**Grupo de Diálogo Rural – Ecuador**

**Ayuda Memoria Innovación en Productos Financieros para el Agro (Parte 2)**

**Guayaquil, Hotel Howard Johnson (Jueves, 31/Marzo/2016)**

**AGENDA**

* Introducción Ney Barrionuevo
* Presentación Cooperativa Jardín Azuayo, Juan Carlos Urgilés
* Presentación CEMDES, Inés Manzano
* Presentación Productores Lácteos de Cayambe. Ángel Catucuamba
* Presentación CRS y ROOTCAPITAL, Jairo Andrade
* Presentación Bolsa de Productos de Guayaquil, Juan Álvaro Trujillo
* Conclusiones

**INTRODUCCIÓN**

Ney Barrionuevo, Secretario Técnico del Grupo de Diálogo Rural, da la bienvenida a los participantes, señalando la finalización de la primera fase del GDR y comunica que se prevé una nueva etapa con financiamiento del FIDA, centrado en jóvenes rurales. Se da la bienvenida al IICA como un nuevo miembro y co-auspiciante del GDR en Ecuador y se relieva la participación de nuevo de CONGOPE así como de AME.

El GDR ha abordado en algunas ocasiones el tema del financiamiento rural por considerar sus miembros que es un tema crítico y en el diagnóstico se han identificado problemas tales como una escasa oferta frente a la demanda de financiamiento en cultivos, establecimiento de plantaciones, comercialización, infraestructuras, adquisición de maquinaria y tierras y para otros negocios rurales; la falta de acceso por requisitos no alcanzables por los pequeños productores y las altas tasas de interés.

Sin embargo, el grupo comprende que el problema de financiamiento es solo una arista de uno más profundo, que es el modelo de negocios en al agro, que mientras no se lo vea conectado al menos a la comercialización y a la innovación tecnológica es irresoluble. La propuesta estratégica del GDR es establecer modelos de negocio que contemplen un acuerdo de mercado entre productores y compradores empresariales, acompañado de asistencia técnica, para que el financiamiento tenga un menor riesgo y además con seguro agrícola, educación financiera y cultura de ahorro, incorporando gestores/articuladores en el territorio que logren vincular la oferta con la demanda y enlazar con las entidades de financiamiento.

En este contexto el Grupo considera importante conocer experiencias reales de financiamiento rural desde la banca privada y desde las cooperativas de ahorro y crédito; aprender de lo que ha funcionado y lo que no ha funcionado, así como facilitar el a establecer contactos con esquemas ya existentes de financiamiento, y proponer sugerencias para que la política pública y las iniciativas privadas en torno al financiamiento. Un objetivo adicional de la reunión será conocer otros conceptos innovadores de articulación urbano-rural: Banco de Alimentos y la Bolsa Electrónica.

**PRESENTACIÓN JUAN CARLOS URGILES. COOPERATIVA JARDÍN AZUAYO**

Juan Carlos Urgilés señala que durante años se ha planteado que el financiamiento o el apoyo a la agricultura es un problema. Sin embargo, no se ha comprendido que el sector agroproductivo rural es diverso y esa diversidad no puede ser solucionada con una respuesta única. La gestión de esa diversidad es la clave que podría dar respuestas.

¿Cuáles son los elementos de la diversidad en el área rural, planteado desde el sector primario de la economía? El tipo de productor (agricultura familiar, comercial), el tamaño de la unidad de producción (que limita objetivamente, el volumen) y el rubro (ciclo corto, permanente, ganadería, forestería, etc.)

La forma de producción impacta muchísimo en el aseguramiento familiar. Otro elemento a considerar es el sistema financiero que abarca: crédito, movilización de cosecha/ahorro, medios de pago y cobro.

Dentro de la unidad productiva, un aspecto a mencionar es la asistencia técnica a asociaciones y a individuos o productores. La única forma de lograr transferencias tecnológicas que tengan impacto es por grupos (economías de escala). Solo en grandes extensiones es viable la asistencia técnica; sin embargo, la heterogeneidad de los sistemas productivos determina un asesoramiento técnico preciso para la solución de los problemas.

Desde el lado de la demanda se considera el mercado y la seguridad alimentaria. En el sector primario la diversidad aumenta y se encuentra que en un eje está el tipo de producción (ciclo corto, permanente y pasto) y el otro eje es el tamaño de la UPA. Todavía hay una correlación entre el espacio agrícola y el nivel de producción. Además, los costos fijos todavía pesan muchísimo en la pequeña producción.

En resumen, existe una correlación entre 4 vectores: financiamiento, asistencia técnica, seguridad y demanda; estos se cruzan con el tamaño de la UPA y el tipo de producción.  Como resultado de ese cruce de variables, se presentan al menos 9 tipologías; por eso es imposible ponerse de acuerdo en un mecanismo único de financiamiento porque es un ejercicio complejo, que requiere soluciones específicas para cada uno.

Se piensa que el problema está en el producto de crédito pero el financiamiento de la institución que da el crédito tiene un pasivo y un patrimonio; la estructura del pasivo que financia el activo (medio de crédito) tiene implicaciones. Se presenta un ejemplo de un crédito de 80 mil dólares al 10.5% de interés para más de un año, en el que se evidencia que la estructura de financiamiento de una cooperativa (donde no hay grandes inversionistas) no apalanca el tamaño de crédito y no soporta las condiciones de las organizaciones productivas solicitantes. En el caso de las cooperativas, la estructura social condiciona la estructura del crédito. Esto es diferente con el caso de la banca privada, la estructura de financiamiento es de inversionistas en la que no necesariamente los que ahorran son los que sacan el crédito. En la banca se analiza cómo minimizar el riesgo de brindar crédito con economías de escala. Esto plantea para los más pequeños un sistema asociativo de crédito.

El modelo anterior busca especializar a las instituciones financieras o definir una estrategia de fomento de determinado tipo de organizaciones. Además, busca condicionar la forma de intervención de las entidades relacionadas con el crédito en las diferentes escalas.

Hay cuestiones de inversión que no tiene que hacer el Estado. La estructura del Estado para asignación de créditos a nivel muy pequeño genera pérdidas (caso banca pública).

Al analizar el caso de los segmentos como pastos (medianos y grandes) se observa que éstos son más atractivos para colocar el crédito, especialmente porque tienen garantías a nivel de tenencia de la tierra (capital físico). En el caso de segmentos pequeños las garantías son sociales (capital social).

En resumen, un aspecto central es cómo discriminar el capital social contra el capital físico. Además, hay que definir dónde entra el Estado, en qué momento entra, qué financia y qué no financia.

Por otro lado, en el sector secundario el esquema es más complejo. Se cita el sistema del valor agregado en el sector agropecuario (artesanos de la tierra); el valor agregado de esa artesanía es mínimo comparado contra el sistema de comercialización y de innovación.

En el caso del sector artesanal, la única forma de mejorar los ingresos es a través de la denominación de origen (ejemplo del sombrero de paja toquilla). La gestión de los valores inmateriales en la economía de la post-modernidad está más basada en la marca.

**COMENTARIOS DE LOS PARTICIPANTES**

**Roberto Granja. TRANSMAR:** Es complejo comprar directamente a los pequeños productores y para comprar se identifica un asunto grave que es el micro-parcelamiento. ¿Cómo prestar a los pequeños productores considerando que, en rubros como el cacao, la asociatividad es mínima?

**Juan Carlos Urgilés:** Platea que en este contexto es viable únicamente por economía de escala. La atomización eleva los costos, una opción viable es vincularse a la empresa agregadora de valor (brazo financiero y productivo) para que la misma decante a los productores (comercio justo), especie de empresa ancla.

**Ney Barrionuevo:** El concepto de empresas anclas como colocadoras del crédito es una opción, que ha sido bastante efectiva, sin embargo existen paradigmas ideológicos por romper (riesgo de no beneficiar a pequeños productores y atarlos a un contrato).

**Rubén Flores. OFIAGRO:** Existen experiencias exitosas de empresa ancla como es el caso de FUNALGODÓN, con lecciones aprendidas tanto positivas como negativas.

**Juan Carlos Urgilés:** De la experiencia de la Cooperativa Jardín Azuayo, la empresa ancla entregaba el crédito al agricultor, se depositaba en una cuenta del agricultor y éste a su vez transfería los recursos a la Cooperativa para la administración de los recursos y para que le entregara los insumos y asistencia técnica (ahorro forzoso de los productores). Además, es interesante la experiencia de Brasil, cuyo gobierno tiene 3 tipos de seguros: cosecha, familia y comercialización.

**Francisco Rhon. CAAP/SEPS:** Otro aspecto a considerar es que la demanda de crédito agrícola es superior a la oferta. El problema es que algunas Cooperativas, como es el caso de Jardín Azuayo, apenas prestan el 8% de su cartera al microcrédito o menos. Por otro lado, se considera que es buena la diversidad; el asunto es cómo se genera una diversidad que sea favorable para el productor y que de alguna manera todos ganen.

**PRESENTACIÓN INÉS MANZANO. CEMDES. BANCO DE ALIMENTOS**

El problema de partida es el desperdicio de alimentos y se arranca de la definición de los nuevos objetivos de desarrollo sostenible (ODS de Naciones Unidas), que se implementarán a través de políticas públicas en los países.

Uno de esos objetivos es “hambre cero”. Una de cada ocho personas en el mundo padece de hambre. FAO plantea 1.3 millones de toneladas de alimentos perdidos. Si se revisa el caso de Guayaquil, el 10% de la población vive en pobreza y se muere de hambre.

Al revisar la cadena de producción de alimentos se observa que la pérdida es significativa a lo largo de la misma. En el caso de hambre cero, esto significa revisar elementos como producción sostenible.

Colombia tiene su estudio de pérdidas de alimentos a lo largo de la cadena.  El estudio concluye que el mayor porcentaje de pérdida ocurre en la fase primaria en el campo.

En Guayaquil se realizó un estudio aplicado (encuestas a supermercados, hoteles, mercados municipales, otros). Como resultado se observó que las mayores pérdidas siempre están en hortalizas. Además, los mayores desperdicios se generan en los restaurantes de comida rápida por sus políticas en cuanto al manejo de alimentos. Una opción no es enterrar los alimentos en la tierra sino, por ejemplo, generar compost.

El Banco de Alimentos no recibe desperdicios sino productos que están por caducar o abollados.  El proyecto busca evidenciar buenas prácticas, identificar alternativas de negocio, evidenciar lo que está pasando y concienciar sobre el tema.

**PRESENTACIÓN ÁNGEL CATUCUAMBA. PEQUEÑOS PRODUCTORES DE LECHE. EXPERIENCIA DE FINANCIAMIENTO EN NEGOCIOS INCLUSIVOS**

El proceso tiene como antecedente la búsqueda de mercados para lo cual se propuso garantizar la calidad del producto y una alianza con una empresa pasteurizadora, siendo el acceso a financiamiento un elemento de esa relación. Fue muy difícil el acceso al crédito; sin embargo, recibieron el apoyo del proyecto BID-FOMIN para el establecimiento de un negocio inclusivo por 4 años. El motor principal para el desarrollo de la ganadería ha sido la empresa privada, cumpliendo con las exigencias del mercado en cuanto a calidad.

Se ha logrado alrededor de 200 mil dólares de financiamiento en la parte productiva. En la actualidad se ha aplicado un sistema de pago con mano de obra para recuperar el crédito. Antes del proyecto los productores tenían productividad de 3 litros y han llegado a 20 litros y hasta 250 litros. Arrancaron 200 productores, actualmente son 35 productores interesados en trabajar y mantener la calidad de su producto. Esto ha permitido asegurar un mercado. El plazo del crédito fue de 2 años con 3 meses de gracias y una tasa de interés del 15%.

**COMENTARIOS DE LOS PARTICIPANTES**

**Ney Barrionuevo:** Se evidencia que el tema de fondo es acceso a mercado. La experiencia piloto del BID-FOMIN es interesante con una empresa ancla; esto viabiliza un esquema de negocios inclusivos que podría reflejarse en una política pública a gran escala.

**Juan Carlos Urgilés:** La oferta de las entidades financieras presenta tres problemas: a) Gestionar el riesgo y los costos por la atomización (por eso se creó el seguro); b) Normativa: la informalidad del sector pesa al momento de solicitar un crédito; c) Segmentos del sector agropecuario que no son rentables pero son socialmente interesantes. La construcción de políticas que hagan viable el financiamiento al sistema productivo agrícola requiere inversiones del sistema financiero público y privado.

**PRESENTACIÓN JAIRO ANDRADE. CRS Y ROOTCAPITAL. GRUPOS DE AUTOAHORRO Y PRÉSTAMO**

CRS tiene mucha experiencia en lo que son los Grupo de Autoahorro y Préstamo (GAPS) que funcionan bien en Colombia ya que se está trabajando con el sector caficultor. También se está aplicando la experiencia en Ecuador.

ROOTCAPITAL es una ONG que trabaja en el área de financiamiento; en Latinoamérica está trabajando en Perú, Ecuador y Colombia. Nace para cubrir los nichos que ni la banca pública ni la privada está cubriendo. Básicamente tiene dos productos financieros. Uno de ellos es un préstamo para activos fijos y el otro es capital de trabajo, aunque últimamente más se ha enfocado en lo que es capital de trabajo. Por política trabaja con asociaciones o cooperativas. El mejor funcionamiento del producto ha sido en Perú debido a las condiciones normativas del país (85% de la cartera ha sido colocada en ese país).

En Ecuador se ensayó el proceso con empresas anclas dado la debilidad de las asociaciones. El primer paso es diagnosticar la asociación donde se analizan parámetros como: estados financieros, sistema de crédito, morosidad, entre otros. Si las asociaciones no son sujetos de crédito, ROOTCAPITAL fortalecía la asociación y posteriormente ayudaba al acceso al crédito.

El problema de las asociaciones es que no tienen patrimonio para poner en garantía. Por eso ROOTCAPITAL trabaja en un sistema de triangulación: desde su oficina en Boston envía el dinero a la asociación en Ecuador; la asociación usa ese dinero para comprar el producto a sus asociados y envía el producto a su mercado internacional y es el cliente final (comprador) el que paga a ROOTCAPITAL el valor del préstamo, de acuerdo a como se haya negociado. La garantía es básicamente los contratos que tiene la asociación en Ecuador con su cliente afuera. Un problema que se presentó es que en este tipo de transacciones internacionales el SRI aplica impuestos (aunque existen ciertas excepciones en la normativa que aplican a las instituciones financieras pero ROOTCAPITAL es ONG). Otro problema que se presentó es la gran oferta de crédito, con elevados montos y bajo interés, por parte del Estado; esto provocó que varias empresas se desvinculen a ROOTCAPITAL.

En el Ecuador, dada la debilidad de la mayoría de asociaciones, lo que se hizo fue trabajar con empresas ancla. La empresa ancla recibe el crédito porque tiene las condiciones para prestar garantías para el crédito de capitales de trabajo y canaliza el crédito a los asociados.

**PRESENTACIÓN JUAN ALVARO TRUJILLO.  BOLSA DE PRODUCTOS DE GUAYAQUIL. BOLSA ELECTRÓNICA**

La Bolsa de Productos de Guayaquil tiene su origen hace 30 años; sin embargo en los últimos 10 años ha disminuido su participación en el mercado. La bolsa de productos comprende lo que es el producto físico y los certificados de depósito. El tema de certificados de depósito no es fácil ni sencillo sino que es un tema de confianza.

La Bolsa de Productos ha desarrollado un sistema de negociación moderno. Existe una experiencia en donde se desarrolló un software en maíz amarillo. El sistema consiste en que cualquier persona puede acceder a la rueda de la bolsa en el día seleccionado. En el espacio los productores ofertan un volumen determinado, proponiendo las condiciones de la negociación, y el sistema lo confronta con la demanda. Realizada la transacción se genera un contrato. Se puede negociar el volumen cosechado o certificados de depósito. Esto último constituía una forma de financiamiento.

**COMENTARIOS DE LOS PARTICIPANTES**

**Ney Barrionuevo:** La bolsa electrónica es un instrumento que podría ser utilizado en las ruedas de negocios. Es un sistema sencillo, amigable y transparente. El GDR busca difundir este tipo de herramientas que puede contribuir a los problemas de comercialización. La iniciativa de la bolsa electrónica es un servicio prestado desde la urbe hacia el mundo rural. Estas buenas ideas tienen que llegar a los tomadores de decisiones de políticas públicas; ese es el valor agregado del Grupo de Diálogo Rural. Si esta base de políticas públicas no cambia su sentido; si en vez de facilitar obstaculiza, en vez de fomentar inhibe y provoca la salida de actores del mercado, nunca se van a resolver estos problemas de fondo.

**Rubén Flores. OFIAGRO:** En un inicio había mucha fortaleza en la bolsa ecuatoriana; sin embargo, luego se perdió credibilidad en este tipo de sistemas. Un ejercicio de estos es fundamental pero hay que garantizar control en este sistema electrónico ya que puede ser utilizado maliciosamente.

**Raquel Jurado. CORPCOM:** El sistema es amigable y permite acceder a información a través de cualquier equipo electrónico moderno, por ejemplo, el celular. MAGAP ya tiene conocimiento que tiene una herramienta útil que puede ser utilizada en la rueda de negocios.

**Esteban Borja. FUNALGODON:** La credibilidad del mecanismo propuesto es fundamental. Además, debe tener atrás una banca que quiera financiar el negocio; si no hay financiamiento el proceso no se vuelve creíble. Los insumos generados en los diálogos rurales deberían ser proporcionados a los técnicos del BNF para cambiar su mentalidad.

**Alcalde de La Troncal:** Se pretende impulsar una Política Agroindustrial con emprendedores locales, para ello se está dialogando con los empresarios privados.

**CONCLUSIONES**

* Existe una enorme diversidad de tipologías de unidades de producción agropecuaria en el país, tanto por su tamaño, sistema de producción como por los rubros a los que se dedican. Cada tipología tiene demandas de financiamiento distintas pero también existen diferentes condiciones o requisitos para el financiamiento. No existe una receta única para esta enorme diversidad.
* Se han identificado algunos tipos de entidades que dan financiamiento que podrían calzar con alguna de las tipologías de productores: BANECUADOR, banca privada, cooperativas, banca social, proyectos con entidades multilaterales; lo importante es que los mecanismos de financiamiento empaten con las necesidades de cada tipo de producción agropecuaria y contemplen la articulación con el mercado y la innovación tecnológica.
* Si hay experiencias que han funcionado de las que se extraen aprendizajes como la necesidad de la trilogía, innovación-mercado-financiamiento. Las mayores experiencias se ha dado entre proveedores de materias primas agrícolas para agroindustrias y agroexportación, con entidades de financiamiento local o préstamos de multilaterales.
* Los resultados emblemáticos dan cuenta que el canalizar el crédito mediante ciertas empresas ancla es viable para el tipo de productores de pequeña escala, proveedores de materias primas para agroindustria, agroexportación y supermercados.
* Del diálogo se destacan 3 actores fundamentales en el enlace entre esta diversidad de productores y las entidades de financiamiento: 1) Empresas proveedoras de insumos para alto rendimiento y calidad (tecnología); 2) Empresas agroindustriales y agroexportadores, (mercados exigen diferenciación); y, 3) Acopiadores (bajo nuevos tipos de relaciones en calidad de prestadores de servicios de post-cosecha, acopio y transporte).
* El pretender que el crédito rural es responsabilidad solo de la banca pública y bajo esquemas tradicionales que no han funcionado, prescindiendo de la participación de los otros actores tanto de entidades de financiamiento como de la co-responsabilidad de las asociaciones de productores y de las empresas compradoras, e incluso de los intermediarios, se constituye en una utopía.
* Las políticas públicas debieran orientarse a desmontar distorsiones macro en el mercado de financiamiento y desestimulan el crédito o la presencia de otros entes de financiamiento (por ejemplo el Impuesto a la Salida de Divisas que detiene la inversión de la banca social internacional) y organizar la estrategia para establecer diferentes mecanismos de financiamiento para al menos los principales tipos de productores por tamaño, sistema de producción y rubro, articulando y fomentando la participación de la banca privada, cooperativas, banca social, multilaterales, empresas de insumos, empresas agroindustriales y agroexportadoreas, supermercados y otros compradores..