado
Materia - Mayo 22, 78

1980
Materia: Teología
Comunión, Cooperación y Servicio
Luz y Vida - Mayo 22, 78

1980
Materia: Teología
Comunión, Cooperación y Servicio
Luz y Vida - Mayo 22, 78

1980
Materia: Teología
Comunión, Cooperación, Servicio y Discipulado
Materia - Mayo 22, 78

1980
Materia: Teología
Materia y Ministerio de Teología
Luz y Vida - Mayo 22, 78

1980
Materia: Teología
Materia y Ministerio de Teología
Luz y Vida - Mayo 22, 78

1980
Materia: Teología
Materia y Ministerio de Teología
Luz y Vida - Mayo 22, 78

1980
Materia: Teología
Materia y Ministerio de Teología
Luz y Vida - Mayo 22, 78

El primer capítulo estudia el papel del comercio en las economías
de los países en desarrollo, las ventajas de la integración económica
internacional, los efectos de la migración y las migraciones, y el efecto
de algunas políticas comerciales en los países en desarrollo. El capítulo
segundo estudia el papel del comercio en el desarrollo de los países
en desarrollo, los efectos de las políticas comerciales, y cómo
diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo, con
un énfasis en el comercio exterior de los países en desarrollo, y
cómo diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo.
El tercer capítulo estudia el papel del comercio en el desarrollo de los
países en desarrollo, los efectos de las políticas comerciales, y cómo
diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo, con
un énfasis en el comercio exterior de los países en desarrollo, y
cómo diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo.

El cuarto capítulo estudia el papel del comercio en el desarrollo de los
países en desarrollo, los efectos de las políticas comerciales, y cómo
diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo, con
un énfasis en el comercio exterior de los países en desarrollo, y
cómo diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo.
El quinto capítulo estudia el papel del comercio en el desarrollo de los
países en desarrollo, los efectos de las políticas comerciales, y cómo
diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo, con
un énfasis en el comercio exterior de los países en desarrollo, y
cómo diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo.

El sexto capítulo estudia el papel del comercio en el desarrollo de los
países en desarrollo, los efectos de las políticas comerciales, y cómo
diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo, con
un énfasis en el comercio exterior de los países en desarrollo, y
cómo diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo.

El séptimo capítulo estudia el papel del comercio en el desarrollo de los
países en desarrollo, los efectos de las políticas comerciales, y cómo
diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo, con
un énfasis en el comercio exterior de los países en desarrollo, y
cómo diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo.

El octavo capítulo estudia el papel del comercio en el desarrollo de los
países en desarrollo, los efectos de las políticas comerciales, y cómo
diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo, con
un énfasis en el comercio exterior de los países en desarrollo, y
cómo diseñar políticas comerciales de desarrollo en los países en desarrollo.

Alexandro Sotelo
Comunidad de Andaluces (CAF)



forolacfr
foro latinoamericano de comercio exterior