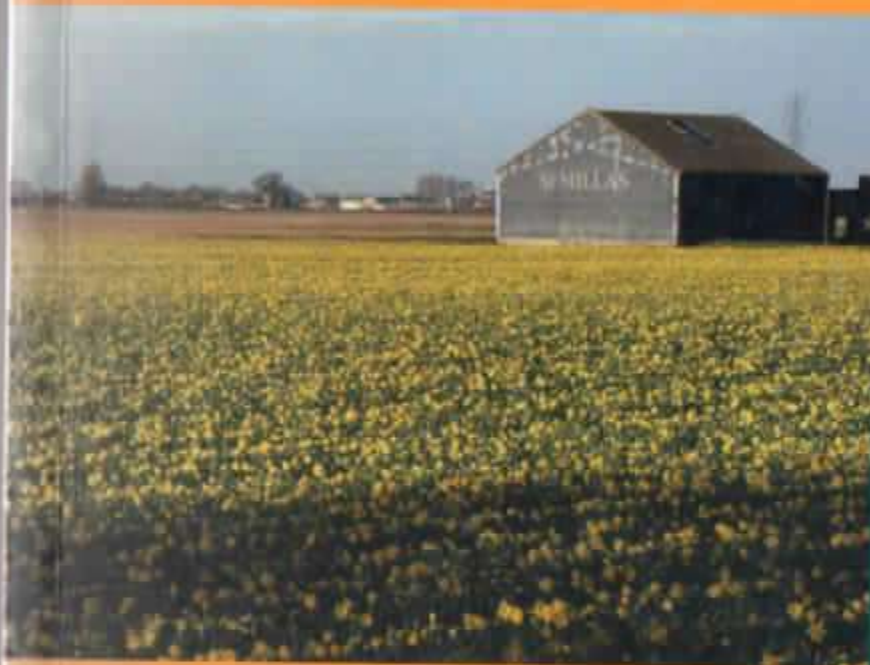


LP-49

de Trabajo

Nº. 4



El warrant y el micro-warrant

**Alternativas de garantía
para el pequeño productor
y su Organización de Base**

Marcelo Collao Grandi



El Centro Internacional de Apoyo a las Innovaciones
Financieras - **Centro AFIN**, agradece a
PROFIN/COSUDE por permitirle realizar
la presente publicación.

Las investigaciones del Foro AFIN, los **Cuadernos de Trabajo AFIN** y las Memorias del Taller de Innovaciones Financieras, integran el Fondo de Publicaciones con el que el **Centro AFIN** pretende contribuir a la construcción de un espacio de discusión y reflexión en torno a los esfuerzos que todos debemos realizar para el desarrollo y consolidación de la industria financiera emergente.

Los conceptos y opiniones que se expresan en la presente publicación son responsabilidad de sus autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del Centro AFIN.

EL WARRANT Y EL MICRO-WARRANT

EL WARRANT Y EL MICRO-WARRANT

Alternativas de garantía para el pequeño
productor y su Organización de Base



Primera edición:

Diciembre de 2003

Depósito Legal:

4-1-1715-03

Diseño y diagramación:

Molina&Asociados

Editores:

Centro AFIN

Teléfono/fax: (591 - 2) 2432084

Macario Pinilla 262

La Paz - Bolivia

e-mail: centroafin@accelerate.com

www.centroafin.org

PRESENTACIÓN

En la primer etapa del desarrollo de las actuales instituciones de microfinanciamiento (IMF's), el esfuerzo fundamental ha estado en el diseño e implementación de una variada gama de servicios crediticios, tal como el crédito solidario (grupal), individual, asociativo (organizaciones o grupos de productores), de desarrollo (para riego, agua potable), y bancos comunales (única tecnología que "apalanca" recursos comunitarios bajo la figura de ahorro forzoso, para introducirlos al circuito del crédito), etc.

Tal vez la premisa que estaba en la mayoría de ellos era la de facilitar el acceso al crédito; es decir, lograr que sectores no atendidos por la banca tradicional puedan tener la oportunidad de disponer recursos para financiar sus actividades económicas.

En esta etapa y bajo este enfoque, se consideraba que la tasa de interés ofertada por las IMF's no era un factor relevante para los clientes a la hora de solicitar un crédito, porque de todos modos, ésta era más baja que la tasa que cobraban los usureros. Pero además, un elemento que podía hacer posible este nivel de "indiferencia" de los clientes hacia la tasa de interés, era el que los recursos financieros obtenidos de las IMF's, eran orientados a actividades de alta rotación y con un buen margen de ganancia (comercio), y se tenía un entorno económico más favorable.

En los últimos cinco años, la situación económica general se ha deteriorado y se vive inmersos de un proceso recesivo, que ha

afectado profundamente a la mayoría de la población boliviana. Ello ha provocado que el sector financiero se vea inmediatamente afectado, situación que se refleja en la disminución global de la cartera de créditos del sistema y de la captación de depósitos.

Si bien las IMF's (salvo excepciones) han seguido creciendo, lo cierto también es, de que se han vuelto más exigentes con los clientes a la hora de otorgarles créditos. Por ejemplo, el crédito con garantía solidaria entró en crisis y fue progresivamente sustituido por el crédito individual o fue complementado con la exigencia de garantías reales. Una buena parte del crecimiento de las carteras de las IMF's, se explica por la selección de sus mejores clientes y el incremento de su crédito promedio, obtenido con mejores garantías; más que por un importante crecimiento en el número de clientes (a excepción de la incursión en nuevos mercados).

Otra característica detectada en esta etapa de crisis, es que las instituciones financieras en general, apoyaron poco o disminuyeron su apoyo al sector productivo agropecuario. Además, por representar actividades de mayor riesgo, las condiciones de financiamiento se endurecieron.

En concreto, lo que se observó en esta etapa de crisis económica es que nuevamente el acceso al crédito se vio afectado; pero además, que los clientes de las IMF's dejaron de ser "indiferentes" a la tasa de interés, y por el contrario, mostraron un alto nivel de sensibilidad hacia ella. Sin embargo, hacia delante haremos énfasis en el tema del acceso.

Antes de ello, es muy importante anotar que las actitudes asumidas por las IMF's son lógicas y legítimas, porque han sido tomadas para cuidar su salud financiera y la del sistema en general.

Ahora bien, desde PROFIN-COSUDE se está coadyuvando en la investigación de garantías alternativas, para facilitar nuevamente el acceso al financiamiento, sobre todo para actividades

productivas. A través de éste trabajo elaborado por Marcelo Collao, se pretende contribuir en esa dirección.

Consideramos que "rescatar" la tecnología del Warrant (una forma de garantía prendaria), para determinados rubros de producción era importante, pero era aún más importante, que esta tecnología sea "repensada" y adecuada a la realidad del pequeño productor campesino. Esa es la pretensión y el mérito de éste trabajo.

El documento en sí, en la primera parte sistematiza aspectos conceptuales y en la segunda parte, hace un salto hacia modelos de Warrant que podrían ser utilizados en beneficio de los pequeños productores. Pero aún va más allá, al pretender identificar algunos lugares, rubros de producción y actores, que podrían utilizar alguno de los modelos propuestos.

Lo motivador de todo este trabajo, es que las reacciones positivas no se dejaron esperar, pues hay quien está aplicando uno de los modelos propuestos, es el caso de FONDECO en el departamento de Santa Cruz, en la zona de Yapacaní con los pequeños productores de arroz, junto a una empresa beneficiadora. Pero esto será motivo de sistematización y de presentación en una próxima oportunidad.

Nuestro agradecimiento a las instituciones y personas que apoyaron a Marcelo Collao en la elaboración del presente trabajo.

Finalmente, un agradecimiento al Centro AFIN por su apoyo en la preparación del texto para su publicación y en la difusión del mismo.

José Auad Lema
DIRECTOR EJECUTIVO
PROFIN-COSUDE

EL WARRANT Y EL MICRO-WARRANT ALTERNATIVAS DE GARANTÍA PARA EL PEQUEÑO PRODUCTOR Y SU ORGANIZACIÓN DE BASE

1. Introducción

El presente trabajo se centra en el ámbito de las microfinanzas y la economía agrícola. Se realizó dentro de las tareas internas del programa de Apoyo al Sector Financiero (PROFIN) de la Agencia de Cooperación Suiza para el Desarrollo (COSUDE), el cual ha decidido encarar esta temática para encontrar respuestas alternativas a la problemática del financiamiento y la provisión de garantías en el área rural para productores agropecuarios.

El warrant es una operación comercial a simple vista sencilla, sin embargo, es necesario tomar en cuenta algunas consideraciones sobre ella, como el hecho de que debe ofrecerse sin subvenciones a quienes sean capaces de utilizar el servicio en forma rentable; por lo tanto, la operación debe resultar lucrativa tanto para el que presta el servicio de warrant o micro-warrant, como para el prestatario. La entidad financiera debe tomar las decisiones relacionadas con el otorgamiento del préstamo sin ningún tipo de presión externa.

El warrant se da en mercados liberados, donde los precios de los productos agropecuarios están regidos por la oferta y la demanda y donde todos los actores toman sus decisiones libremente.

De ello hablaremos en este trabajo, que, a fin de establecer un orden lógico, se ha dividido en los siguientes componentes:

En primera instancia, se efectúa una definición del warrant, en qué consiste, quiénes y cómo intervienen, los instrumentos que se utilizan y cuáles son los productos de origen agropecuario con los que se puede usar. Esta primera parte concluye haciendo una referencia a estudios de caso efectuados para cinco productos de origen agropecuario.

Posteriormente, se habla del micro-warrant y sus cinco alternativas. De cada alternativa planteada se señala en qué consiste, cual sería su procedimiento y los actores que estarían involucrados, el marco normativo, los productos y clientes para los que sería más apropiada y, finalmente, las ventajas y limitaciones para su posible implementación. Esta segunda parte concluye con los estudios de caso para la producción de arroz en Yapacaní y de café en los Yungas de La Paz.

2. Antecedentes

Desde el año 2000, PROFIN-COSUDE, en coordinación con otras instituciones, viene realizando estudios para analizar la viabilidad del warrant para diversos productos de origen agropecuario, y en todos ellos se señala que existe potencial para que esta práctica se desarrolle, siempre y cuando haya una buena interrelación entre todos los actores que intervienen en ella.

En primera instancia se encargó la realización de un estudio sobre las posibilidades de implementar el warrant de manera formal, pero, dado que la modalidad regulada presentaba limitaciones para el pequeño productor agropecuario, se encomendó otra investigación sobre alternativas de warrant que sean accesibles al mencionado grupo meta.

El crédito prendario o warrant oferta la posibilidad de superar las dificultades de financiación debidas a la falta de garantías. Este no es un concepto nuevo. Descubrimientos arqueológicos han demostrado que esta práctica ya se conocía en la Anti-

gua Roma. Desde entonces consistía en la obtención de financiamiento contra la entrega de productos (una gran variedad de ellos), que quedan resguardados como garantía en almacenes afianzados. Hoy ésta es una práctica corriente en casi todo el mundo, aunque en algunos países todavía no se utiliza porque los bienes raíces siguen siendo la principal forma de garantía aceptada por las entidades financieras.¹

Por sí sola, la práctica del almacenamiento tiene la función de mantener el producto en depósito por un tiempo, con el propósito de ajustar la oferta a los requerimientos de la demanda. El almacenaje proporciona "utilidad de tiempo" a los productos, aunque en algunos casos también añade "utilidad de forma", como ocurre con algunos quesos, vinos y otros productos que mejoran su calidad con él, bajo determinadas condiciones.

La necesidad de almacenamiento se origina en que el consumo agrícola, a diferencia de la producción agropecuaria, de carácter estacional, es constante todo el año, con pocas excepciones (fiestas religiosas o celebraciones especiales).

Existen dos tipos de almacenamiento:

- estacional, cuando conserva excedentes de cosechas y los ajusta a la demanda a través del tiempo,
- temporal, por pocas horas o días en espera del transporte y la preparación de productos.

La decisión de almacenar se basa en la expectativa de obtener un mejor precio después del almacenamiento, precio que deberá cubrir los costos de la operación y generar un beneficio neto superior al que se obtiene por la venta sin almacenaje.

Los productos durables son más susceptibles de almacenamiento, debido al menor costo que tienen en relación a los productos perecederos. Los costos de almacenamiento de productos

¹ Coulter, Jonathan y Shephard Andrews. "El crédito prendario - Una metodología para desarrollar los mercados agrícolas", en FAO Boletín de servicios agrícolas, número 120, año 2000.

perecederos se incrementan comparativamente en relación al de los productos duraderos, por las condiciones especiales que deben tener las instalaciones para mantener un ambiente controlado, sin considerar los riesgos por el manejo del producto almacenado o por los cambios en los precios, que son altos.

La decisión de almacenar que toma cualquier productor se basa en información histórica. Sobre la base de ella, quien va a almacenar sabe que todos los años (en términos promedio) el almacenamiento le puede permitir un mayor lucro.

En los productos duraderos, tales como los cereales y algunos granos, es más frecuente encontrar ciclos de precios bien definidos, donde los precios permiten cubrir los costos y generar un beneficio.

3. Justificativo

Los agricultores tienen limitadas alternativas para conseguir financiamiento cuando requieren liquidez. Entre las alternativas se pueden señalar: la venta de la producción agrícola en el momento de la cosecha, cuando los precios están bajos; la venta de sus animales, los mismos que normalmente se constituyen en su forma tradicional de ahorro; el préstamo de intermediarios o casas comerciales, ya sea en efectivo o en productos y finalmente, en raras ocasiones, los créditos de las entidades financieras, cuando los productores disponen de garantías aceptadas por éstas.

La mayor parte de los agricultores considerados grandes están endeudados por encima de su capacidad real de repago. Tanto los medianos como los pequeños agricultores están atravesando la misma realidad; en este último segmento que los niveles de pobreza se han incrementado considerablemente. Por otro lado, la crisis económica del país, que afecta a todos los sectores, principalmente al productivo, ha incidido en la capacidad de pago de los productores agropecuarios.

Bajo estas circunstancias, las entidades financieras se han puesto más estrictas en el otorgamiento de créditos al sector agrícola, y es muy difícil obtener capital de trabajo para precosecha, y quien lo consigue, ya sea de parte de los proveedores de insumos, las casas comerciales, los comercializadores, los rescatadores y/o industriales, lo hace en condiciones bastantes desfavorables (altas tasas de interés, plazos inadecuados, etc.)

Para otorgar un préstamo, las entidades financieras efectúan el análisis de la capacidad de pago del prestatario y de las garantías que puedan respaldar la operación. En el área rural, es un problema muy serio contar con garantías que satisfagan los requerimientos de las entidades financieras. Ante esta limitación, el warrant y el micro-warrant constituyen una alternativa de solución.

Hace pocos años atrás, la garantía solidaria mancomunada se constituía en una buena alternativa, pero lamentablemente este tipo de garantía es cada vez menos aceptado. Tampoco lo desean los prestatarios, que en períodos de crisis prefieren optar por el crédito individual.

Los comercializadores y procesadores son los principales proveedores de financiamiento de capital de trabajo para los productores, según las necesidades del ciclo de cultivo. Estos comercializadores son al mismo tiempo los principales compradores del producto, y cobran la deuda a los productores en el momento de la cosecha (cuando los precios son bajos), generando así una dependencia por el servicio.

En la agricultura, la estacionalidad de la producción es un factor determinante en el comportamiento de los precios, los mismos que tienen un comportamiento inversamente proporcional a la oferta. Para que los productores puedan favorecerse del diferencial de precios deberían almacenar su producción en condiciones adecuadas, a fin de que no haya deterioro o pérdida de la calidad del producto; no obstante, esto generalmente no suce-

de, ya que los productores precisan de liquidez en el momento de la cosecha, consiguientemente, venden la producción cuando los precios son más bajos.

La venta de la producción al inicio de la época de cosecha tiene los objetivos de cumplir con las obligaciones de los productores y de obtener recursos para la siguiente siembra; no obstante, cuando finaliza este período de postcosecha es cuando el precio y potencial para obtener ganancias está en su nivel más alto, algo que generalmente beneficia a los comerciantes.

Este problema podría solucionarse si los productores pudieran almacenar su producción en un lugar fiable y si hubiera la posibilidad de que se les emita un documento legal que respalde que cuentan con un bien en custodia, el mismo que puede ser presentado como garantía colateral a una entidad financiera. De esta manera, podrían acceder a fondos antes de vender su producción.

Existen productos que necesariamente deben ser almacenados para su uso posterior. Este es el caso de la semilla de papa que por procesos climáticos y físicos no puede ser utilizada inmediatamente después de concluida la cosecha. En el período en el que se efectúa el almacenamiento muchas veces se presentan necesidades de liquidez, que pueden ser cubiertas con warrants, siempre y cuando se garantice la conservación de la calidad del producto.

Durante el proceso de exportación, muchas veces las Organizaciones Económicas Campesinas (OECA) requieren liquidez para incrementar su capacidad de acopio y ser competitivas con relación a los acopiadores rurales. También requieren de liquidez para efectuar la exportación, un requerimiento que normalmente es de poco dinero. Entonces las OECA acuden a créditos en condiciones bastante desfavorables.

Con el uso del almacenamiento y el certificado de depósito para el financiamiento, también conocido como warrant y micro-

warrant, los pequeños productores podrían obtener ventajas en la comercialización, siempre y cuando se den algunas condiciones de tipo técnico, social, legal y financiero.

4. El warrant

Para una mejor comprensión y análisis del funcionamiento de las operaciones de almacenamiento para la obtención de créditos con garantía prendaria constituida por certificados de depósito, a continuación se explican las principales características de los conceptos involucrados:

4.1. ¿Qué es el warrant?

El warrant, crédito prendario² o crédito con pignoración³ se refiere a la práctica de depositar un bien acabado o un producto agrícola en un almacén y obtener un certificado de depósito, el mismo que es usado como garantía colateral ante la entidad financiera, que es la que otorga el crédito.

4.2. Sistemas para establecer el crédito prendario

Al otorgar un crédito, una entidad financiera debe minimizar el riesgo de incobrabilidad, algo que efectúa realizando un análisis de la capacidad de pago del prestatario y/o observando la seguridad de las garantías. En el caso del warrant, la garantía es prendaria, por esta razón, la instancia en la que se realiza el almacenamiento es de suma importancia.

Coulter y Sheperd⁴ plantean varias maneras para poner en práctica el crédito prendario:

- a) Almacenes de depósito o silos centralizados, administrados por un operador de almacén de depósito especializado, que

2. Coulter y Sheperd, *op. cit.*

3. Gilberto Mendota, *Compendio de mercados de productos agropecuarios*, IICA, 1987.

4. *Op. cit.*

no participe en el comercio de los productos almacenados y que simplemente mantenga las existencias en calidad de garantía para créditos.

- b) Almacenes de depósito o silos centralizados administrados por un operador de almacén de depósito especializado, que también actúe como intermediario para que ciertos prestatarios individuales obtengan créditos de una entidad financiera (una alternativa sería que las entidades financieras pudieran hacerse cargo del manejo de los almacenes de depósito directamente, o mediante compañías subsidiarias).
- c) Almacenes de depósito centralizados administrados por un almacenista que también sea comerciante.
- d) Almacenes de depósito centralizados manejados por prestatarios individuales bajo la supervisión de una compañía de inspección.
- e) Almacenes de depósito administrados conjuntamente por un prestatario y un banco (o su representante), de acuerdo con un contrato bipartito.

Los mismos autores sugieren que por la poca experiencia acumulada hasta la fecha en los países (de Europa del Este) que están tratando de poner en práctica contratos de crédito prendario por primera vez, el primer método señalado es el que augura mejores resultados, por el alto grado de garantía que otorga a los prestamistas (ya que les asegura la independencia del operador del depósito respecto del prestatario), por su aporte a la transparencia del sistema comercial y porque evita las complicaciones administrativas, propias de un contrato bipartito (caso *e*).

El caso *d*) puede resultar atractivo cuando los depósitos son muy pequeños para que un almacenista trabaje en forma rentable. Si un prestatario puede disponer de una cantidad suficiente de productos agrícolas para llenar por sí solo un depósito único, la entidad financiera puede acordar que sea el propio prestatario

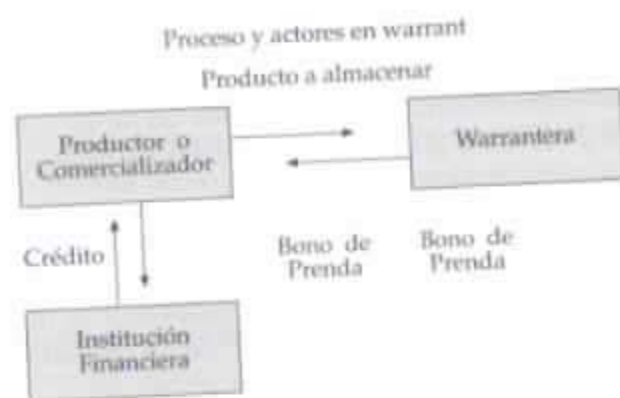
el que realice el almacenaje, siempre y cuando sea supervisado periódicamente por una compañía de inspección. Si el prestatario se deshace de los cereales sin la autorización de la entidad financiera, ésta última puede levantar cargos.

Según Bass y Henderson,⁵ los almacenes operan de varias maneras. Cada tipo de almacén proporciona un rango diferente de seguridad y servicios al cliente. Los cinco tipos básicos de almacenes son:

- a) Los almacenes públicos que están abiertos a cualquier productor.
- b) Los almacenes situados en los principales centros de acopio y comercialización, que son el negocio de un operador. Ésto se da en industrias como beneficiadoras e hilanderías, en las que la industria financia la adquisición de materia prima, mientras otro agente controla, a nombre del banco, lo que allí ocurre.
- c) Los almacenes de "doble candado", que proporcionan almacenamiento seguro. La entidad financiera y el depositante tienen las llaves de acceso del almacén y deben presentar ambas llaves para acceder al producto.
- d) Los almacenes autogestionados, que proporcionan a los propietarios acceso irrestricto a la producción. El banco o la institución microfinanciera únicamente proporciona vigilancia o supervisión.
- e) Los almacenes comerciales, en los que el operador del almacén transa la producción guardada, en nombre del depositante. Ésto aparentemente podría causar un conflicto de interés para el operador del almacén; sin embargo, este tipo de almacenes ha operado con éxito en América del Norte durante muchos años.

5. Bass, Jacqueline y Henderson, Katrina. "Warehouse Receipts: Financing Agricultural Products". Nota Técnica de Microempresa Best Practices, DAI-USAID, 2000.

4.3. ¿Cómo opera el warrant? ¿Quiénes, cómo y cuándo intervienen?



Como se puede apreciar en el gráfico, en un programa tradicional de warrant existen tres actores o partes fundamentales:

- El productor o comercializador, que en este caso es el prestatario, el cual utiliza los productos como garantía para obtener un préstamo.
- La entidad financiera, que busca una forma relativamente segura de prestar sus fondos y de aumentar su clientela.
- El operador del almacén de depósito (warrantera) o el almacenista, un tercero que mantiene los productos agrícolas en buenas condiciones y asegura al prestamista que la garantía es segura.

El procedimiento para otorgar un préstamo, almacenar y reintegrar el dinero funciona normalmente de la siguiente manera, con algunas variaciones dependiendo de la warrantera y de la entidad financiera:

- a) El prestatario (asociación de productores pequeños o medianos, grandes productores, comercializadores), antes de la cosecha o una vez que tienen el producto en sus propios recintos, solicita el otorgamiento de un crédito a la entidad financiera, contra entrega de bonos de prenda.
- b) La entidad financiera analiza la transacción y sugiere operar con una determinada warrantera que sea de su confianza. La entidad financiera señala las condiciones en las que otorga el crédito.
- c) Cuando el prestatario cuenta con el producto (que puede ser producido, acopiado o comprado), luego de haber acondicionado el mismo, lo entrega a la warrantera.
- d) La warrantera evalúa y verifica que los productos cumplan con las normas de calidad mínimas que se ha establecido, como por ejemplo: porcentaje de humedad, de materias extrañas, de impurezas, etc. Si cumplen con las normas, las warranteras los acepta para almacenarlos bajo su responsabilidad y riesgo total, pudiendo ésta almacenar en sus propios almacenes o alquilar de terceros.
- e) Al prestatario se le cobra una determinada suma de dinero para cubrir gastos de almacenaje y manipulación, además de una comisión por la emisión del certificado y bono de prenda y el costo del seguro. Posteriormente, el prestatario obtiene el certificado de depósito y el bono de prenda, donde se indica la cantidad, el peso y la calidad de los productos depositados.
- f) El prestatario presenta el bono de prenda a la entidad financiera como su garantía para obtener crédito, el cual ya está preaprobado. Normalmente, la entidad financiera otorga un crédito de un valor menor al valor de la mercadería que ha tasado la warrantera. El préstamo puede ser de libre disponibilidad o dirigido.
- g) Los almacenes pueden abrir sus depósitos al productor y permitirle acceder a su mercadería en cualquier momento, o pue-

6. Baso Inguilber y Henderson Kattana, Warehouse Receipts: Financing Agricultural products. Nota Técnica de Microempresas Best Practices. - DAI - USAID Año 2000

den cerrarlos hasta una fecha predeterminada. Sólo se permite retirar todo o una parte de lo almacenado una vez que el prestatario haya cancelado su deuda (capital e intereses) a la entidad financiera y a la warrantera el costo por los servicios prestados.

4.4. *¿Qué es un almacén general de depósito o warrantera?*

Son las únicas entidades auxiliares del sistema financiero que por ley pueden ofrecer los servicios de almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías, y emitir sobre las mismas certificados de depósito o bonos de prenda.⁷

Su constitución, organización y funcionamiento deben estar aprobados y fiscalizados por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF). Se constituyen bajo la forma de sociedades anónimas y tienen por objeto primordial la celebración del contrato de depósito mercantil, por cuya virtud pueden expedir títulos valores, unos denominados "certificados de depósito" y otros llamados "bonos de prenda".

4.5. *¿Qué es un certificado de depósito?*

Un certificado de depósito es el título de valor emitido en favor de una persona para acreditar los derechos de propiedad sobre la mercancía depositada en una bodega del almacén.

Los certificados de depósito incorporan los derechos del depositante sobre las mercaderías depositadas y están destinados a servir como instrumento de enajenación, transfiriendo a su adquirente estos derechos.

Según el Art. 692 del Código de Comercio, el certificado de depósito y el bono de prenda deben tener los siguientes requisitos:

- Las palabras "Certificado de Depósito" y "Bono de Prenda", respectivamente.

⁷ Código de Comercio, Art. 1189.

- Una descripción pormenorizada de las mercaderías depositadas, con todos los datos necesarios para su identificación; en su caso, la especificación de que se trata de mercaderías genéricamente designadas.
- La constancia de haberse constituido el depósito.
- El plazo del depósito.
- El monto de las prestaciones en favor del Estado o del almacén, a cuyo pago esté supeditada la entrega de las mercaderías o las bases o tarifas para calcular el monto de dichas prestaciones.
- Los riesgos amparados, el importe del seguro y el nombre de la compañía aseguradora.
- El importe, el tipo de interés y la fecha de vencimiento del crédito que al bono de prenda se incorpore. Este dato se anotará en el certificado al ser negociado el bono por primera vez, y los demás requisitos exigidos por los reglamentos respectivos.

Cuando se haya expedido el certificado de depósito más el bono de prenda para la entrega de la mercancía o de los bienes, será necesaria la presentación de ambos títulos. La almacenadora está obligada a la guarda y custodia de los bienes y mercancías durante el tiempo que se estipule como duración para el depósito.

4.6. *¿Qué es un bono de prenda?*

El bono de prenda es un documento que certifica el depósito de un bien (en nuestro caso de origen agropecuario) en un almacén controlado por una institución especializada (almacén general de depósito), el mismo que es utilizado como garantía colateral ante una entidad financiera o puede ser negociado en el mercado.

El bono de prenda incorpora un crédito prendario sobre las mercancías amparadas por el certificado de depósito y confiere por sí mismo los derechos y privilegios de la prenda.

En caso de que sea aprobado, el almacén expedirá un título de crédito prendario a favor del propietario de los objetos en resguardo, siempre y cuando éstos se indiquen en el certificado de depósito correspondiente.

Según el Art. 694 del Código de Comercio, además del contenido que se señaló en el párrafo anterior, que hacía referencia al certificado de depósito, el bono de prenda debe contener lo siguiente:

- La indicación de haberse hecho en el certificado la anotación de la primera negociación del bono, y
- Las firmas del tenedor del certificado que negocie el bono por primera vez y de la institución que haya intervenido en la negociación.

El citado bono debe contener también datos generales del depositante y de la mercancía ya especificada en el certificado de depósito, por lo que será necesaria la presentación de ambos títulos para que el almacén entregue las mercancías depositadas.

4.7. *¿Cuáles son las mercaderías sujetas a depósito?*

Según el Art. 1190 del Código de Comercio, el depósito de mercaderías en almacenes generales de depósito podrá comprender:

- Mercaderías o productos terminados.
- Mercaderías o productos en proceso de transformación.
- Mercaderías que se hallen en tránsito por remisión a los almacenes.

Según el Art. 1191 del Código de Comercio, "(cuando se trate de mercaderías en proceso de transformación o de beneficio) los Almacenes Generales harán constar en el Certificado de Depósito la circunstancia de estar en dicho proceso y deberá indicar el producto o productos a obtenerse.

Si se trata de mercaderías en tránsito, los Almacenes Generales expresarán en los certificados de depósito y bonos de prenda el hecho de estar aquellas consignadas a su propio nombre. En este caso, anotarán en los títulos el nombre del transportador y los lugares de carga y descarga. Asimismo, las mercaderías deberán asegurarse contra los riesgos de transporte. El Almacén no responderá de las mermas ocasionadas por el transporte."

En el depósito de mercaderías o productos genéricamente designados (Art. 1192), los almacenes están obligados a mantener una existencia igual a la cantidad y calidad recibida y están a su cargo las pérdidas ocasionadas por alteración o descomposición, salvo las mermas naturales cuyo monto haya quedado expresamente determinado en el Certificado de Depósito y el Bono de Prenda.

En casos de mercaderías o productos específicamente designados (Art. 1193) los almacenes están obligados a restituir las mismas mercaderías o productos individualmente especificados en el estado en que los hayan recibido, respondiendo por los daños derivados de su culpa.

4.8. *¿Cuáles son las mercaderías o productos que no pueden ser objeto de depósito?*

Según el Art. 1194 del Código de Comercio, "no pueden ser objeto de depósito las mercaderías o productos que, por la acción del tiempo, mermen o se destruyan, salvo cuando la merma signifique una disminución de peso previsible y que no reste eficacia a su utilización.

Tampoco pueden ser objeto de depósito, mercaderías y productos inflamables, explosivos u otros peligrosos, salvo en el caso de contar con instalaciones y seguros adecuados que garanticen plenamente la operación."

4.9. ¿En qué tipos de recinto se pueden realizar los depósitos?

Las operaciones warrant se las puede realizar en:
Recintos propios de la almacenera en la cual ésta recibe y administra la mercadería.

Recintos del cliente según el tipo de bienes. Se pueden dar dos modalidades, una en la que la almacenera toma control con precintos y llave, y la otra forma, en la que la almacenera permite al cliente hacer rotación de inventarios, con la condición de que mantenga siempre la cantidad de productos que respalda el Bono de Prenda. En ambos casos la almacenera nombra un depositario legal responsable de la mercadería, que puede ser el mismo cliente.

Si se trata de granos, puede darse el caso de que el producto se encuentre almacenado en centros de acopio alquilados. Entonces el administrador del centro será el depositario legal y deberá entregar la mercadería en las condiciones que indica el Certificado de Depósito.

4.10. Estudios de caso

Se ha efectuado estudios de caso para cinco productos de origen agropecuario: arroz, semilla de papa, café, quinua y fibra de llama, para ver la factibilidad del warrant desde el punto de vista técnico, social y financiero.⁸ A continuación se presentan las conclusiones principales de los cinco estudios de caso:

4.10.1. Conclusiones generales

- En el análisis de los cinco productos estudiados, se pudo constatar la hipótesis de que el warrant no se acomoda al trabajo personalizado de los pequeños productores.
- En el caso de que los pequeños y medianos productores o comercializadores deseen obtener créditos utilizando un bono

⁸ Cf. Collao Maza y Lowenthal Arco, Estado de investigación: Potencialidad de los productos de origen agropecuario como garantía prendaria warrant. PROFIN, 2002.

de prenda, necesariamente deberán estar organizados para alcanzar volúmenes que hagan rentable la operación con warrant.

- Para que el warrant sea interesante y rentable para las entidades financieras bancarias, éste no sólo debe estar dirigido a los pequeños productores y comerciantes, sino también a los productores y comerciantes denominados "grandes" y a las empresas privadas que movilizan grandes volúmenes.
- En una operación warrant deben verse beneficiados todos los actores que intervienen. Si uno subsidiara a otro aparecería el riesgo de insostenibilidad.
- Condiciones bien definidas deben cumplirse para que el warrant sea viable. Debe existir una demanda de liquidez por parte de los propietarios de los productos, además del suficiente diferencial de precios, ya sea por la estacionalidad o por la exportación, que permita obtener un mejor o igual beneficio económico después de incurrir en los gastos que representa una operación warrant (emisión del certificado de propiedad y bono de prenda, almacenamiento, seguro y costo financiero).
- En Bolivia existe el marco normativo apropiado para operar el warrant con productos de origen agropecuario.
- En Bolivia sólo hay dos warranteras reguladas, una de las cuales tiene mucha reticencia para trabajar con organizaciones de productores y con entidades financieras no reguladas. Ante esta situación, la oferta regulada de este servicio se encuentra prácticamente en una situación de monopolio, lo que pone en riesgo el objetivo de que todos los actores obtengan un beneficio equitativo.
- Las entidades microfinancieras tienen escaso conocimiento sobre el warrant, su modo de operar y las virtudes que tiene.
- Un gran problema es que las organizaciones de productores no tienen una orientación clara de negocios, lo que les impide

buscar la maximización de beneficios y el óptimo manejo de inventarios y liquidez.

- Es destacable la presencia de instituciones de apoyo que quieren impulsar la diversificación de servicios financieros.
- Existen distintas opiniones acerca de la implementación de sistema warrant.
 - Las **entidades de apoyo** como ACDI/VOCA y PRODISA-Belga aseveran que el servicio warrant es una alternativa para los productores; sin embargo, advierten que se requiere de una alta tecnología para el almacenamiento, pues se trata de productos cuya perdurabilidad y calidad dependen del almacenamiento.
 - Las **asociaciones gremiales de productores agropecuarios** aceptan la idea de aplicar warrant como una alternativa en la época de comercialización e intermediación para obtener la liquidez necesaria para cubrir los costos de almacenamiento y beneficiado, pero no todas tienen una orientación económica.
 - Para los **productores**, el servicio warrant se constituye en una alternativa para obtener la liquidez necesaria para cubrir los costos de cosecha, pre-beneficiado, comercialización y tiempo de la consignación.
 - La mayoría de los encuestados respondió que le gustaría participar de un sistema warrant, ya que le permitiría obtener crédito con la garantía de su cosecha, obtener mejor precio y mantener la calidad del producto. Los que respondieron que no dijeron que consideran riesgoso al sistema, debido a que el producto pudiera no subir de precio.
 - Las **entidades financieras** ven el warrant como una posibilidad de diversificación de sus servicios y consolidación de la cobertura que actualmente tienen, en mejores condiciones y con un menor riesgo. Encuentran perspectivas pa-

ra aplicar este mecanismo adecuando las normas técnicas a las condiciones y requerimientos de los productores.

- De los dos **almacenes generales de depósitos existentes**, sólo uno tiene predisposición para trabajar con organizaciones de productores y con entidades financieras no reguladas. La semilla de papa es el único producto para el que la warrantera no cuenta con almacenes ni tecnología.

4.10.2. Conclusiones específicas para cada producto

a) Arroz

Existen las condiciones básicas para la implementación del warrant con este producto. Esto significa que hay un diferencial de precios entre el punto más alto y el más bajo, lo que permite cubrir los costos inherentes a la operación con warrant. Por otro lado, las warranteras cuentan con la suficiente infraestructura, tecnología y experiencia.

Hay muy buena predisposición por parte de las warranteras RAISA y WAMSA, y también de las entidades microfinancieras para operar con este producto bajo la modalidad de warrant. Asimismo, existe interés institucional de organismos de apoyo para poder profundizar el tema e iniciar una fase piloto. Es el caso de PRODISA-Belga, que cuenta con recursos financieros que podrían ser usados con este propósito. También existe un interés manifiesto por parte de ACDI/VOCA.

La mayor debilidad detectada constituye la conformación, estructura y visión empresarial de las organizaciones de productores. Es necesario fortalecerlas en cuanto a gestión financiera y mercadeo y, al interior de ellas, se debe promover las virtudes del warrant como medio de acceder a crédito y obtener beneficios por el diferencial de precios.

Es recomendable iniciar un proceso de concertación entre los tres actores naturales del warrant: prestatarios, warranteras y entidades financieras, de modo que se diseñe de manera conjun-

ta, y con el apoyo de otras instituciones, un plan de acción en el que se incluya la implementación de un programa piloto.

b) Semilla de papa

El almacenamiento de este producto exige de infraestructura y tecnología que las warranteras bolivianas no disponen. El uso del warrant para este producto sólo sería posible en recintos arrendados a las empresas y organizaciones que cuenten con condiciones para asegurar el mantenimiento de la calidad y el valor de la semilla almacenada.

Por lo señalado y por la elevada inversión que representa, los usuarios potenciales de este producto financiero sólo podrían ser las entidades propietarias de recintos y tecnología para el almacenamiento.

El problema central que presenta la operación con este producto, es definir quién puede hacerse responsable de asegurar el mantenimiento de su calidad, de modo que sea posible la emisión de un bono de prenda.

Para darle viabilidad a este proyecto es necesario que las entidades involucradas magnifiquen el potencial y disminuyan el riesgo de la operación de manera conjunta.

Es poco probable que los recursos financieros provenientes del Programa Nacional de Semillas para apoyar la comercialización de este producto, y que son administrados por entidades microfinancieras especializadas, puedan ser utilizados para realizar operaciones con warrant.

c) Café

Este es uno de los productos en los que se ve mayores posibilidades para diseñar un plan conjunto de acciones destinado a establecer el warrant como un servicio de las entidades microfinancieras.

Existe un desconocimiento de las virtudes de operar con warrant; tal vez sólo se precisa de una campaña de promoción para

los actores involucrados. Existen instituciones, como FORCAFE, que tienen interés de apoyar el cumplimiento de esta tarea.

Se debe fortalecer a las organizaciones de productores en gestión financiera y mercadeo.

d) Quinua

El volumen de quinua producido individualmente por los productores es insuficiente para utilizar el warrant como mecanismo de obtención de crédito en las entidades financieras.

La zona de producción de quinua y su mercado tradicional se encuentran muy alejados de las principales ciudades, donde las warranteras tienen sus almacenes. No es posible que las warranteras arrienden los almacenes de propiedad de las organizaciones de productores.

Históricamente ha existido un diferencial de precio entre el momento de cosecha y el de mayor precio, pero en los últimos dos años este fenómeno no se ha dado, ya que el precio internacional ha descendido en un cincuenta por ciento. Esto ha hecho que los productores almacenen su quinua en espera de mejores precios.

Existe una diferencia entre el precio que se paga en el mercado local y el de exportación, pero su aprovechamiento requiere de grandes volúmenes. El acopio puede ser facilitado con recursos provenientes de operaciones con warrant.

Las organizaciones de productores están compuestas por entidades de base de menor tamaño, las mismas que también podrían realizar operaciones warrant. Es el caso de una regional de ANAPQUI que señaló su interés por recibir más información acerca de este producto financiero bajo la modalidad de doble candado.

La warrantera RAISA efectúa actualmente operaciones de warrant con quinua producida por una empresa privada, lo que demuestra la viabilidad técnica del almacenamiento e indica la factibilidad en todos los otros aspectos (por ejemplo en el social).

Si bien existen dos organizaciones grandes de productores, estas organizaciones aún no tienen una orientación económica bien definida. Siguen teniendo muchas reivindicaciones sociales, por lo que muchas veces son ineficientes en el manejo de su liquidez.

e) Fibra de llama

La cantidad producida por cada criador de llamas es muy pequeña y para operar con un warrant formal se precisa de elevados volúmenes. En su conjunto, la asociación de productores de criadores de camélidos no moviliza más de 100 mil dólares, monto que no justifica trabajar con una warrantera regulada.

No existe diferencial de precio y en la actualidad tienen mucho producto estocado, fruto de una mala política de mercadeo y problemas entre la organización de productores y una empresa privada.

5. El micro-warrant

5.1. Antecedentes

Aunque en el texto anterior se respetó el principio de que el warrant debería ser formal y funcionar sin restricciones para ninguno de los posibles actores, en el presente acápite se pretende analizar el uso de este producto financiero por parte de pequeñas asociaciones y de productores individuales.

En el capítulo precedente se pone en evidencia que el warrant en el que intervienen los almacenes generales de depósito o warranteras tiene una serie de restricciones financieras y de política interna, que amenazan con excluir a las organizaciones económicas campesinas y a los productores particulares.

Como se mencionó, de los cinco productos analizados en el anterior estudio: arroz, café, semilla de papa, quinua y fibra de camélidos, las warranteras demostraron cierto interés sólo en el arroz y el café. Sobre la semilla de papa, señalaron que no cono-

cían el manejo postcosecha del producto; sobre la quinua, una de las warranteras señaló que trabajaba con una empresa privada que la producía, y sobre la fibra de llama, ninguna tenía experiencia ni mostró interés.

Las ejecutivos de las warranteras indicaron que la primera condición para trabajar con alguno de estos productos es que se cultive en los volúmenes suficientes para hacer interesante el negocio, en especial dado el alto riesgo de pérdida.

Por otro lado, las warranteras no cuentan con la tecnología ni la infraestructura necesarias para manejar productos perecederos como la semilla de papa.

Actualmente, sólo hay dos almacenes generales de depósito legalmente establecidos, los mismos que cuentan únicamente con almacenes en las ciudades del eje. Por razones de administración y costo no ven posible operar en almacenes alejados de estos centros urbanos, menos aún si estos se encuentran demasiado distantes, como por ejemplo, Challapata, donde está el mercado tradicional de la quinua y en el que se almacena y comercializa el mayor volumen de este producto.

Es muy difícil que los agricultores puedan producir, de manera individual, volúmenes que sean interesantes para las warranteras, por lo que se hace imprescindible que los productores se asocien. Por otro lado, la gestión comercial de las organizaciones de productores es muy débil, y muchas de ellas aún mantienen un carácter sindicalista y de reivindicación social.

Por las razones anteriormente señaladas y por otras, de política y cultura organizacional, las warranteras tienen mucha susceptibilidad de trabajar con organizaciones de productores, ya que señalan que este tipo de organizaciones muchas veces no tienen la solidez jurídica necesaria y que sus dirigentes no asumen plena responsabilidad sobre los negocios y sufren de una excesiva rotación.

Aunque los precios de una warrantera no son muy altos, si se trabaja con volúmenes pequeños, éstos resultan proporcionalmente muy elevados. El costo de almacenar, la prima que se paga por el bono de prenda y los gastos de manipuleo, encarecen todo el proceso, por lo que es necesario encontrar formas de evitar o reducir dichos gravámenes.

5.2. *Justificativo*

Uno de los principales objetivos del warrant es la obtención de beneficios por el diferencial de precios que surge de la estacionalidad de la producción, lo que provoca sobreoferta y precios bajos en periodos de postcosecha, y precios incrementales con el paso del tiempo, en la medida que el producto se hace escaso.

En el modelo regulado sólo podrían acceder al warrant y, por tanto, a esos beneficios, las grandes y medianas empresas comercializadoras que efectúan el acopio de los pequeños productores, que con estos recursos podrían acopiar más y conseguir menores precios luego de las cosechas, lo que acentuaría el desequilibrio en desmedro de los más pobres.

Las organizaciones campesinas con orientación económica normalmente no pueden competir con los acopiadores rurales por su falta de capacidad económica para adquirir el producto o financiar el proceso de precosecha de sus asociados, lo que provoca que los precios de exportación sólo beneficien a actores privados y no retornen a los productores.

Por lo tanto, se pretende contar con un producto financiero que permita que las pequeñas asociaciones y los productores individuales gocen del beneficio del diferencial de precios. Se trata de lograr financiamiento para cubrir las obligaciones contraídas y otros gastos hasta que el precio en el mercado llegue a un nivel que justifique el pago del costo financiero (intereses).

Por otro lado, uno de los principales problemas con los que tropiezan tanto los productores como sus organizaciones de ba-

se es la falta de garantías para poder acceder a financiamiento otorgado por instituciones especializadas. Ante esta dificultad, se ven forzados, por un lado, a contraer préstamos de acopiadores, casas comerciales o usureros locales, en condiciones financieras altamente desfavorables. Por otro lado, por la falta de garantías, las organizaciones muchas veces se ven obligadas a pedir y utilizar garantías reales de sus asociados o de terceras personas, lo que ocasiona problemas de distinta índole.

Finalmente, como se mencionó en el capítulo de antecedentes, operar con una warrantera regulada incrementa los costos de los procesos y disminuye los posibles beneficios a los agricultores. Si bien la warrantera asume el riesgo de pérdidas de almacenamiento, y de esta manera asegura la realización de los bienes custodiados, esto también puede ocurrir, aunque sea parcialmente, en los modelos de micro-warrant que se proponen más adelante, a través de alianzas estratégicas con empresas de beneficiado y/o almacenamiento.

Algunas entidades financieras no reguladas han percibido las potencialidades de este negocio, tanto para los productores como para las propias instituciones, y también se han percatado de las dificultades de obtención de garantías que tienen los productores y sus organizaciones. Es así que alguna de ellas ha desarrollado experiencias con garantías prendarias del tipo warrant, aunque éstas no están plenamente sistematizadas y tampoco plenamente incorporadas en su oferta de productos.

Actualmente, las organizaciones de productores no conocen las virtudes y beneficios que puede traer consigo el uso de la producción como fuente de garantía. Si interactuaran positivamente las entidades financieras, las plantas de beneficiado y las organizaciones, bajo el esquema de warrant, se podrían crear sinergias que resultarían en beneficios para todos ellos, haciendo sostenible el proceso.

5.3. Modelos de micro-warrant

A continuación se presentan cinco modelos de micro-warrant, sus características y las posibles ventajas que ofrecerían, así como las limitaciones que se podrían presentar en su implementación.

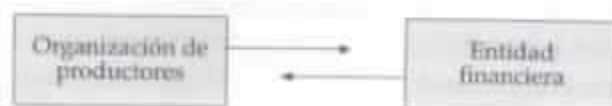
Para las alternativas planteadas no existe ninguna norma explícita en el Código de Comercio y tampoco en la Ley de Bancos. De todas maneras, todos los contratos entre entidades financieras, plantas beneficiadoras y clientes están amparados por el Código de Comercio.

5.3.1. Doble candado

a) Cómo opera el producto, quiénes, cómo y cuándo intervienen

La modalidad de doble candado ha sido aplicada y discontinuada por una institución financiera no regulada, pero la información no está totalmente sistematizada. Sólo está funcionando como prueba piloto.

Esta alternativa es más apropiada cuando la OECA cuenta o administra el ambiente donde se deposita el bien que será usado como garantía. No se ve por conveniente para un ambiente de propiedad de terceros, ya que no se podría exigir a las empresas que coloquen candados para cada depositario que quiera optar por el warrant. Más adelante se plantea una alternativa, a través de una alianza estratégica, para ambientes de propiedad de terceros.



Como se aprecia en el gráfico, en esta modalidad solo interactúan la entidad financiera y la OECA propietaria de la mercadería. Se puede optar por la contratación de los servicios de una notaría para que de fe pública de la transacción.

El procedimiento es sencillo:

- La entidad financiera recibe la solicitud de crédito presentada por la OECA y se efectúa el proceso de evaluación respectivo.
- El oficial de crédito y el prestatario verifican el volumen y la calidad del producto.
- El oficial de crédito asigna un valor monetario a la mercadería depositada (avalúo), tomando el criterio conservador del menor precio del mercado.
- Con apoyo de los servicios de un notario de fe pública, se levanta un acta, en la que firman un representante autorizado de la entidad financiera y el representante legal de la OECA.
- Seguidamente, se resguarda el producto en un almacén con dos candados. Una llave queda en poder de la entidad financiera y la otra en poder de la organización de productores.
- La organización realiza los contactos con potenciales compradores locales o internacionales, para la venta de su producto.
- Cuando la OECA consigue el contrato de venta, pide autorización a la entidad financiera para poder efectuar la venta del producto que está en custodia.
- En este momento, puede efectuarse un proceso de sustitución de la garantía con otro lote de producto de similar calidad y valor monetario igual o mayor al lote anterior. Para esto, es necesaria la presencia del oficial de crédito de la institución financiera, y también, del notario de fe pública.
- Si no se da la sustitución de garantías, el cliente instruye al comprador, a través de una nota, que debe abonar el monto de la venta en la cuenta de la entidad financiera.
- La OECA entrega a la entidad financiera una copia de la carta enviada.
- La entidad financiera, junto con la OECA, proceden a la apertura de los candados, para que se efectúe el desalojo de la mercadería y la entidad financiera guarda el abono a su cuenta.

l) Luego efectúa la cancelación del crédito (capital e intereses) y entrega al cliente el saldo a su favor.

b) Marco contractual y políticas internas

Los contratos se realizan conforme al modelo convencional que tienen las entidades financieras para todos sus préstamos. Se debe incluir una cláusula en la que se proteja a la entidad financiera en caso de que existieran pérdidas por negligencia de la almacenadora dependiente de la OECA.

En lo referente a las políticas internas de las entidades financieras, algunas ONG's financieras ya han incorporado el warrant a su manual de créditos. Como se mencionó anteriormente, una de ellas ya ha efectuado una prueba piloto con el modelo de doble candado.

c) Mercado objetivo

Clientes

Por las características mencionadas anteriormente, este modelo se acomoda perfectamente a pequeñas organizaciones de productores, que cuentan con infraestructura de beneficiado y almacenamiento, en cuyo interior se puede proceder a colocar el doble candado o, si no se cuenta con ambientes cerrados, se puede proceder, corriendo un mayor riesgo, a un precintado.

Es necesario que el volumen susceptible de colocar como garantía warrant sea lo suficientemente grande como para que justifique la realización de gastos de seguimiento y la contratación de un notario de fe pública.

Productos

Este modelo se acomoda a productos en los que las unidades de procesamiento y almacenamiento de las OECA tienen experiencia suficiente para garantizar el mantenimiento de la calidad. Se acomodan perfectamente a granos, cereales, cueros y fibras.

No es recomendable para productos perecibles, en los que las OECA no tienen experiencia, o si existe la posibilidad de que se

produzcan pérdidas en el almacén por causas de tipo fisiológico o por ataque de plagas o enfermedades.

d) Ventajas

Para las OECA:

Como ya se señaló, uno de los grandes problemas de las OECA es la falta de garantías reales, razón por la que deben emplear bienes de sus asociados o de terceras personas, en condiciones muy poco favorables para ellas (una parte del crédito es para el dueño de la garantía y muchas veces los propietarios de los inmuebles incumplen con el pago de su deuda, obligando a las organizaciones a pagarla para permanecer como buenos clientes de las entidades financieras). También ocurre que los asociados a las organizaciones se ven forzados a entregar su producción a acopiadores rurales y a empresas privadas, las mismas que le hacen competencia a las OECA.

La garantía prendaria o warrant serviría de garantía complementaria, principalmente en el proceso de acopio que efectúan las organizaciones.

Una de las grandes ventajas del micro-warrant es la liquidez que otorga a las OECA para incrementar su capacidad de acopio, lo que, al final, repercute en un mayor beneficio para sus asociados.

La modalidad de doble candado es más económica que las demás, ya que la mercadería a ser inscrita como garantía se almacena en las propias instalaciones de los productores, y no se debe pagar nada a terceros.

Para la entidad financiera:

Esta alternativa incrementa el volumen de los negocios de la entidad financiera y, por otro lado, le proporciona garantías propias de la OECA y que son de fácil realización.

Gracias al mecanismo de pago planteado (el comprador de la garantía efectúa directamente un abono en la cuenta de la entidad financiera), ésta no tiene problemas de cobranza a la OECA.

e) Limitantes y riesgos

En este modelo existen varios riesgos, principalmente para la entidad financiera, ya que la mercadería que está almacenada y bajo garantía warrant se halla en instalaciones de la OECA, y en caso de incumplimiento de pago, sería complicado desplazar la garantía.

Por la misma razón, la entidad financiera deberá incurrir en mayores gastos de seguimiento, para asegurarse de que la mercadería siga intacta y mantenga la calidad inicial.

Al ser las instalaciones ajenas para la entidad financiera, existen posibilidades de robo o siniestros, los mismos que podrían ser cubiertos con una póliza de seguros, pero esto tiende a incrementar los costos generales.

En el momento de la venta hay un posible vacío de garantía, ya que se autoriza el retiro de la mercadería sin que se haya hecho plenamente efectivo el pago que debe ser efectuado por el comprador final. Así que se depende de la seriedad del comprador y de la buena fe que tenga éste.

5.3.2. Micro-warrant en un ambiente plenamente administrado por la entidad financiera (alquilado o de su propiedad)

a) Cómo opera el producto, quiénes, cómo y cuándo intervienen



Como se puede apreciar en la gráfica, intervienen los mismos actores que en el modelo anterior; lo que difiere es el lugar de almacenamiento, ya que ahora es la entidad financiera la que tiene control total sobre el producto almacenado, ya sea en planta propia o arrendada.

Los que pudieran tener interés en que exista un doble candado son los dueños del producto, pero este requisito no resulta muy factible, ya que es difícil que se destine un ambiente sólo para una OECA y menos para un solo productor. Por economías de escala, esto sería muy caro.

En este caso, los responsables en resguardar la calidad del producto son las entidades financieras que asuman este modelo, para esto, deben contar con personal que sepa del manejo de los productos en almacén.

En este modelo, más que en los otros, se hace necesaria la promoción y difusión del servicio, ya que como se dijo anteriormente, éste es un negocio de escala.

El procedimiento es sencillo y es como sigue:

- La entidad financiera recibe la solicitud presentada por la OECA o el productor individual y se efectúa el proceso de evaluación respectivo.
- Se efectúa el análisis de factibilidad del crédito, para ver si la operación es viable.
- Si la operación es viable, el oficial de crédito y el prestatario verifican el volumen y la calidad del producto.
- El cliente deposita el producto en la planta o almacén. Éste puede ser diferenciado con una codificación que determine el almacenero.
- Se asigna a la mercadería un valor de mercado, con el criterio conservador del menor precio.
- A través de su responsable de almacenes, la entidad financiera emite un certificado en el que se especifica claramente los datos del propietario, el tipo de producto, la calidad, el volumen y el valor monetario asignado.
- Si el prestatario lo precisa se puede solicitar que un notario de fe pública levante un acta.
- Sobre la base de este certificado y la tasación del producto, la entidad financiera otorga el crédito. Se considera prudente

que, de inicio, el valor del crédito no sea superior al cincuenta por ciento del valor asignado.

- i) Cuando el propietario del producto ve que es conveniente vender o ya tiene el comprador, solicita la liberación del producto, y es aquí donde se pueden presentar dos modalidades:
- Si el cliente es un productor individual y no maneja grandes volúmenes, solicita, de manera escrita, que se libere una parte de su garantía, para venderla y con esto pagar su crédito. En esta nota debe indicar el precio al que venderá el producto y mejor, si ya tiene el destinatario de la compra y cuándo se efectuará la transacción.
 - Si el cliente es grande o es una OECA, en cuanto consigue el contrato de venta pide autorización a la entidad financiera para poder efectuar la venta del producto que está en custodia.

En este momento, puede efectuarse un proceso de sustitución de garantía, con otro lote de similar calidad y valor monetario al lote anterior. Para esto es necesaria la presencia del oficial de crédito de la institución financiera y, también, del notario de fe pública.

Si no se da la sustitución de garantías, el cliente instruye al comprador, a través de una nota, abonar el monto de la venta a la cuenta de la entidad financiera y la OECA entrega a la entidad financiera una copia de la carta enviada.

- a) Con estos documentos, la entidad financiera, autoriza a la planta la entrega del producto y aguarda el abono de la venta a su cuenta o en caja.
- b) Cuando recibe el abono, se efectúa la cancelación del crédito (capital e intereses) y se entrega al cliente el saldo a su favor. En el caso de los productores individuales, se autoriza la liberación del resto del producto que quedó como garantía.

- c) En caso de incumplimiento de contrato por parte del prestatario, la entidad financiera procede a la liquidación de la mercadería.

b) Marco contractual y de política interna

Es necesario que se efectúe un contrato en el que se cubran todos los riesgos y que la operación esté bien respaldada. Se debe poner mucho énfasis en la asignación del valor de la mercadería. En el contrato se debe colocar que el responsable por mantener la calidad del producto en custodia es la entidad financiera.

La entidad financiera debe contemplar en sus políticas de crédito el warrant y debe, además, considerar en su estrategia de negocios y competitiva la posibilidad de hacer negocio con una planta de beneficiado y almacenamiento, sea ésta propia o arrendada a través de una empresa subsidiaria. También puede contratar los servicios de otra institución.

c) Mercado objetivo

Clientes

El abanico de clientes para esta modalidad es grande. Si se cuenta con una planta de almacenamiento o existe la posibilidad de contratar los servicios de una, se podría trabajar con organizaciones de productores y/o productores individuales.

Productos

En cuanto a los productos, éstos no deberían demandar una tecnología muy especializada y tampoco una infraestructura muy costosa.

Es importante que la entidad financiera o la entidad subsidiaria o contratada conozca lo necesario sobre el almacenamiento y la comercialización de los productos con los que trabajarán. Se ve muy complicado el trabajo con productos que demanden una tecnología sofisticada de almacenamiento.

d) Ventajas

Para la entidad financiera:

Se incrementa la posibilidad de ampliar el volumen de negocios con operaciones de bajo riesgo y, además, en caso de incumplimiento, le es muy sencillo rematar la mercadería en custodia.

Para los productores y sus organizaciones:

- Posibilita el acceso al crédito de pequeños productores y sus organizaciones.
- Posibilita que se reciba el producto y se lo procese mientras sirve como garantía.
- Se puede operar en localidades en las que la entidad financiera tiene oficinas e infraestructura de almacenamiento.
- Permite el manejo individualizado de las mercaderías.
- Por el bajo riesgo, se podría pensar que el crédito demandará un menor costo financiero.

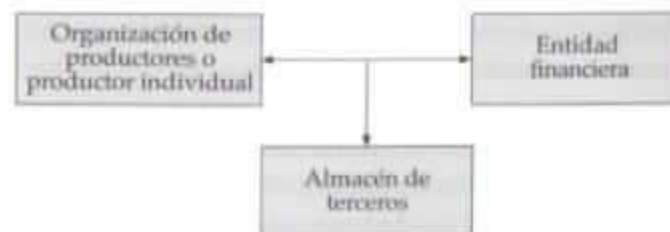
e) Limitantes y riesgos

Es un modelo más caro desde el punto de vista de la entidad financiera, pero esto se podría subsanar con economías de escala y/o cobrando una comisión de almacenamiento.

Las entidades financieras no están especializadas en el manejo de plantas de almacenamiento; por esta razón, podrían tener problemas en el almacenamiento y la comercialización. Es muy difícil que una sola entidad financiera pueda atender varios productos de origen agropecuario.

5.3.3. Micro-warrant en un ambiente de terceros (triple candado)

a) Cómo opera el producto, quiénes, cómo y cuándo intervienen



Como se aprecia en la figura, en este modelo ingresa un tercer actor, que es una institución que presta sus ambientes para el almacenamiento, pero no está especializada en su administración y manejo, y tampoco su principal ingreso económico se debe a esta actividad. Se piensa que podrían ser ambientes de propiedad pública, como los de prefecturas o gobiernos municipales, instituciones que tienen más un objetivo de promoción del desarrollo que de negocios.

En este modelo, el proceso se inicia con un convenio entre la entidad financiera y la entidad dueña de los almacenes (pública), la que debe comprometer sus instalaciones por un determinado tiempo, bajo ciertas condiciones. Por otro lado, también debe comprometerse a no movilizar las mercaderías sin autorización de la entidad financiera.

El modelo no es apropiado para pequeños volúmenes, ya que en este proceso, intervienen tres instituciones y sería muy molesto tener que abrir y cerrar los candados continuamente.

El almacenamiento se efectuaría como en el caso del doble candado, por un lapso definido y con productos no perecibles o casi nada perecibles (cueros, fibra de camélidos), ya que, en este modelo, ninguna de las instancias es especializada en almacenamiento y comercialización.

El procedimiento es muy parecido al anterior, con pequeñas modificaciones:

- a) La entidad financiera recibe la solicitud presentada por la OECA y se efectúa el proceso de evaluación respectivo.
- b) Se efectúa el análisis de factibilidad del crédito, para ver si la operación es viable.
- c) Si la operación es viable, el oficial de crédito y el prestatario verifican el volumen y la calidad del producto. Un representante de la entidad almacenadora oficia de testigo.
- d) El cliente deposita el producto en el almacén.
- e) Se asigna a la mercadería un valor de mercado, con el criterio conservador del menor precio.
- f) La entidad financiera, a través de su responsable de almacenes, emite un certificado, en el que se especifica claramente los datos del propietario, el tipo de producto, la calidad, el volumen y el valor monetario asignado.
- g) Se levanta un acta con los datos del depositante y datos de la mercadería como tipo, calidad y precio. El acta es firmada por un representante de la entidad financiera, un representante de la entidad almacenadora y el dueño de la mercadería. En este caso, no se precisa de notario de fe pública, ya que el responsable del almacén oficia de veedor o testigo.
- h) Las tres partes colocan un candado al recinto donde se deposita la mercadería.
- i) Sobre la base de la tasación del producto, la entidad financiera otorga el crédito. Se considera prudente que, de inicio, el valor del crédito no sea superior al 40 por ciento del valor asignado.
- j) Cuando el propietario del producto ve que es conveniente vender o ya tiene el comprador, solicita la liberación del producto.

Si el cliente es grande o es una OECA, cuando consigue el contrato de venta, pide autorización a la entidad financiera

para poder efectuar la venta del producto que está en custodia.

En este momento puede efectuarse un proceso de sustitución de garantía con otro lote de similar calidad y valor monetario que el lote anterior. Para esto es necesaria la presencia del oficial de crédito de la institución financiera.

Si no se da la sustitución de garantías, el cliente instruye al comprador, a través de una nota, abonar el monto de la venta a la cuenta de la entidad financiera, y la OECA entrega a la entidad financiera una copia de la carta enviada.

- k) Con estos documentos, la entidad financiera, convoca a las otras dos partes al almacén, para abrir los candados. Todos hacen entrega del producto al prestatario y la entidad financiera aguarda el abono a su cuenta.
- l) Cuando recibe el abono, se efectúa la cancelación del crédito (capital e intereses) y se entrega al cliente el saldo a su favor. En caso de incumplimiento de contrato por parte del prestatario, la entidad financiera procede a la liquidación de la mercadería.

b) Marco contractual y de política interna

En esta variante, el primer paso debe ser la firma de un convenio entre la entidad financiera y el ente público que es propietario del ambiente de almacenamiento.

Igual que en el anterior caso, para esta modalidad no existe ninguna reglamentación o normativa específica, por lo tanto, es necesario que se efectúe un contrato en el que se cubran todos los riesgos. Para que la operación esté bien respaldada, se debe poner mucho énfasis en la asignación del valor de la mercadería.

En el contrato intervienen como partes la entidad financiera y el prestatario y como testigo, el dueño del almacén.

La entidad financiera debe contemplar el warrant en sus políticas de crédito y debe tener la apertura de trabajar con entida-

des públicas. De igual manera, éstas deben tener la voluntad política de encarar un proyecto de esta naturaleza.

b) Mercado objetivo

Clientes

Esta modalidad es apropiada para el trabajo con OECA que tienen capacidad para manipular volúmenes que hagan expectable una experiencia con warrant en la que intervengan tres instituciones diferentes.

Productos

Se acomoda a productos que no requieran de tecnología de almacenamiento o que no sean perecibles y en que los riesgos por pérdidas debido a plagas y enfermedades sean mínimos.

c) Ventajas

Para la entidad financiera:

Como en el anterior caso, se incrementa la posibilidad de incrementar el volumen de negocios con operaciones de bajo riesgo. En caso de incumplimiento, es relativamente fácil el remate de la mercadería en custodia. No existe el riesgo de que la OECA quiera quedarse con la garantía, luego de incumplir con sus deudas.

Si la OECA falla, la entidad pública pudiera apoyar a la recuperación del crédito usando las obras en las localidades donde opera la OECA como medidas de presión.

Para las organizaciones de productores:

Igual que los anteriores, este modelo no regulado posibilita el acceso de las organizaciones de productores al crédito, y puede operarse en las localidades en las que la entidad financiera tiene oficinas y existe menor costo de almacenamiento. Por último, se puede obviar el costo del notario de fe pública.

d) Limitantes y riesgos

Existe el riesgo de cambio de autoridades públicas y que esto entorpezca el proceso iniciado. Por otro lado, es más complicada la coordinación cuando intervienen más actores.

Pero el mayor riesgo reside en el hecho de que ninguna de las partes es especializada en el almacenamiento, por lo tanto, se dificulta el mantenimiento de la calidad del producto, lo que al final, incrementa el costo financiero.

5.3.4. Micro-warrant en ambiente de terceros especializados (ingenios, plantas de beneficiado, silos de almacenamiento) mediante una alianza estratégica

a) Cómo opera el producto, quiénes, cómo y cuándo intervienen



Este modelo es más completo, ya que en él interactúan tres instancias especializadas. Y si se opera de manera adecuada, todas obtienen beneficios económicos del trabajo conjunto.

El primer paso o requisito para llevarlo a cabo es la firma de una alianza estratégica entre la entidad financiera y la planta de beneficiado-almacenamiento. Esto quiere decir que no sólo se trata de una planta de almacenamiento, sino también de beneficiado, ya que procesar los productos que se dejen como garantía warrant es una fuente de ganancias del socio almacenador.

Es muy importante que los beneficios que este socio obtendrá estén muy claros para todos los involucrados, ya que es él quien asegura que la mercadería almacenada como garantía no sea retirada sin autorización escrita de la entidad financiera y, por otro lado, garantiza que el producto depositado no sufrirá pérdidas de calidad. Al efectuar el proceso de beneficiado, le da a la mer-

cadería un mayor valor agregado. Finalmente, puede comercializar el producto, ya sea para colaborar con los productores o para ayudar a la entidad financiera si acaso se tuviera que rematar la mercadería.

Por estas razones, este producto financiero no sólo debería ser ofertado por la entidad financiera, sino también por la beneficiadora. Si operan conjuntamente, ambas pueden generar un mayor volumen de negocios. De igual manera, la entidad financiera puede promocionar a la(o las) planta(s) beneficiadora(s) con la(s) que trabaja bajo este sistema de warrant.

El proceso es muy similar al de los modelos anteriormente citados:

- a) La entidad financiera recibe la solicitud presentada por la OECA o el productor individual y se efectúa el proceso de evaluación respectivo.
- b) Se efectúa el análisis de factibilidad del crédito, para ver si la operación es viable.
- c) Si la operación es viable, el oficial de crédito, el responsable de la beneficiadora y el prestatario verifican el volumen y calidad del producto.
- d) El cliente deposita el producto en la planta o almacén, y éste es diferenciado con una codificación determinada por el almacén.
- e) Se asigna a la mercadería un valor de mercado, con el criterio conservador del menor precio.
- f) La empresa de beneficiado-almacenamiento, a través de su responsable de almacenes, emite un certificado en el que se especifica claramente los datos del propietario, el tipo de producto, la calidad, el volumen y el valor monetario asignado. Este certificado sustituye al acta que pudiera levantar un notario de fe pública.
- g) Sobre la base de la tasación del producto, la entidad financiera otorga el crédito. Se considera prudente que, de inicio, el

valor del crédito no sea superior al cincuenta por ciento del valor asignado. Es importante que en el contrato de crédito participe la beneficiadora, en calidad de garante del proceso.

- h) Cuando el propietario del producto ve que es conveniente vender o ya tiene el comprador, solicita la liberación del producto. Se pueden dar dos modalidades:
 - Si el cliente es un productor individual y no maneja grandes volúmenes, solicita de manera escrita que se libere una parte de su garantía para venderla y, con esto, pagar su crédito. En esta nota debe indicar el precio al que venderá el producto, el nombre del comprador, si ya lo tiene, y cuándo se efectuará la transacción.
 - Si el cliente es grande o una OECA, cuando consigue el contrato de venta pide autorización a la entidad financiera para poder efectuar la venta del producto que está en custodia. En este momento puede efectuarse un proceso de sustitución de garantía con otro lote de similar calidad y valor monetario igual o mayor al lote anterior. Para esto, es necesaria la presencia del oficial de crédito de la institución financiera y también del responsable de la beneficiadora, quienes registrarán los nuevos datos de la mercadería. Si no se da la sustitución de garantías, el cliente instruye a su comprador, a través de una nota, que abone el monto de la venta a la cuenta de la entidad financiera y entrega a la entidad financiera una copia de la carta enviada.
- i) Con estos documentos, la entidad financiera autoriza a la planta la entrega del producto y guarda el comprobante del abono en su cuenta.
- j) Cuando recibe el abono, se efectúa la cancelación del crédito (capital e intereses) y se entrega al cliente el saldo a su favor. En el caso de los productores individuales, se autoriza la liberación del resto del producto que quedó como garantía.

k) En caso de incumplimiento de contrato por parte del prestatario, la entidad financiera procede a la liquidación de la mercadería.

b) Marco contractual y de política interna de la institución

En primera instancia, tiene que existir una alianza estratégica entre la entidad financiera y la planta beneficiadora, refrendada por un contrato, en que se estipulen todos los beneficios y compromisos que asume cada parte. El principal compromiso que asume la beneficiadora es asegurar que no permitirá que el prestatario retire la mercadería sin autorización de la entidad financiera.

En el contrato se debe estipular que el responsable por la calidad del producto es la empresa beneficiadora.

Al interior de la entidad financiera debe existir la apertura necesaria para establecer alianzas estratégicas. De igual manera, las beneficiadoras deben tener la predisposición de trabajar bajo esta modalidad. Éstas son un actor activo en el proceso, porque actúan como garantes. Sin embargo, su nivel de riesgo es muy bajo, puesto que, en caso de incumplimiento entre la beneficiadora y la entidad financiera, pueden rematar la mercadería que tienen almacenada.

c) Mercado objetivo

Clientes

Esta modalidad se acomoda a OECA y a productores independientes, aunque esto último depende fundamentalmente de la beneficiadora, que es la que almacenará el producto. Hay beneficiadoras que trabajan con productores independientes y otras solamente con organizaciones.

Productos

El modo de almacenamiento depende de la decisión de la planta. Puede ser individualizado o genérico (en silos en los que no se puede distinguir el propietario del producto).

Generalmente los productores prefieren un modo de almacenamiento personalizado; de este modo, pueden negociar con sus clientes la calidad que ellos obtuvieron.

Las beneficiadoras-almacenadoras están especializadas y sólo operan con un producto. Por lo tanto, la entidad financiera deberá firmar acuerdos con varias beneficiadoras de diferentes productos.

d) Ventajas

Para las entidades financieras:

Como en todos los casos, pueden incrementar su capacidad de negocios. La gran ventaja que las entidades financieras tendrían con este modelo es que trabajarían con una empresa especializada en el almacenamiento de un determinado producto, algo que disminuye el riesgo de pérdidas postcosecha.

También disminuirían los riesgos de que el prestatario pretenda retirar la mercadería a destiempo. Además, la planta puede prestar apoyo en la comercialización de productos en liquidación, ya que los encargados están en constante contacto con el mercado.

Aunque en el modelo en que la entidad financiera administra el almacenamiento el riesgo es menor, surgen los problemas del costo y de la falta de especialización. En cambio, esta alternativa de alianza estratégica no incrementa demasiado el costo y preserva a la entidad financiera de incursionar en negocios que conoce muy poco.

En este caso, además, la entidad financiera no necesita desplazar la mercadería de los prestatarios que incumplan en su pago. Otra ventaja es que la beneficiadora es la garante del proceso, y a ella también le interesa que se haga efectivo el pago en la fecha pactada.

Para la planta beneficiadora:

La planta beneficiadora puede incrementar el volumen de sus negocios y hacer un uso más eficiente de su planta. Esta modali-

dad le permite cultivar clientes fieles y recurrentes, lo que hace sostenible su negocio y le permite pensar en mayores inversiones a mediano y largo plazo.

Es posible pensar que las beneficiadoras firmarían contratos de tres años o más, lo que aseguraría el volumen del negocio, siempre y cuando ninguna de las partes actúe en contra de lo establecido en el contrato.

Al convertirse en socia estratégica de la entidad financiera, la beneficiadora también puede gozar de mayor acceso a financiamiento para ampliar sus operaciones y, de esta manera, ser más competitiva.

Otra ventaja para ella si trabaja bajo esta modalidad es que no tendría problemas para cobrar por sus servicios, puesto que la entidad financiera le pagaría al recibir el pago de los compradores finales, antes de devolver el saldo de la operación a los productores.

Para los productores y sus organizaciones:

- Este modelo ofrece una fuente alternativa y complementaria de garantías.
- Brinda liquidez en el momento más crítico del acopio y permite ampliar el volumen del negocio.
- Permite que los productores se beneficien del diferencial de precios o en caso de exportación, de los precios internacionales.
- Y evita que tengan que inmovilizar su capital.

e) Limitantes y riesgos

Consideramos que no va a ser muy ágil el proceso de convencer a las beneficiadoras para entrar en esta alternativa de trabajo conjunto y asociado. Por otro lado, una vez que funcione el modelo, éste sería muy dependiente de la beneficiadora.

5.3.5. *Micro-warrant almacenado en el predio del productor*

a) Cómo opera el producto, quiénes, cómo y cuándo intervienen



Como se aprecia en el gráfico, en este modelo sólo interactúan el productor y la entidad financiera y es el único que opera en el predio del pequeño productor. Para ello, éste debe contar con un ambiente de almacenamiento adecuado, que la entidad financiera cerrará con un candado, para asegurarse de que la garantía no sea alterada.

Se trata de una garantía prendaria sin desplazamiento, un tipo conocido por las entidades financieras, ya que es muy usual para créditos al sector comercial. A este sector se le permite usar como garantía la mercadería en inventario.

Como en este caso el volumen del negocio es pequeño, también el monto de crédito será pequeño; servirá principalmente para que el productor tenga liquidez poco después de la postcosecha, y pueda vender su producto una vez que éste haya alcanzado su mejor precio en el mercado.

Por el pequeño volumen almacenado, sólo se debería permitir la liberación del total de la mercadería y no de volúmenes parciales, porque esto exigiría un seguimiento con elevado costo.

Es muy importante que el oficial de crédito de la entidad financiera revise detenidamente el ambiente donde se dejará la mercadería, ya que si existen pérdidas en el almacenamiento no habrá quién responda por ellas.

En este caso, sólo la entidad financiera promociona el producto financiero entre los productores que cuentan con productos que son susceptibles de almacenamiento, sin que los mismos pierdan la calidad de comercialización.

El procedimiento es muy similar al de los anteriores modelos, tal vez algo más sencillo. Sin embargo, la operación en sí encubre mayor riesgo:

- a) La entidad financiera recibe la solicitud presentada por el productor individual y efectúa el respectivo proceso de evaluación.
- b) Se realiza el análisis de factibilidad del crédito, para ver si la operación es viable, si el agricultor tiene suficiente capacidad de repago y si existe una razón que justifique el almacenamiento.
- c) Si la operación es viable, el oficial de crédito y el prestatario verifican el volumen y calidad del producto.
- d) Seguidamente, el oficial de crédito debe hacer una inspección minuciosa del ambiente donde se realizará el depósito de la garantía.
- e) El cliente deposita el producto en el ambiente designado.
- f) Se asigna a la mercadería un valor de mercado, con el criterio conservador del menor precio.
- g) El oficial de crédito emite un certificado en el que se especifica claramente los datos del propietario, el tipo de producto, la calidad, el volumen y el valor monetario asignado. Si corresponde, el oficial de crédito coloca un candado al recinto donde se deposita la garantía.
- h) Sobre la base de la tasación del producto, la entidad financiera otorga el crédito. Se considera que, de inicio, el valor del crédito no debería ser superior al 40% del valor asignado al producto.
- i) Cuando el propietario del producto ve que es conveniente vender o ya tiene el comprador, solicita por escrito la liberación del producto, pidiendo que se libere una parte de su garantía, para venderla y, con esto, pagar su crédito. En esta nota debe indicar el precio al que venderá el producto y el nom-

bre del comprador, si ya lo tiene, y cuándo se efectuará la transacción.

- j) Luego de recibir este documento, la entidad financiera autoriza al productor a hacer uso de una parte de la garantía y abre el candado para permitir el desalojo de una parte. Posteriormente, se guarda el dinero de la venta en su cuenta o en caja.
- k) La entidad financiera cancela el crédito (capital e intereses) y autoriza que se libere el resto del producto que quedó como garantía.
- l) En caso de incumplimiento del contrato, la entidad financiera liquida la mercadería.

b) Marco contractual y de política interna

En este caso solamente corresponde un contrato de crédito, en el que se especifique que la garantía será el producto almacenado en los predios del productor.

La entidad financiera, debe contemplar este tipo de garantía en su manual de créditos, lo que no es muy complicado porque se trata de una garantía prendaria, de la que hay una amplia experiencia en el mercado financiero orientado a la actividad comercial.

c) Mercado objetivo

Clientes

Esta es una modalidad exclusiva para productores individuales que cuenten con un lugar seguro donde almacenar su producción, y además, conozcan la tecnología de almacenamiento.

La principal condición para aplicarla es que el almacenamiento se justifique por el diferencial de precios o porque es imposible comercializar el producto en el momento de la cosecha (ejemplo: semillas de papa y arroz).

Productos

Se acomoda para productos no perecibles o casi nada perecibles, o en los que los productores, controlan en un ambiente ce-

rrado, las posibles pérdidas postcosecha por causas fisiológicas o por el ataque de plagas y enfermedades.

d) Ventajas

Para la entidad financiera:

Le permite contar con una fuente alternativa de garantía, la cual puede volverse líquida muy fácilmente en caso de incumplimiento de pago, ya que, por su pequeño volumen, puede comercializarse con relativa facilidad en los mercados locales.

Para el productor:

El productor obtiene liquidez de otra fuente que no es su producción en el momento de la cosecha, cuando el precio está en su punto más bajo, de esta manera, puede beneficiarse del diferencial estacional de precios.

e) Limitantes y riesgos

Existen ciertos riesgos para la entidad financiera: Los costos operativos y de seguimiento son elevados, y se trata de una garantía difícil de retirar en caso de incumplimiento susceptible de robos y malos manejos. Por otro lado, existe la posibilidad de que haya pérdidas postcosecha en el almacenamiento, debido a que no todos los productores cuentan con ambientes adecuados para éste.

6. Estudios de caso en los que se puede aplicar el micro-warrant

Se han efectuado dos estudios de caso con arroz y café, para ver si se podrían adecuar a alguna de las modalidades de micro-warrant.

6.1. Arroz en Yapacani

6.1.1. Análisis de la situación actual

Se consultó con los productores de la zona, y ellos manifestaron que deben vender el arroz en el momento de menor precio porque precisan de dinero en efectivo para solventar sus gastos corrientes y las obligaciones que contrajeron en la fase de producción y cosecha; esto indica que existe una demanda insatisfecha de financiamiento.

Mayormente los productores de arroz de esta zona tienen obligaciones con las plantas beneficiadoras, a las que deben acudir, según señalaron, porque no cuentan con garantías, ya que no todos tienen sus títulos de propiedad al día. El hecho de tener que hipotecar sus bienes les resulta complicado y tiene un mayor costo. Por otro lado, la mayoría de ellos está en la central de riesgos y/o tienen deudas con otras entidades financieras, por lo que no puede recibir créditos.

Como se puede apreciar en el gráfico, existe un gran potencial para estos productores, a causa del marcado diferencial de precio. El precio llega a su mayor valor en el momento de la precosecha, desde noviembre hasta enero.



Fuente: Elaboración propia, con base a información de talleres con productores.

Antes de ser vendido al comprador final, el arroz necesariamente tiene que ser beneficiado (pelado). Sin embargo, este servicio no es brindado de manera oportuna, debido a que a las beneficiadoras especulan con los precios. Estas empresas, más que procesadoras, son comercializadoras, que adquieren el arroz de los pequeños productores en el momento de la cosecha, cuando el precio es bajo, y posteriormente lo venden, beneficiándose del diferencial de precios.

A las beneficiadoras les conviene adquirir el arroz a precios desfavorables para el productor y procesarlo posteriormente. Muchas veces reciben el arroz en consignación y pagan después, cuando tienen liquidez y el precio aún está bajo.

Hay que mencionar que en la localidad de Caranavi de los Yungas de La Paz, una zona productora de arroz, la situación es muy diferente, ya que allí las plantas beneficiadoras sólo ganan por su servicio de procesamiento, el cual le cuesta a los productores 10 bolivianos por quintal.

Esta situación es más ventajosa para el productor. Éste, luego de cosechar, lleva su producción a la planta beneficiadora, para que allí la sequen. Posteriormente, el arroz sin procesar (en el estado que se denomina "chala") es almacenado en la planta, con una marca que identifica el que pertenece a cada uno de los productores, y es el propio productor quien decide cuándo y cuánto de su producción procesar. Si lo precisa, la beneficiadora apoya en la comercialización, vendiendo el producto al precio de mercado.

6.1.2. Descripción de los actores

a) Productores

Los productores pequeños y medianos, por sí solos, no tienen la capacidad de reunir volúmenes que les permitan realizar una operación regulada de warrant. En promedio, un pequeño productor cultiva de 3 a 5 hectáreas, cosechando aproximadamente

12 TM o 60 fanegas. Un productor mediano cultiva de 10 a 20 hectáreas y cosecha 45 TM. Ambos precisarían asociarse para poder acceder a este servicio financiero.

No hay tanta dispersión entre los productores de la zona de estudio, lo que facilitaría la habilitación de un almacén central localizado en Yapacaní o en su zona de influencia.

Como se dijo anteriormente, los pequeños y medianos productores no cuentan con garantías y la mayoría tiene créditos en mora en el sistema financiero.

El principal reto que enfrenta la implementación del warrant regulado para este cultivo es organizacional, ya que, como se señaló anteriormente, las organizaciones tienen una débil orientación de negocios y no pueden movilizar la producción de sus asociados para alcanzar los volúmenes necesarios para operar con warrant.

Consideramos que tanto los pequeños como los medianos productores podrían acceder a las formas no reguladas de este servicio.

b) Entidades financieras

Varias entidades financieras tienen presencia en la zona en que se efectuó este estudio de caso; de ellas, Agrocapi es la única que ha tenido experiencia con warrants concedidos a los productores grandes de la colonia japonesa. Las demás instituciones microfinancieras (FONDECO, FADES, PRODEM y ANED) han mostrado predisposición para trabajar con warrant, e incluso señalaron la posibilidad de operar con tasas de interés más bajas, debido al aumento de la calidad de las garantías.

FADES ha desarrollado una experiencia muy interesante de "warrant criollo" en la localidad de Caranavi. Allí trabajó con pequeños productores de arroz bajo la modalidad de alianza estratégica con un ingenio y estaba muy motivada a replicar la experiencia, siempre y cuando se den condiciones similares a las de Caranavi, es decir, cuando los ingenios sólo brinden servicios

de procesado y no sean al mismo tiempo los principales entes comercializadores, como sucede en Yapacaní.

FONDECO es la entidad financiera no regulada pionera en la investigación de este tema y mostró interés para poder incorporar las nuevas alternativas de warrant en su abanico de productos crediticios.

Las otras entidades financieras no reguladas también se mostraron interesadas en emplear esta alternativa de trabajo.

Se vio que ANED ya está lanzando líneas de crédito orientadas a superar la dependencia de los productores de otros financiadores, que exigen el pago en el momento de la cosecha.

c) Empresas de servicios no financieros

En esta categoría se hallan dos tipos de servicios, el que dan las warranteras reguladas y el ofrecido por los ingenios de beneficiado y almacenamiento.

Las dos warranteras reguladas, WAMSA y RAISA, cuentan con la tecnología para trabajar con arroz, es decir, infraestructura propia y posibilidades para alquilar almacenes en Santa Cruz, donde se puede guardar el producto sin riesgo de pérdidas. Ambas instituciones tienen experiencia en el trabajo de warrant con arroz y han mostrado predisposición para aplicarlo en la zona.

Como ya se dijo, es posible obtener beneficios económicos al realizar una operación warrant de manera regulada, siempre y cuando se trabaje con volúmenes grandes.

En la zona estudiada existen varios almacenes que cumplen con las condiciones que se precisan para el óptimo almacenamiento de arroz. No existe problema de capacidad, y lo que hace falta es mejorar el proceso de secado, que es el cuello de botella en el proceso de beneficiado. Existen muchos ingenios que están subutilizados y otros que prácticamente ya no están operando. Sin embargo, para los ingenios el principal negocio no es la prestación de servicios, sino más bien, comprar y beneficiar para ellos mismos.

En caso de brindar el servicio de almacenamiento, lo hacen en condiciones muy adversas para los pequeños productores, cuyo pequeño volumen les concede un escaso margen de negociación.

Por esta razón, en la actualidad los mayoristas o propietarios de ingenios son los únicos que aprovechan las ventajas del diferencial de precio. Aunque no se les consultó si necesitan financiamiento para incrementar su capacidad de acopio con la garantía de arroz almacenado, resulta obvio que ellos también tienen una demanda insatisfecha de financiamiento con warrant. Surge el cuestionamiento de si una oferta de warrant no daría una mayor capacidad de acopio a los mayoristas, repercutiendo negativamente en el precio que reciben los pequeños productores.

La empresa Al Grano, que se adjudicó la administración y uso de los silos de la estatal Empresa Nacional del Arroz, ha presentado una nueva y buena alternativa para trabajar con los pequeños productores en warrant o micro-warrants con el sistema de almacenamiento genérico del producto.

Una de las dificultades de esta propuesta es que la empresa se encuentra en otra localidad, que aunque no es muy distante de Yapacaní, de todas maneras hace que el transporte de la mercadería represente un costo adicional. Por otro lado, sólo ofrece el servicio de almacenamiento y no el de beneficiado, lo que debe cambiar, pues de otro modo habría que llevar el arroz a otro ingenio para el beneficiado.

d) Instituciones de apoyo

A continuación se describen brevemente las instituciones de apoyo que actualmente pueden apoyar el micro-warrant para el arroz:

- PRODISA-Belga es una organización de la cooperación internacional que tiene como misión mejorar el nivel de vida de los pobladores de las provincias Sara e Ichilo del departamento de Santa Cruz. Esta organización inyecta recursos en el sis-

tema financiero y está muy interesada en que las entidades financieras apliquen el warrant.

- En un taller realizado en el Programa PRODISA-Belga se vio que las instituciones locales podían impulsar el micro-warrant y que era necesario trabajar en el fortalecimiento organizacional y en la búsqueda de complementariedad de los actores involucrados.
- ACDI/VOCA es una ONG que opera en Bolivia desde hace 38 años y fue de las pioneras en analizar la aplicabilidad del warrant en el departamento de Santa Cruz, apoyando un trabajo previo sobre este tema que se desarrolló con FONDECO y PROFIN-COSUDE.

Esta ONG tiene mucha experiencia internacional en el tema de warrant, aunque bajo la modalidad regulada. Se sugiere aprovechar este conocimiento una vez se hayan fortalecido las organizaciones. De momento, ha mostrado mucho interés en acompañar el proceso de micro-warrant en la región, en beneficio de los productores de arroz.

PROFIN-COSUDE está desarrollando el concepto de micro-warrant. Actualmente está efectuando la sistematización de los estudios de caso relativos al arroz en la zona de Yapacaní en Santa Cruz y al café en los Yungas de La Paz. Se tiene previsto tras pasar lo aprendido y avanzado según los resultados de este análisis a las entidades financieras y las instituciones de apoyo, para que ellas den continuidad al proceso.

6.1.3. Descripción de los procesos sin micro-warrant (cuándo y cómo se financian los productores)

Abordaremos el tema desde el punto de vista de las necesidades de financiamiento que tienen los productores de arroz. Para producir, estos precisan de liquidez para la compra de insumos, alquiler de maquinaria y labores culturales. Obtienen esta liqui-

dez de préstamos de casas comerciales, dueños de maquinaria y de algunos ingenios arroceros, que proporcionan el dinero bajo diferentes modalidades, desde préstamos hasta compras a futuro. Siempre se tasa el producto al menor precio. Como se dijo anteriormente, son muy pocos los que obtienen financiamiento de una entidad financiera especializada.

Los productores requieren de mayor liquidez en el momento de la cosecha y la mayoría obtiene recursos de los ingenios arroceros por la venta de su producto, precisamente cuando el precio es el más bajo.

Inmediatamente después de cosechar, los productores tienen que pagar todos los préstamos que han contraído con casas comerciales y proveedores de maquinaria o servicios, razón por la cual deben vender a bajo precio gran parte de su producción. El resto lo utilizan para pagar a la beneficiadora y para poder financiar sus gastos familiares.

Este proceso se repite anualmente: los ingenios son los que obtienen el mayor beneficio, sin tener que correr el riesgo que implica la producción agrícola y marcando cada vez más la brecha económica entre beneficiadores y productores.

6.1.4. Posible cambio de condiciones debido a la introducción de warrant

Lo que se pretende es cambiar el sentido del proceso anteriormente descrito, en el que el pequeño productor es dependiente del financiamiento de personas e instituciones no especializadas, quienes le financian en condiciones altamente desfavorables, entregándole créditos que debe honrar en el período inmediato posterior a la cosecha, que es cuando el precio es más bajo.

Debería proporcionarse a los productores una línea de crédito que abarque la fase de producción y cosecha, y que cubra incluso sus gastos particulares hasta el momento en que el precio sea más beneficioso.

Se podría pensar en una combinación-complementación de garantías personales, y prendarias (warrant), y de contratos de venta a futuro.

6.1.5. Posibilidades de implementación y limitaciones

Se efectuará el análisis de los distintos modelos de micro-warrant desde el punto de vista del trabajo de las asociaciones y desde la perspectiva individual de los productores.

a) Perspectiva asociativa

Actualmente, las asociaciones de productores con orientación económica están muy débiles y requieren de un trabajo de fortalecimiento institucional, proceso que tiende a ser lento, ya que se debe cumplir varios procesos, desde la identificación de objetivos comunes, hasta la capacitación y asistencia técnica en aspectos técnicos, de gestión y de mercadeo.

Modelo regulado

El modelo regulado puede darse fácilmente para productores que cultivan grandes superficies o para las asociaciones de productores de la colonia japonesa. Ambos grupos no son grupo meta del presente estudio, pero debemos indicar que ya existen experiencias con ellos, las cuales tuvieron resultados positivos.

Modelo de doble candado

Como se mencionó en el acápite de explicación del modelo de doble candado, esta modalidad es más apropiada para organizaciones de productores que cuentan con ambientes de almacenamiento propios o alquilados.

FENCA, la Federación Nacional de Productores de Arroz, cuenta con un pequeño ingenio arrocerero en Santa Fe de Yapacaní, actualmente, sólo presta servicio de beneficiado a pocos productores, debido a su pobre capacidad de convocatoria.

Habría que efectuar una evaluación pormenorizada de sus instalaciones, capacidad, administración, etc., para después ver

si las entidades financieras deben confiar en ella como una alternativa que permita efectuar esta modalidad de warrant.

Modelo de micro-warrant en un ambiente administrado por la entidad financiera

Esta modalidad no ha sido abordada con profundidad, ya que la inversión que se requiere para una planta es elevada. Pero existen muchas plantas inutilizadas y un muy buen potencial para trabajar en una alianza estratégica, ya que, actualmente, las entidades financieras no cuentan con el *know how* de almacenamiento y tampoco con los mecanismos de comercialización requeridos.

Habría que agotar las otras posibilidades antes de proponer a las entidades financieras esta alternativa.

Modelo de micro-warrant en ambiente de terceros o triple candado (entidad pública)

Los silos que son de propiedad del Estado han sido arrendados a una empresa privada; entonces es más apropiada la alternativa de alianza estratégica.

Ni la prefectura ni los gobiernos municipales de la zona cuentan con infraestructura especializada para almacenar arroz.

Modelo de alianzas estratégicas con empresas especializadas

Este modelo podría ser una buena alternativa una vez que se haya llegado a construir una sólida base de organizaciones de productores. Existen ingenios que hacen un escaso uso efectivo de sus instalaciones y que podrían ser la contraparte de los productores. También se podría trabajar con la empresa Al Grano.

b) Perspectiva individual

Por la orientación del estudio, es más importante analizar la viabilidad de los diversos modelos en la perspectiva del pequeño y mediano productor de la zona de Yapacaní.

Modelo regulado

Como se señaló anteriormente, este modelo no es apropiado para pequeños y medianos productores, porque requiere de volúmenes mayores.

Modelo de doble candado

Este modelo no se aplica porque es para trabajar con asociaciones que cuentan con infraestructura propia o administran un ingenio.

Modelo de micro-warrant en un ambiente administrado por la entidad financiera

Habría que considerar esta alternativa si no funcionan las otras, que son más apropiadas desde el punto de vista de las inversiones, la especialización y las ventajas competitivas de entidades financieras y de ingenios.

Modelo de micro-warrant en ambiente de terceros o triple candado (entidad pública)

En la zona no existen ambientes públicos que se presten para el beneficiado y almacenamiento de arroz, ya que ambos procesos precisan de una tecnología y una infraestructura determinadas y especializadas.

Modelo de alianzas estratégicas con empresas especializadas

Esta alternativa parece ser la más indicada para el arroz producido en esta zona, ya que los ingenios tienen una muy buena capacidad instalada que no está plenamente utilizada. Por otro lado, conocen muy bien de su oficio.

En la zona también están presentes varias instituciones financieras especializadas en el financiamiento de los productores agropecuarios. Si encuentran la forma de financiar el proceso productivo hasta el momento en el que el arroz tiene el mayor precio (como se dijo anteriormente, podría ser a través de líneas de crédito), habrán resuelto el problema de que el productor se endeude con varias instancias no especializadas.

Otro problema que tienen que resolver las entidades financieras con los pequeños productores, es el hecho que muchos de ellos tienen deudas pendientes en el sistema financiero.

Para pensar en la implementación de este modelo, en primera instancia se debería capitalizar la experiencia de Caranavi, en donde FADES y una planta beneficiadora trabajan bajo este esquema, con muy buenos resultados. A partir de esta experiencia piloto han incrementado sus volúmenes de negocios.

Tomando como base la experiencia de Caranavi, lo primero que debiera plantearse es una forma para cambiar el esquema de trabajo de los ingenios de Yapacaní. El objetivo es que ofrezcan el servicio de secado, beneficiado y almacenamiento a cambio de un pago por unidad de volumen procesado u obtenido. (En Caranavi se paga 10 bolivianos por quintal). Algunos ingenios de Yapacaní ofrecen el servicio de beneficiado, pero en condiciones poco favorables para los pequeños productores.

Este modelo puede resultar particularmente interesante para los ingenios que usan muy poco de su capacidad instalada. Otra posibilidad ha sido planteada por el dueño del ingenio que opera en Caranavi, que está dispuesto a invertir en Yapacaní y re-producir su esquema de apoyo al productor, siempre y cuando se le asegure un volumen mínimo de negocios.

Otra alternativa interesante es la que plantea la empresa Al Grano, que este año iniciará operaciones de almacenamiento genérico de arroz. Esto quiere decir que cuando el productor ingrese su arroz, éste será clasificado y avaluado por su tipo, calidad, humedad, tamaño, etc. y será almacenado en un silo, con todo el arroz que corresponda a esa tipología. Cuando el productor quiera retirar lo depositado se le entregará un arroz de las mismas características.

Sin embargo, dado que este complejo de silos no se encuentra en Yapacaní, y que el mercado tradicional es Yapacaní, habría que pensar en un doble traslado, que incrementaría el precio.

Otro problema es que Al Grano posee silos pero no ofrecen el servicio de beneficiado, lo que debe ser resuelto para que esta alternativa sea viable.

— Queda por ver cómo funcionará esta empresa y si puede llegar a acuerdos de complementariedad con las entidades financieras y los productores. En todo caso, es preciso revisar todas las alternativas y dar un seguimiento a los distintos actores que pudieran involucrarse.

Modelo de micro-warrant en el predio del productor

No se estila beneficiar en predios de productores, ya que éstos tienen baja capacidad de almacenamiento, principalmente para el secado, y entonces es posible una gran pérdida de la calidad.

6.1.6. Costos e inversiones

En principio, no será necesario efectuar inversiones, ya que los ingenios de arroz están presentes en la zona y como se mencionó, existe una muy buena presencia de instituciones financieras.

El mayor costo está en el trabajo de fortalecimiento organizacional, capacitación y asistencia técnica que deberán encarar las instituciones de apoyo.

6.1.7. Sugerencias para la implementación

— Para el trabajo con OECA es preciso efectuar un proceso de fortalecimiento institucional, que involucra aspectos organizativos y también de capacitación y asistencia técnica, en temas referidos a tecnología, gestión y mercadeo.

— En lo que se refiere a productores individuales, se sugiere tomar contacto con beneficiadoras que tengan capacidad ociosa, quieran brindar el servicio de secado, beneficiado y almacenamiento como negocio principal en condiciones justas para el pequeño productor, y muestren interés en efectuar una alianza estratégica con una entidad financiera.

Se debe promover el cambio de esquema de operación de los ingenios arroceros, mostrándoles que de una manera menos desfavorable para el productor también obtendrían buenos ingresos económicos.

Se podría trabajar con la empresa Al Grano para efectuar un análisis conjunto de la factibilidad técnica y económica del trabajo con warrant, tomando en cuenta todas las variables posibles.

6.2. Café en los Yungas

6.2.1. Análisis de la situación actual

Si bien la producción de café se efectúa de manera individual, el presente estudio de caso está orientado a las organizaciones de productores, ya que son éstas las que presentan una demanda potencial de warrant.

Algunas OECA ya han tenido experiencia con warrant regulado, con resultados positivos, pero el proceso se ha visto discontinuado por razones externas al buen comportamiento de las organizaciones o a los procedimientos; en esta experiencia no se registró mora.

Las OECA analizadas son las afiliadas a FINCAFE, entidad que opera como el brazo financiero de la Federación de Caficultores Exportadores de Café de Bolivia (FECAFEB).

Estas organizaciones de base de productores están bien estructuradas y tienen una orientación económica, lo que les ha permitido exportar exitosamente a mercados europeos, ser sujetos de financiamiento (ya han obtenido crédito anteriormente y han respondido positivamente) y, además, generar un fondo que les sirve para apalancar más recursos de crédito.

Las OECA acopian café y financian la cosecha de sus asociados, por lo que tienen una alta necesidad de recursos. Las organizaciones campesinas no son las únicas que efectúan el acopio; también trabajan en la zona los acopiadores rurales y las empre-

sas exportadoras, las que compiten por acopiar la mayor cantidad de buen café (generalmente orgánico).

En un taller con los representantes de la OECA se encontró que el principal problema que tienen para la obtención de crédito es la falta de garantías, puesto que para los montos que movilizan es preciso contar con garantías reales, que se puedan hipotecar. Sólo tres OECA cuentan con plantas propias que están en condiciones de hipotecar. El resto debe recurrir a sus asociados o a particulares para que les faciliten sus bienes como garantía.

Este proceso de prestarse garantías no es simple, ya que los propietarios de bienes ponen condiciones que afectan los intereses de las OECA. Muchas veces toman una porción del monto obtenido y luego no lo devuelven a la entidad financiera, lo que desprestigia a la organización.

Por falta de garantías, los productores no han obtenido los recursos que ellos precisan y esto ha perjudicado su trabajo. El año pasado se exportaron 50 lotes y quedaron pendientes de exportación otros 25 lotes; mientras que el potencial de exportación que tiene la zona es como mínimo de 150 lotes.

Si bien el volumen que exportan las OECA es internacionalmente irrelevante, representa un buen volumen de negocios para la zona. A continuación, presentamos un cuadro con precios aproximados en la bolsa de Nueva York y en los mercados solidarios.

Precio de café en mercados internacionales (por lote)

Tipo de café	Nueva York	Mercado solidario
Convencional	\$US 20.000	\$US 45.000
Extra	\$US 22.000	\$US 47.000
Orgánico	\$US 25.000	\$US 55.000

Fuente: Taller con productores en Caranavi.

Si se estima una exportación de 150 lotes o containers, a 20 mil dólares cada uno, el total equivale a tres millones de dólares.

Actualmente, las OECA obtienen financiamiento de entidades financieras y de importadores, por un monto que se acerca a los 750 mil dólares, siendo el potencial de aproximadamente un millón de dólares.

Las empresas beneficiadoras aún no han distinguido con claridad las ventajas competitivas que les otorgaría el warrant, es decir, el incremento del volumen de sus negocios.

6.2.2. Descripción de los actores

a) Usuarios

Los potenciales usuarios de este producto son las OECA asociadas a FINCAFE, que es el brazo financiero de la Federación de Caficultores de Bolivia.

Las organizaciones de productores de café están bien estructuradas y ya tienen experiencia en la exportación de su producto. La comercialización la efectúan independientemente, en distintos mercados y con distintos clientes, de los cuales algunos ya son antiguos. Las OECA mantienen con ellos una sólida relación comercial, al punto de hacer ventas por adelantado y recibir financiamiento de sus clientes.

Las organizaciones han creado un fondo de 60 mil dólares, que está administrado por una entidad financiera. Esto demuestra que esta actividad puede generar excedentes y que, con el tiempo, podría capitalizar a las organizaciones. Este fondo sirve para apalancar recursos de instituciones financieras, ya que sirve como garantía por si se incumplen los pagos.

Las OECA afiliadas a FINCAFE exportan de 50 a 70 lotes (cada una de ellas de 3 a 9 lotes) entre los meses de junio y diciembre. Actualmente se están especializando en la exportación de café orgánico, con una orientación al mercado solidario, que es el

que mejores precios paga, y con cuyos clientes, en algunos casos, ya tienen una programación anual de exportación.

En la anterior gestión, las OECA han obtenido crédito de las entidades financieras por cerca a 615 mil dólares y 140 mil dólares de sus compradores. Todas las OECA, excepto una, han tenido que presentar garantía hipotecaria de bienes inmuebles, y sólo tres de ellas lo han hecho con bienes propios. El resto debe acudir a bienes de socios o de terceros.

En cuanto al procesado, tres OECA cuentan con planta propia. El resto procesa en las plantas de las empresas privadas, con las que tienen muy buenas relaciones y con las que ya trabajan por mucho tiempo.

b) Entidades financieras

En Caranavi trabajan varias entidades financieras reguladas y no reguladas. Tienen relación con los caficultores, aunque no necesariamente con sus organizaciones. La relación con las organizaciones se da en la ciudad de La Paz y, principalmente, la cultivan FADES y ANED, entidades no reguladas que han mostrado experiencia en crédito asociativo y que ya trabajan con las OECA afiliadas a FINCAFE.

ANED es la administradora de fondos de las asociadas de FINCAFE. Actualmente, trabaja con nueve organizaciones y la anterior gestión ha colocado 516 mil de dólares. Sus ejecutivos señalaron que ven al warrant como una muy buena fuente alternativa de garantías.

FADES trabaja actualmente con tres organizaciones de base y ha colocado cien mil dólares de crédito. Al igual que ANED, trabaja con garantía hipotecaria constituida por inmuebles propios o de garantes que los faciliten. FADES cuenta con una planta beneficiadora de café que se presta de manera óptima para trabajar con micro-warrant, según los modelos planteados en un capítulo anterior. La entidad financiera ha mostrado mucho interés en

poder iniciar el trabajo, así que lo que queda es iniciar contacto con las OECA que así lo deseen.

En cuanto a las entidades reguladas, si bien no han descartado al warrant como fuente alternativa de garantías, no han mostrado mucho interés en el proceso de construcción colectiva del concepto y en su posible puesta en marcha.

c) Empresas de servicios

Consideramos aquí a las plantas de beneficiado. Algunas son propiedad de las organizaciones de productores y otras de empresas privadas. Una es propiedad de FADES, que ahora la está operando.

Actualmente, cada planta tiene clientes bien definidos. Hasta ahora sus administradores no han comprendido que la posibilidad de brindar más servicios, solos o con aliados estratégicos, les daría mayores ventajas competitivas y les permitiría obtener la fidelidad de sus clientes, atraer a otras organizaciones, y en general, alcanzar mayores beneficios económicos.

La empresa VICOPEX trabaja actualmente con tres OECA. Sus ejecutivos se mostraron dispuestos a iniciar una relación de complementariedad y conformar una alianza estratégica con una entidad financiera. Ellos perciben que el warrant puede ser un buen negocio, tanto por la consolidación de sus clientes (fidelización), como por el incremento del volumen de operaciones.

Mencionaron que podría existir un pequeño costo adicional, ocasionado por la necesidad de sistematizar el manejo de los inventarios de las OECA, pero que este detalle debía ser tema de negociación con la entidad financiera.

Las demás beneficiadoras deberán ser visitadas, ya que no acudieron al taller de análisis del micro-warrant que se efectuó con entidades financieras y organizaciones de productores.

d) Instituciones de apoyo

Todos los logros obtenidos por los productores a nivel organizacional y comercial no hubieran sido posibles de no contar con

el apoyo de las organizaciones no gubernamentales ACRA y CIC-DA. Las dos organizaciones conformaron el programa FORCAFE.

También con este apoyo se originó y está en proceso de consolidación FINCAFE, la instancia que se encarga de los aspectos financieros y de la relación entre los productores y la administradora de fondos.

Aunque existen otras entidades de apoyo en la región de los Yungas, la más identificada con las organizaciones de productores es FORCAFE y es con ella con la que se debería coordinar la consecución de un proyecto de micro-warrant.

ACDI-VOCA también está muy interesada en apoyar un proyecto de micro-warrant para los caficultores. Esta ONG es un actor importante, ya que interviene en la zona en la que se está realizando proyectos de "desarrollo alternativo" a la coca, y tiene experiencia internacional en warrant regulado.

6.2.3. Descripción de los procesos

Las organizaciones deben dar anticipos a sus asociados, para que éstos efectúen la cosecha. La cosecha es escalonada: la primera partida se comercializa normalmente en el mercado local; a partir de ésta, las siguientes colectas son de mejor calidad y entonces es cuando las OECA precisan de financiamiento para incrementar su volumen de acopio.

Las OECA inician la solicitud de préstamos en los primeros meses del año. Las que tienen plantas las hipotecan y las que no las tienen acuden a asociados o terceras personas, para que les faciliten garantías.

A veces a las organizaciones les es difícil encontrar a alguien que les dé una garantía y esto crea dependencia y desequilibrios de poder en la organización. Hay organizaciones en las que el socio o la tercera persona que hipotecó sus bienes toma un 20 o 30 por ciento del crédito, luego no paga su parte, y con ello la organización pierde su historial crediticio.

Las OECA acumulan café hasta llegar a un lote, y éste es almacenado en estado de pergamino seco. Siguen almacenando café sucesivamente, hasta poder efectuar la primera exportación. Así obtienen recursos para seguir acopiando.

Generalmente, con las últimas ventas hacen efectiva la cancelación del crédito, y al final, pagan a sus asociados y reparten dividendos.

6.2.4. Posible cambio de condiciones debido a la introducción de warrant

Lo que se pretende no es sustituir las garantías que las OECA presentan actualmente a las entidades financieras, sino más bien complementarlas, para aumentar el volumen de los créditos o para descartar alguna de las garantías reales, en caso de que ésta constituya una fuente de problemas para la organización.

El principal logro de la introducción del warrant sería que las OECA llegaran a incrementar su volumen de negocios y que contaran con garantías propias para presentarlas ante cualquier entidad microfinanciera.

6.2.5. Posibilidades de implementación y limitaciones

En esta sección analizaremos la posibilidad de implementar el micro-warrant con las organizaciones de productores de café vinculadas a FINCAFE.

a) Perspectiva asociativa

Las asociaciones de productores con orientación económica están bien organizadas y estructuradas y se constituyen en buenos sujetos para la implementación de la mayoría de los modelos propuestos.

Modelo regulado

El modelo regulado puede darse siempre y cuando las warranteras muestren predisposición y rompan sus paradigmas actuales. Por otro lado, el volumen de negocios es todavía lo sufi-

cientemente grande para que muestren interés las warranteras que trabajan en el modelo regulado.

Aunque existen experiencias con warrant regulado, es evidente que los otros modelos podrían optimizar los costos:

Modelo de doble candado

Como se mencionó en el acápite respectivo, esta modalidad es más apropiada para organizaciones de productores que cuentan con ambientes de almacenamiento propios o alquilados.

Actualmente, algunas OECA poseen plantas de beneficiado, lo que les permite optimizar sus costos de procesamiento y, también, optar por almacenar su producto en planta propia y ser sujetos potenciales de la modalidad de doble candado.

Estas OECA debería acudir a las entidades financieras para trabajar en la posibilidad de establecer un micro-warrant de doble candado.

Las entidades financieras también podrían acercarse a estas OECA o a FINCAFE, para analizar conjuntamente con qué organizaciones se podría iniciar esta experiencia.

Modelo de microwarrant en un ambiente administrado por la entidad financiera

FADES cuenta actualmente con una planta de beneficiado y almacenamiento de café, por lo que la siguiente gestión podrá ofrecer el servicio de micro-warrant dentro de sus instalaciones. Esto le permitirá incrementar el volumen de negocios de la planta de beneficiado con una garantía que puede hacerse líquida sin mucha dificultad.

Para las otras entidades financieras esta modalidad resulta un poco más complicada, ya que primero tendrán que analizar la factibilidad técnica y económica de adquirir u operar una planta.

Modelo de microwarrant en un ambiente de terceros o triple candado (entidad pública)

Esta posibilidad no se considera, ya que el beneficiado y almacenamiento de café son actividades muy especializadas. Por

otro lado, un lote de café, que sería el volumen mínimo que tendría que depositarse, tiene un valor muy alto como para correr el riesgo de dejarlo en manos de una entidad no especializada.

Modelo de alianzas estratégicas con empresas especializadas

Este modelo ofrece muchas ventajas, ya que intervienen tres actores que conocen bien su negocio y que, a través de un acuerdo de complementariedad, pueden crear sinergias y obtener mayores beneficios.

La empresa VICOPEX ha manifestado interés para operar bajo esta alternativa. Actualmente trabaja con tres organizaciones y tiene capacidad para un mayor volumen, así que no tendría inconvenientes para firmar contratos de complementariedad con entidades financieras.

Es necesario visitar a otras empresas privadas que procesan café para explicarles en qué consiste el micro-warrant, sus ventajas y potencialidades, y para analizar de manera conjunta la viabilidad de una alianza estratégica con las entidades financieras.

ANED ha visto que ésta es una buena opción para incrementar sus negocios y se mostró interesada en arrancar con algunas pruebas piloto. Por su lado, FADES no sólo estaría interesada en trabajar en su planta, sino también en alianza con plantas privadas de beneficiado.

6.2.6. Costos e inversiones

En principio no es necesario efectuar inversiones en infraestructura, ya que las plantas beneficiadoras de café que trabajan con las organizaciones de productores cuentan con una suficiente capacidad instalada.

Por otro lado, las entidades financieras que asistieron al taller y que fueron consultadas individualmente señalaron que el warrant está incluido en sus manuales de crédito y que no consideran que sea necesario efectuar mayores inversiones para trabajar con esta tecnología.

A simple vista, sólo se precisaría propiciar el acercamiento entre los diversos actores, actividad que puede ser liderizada por FINCAFE, con el apoyo de FORCAFE.

6.2.7. Sugerencias para la implementación

Es preciso que se siga acompañando el proceso de fortalecimiento institucional de las OECA realizado por FINCAFE y sus asociadas, que involucra aspectos organizativos, capacitación y asistencia técnica en temas referidos a tecnología, gestión y mercadeo.

Es recomendable que FINCAFE tome el tema del warrant como un importante medio de búsqueda de financiamiento para sus asociadas y, de esta manera, promueva reuniones de negocios entre ellas, las entidades financieras y las plantas de beneficiado, según corresponda la modalidad de warrant que quiera o pueda asumir.

7. Conclusiones y recomendaciones

- Un proceso de construcción y reflexión conjunta ha logrado construir el concepto de micro-warrant, que consiste en suplir las funciones de las warranteras reguladas con almacenes y acuerdos locales.
- Se han identificado cinco alternativas de micro-warrant, las que pueden ser utilizadas en función al tipo de producto, al nivel de organización de los productores, al servicio de procesamiento-almacenamiento, y a las políticas y posibilidades que tienen las entidades financieras.
- Las modalidades difieren básicamente por la localización y administración del almacén donde se depositan los bienes en custodia, lo cual repercute en los niveles de riesgo y costos de transacción.

- En muchos casos de lo que se trata es de formar una garantía complementaria a las que presentan normalmente las OECA.
- Se debería pensar en líneas de crédito para productores y OECA. En el caso de agricultores, estas líneas deberían financiar la fase de cultivo y la de cosecha hasta la venta final, el momento en el que se den las condiciones óptimas de precio para la comercialización. En el caso de las OECA, las líneas deberían financiar desde la cosecha (adelanto a los asociados) hasta la venta para exportación. El warrant podría contribuir a estas líneas de crédito permitiendo una complementación de garantías en el momento de la cosecha, con la consiguiente modificación de las condiciones iniciales del crédito.
- Entre los modelos planteados, el de la alianza estratégica, que involucra a tres actores (el propietario del producto, la empresa de procesamiento y la entidad financiera), parece ser el que mayores ventajas tiene. Los actores son entidades especializadas que tienden a incrementar sus beneficios, produciendo de esta manera una complementariedad y unas sinergias positivas.
- Una de las grandes dificultades de este proyecto es que las organizaciones de productores con orientación económica, con pocas excepciones, están muy débiles, y debe hacerse un trabajo de fortalecimiento institucional que por naturaleza es lento. En él debe respetarse varios procesos, desde la identificación de objetivos comunes, hasta la capacitación y asistencia en aspectos técnicos, de gestión y de mercadeo. Por lo tanto, adquiere vigencia la alternativa de trabajar directamente con pequeños productores independientes.
- En los estudios de caso se evidenció que el warrant criollo o micro-warrant es una alternativa viable y de alta demanda por parte de las OECA y de los productores independientes.
- No es necesario efectuar grandes inversiones para implementar el micro-warrant; las instituciones (entidades financieras y

procesadoras) tienen los recursos necesarios, y lo único que falta es la promoción de estas alternativas y su consiguiente puesta en marcha (tal vez inicialmente como "pruebas piloto").

- En el caso de café, sólo falta ingresar en una fase de negociación bi o tripartita para comenzar este año con alguna de las modalidades planteadas. La decisión está en manos de FIN-CAFE y/o sus asociadas, y en las entidades financieras. Éstas podrían precisar de un apoyo complementario de las entidades de apoyo, en este caso FORCAFE y PROFIN - COSUDE.
- En el caso del arroz de Yapacaní, se podría efectuar una réplica del modelo que está funcionando experimentalmente en Caranavi, entre FADES y una planta de beneficiado. Para esto, se tienen que cambiar algunos paradigmas y modalidades de negociar el beneficiado del arroz.
- La gran debilidad detectada por el estudio del caso de Yapacaní fue el nivel de organización de los productores, algo que debería ser combatido por PRODISA-Belga y probablemente ACDI/VOCA. En el taller se solicitó que PROFIN-COSUDE de continuidad al trabajo que inició con micro-warrant.
- Es necesario que el micro-warrant sea analizado en el interior de todas las entidades microfinancieras. Para esto, el primer paso sería la validación y posterior difusión de los resultados del presente trabajo.
- Se debería hacer estudios de caso y análisis de viabilidad para más productos en diferentes regiones y localidades, actividad que debería ser liderada por las entidades financieras.

VII. Anexos

Glosario

PROFIN-COSUDE Programa de Apoyo al Sector Financiero de COSUDE

COSUDE Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación

OECA Organizaciones Económicas Campesinas

SBEF Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

ACDI/VOCA ONG americana que resulta de la fusión de dos instituciones: ACDI Agricultural Cooperative Development International y VOCA Volunteers Oversees Cooperative Assistance

PRODISA-Belga Programa de desarrollo que interviene en las provincias Sara e Ichilo de Santa Cruz y que es financiado por la cooperación suiza

FORCAFE Programa de apoyo a las organizaciones de café, resultante del trabajo conjunto de ACRA y CICDA

ACRA Asociación de Cooperación Rural para África y América Latina. ONG italiana de cooperación.

CICDA Centro Internacional de Cooperación para el Desarrollo Agrícola. ONG francesa de cooperación

ANAPQUI Asociación Nacional de Productores de Quinua

FONDECO Fondo Desarrollo Comunal. ONG especializada en la prestación de servicios microfinancieros

FADES Fundación para Alternativas de Desarrollo. ONG especializada en la prestación de servicios microfinancieros

PRODEM Fondo de Promoción y Desarrollo de la Empresa. ONG especializada en la prestación de servicios microfinancieros

ANED Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo. ONG especializada en la prestación de servicios microfinancieros

ENA Empresa Nacional del Arroz

FINCAFE Brazo financiero de FECAFEB

FECAFEB Federación de Caficultores de Bolivia

VICOPEX Empresa privada especializada en el beneficiado de café

Cuadro comparativo de características de alternativas de micro - warrant

Características	Regulado	Doble Candidato	Administrado por Entidad Financiera	Triple Candido	Allianza Estratégica	Probleo del Productor
Matriz Normativa Mercado Objetivo	Solo para empresas, medianas y grandes productoras. Susceptibles con OECA y con pequeños productores.	Para OECA** que cuentan con plantas de procesamiento de procesamiento y almacenamiento.	Para EP que cuentan con plantas de procesamiento y almacenamiento y para clientes según política de la EF (OECA o individual).	Para OECA porque deben ser volantes que justifiquen actividad de tres instancias.	Para OECA y productores, incluyendo los según el convenio con la empresa proveedora.	Para productores que cuentan con recursos propios para la comercialización de productos.
Productos	Productos con los que tienen experiencia como granos y otros.	Para todos en los que las OECA venían certificados.	Para productos en los que la empresa de la EF tenga experiencia.	Poco o nada pesables y no requieren de tecnología específica de almacenamiento.	Para cualquier producto en el que se tenga una alianza estratégica con una empresa especializada.	Productos de muy bajo riesgo.
Ventajas	Piena garantía de la vanguardia.	Se cuenta con experiencia e infraestructura.	Fácil liquidación de garantías.	Bajo costo y uso de infraestructura disponible.	Todos los actores son especializados.	Acceso a pequeños productores no asociados que cuentan con antecedentes apropiados.
Limitantes y Riesgos	Costo y acceso de pequeños productores y organizaciones.	Difícil renoción de garantías.	No son especialización en almacenamiento de productos.	No hay garantía de preservar la calidad de productos almacenados.	Posible dependencia con empresas proveedoras.	Alto costo de seguimiento.

** Organización Económica Compositiva

* Entidad financiera

Fuente: Elaboración propia.

Posibles mecanismos de implementación de micro - warrant con arroz en Yopacani

Generalidades	Asociativo		Individual	
		Actualmente, las asociaciones de productores con orientación económica están muy débiles y se debe hacer un trabajo de fortalecimiento institucional. Este es lento, ya que se debe cumplir varios procesos, desde la identificación de objetivos comunes, hasta la capacitación y asistencia en temas técnicos de gestión y de mercados. El modelo regulado puede darse fácilmente para productores que cultivan grandes superficies o para las asociaciones de productores de la colonia Japansu. Aunque no son el grupo meta del presente estudio, ya han tenido experiencias de warrant, con resultados positivos. Esta modalidad es más apropiada para organizaciones de productores, que cuentan con ambientes de almacenamiento propios o dispuestos. La Federación Nacional de Productores de Arroz cuenta con un pequeño ingreso arrocero en Santa Fe de Yopacani, y actualmente sólo presta servicios de beneficiado a pocos productores, debido a una baja capacidad de comercialización. Habría que efectuar una evaluación más pormenorizada de sus instalaciones, capacidad, administración, etc., para que las entidades financieras pudieran llegar a cumplir en este ingreso como una alternativa para implementar warrant.		En la zona de Yopacani, por la orientación del estudio, es más importante analizar la viabilidad de los diversos modelos a nivel del pequeño y mediano productor. Este modelo no es apropiado para pequeños y medianos productores, debido a los volúmenes de negocio. Este modelo no es aplicable porque está pensado para asociaciones que cuentan con infraestructura propia o que administran un ingreso.
Regulado				
Doble candidato				
Micro-warrant en un ambiente administrado por una entidad financiera				Sólo habría que considerar esta alternativa si no funcionan las otras, que son más apropiadas desde el punto de vista de las inversiones, la especialización y las ventajas competitivas de ingresos y de entidades financieras.

Asociativo		Individual
Micro-empresas en ambiente de negocios no especializados (triple mandato)	Los silos que son de propiedad del Estado han sido arrendados a una empresa privada, por lo la alternativa de alianzas estratégicas es la que corresponde. No la prefectura ni los gobiernos municipalizados de la zona cuentan con infraestructura especializada para el almacenamiento de arroz.	En la zona no existen ambientes privados que se presen para el beneficiado y almacenamiento de arroz, debido a que ambos procesos precisan de una tecnología y una infraestructura dotadas y especializadas.
Alianza estratégica con empresa especializada	Una vez que se haya logrado a conseguir una sólida base de organizaciones de productores, esta podría ser una buena alternativa. Existen ingresos que hacen escaso un objetivo de sus transacciones y también se podría trabajar con la empresa Al Grano.	Esta alternativa parece ser la más indicada para el arroz producido en esta zona, debido a que los ingresos fueron una muy buena capacidad instalada, que no está plenamente utilizada y conocen muy bien de su oficio. Se debería capitalizar la experiencia de Caramari, en la que FAPES y una planta beneficiadora trabajan con muy buenos resultados. Lo primero que debería plantearse es el cambio de esquema de trabajo de los ingenios de Yaguajay, para lograr que ofrezcan los servicios de secado, beneficiado y almacenamiento a cambio de un pago por unidad de volumen procesado u obtenido. (En Caramari se paga Bs. 10 por qq). Una buena alternativa es proponer trabajar bajo este esquema a los ingenios que están produciendo a media máquina. Otra posibilidad ha sido planteada por el dueño del ingenio que opera en Caramari, el cual puede servir en Yaguajay siempre y cuando se le asegure un volumen mínimo de negocio. Otra alternativa interesante es la que plantea la empresa Al Grano, que este año inició a operaciones de almacenamiento genérico de arroz. Esto quiere decir que cuando el productor entregue su arroz, éste será clasificado y evaluado por su tipo, calidad, humedad, tamaño, etc., y almacenado en un silo, con todo arroz que corresponda a esa tipología. Y cuando el productor quiera retirar lo depositado se le entregará sin arroz con las mismas características. El complejo de silos de Al Grano no se encuentra en Yaguajay, lo que puede representar una dificultad por el incremento de costos de transporte. Otro problema es que la empresa no posee el servicio de beneficiado, lo que debe ser superado para que sea viable.

Asociativo		Individual
En predio del productor		No se beneficia en los predios de los productores, ya que estos tienen baja capacidad de almacenamiento, principalmente para el secado, y se corre el riesgo de una gran pérdida de calidad.

Fuente: Elaboración propia.

Posibles mecanismos de implementación de micro-warrant con café de los Yungas

Asociativo		Individual
Generalidades	Las asociaciones de productores con orientación económica están bien organizadas y estructuradas y se constituyen en buenos sujetos para la implementación de la mayoría de los modelos propuestos.	El estudio de caso se concentró en organizaciones de productores.
Regulado	El modelo regulado puede darse siempre y cuando los warranteros mantengan la predisposición para hacerlo y aunque con sus particularidades actuales. Por otro lado, el volumen de negocios, en un principio, no es lo suficientemente grande, para que los warranteros en el modelo regulado mantengan mucho interés.	No aplicable
Doble control	Si bien existen experiencias con warrant regulado, los otros modelos permitirían una optimización de los costos. Esta modalidad es más apropiada para organizaciones de productores que cuentan con ambientes de almacenamiento propios o alquilados. Actualmente, algunas OECA poseen plantas de beneficiado, lo que les permite optimizar costos de procesamiento y también, optar por almacenar su producto en planta propia y ser sujetos potenciales de la modalidad de doble control. Estas OECA deberían acudir a las entidades financieras para ver la posibilidad de efectuar el micro-warrant bajo la modalidad de doble control. Las entidades financieras también podrían acercarse a estas OECA o a FINCAFE para analizar conjuntamente con qué organizaciones se podría iniciar inmediatamente un warrant de doble control.	No aplicable
Micro-warrant en un ambiente administrado por una entidad financiera	Para las otras entidades financieras, esta modalidad resulta un poco más complicada, ya que en primera instancia deben analizar la factibilidad técnica y económica de adquirir o operar una planta. Esta posibilidad no es considerada, ya que el beneficiado y almacenamiento de café son actividades muy especializadas. Además, porque un lote de café, que sería el volumen mínimo que tendría que depositarse, tiene un valor muy alto como para correr el riesgo de dejarlo en manos de una entidad no especializada.	No aplicable
Micro-warrant en un ambiente de terceros no especializados (triple control)		No aplicable

Asociativo		Individual
Alianza estratégica con empresa especializada	Este modelo ofrece muchas ventajas, ya que intervienen los actores que conocen bien su negocio y que, a través de un acuerdo de complementación, pueden crear sinergias y obtener mayores beneficios. La empresa VICOPEX ha manifestado interés para concretar esta alternativa. Actualmente opera con tres organizaciones y tiene buena capacidad para procesar un mayor volumen. Sus operativos señalaron que no tendrían inconvenientes en suscribir contratos de negocios con entidades financieras. Sería necesario visitar a las otras empresas privadas que procesan café para explicaciones en qué consiste el micro-warrant, sus ventajas y potencialidades, y para analizar de manera conjunta la viabilidad de las alianzas estratégicas con entidades financieras. ANED ha visto que este modelo es una buena opción para incrementar sus negocios y está interesada en atraer a algunas grandes plantas. FADES por su lado, no sólo quiere trabajar en su planta, sino también en alianza con plantas privadas de beneficiado.	No aplicable
Micro-warrant en el proveo del productor	No aplicable	No aplicable

Fuente: Elaboración propia, con base a información de talleres con productores.

CONTENIDO

1. Introducción	1
2. Antecedentes	2
3. Justificativo	4
4. El warrant	7
4.1. ¿Qué es el warrant?	7
4.2. Sistemas para establecer el crédito prendario	7
4.3. ¿Cómo opera el warrant? ¿Quiénes, cómo y cuándo intervienen?	10
4.4. ¿Qué es un almacén general de depósito o warrantera?	12
4.5. ¿Qué es un certificado de depósito?	12
4.6. ¿Qué es un bono de prenda?	13
4.7. ¿Cuáles son las mercaderías sujetas a depósito?	14
4.8. ¿Cuáles son las mercaderías o productos que no pueden ser objeto de depósito?	15
4.9. ¿En qué tipos de recinto se pueden realizar los depósitos?	16
4.10. Estudios de caso	16
4.10.1. Conclusiones generales	16
4.10.2. Conclusiones específicas para cada producto	19

5. El micro-warrant	22	6.2.7. Sugerencias para la implementación	70
5.1. Antecedentes	22	7. Conclusiones y recomendaciones	70
5.2. Justificativo	24	VII. Anexos	72
5.3. Modelos de micro-warrant	26	Glosario	72
5.3.1. Doble candado	26		
5.3.2. Micro-warrant en un ambiente plenamente administrado por la entidad financiera (alquilado o de su propiedad)	30		
5.3.3. Micro-warrant en un ambiente de terceros (triple candado)	35		
5.3.4. Micro-warrant en ambiente de terceros especializados (ingenios, plantas de beneficiado, silos de almacenamiento) mediante una alianza estratégica	39		
5.3.5. Micro-warrant almacenado en el predio del productor	45		
6. Estudios de caso en los que se puede aplicar el microwarrant	4		
6.1. Arroz en Yapacani	49		
6.1.1. Análisis de la situación actual	49		
6.1.2. Descripción de los actores	50		
6.1.3. Descripción de los procesos sin micro-warrant (cuándo y cómo se financian los productores)	54		
6.1.4. Posible cambio de condiciones debido a la introducción de warrant	55		
6.1.5. Posibilidades de implementación y limitaciones	56		
6.1.6. Costos e inversiones	60		
6.1.7. Sugerencias para la implementación	60		
6.2. Café en los Yungas	61		
6.2.1. Análisis de la situación actual	61		
6.2.2. Descripción de los actores	63		
6.2.3. Descripción de los procesos	66		
6.2.4. Posible cambio de condiciones debido a la introducción de warrant	67		
6.2.5. Posibilidades de implementación y limitaciones	69		
6.2.6. Costos e inversiones	69		

Esta edición de 500 ejemplares, se terminó de imprimir
en el mes de Enero de 2004,
en "ARTES GRÁFICAS SAGITARIO S.R.L."
calle Almirante Grau N° 349 • Telf.: 2486815
• Fax: (591-2) 2491767 • Casilla 245
La Paz - Bolivia

PROFIN
COBIDE
PROGRAMA DE APOYO AL
SECTOR FINANCIERO



PROFIN - COBIDE
PROGRAMA DE APOYO AL
SECTOR FINANCIERO



Teléfono/fax: (591 - 2) 2432084
Macarón Pinilla 262 • La Paz - Bolivia
e-mail: centroafin@acelerate.com
www.centroafin.org