



Entrevista Wilfredo Necochea: Director Ejecutivo de FOGAL

Lectura 3

Entrevista efectuada para la elaboración del Kit Educativo en el marco del Servicio de Consultoría para la "Promoción del Biocomercio en el Sector Financiero para la facilitación de Líneas de Crédito" elaborado por el Consorcio SASE Consultores – IGDSL S.A.C. para la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERÚ

Entrevista a Wilfredo Necochea: Presidente Ejecutivo de FOGAL

El Fondo de Garantía Latinoamericana (FOGAL) fue constituido el año 2004 por SOS Faim, de Bélgica, el Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal - CEPESIU -, de Ecuador, y la Cooperativa Agraria Cafetalera La Florida del Perú. El objetivo de su creación fue lograr que la región contase con una entidad especializada en el manejo de garantías para el acceso al crédito de organizaciones que realizan actividades económicas, especialmente en la zona rural de la región andina de América Latina. Wilfredo Necochea, su Director Ejecutivo, explica en esta entrevista la evolución de FOGAL y su visión respecto al Biocomercio.

¿A nueve años de su fundación, qué es hoy FOGAL?

Hoy en día, FOGAL es una asociación establecida y autónoma, que apunta a agilizar el acceso de organizaciones de productores e instituciones de microfinanzas rurales al sector financiero con el objeto de apoyarlos en su desarrollo y fomentar el desarrollo socio-económico de sus partneriados y asociados, bajo la modalidad de fondos de garantía.

¿Qué son y cuál es el objetivo de los Fondos de Garantía?

Los Fondos de Garantía son uno de los mecanismos más tradicionales para canalizar recursos hacia sectores de bajos ingresos, en este caso en zonas rurales, que por la naturaleza de sus actividades no tienen o no disponen de las suficientes garantías reales para acceder al sistema financiero tradicional. El acceso al crédito y los diferentes servicios financieros constituyen una herramienta importante para generarse empleo productivo, ingresos y salir de la pobreza para microempresarios y pequeños productores rurales. El objetivo de los Fondos de Garantía es crear flujos de financiamiento sin necesidad de movilizar recursos, implicando a bancos del sistema financiero local e internacional, así como a entidades privadas del exterior que otorgan créditos.

¿Cuál es el modelo de trabajo de FOGAL?

Existen diferentes modelos de trabajo para los Fondos de Garantía, el modelo que aplica FOGAL para desarrollar su trabajo es el llamado "Modelo Intermediario", por el cual se establece relación con una entidad financiera local o internacional, la entidad financiera otorga crédito, de acuerdo a sus criterios, a clientes de FOGAL, como organizaciones de productores agrarios e instituciones de microfinanzas rurales, FOGAL avala la operación solicitando la emisión de la garantía (puede ser un stand by letter of credit) a su banco, en este caso el ING de Bélgica a favor de la entidad financiera, dicha garantía es de la más alta calificación en el mercado financiero internacional, las entidades intermediarias de este modelo son por una parte la organización de pequeños productores (una cooperativa, una asociación o una comunidad), utiliza el crédito para el acopio o comercialización de sus productos y por otra parte la institución de microfinanzas rural otorga créditos de manera directa a pequeños productores y/o microempresarios. Una modalidad alternativa al anterior es el "Modelo con Fianza Directa", que se caracteriza por que la garantía es emitida directamente por FOGAL sin la intervención del banco europeo.

Sin embargo, hay que resaltar que la garantía internacional tiene un valor agregado, pues, permite bajar el costo del crédito por que disminuye el riesgo, mejora la relación organización - institución financiera, multiplica y moviliza capitales locales.

¿Cuáles son los servicios que presta FOGAL?

FOGAL se especializa en brindar servicios de garantía mediante la emisión de cartas de garantía (*stand by letter of credit*), avales y otros servicios complementarios, teniendo como base la plena cobertura de sus costos y riesgos, que permitan la autosostenibilidad y el crecimiento patrimonial para ampliar sus operaciones a mayor número de usuarios.

Los servicios de FOGAL se otorgan a personas jurídicas (asociaciones u otras formas de organización con personería jurídica inscrita en los Registros Públicos u otras instituciones similares con carácter oficial), de los sectores de la población en situación de pobreza, especialmente de ámbitos urbanos-marginales y del área rural.

¿Qué es un Stand by Letter of Credit?

Es una declaración de garantía en su sentido más amplio, se trata de una obligación irrevocable, independiente, documentaria y vinculante para todas las partes. Para el caso de FOGAL, el ING de Bélgica, institución financiera de primer orden a nivel mundial, a solicitud nuestra, emite este documento a favor de un tercero (banco local o internacional), para garantizar a un partnerario.

¿Cómo definiría los logros de FOGAL?

Las garantías emitidas por FOGAL han posibilitado a muchas organizaciones el acceso al crédito. Estas han podido atender las necesidades de sus socios, en el caso de las organizaciones de productores y de instituciones de microfinanzas. Es importante para FOGAL llegar cada vez a más beneficiarios y en mejores condiciones. Del 2006 al 2012, hemos colocado garantías por un poco más de 16.8 millones de dólares americanos y hemos generado la obtención de créditos por un poco más de 47 millones de dólares americanos.

Siendo Latinoamérica su ámbito de operaciones institucionales, ¿cuál ha sido el destino de las garantías extendidas?

Nuestros partnerarios se ubican en un 70% en Perú, 15% en Ecuador, 10% en Bolivia y 5% en Costa Rica.

¿Qué instituciones financieras operan actualmente con garantías de FOGAL?

Poco a poco hemos ido ganando prestigio gracias a la seriedad de nuestro trabajo y operaciones, por lo cual entre las instituciones que operan actualmente con garantías de FOGAL, podemos mencionar al Banco de Crédito del Perú, BBVA Banco Continental de Perú, ETIMOS de Italia, ALTERFIN de Bélgica, CRESUD de Italia, OIKOCREDIT de Holanda, Programa de Apoyo a la Microempresa (PAME), Banco de la Nación de Perú, COOPERATIVA FORTALECER de Perú, LATIN AMÉRICA EXPORT FINANCE FUND (LAEFF) de USA, FOPEPRO de Francia – Bélgica y la COOPERATIVA JARDIN AZUAYO de Ecuador.

A nivel de indicadores, ¿en qué proporción se distribuye la cartera de FOGAL en relación con los cultivos relacionados con el Biocomercio y desarrollo sostenible?

Bueno, en nuestra cartera de cultivos el café representa un 40%, varios en zona de sierra 23%, cacao 10%, café-cacao 7%, varios en zona de selva 7%, banano 4%, quinua 3%, castaña 3%, café-cacao-té 3%.

¿Y el destino del crédito?

El crédito para cultivos convencionales alcanzó 29%, contra 71% de crédito orgánico.

¿Cómo resumiría su visión acerca del financiamiento para el Biocomercio?

Los servicios financieros para la agricultura ligada al Biocomercio es aún incipiente, la mínima expansión de servicios financieros masivos en zonas rurales tienen problemas de oferta (sumamente escasa) y de demanda. Una de las características es que la agricultura vinculada al Biocomercio aún tiene escala pequeña, baja rentabilidad y alto riesgo. Sin embargo, no hay que perder de vista que se trata de un nicho de mercado que crece y que, por lo tanto, fortalecer la rentabilidad de los productos bio incrementará la demanda de créditos, hará que sea menos riesgoso otorgarlo y tenderá a reducir las tasa de interés. La agricultura bio será rentable si se reducen los altos costos de transacción. Creo que la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, así como las entidades que deben hacer de banca de desarrollo deberían diseñar un entorno regulatorio y de recursos más favorable para otorgar servicios financieros a la agricultura. El enfoque que se debe otorgar a este interesante sector que crece es el de las finanzas rurales, más holístico, más integral y más articulado con su medio ambiente.



Caso de éxito financiando el Biocomercio: Wiraccocha del Perú

Lectura 3

Documento elaborado teniendo como referencia el contenido del Capítulo II del Informe Final del Servicio de Consultoría para la “Promoción del Biocomercio en el Sector Financiero para la facilitación de Líneas de Crédito” elaborado por el Consorcio SASE Consultores – IGDSL S.A.C. para la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERÚ

Caso de éxito financiando el Biocomercio: Wiraccocha del Perú

Wiraccocha del Perú S.A.C., es una empresa dedicada a la producción, comercialización y exportación de productos andinos, en especial la quinua orgánica (negra, roja y blanca) en la que destaca la calidad y cuenta con certificación orgánica. Las buenas prácticas que están desarrollando, de la mano con productores ayacuchanos, cumplen con las exigencias del mercado exterior de acuerdo a las preferencias, conservando siempre la calidad distintiva.

Cuadro n° 01
Datos generales de la Empresa

Razón Social	Soluciones Avanzadas en Agronegocios Wiraccocha del Perú S.A.C.
Nro. de RUC	20494626897
Dirección	Jr. Madrid N° 203
Región	Ayacucho
Provincia	Huamanga
Distrito	San Juan Bautista
Número de Teléfono	+51 (066) 313382
Número de Fax	+51 (066) 313382
Representante / Contacto	Glicerio Felices Prado
Dirección electrónica (email)	gfelicesp@wiraccochadelperu.com.pe
Página Web de la empresa	www.wiraccochadelperu.com.pe
Fecha de Creación de la Empresa	09/12/2008
Actividad Económica	Producción, Comercialización y Exportación de Quinua (negra, blanca y roja) y kiwicha orgánica.
Sector Económico	Biocomercio

Plan de Negocio

“Fortalecimiento de la cadena de valor de la quinua orgánica entre Wiraccocha del Perú y pequeños productores de los andes peruanos”.

Cuadro n° 02
Ficha Técnica del Plan de Negocio

Producto	Quinoa orgánica
Mercado	Vancouver (Canadá)
Principales actividades	<p>La propuesta del plan de negocios, contempla tres puntos establecidos dentro de las prioridades que la empresa tiene contemplado:</p> <p>1. Certificación: Para ingresar a nuevos mercados internacionales, la empresa Wiracocha del Perú tiene planeado invertir en certificaciones que le permitan ingresar a nuevos mercados.</p> <p>2. Plan de Marketing: La empresa, consecuente a su internacionalización ha considerado invertir en un plan de marketing, donde le posibilite ingresar a ferias nacionales, internacionales, expo Perú (SIPPO - Swiss Import Promotion Programme)¹, Bio Fach 2013², Organic & Wellness News.</p> <p>3. Actividades de la Línea Base de Verificación P&C: Luego de haber sido verificada, de acuerdo a la Línea de Base de Verificación de P&C de Soluciones Avanzadas en Agro negocios Wiracocha del Perú SAC, por la verificadora Ceres Perú SAC, delimitó las actividades para incrementar el porcentaje de aceptación.</p>
Periodo de ejecución del plan	2013 – 2018
Inversión Total	US\$ 40,000.00
Aporte PROMPERÚ	US\$ 20,000.00
Contraparte	US\$ 20,000.00
VAN Financiero	US\$ 515,223.86
VAN Económico	US\$ 761.672.09
TIR Financiero	83%
TIR Económico	83%

Plan de financiamiento

Para el financiamiento de la contraparte, de acuerdo al Plan de Negocio, Wiracocha del Perú presenta una propuesta de Crédito Bancario de acuerdo a los términos que se presenta en el siguiente cuadro, pero no contempla las necesidades de Capital de Trabajo para el acopio de la quinua, por lo que se realizaron reuniones con esta empresa para definir la manera de resolver estos decisivos requerimientos.

¹ Programa Suizo auspiciado por el Gobierno Suizo que asiste a las pequeñas y medianas empresas en países en vía de desarrollo en la colocación de sus productos en el mercado suizo y de la Unión Europea.

² En su historia de más de 20 años BioFach ha avanzado hasta convertirse en la mayor feria de productos orgánicos y se celebra cada mes de febrero en Nuremberg, Alemania.

Cuadro n° 03
Plan de Financiamiento

Préstamo	20,000.00	Tasa Interés Anual	17%	anual
Inicial	0,00	Plazo	15	meses
Tipo Préstamo	Para Activos Intangibles	Periodo de Gracia	0	meses
Tipo Garantía	Líquida	Portes	1	(US\$)

Alternativa de Financiamiento

Si bien la Estrategia de Financiamiento desarrollado en el Plan de Negocio contempla la solicitud de un crédito bancario de US\$ 20,000.00; al analizar las dimensiones de lo requerido para Capital de Trabajo, las condiciones de tal crédito y contrastarlos con otras alternativas existentes en el mercado, se sugirió al representante de Wiracocha del Perú evaluar la alternativa de solicitar operaciones de crédito a Rabobank, a través de su programa de créditos Rabo Rural Fund y a la Financiera Alterfin, dentro de los denominados “Social Lender”.

Así, se coordinó una reunión de trabajo entre el Sr. Glicerio Felices Prado y el Coordinador Financiero para América Latina de Rabobank (con sede en Perú), el Sr. Kildare Cedillo.

Por otro lado, se ha llevado a cabo reuniones de trabajo con el Sr. Alex Tack, aprovechando su visita al Perú, quien es representante en el Perú de Alterfin, Cooperativa Financiera de Segundo Piso de Bélgica que viene operando en el país desde hace 15 años, principalmente en los rubros de cacao y café. Esta organización ha manifestado su interés por financiar a las empresas de Biocomercio por lo que consideraron posible el financiamiento a las operaciones de Wiracocha.

Con esto, se dio inicio al proceso de acompañamiento para que la empresa Wiracocha del Perú pueda acceder al crédito solicitado a una tasa competitiva (posiblemente con una TEA entre el 9% y 10%, frente al 17% que le ofrece el mercado local) y así obtener el capital de trabajo necesario para poner en marcha el Plan de Negocio.

Como resultado de estos encuentros, el representante de Wiracocha del Perú presentó oficialmente la solicitud de crédito a Alterfin, tal como se puede observar en el siguiente extracto de los correos intercambiados (para leer el correo completo, ver anexo 2):

Solicitud de Crédito remitido por el Sr. Glicerio Felicices, Gerente de Wiraccocha, al Sr. Alex Tack, representante de Alterfin para América Latina y el África

Asunto: Solicito crédito para Quinoa.

Estimado Alex; Previo cordial saludo y disculpas por el atraso en las coordinaciones para la solicitud del crédito que espero sustentar.

Como conversamos en nuestra reunión hace un mes algo más, la empresa Wiraccocha del Perú SAC, de la cual soy Gerente y socio accionista, es una empresa agrícola, dedicada a la siembra, producción, acopio, procesamiento y exportación de quinua y su centro de operaciones está en la ciudad de Ayacucho, sierra central del Perú. Desde nuestra fundación en el 2008, hasta la fecha, trabajamos directamente con agricultores con quienes promovemos la producción orgánica certificada de granos andinos, facilitando insumos, asesoría técnica, articulación financiera y seguridad de mercado, de este trabajo somos reconocidos por instituciones públicas en la región y en el país.

Para el 2013, estamos certificando aprox 650 Hectáreas de quinua, y nuestra meta comercial supera las 1000 toneladas entre quinua orgánica y convencional. Tenemos clientes internacionales con los que venimos trabajando desde el año 2012, que iniciamos exportar; y este año los hemos visitado en su país, para renovar nuestros compromisos comerciales.

Sin embargo, nuestros contratos que teníamos planeado ejecutar entre marzo y abril, se han suspendido debido al incremento sustancial de los precios. Esto a consecuencia de factores como la sobre promoción mundial del Año internacional de la quinua, la demanda pública -nacional del programa Ccali Warma y el ingreso de empresas golondrinas; quienes han influido en el incremento de los precios de la quinua hasta un 50% más en campo.

La reacción del mercado y de nuestros clientes, ha sido suspender compras, y programas de embarque, esperando que los precios se estabilicen y bajen con la nueva cosecha. Y recién ahora mayo que la cosecha está en pleno el precio se ha confirmando 50% más, en relación al promedio del año 2012 y los clientes recién están extendiendo las órdenes de compra.

Estas han sido las razones principales por la cual, no habíamos avanzado en la gestión del crédito, debido a que se han tenido que renegociar los precios y reprogramar los embarques, igual que los despachos y las cobranzas. Una vez recibida las confirmaciones de

compra en esta primera quincena de mayo es que tengo la necesidad de gestionar los créditos para lograr nuestra meta comercial.

Por tal, acudo a Alterfin, a través tuyo y la coordinación con Miguel Ángel Beretta, para SOLICITAR, nuestra evaluación para la aprobación de un crédito por un monto de 250 mil dólares, que servirá para el acopio de quinua, cosecha que inició en mayo y generalmente dura hasta mediados de agosto de cada año. El destino del crédito, será para el pago oportuno a los productores a quienes acopiamos la quinua en campo a quienes venimos asistiendo y estamos certificando. Dejo establecido mi compromiso de pago con los embarques que nuestros clientes abonen a través de la cuenta que indique Alterfin, en las fechas que señalen, más los intereses que se generen.

Adjunto a la presente los formatos llenos con la información requerida y una pequeña presentación de nuestra empresa. Actualmente ya contamos con contratos de compra venta con precios actuales.

Esperando respuesta a este documento, me despido.

Atentamente.

Glicerio Felices

<http://wiraccochadelperu.com.pe/>

Telef: 051 66 314815

Movil: 051 966013142

Skype: gliceriofp

Con la solicitud de crédito manifestado oficialmente, Alterfin procedió a elaborar el expediente para la Evaluación Crediticia de Wiraccocha con la información suministrada por el Consorcio SASE – IGDSL e información solicitada directamente al Gerente de Wiraccocha. Entre otros aspectos, las condiciones crediticias se vienen negociando, tal como se señala en la solicitud de crédito, por un monto de US\$ 250,000.00, con una tasa de interés que estaría fluctuando alrededor del 9% y 10% anual y, las garantías estarían establecidas principalmente mediante el endoso de Contratos de Exportación y la Orden de Pago al Comprador para que lo haga en las cuentas de Alterfin en el exterior. Esta operación sería el inicio de las operaciones de Alterfin con el Biocomercio.

Asimismo, como señala el Sr. Glicerio Felices, y a solicitud de Alterfin, sistematizó la siguiente información:

- ❖ Certificaciones.
- ❖ Montos históricos y proyecciones de niveles de venta.
- ❖ Flujos de Caja
- ❖ Balance Financiero de los últimos 3 años.
- ❖ Estados de Resultados y,
- ❖ Datos correspondientes al personal de Wiraccocha.

Estos datos fueron sistematizados de acuerdo a los formatos de Alterfín y que a continuación se presentan.

Cuadro 04
Información sobre el Personal (trabajadores) de Wiraccocha

N°	Nombres y Apellidos	Cargo	Permanente/ Temporal	Inicio en empresa año
1	Glicerio Felices Prado	Gerente General	Permanente	2009
2	Isabel Oré Fernández	Producción Agrícola	Permanente	2010
3	Nilda Bendezú Oré	Procesamiento Planta	Permanente	2011
4	Juan José Martínez	Gerente Comercial	temporal	2012
5	Fritz Berrocal Gutiérrez	Logística	Permanente	2012
6	Ferriol López Paucar	Producción Agrícola	temporal	2013
7	Boris Ayala Calle	Administrador	Permanente	2013

Cuadro 05
Certificaciones otorgadas a la Empresa Wiracocha del Perú

Certificaciones

Orgánico: Unión Europea, NOP USDA, JAS
HACCP

Cosecha	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	2014*
	y - 4	y - 3	y - 2	y --1	y 0	y + 1	y + 2
	Real	Real	Real	Real	Real	Proyección	Proyección

Productores

N° de miembros/productores quinoa total	N°	28	58	126	325	520	834	1,200
N° de miembros/productores quinoa femenino	N°	15	42	83	112	223	342	500
N° de miembros/productores quinoa con certificación orgánica	N°	0	0	37	115	375	630	1,000

Empleo

N° de empleados permanentes total	N°	3	3	4	4	5	8	10
N° de empleadas mujeres permanentes	N°	1	1	2	2	3	3	4
N° de empleados temporales durante época cosecha total	N°	1	2	4	4	5	9	12

Área de producción y productividad

Área total de producción cosecha principal (quinoa)	ha	27.0	75.0	156.0	239.0	534.0	960.0	1,500.0
Área total de producción cosecha principal (quinoa) con certificación orgánica	ha	0.0	0.0	0.0	37.5	165.0	570.0	1,000.0
Productividad promedio de producción cosecha principal (quinoa)	En equival. Kg / ha	900.0	1,000.0	1,100.0	1,300.0	1,300.0	1,500.0	1,600.0

Producción total

Estimación de producción total de quinoa de sus socios	En equival. Toneladas	24,300.0	75,000.0	171,600.0	310,700.0	694,200.0	1,440,000.0	2,400,000.0
De los cuales comercializados a través de la empresa	En equival. Toneladas	19,000.0	60,400.0	90,950.0	190,000.0	410,000.0	1,050,000.0	1,700,000.0
De los cuales comercializados a través de la empresa	%	0.78	0.81	0.53	0.61	0.59	0.73	0.71

Cuadro 06
Niveles históricos de Venta

Cosecha	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	2014*
	y -4	y -3	y -2	y -1	y 0	y + 1	y + 2
	Real	Real	Real	Real	Real	Proyección	Proyección

General

Volumen de ventas totales	Toneladas	19,000.0	57,380.0	86,410.0	178,990.0	365,700.0	940,000.0	1,550,000.0
Valor de ventas totales	USD	35,447	112,769	180,000	408,846	953,488	3,089,000	4,987,000
Precio promedio ventas totales	USD / Ton	1.87	1.97	2.08	2.28	2.61	3.29	3.22

Evolucion volumen	YoY %	N.A.	202%	51%	107%	104%	157%	65%
Evolucion ventas	YoY %	N.A.	218%	60%	127%	133%	224%	61%
Evolucion precio promedio	YoY %	N.A.	5%	6%	10%	14%	26%	-2%

MERCADO

Export Organico	Toneladas	0.0	0.0	0.0	0.0	315,000.0	760,000.0	1,300,000.0
Export Convencional	Toneladas	0.0	0.0	0.0	0.0	20,000.0	140,000.0	160,000.0
...		0.0						
Ventas locales	Toneladas					30,700.0	40,000.0	90,000.0
		0.0	0.0	0.0	0.0	365,700.0	940,000.0	1,550,000.0
							0.0	0.0
Export Organico	USD	0	0	0	0	831,600	2,515,600.00	4,225,000
Export Convencional	USD					50,000	441,000.00	496,000
...								
Ventas locales	USD					71,888	132,400.00	266,000
		0	0	0	0	953,488	3,089,000	4,987,000

COMPRADORES

Comprador 1 (EE.UU)	Toneladas					255,000.0	260,000.0	340,000.0
Comprador 2 (EE.UU)	Toneladas					40,000.0	40,000.0	100,000.0
Comprador 3 (EE.UU)	Toneladas					20,000.0	200,000.0	300,000.0
Comprador 4 (JAPON)	Toneladas					20,000.0	40,000.0	80,000.0
Comprador 5 (Alemania)	Toneladas						160,000.0	180,000.0
Comprador 6 (Canadá)	Toneladas						60,000.0	200,000.0
comprador 7 (Europa)	Toneladas							100,000.0
		0.0	0.0	0.0	0.0	335,000.0	760,000.0	1,300,000.0

Comprador 1 (País)	USD					673,200	860,600	1,105,000
Comprador 2 (País)	USD					105,600	132,400	325,000
...	USD					52,800	662,000	975,000
....	USD					50,000	132,400	260,000
...	USD						529,600	585,000
....	USD						198,600	650,000
...	USD						0	325,000
....	USD							
...	USD							
....	USD							
		0	0	0	0	881,600	2,515,600	4,225,000

Cuadro 07
Flujo de Caja

En USD	Mar 2013	Abr 2013	May 2013	Jun 2013	Jul 2013	Ago 2013	Sep 2013	Oct 2013	Nov 2013	Dec 2013	Ene 2014	Feb 2014	TOTAL
ACTIVIDADES OPERACIONALES	2.56												
Ingresos totales	0	0	322,976	517,838	565,911	530,126	480,560	544,574	412,357	124,195	16,406	16,406	3,531,350
Ventas de Quinoa	-	-	282,546	503,711	524,319	487,504	439,779	506,178	370,642	89,257			3,203,936
Ingresos por servicios					16,406	16,406	16,406	16,406	16,406	16,406	16,406	16,406	131,250
Otros ingresos			40,430	14,127	25,186	26,216	24,375	21,989	25,309	18,532			196,164
Total de egresos	257,201	248,913	657,785	670,953	596,897	316,793	58,836	43,229	39,319	18,555	16,087	16,087	2,940,657
Compra de producto	230,078	206,543	594,688	605,742	528,477	251,582	0	0	0	0			2,417,109
Costos procesamiento	16,427	26,283	45,995	49,280	49,280	49,280	42,710	26,283	22,997	0			328,535
Gastos de venta	1,953	5,469	2,734	1,563	1,758	1,563	1,758	2,578	1,953	1,172	5,469	5,469	33,438
Gastos administrativos	8,743	10,618	14,368	14,368	17,383	14,368	14,368	14,368	14,368	17,383	10,618	10,618	161,574
Otros gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0
Flujo de efectivo operacional	-257,201	-248,913	-334,809	-153,115	-30,987	213,333	421,725	501,344	373,038	105,640	319	319	590,693
ACTIVIDADES DE INVERSION													
Otros ingresos de inversión													0
Otros gastos de inversión	20,547	22,852	17,383	1,563	1,563	1,563	0	0					65,469
Flujo de caja de inversión	20,547	22,852	17,383	1,563	1,563	1,563	0	16,406	0	0	0	0	81,875

En USD	Mar 2013	Abr 2013	May 2013	Jun 2013	Jul 2013	Ago 2013	Sep 2013	Oct 2013	Nov 2013	Dec 2013	Ene 2014	Feb 2014	TOTAL
FINANCIAMIENTO DE LA ACTIVIDAD													
INGRESOS FINANCIEROS	607,692	0	0	250,000	0	0	0	0	0	0	0	0	857,692
Créditos de corto plazo	607,692	0	0	250,000	0	0	0	0	0	0	0	0	857,692
<i>Alterfin</i>				250,000									250,000
<i>Root Capital</i>	300,000												300,000
<i>Agrobanco</i>	307,692												307,692
Créditos a mediano y largo plazo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AMORTIZACIONES Y PAGO DE INTERESES	0	0	410	1,720	1,720	86,848	169,348	169,348	259,626	174,498	90,278	0	953,796
Créditos de corto plazo	0	0	0	0	0	85,128	167,628	167,628	257,906	172,778	90,278	0	941,346
<i>Alterfin</i>								-	90,278	90,278	90,278		270,833
<i>Root Capital</i>							82,500	82,500	82,500	82,500			330,000
<i>Agrobanco</i>						85,128	85,128	85,128	85,128				340,513
Créditos a mediano y largo plazo	0	0	410	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	0	0	12,450
<i>BBVA - Leasing</i>	0	0	410	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720	1,720			12,450
Pago de Intereses													0
Flujo de efectivo financiero	607,692	0	-410	248,280	-1,720	-86,848	169,348	-169,348	-259,626	-174,498	-90,278	0	-96,104
Flujo de efectivo final	371,038	-226,061	-317,837	96,727	-31,144	128,047	252,376	348,402	113,412	-68,858	-89,959	319	576,464
Impuestos	0	0	6,216	11,082	11,535	10,725	9,675	11,136	8,154	1,964	0	0	70,487
Saldo inicial de efectivo	83,984	455,022	228,961	-82,660	25,149	5,540	144,313	406,364	765,902	887,469	820,575	730,616	
Saldo final de efectivo	455,022	228,961	-82,660	25,149	5,540	144,313	406,364	765,902	887,469	820,575	730,616	730,935	

Cuadro 08
Balance Financiero

NUEVOS SOLES	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012		31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012
	Auditado	Auditado	Auditado		Auditado	Auditado	Auditado
Activo corriente	170,141	228,256	371,645	Pasivo corriente	211,719	108,797	114,123
Caja y bancos	50,317	134,249	233,830	Deuda financiera corto plazo		26,357	12,864
Cuentas por cobrar: clientes	849	849	132,600	Cuentas por pagar: proveedores			413
Inventarios	115,975	90,405		Cuentas por pagar: productores			
Cuentas por cobrar: productores quinoa				Cuentas por pagar: tributos	5,127	26,440	16,053
Cuentas por cobrar: tributos				Cuentas por pagar: otro	206,592	56,000	84,793
Cuentas por cobrar: otro	3,000			Pasivo largo plazo	0	0	0
Gastos diferidos		2,753	5,215	Deuda financiera largo plazo			
				Otros pasivos a largo plazo			
Activo fijo	54,023	131,911	132,993	Patrimonio	12,445	251,370	390,515
Activos Fijos (Inmuebles, Maquinas y Equipo)	55,889	134,197	145,145	Capital social	4,000	207,592	207,592
Depreciacion Activos Fijos	-1,866	-11,437	-25,159	Capital adicional			
Inversiones				Reserva reevaluación			
Intangibles		9,151	13,007	Reservas y resultados acumulados	2,677	8,446	43,778
				Resultado del periodo	5,768	35,332	139,145
TOTAL ACTIVO	224,164	360,167	504,638	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	224,164	360,167	504,638
					0	0	0
Activos corrientes / Pasivos corrientes	0.80	2.10	3.26				
Deuda / Patrimonio	17.01	0.43	0.29				

Cuadro 09
Estado de Resultados

NUEVOS SOLES	2010		2011		2012	
	Auditado		Auditado		Auditado	
Total ventas netas	347,658	100.0%	916,940	100.0%	2,420,658	100.0%
Costo de ventas	-325,558	-93.6%	-755,054	-82.3%	-1,899,467	-78.5%
Margen bruto	22,100	6.4%	161,886	17.7%	521,191	21.5%
Costos administrativos	-10,831	-3.1%	-79,466	-8.7%	-186,493	-7.7%
Gastos comercializacion		0.0%	-9,384	-1.0%	-66,725	-2.8%
Margen operacional bruto	11,269	3.2%	73,036	8.0%	267,973	11.1%
Ingresos financieros		0.0%	-17,926	-2.0%	-65,736	-2.7%
Costos financieros		0.0%		0.0%		0.0%
Otros ingresos operacionales		0.0%		0.0%		0.0%
Otros costos operacionales	-791	-0.2%	-2,452	-0.3%	-2,199	-0.1%
Margen operacional neto	10,478	3.0%	52,658	5.7%	200,038	8.3%
Ingresos extraordinarios		0.0%		0.0%		0.0%
Egresos extraordinarios		0.0%		0.0%		0.0%
Subsidios		0.0%		0.0%		0.0%
Resultado tipo de cambio		0.0%		0.0%		0.0%
Resultado antes impuestos	10,478	3.0%	52,658	5.7%	200,038	8.3%
Impuestos	-4,710	-1.4%	-17,326	-1.9%	-60,893	-2.5%
Resultado final	5,768	1.7%	35,332	3.9%	139,145	5.7%

Toda esta información ha sido sistematizada y fue presentada por el Sr. Alex Tack ante el Comité de Créditos de Alterfin el 19 de junio para su evaluación final.

Por otro lado, además de la información remitida a Alterfin respecto a Wiraccocha, también se elaboró un análisis ejecutivo respecto a la situación actual y perspectivas del mercado de la quinua en el Perú y el mundo.

Estas negociaciones son posibles gracias a que Wiraccocha ha estado manejando las negociaciones de sus contratos de exportación de tal manera que no ha quedado expuesto a las variaciones de oferta ni de precios que se han presentado en el mercado de la quinua, además de otros elementos como la buena relación de esta empresa con sus proveedores internos (productores directos), entre otros.

El crédito fue aprobado por un total de US\$ 200,000.00 (doscientos mil dólares americanos) que fueron asumidos por las dos instituciones (ALTERFIN – FOPEPRO), a una tasa de interés nominal de 9.0% y 9.5% (cien mil dólares cada uno) de tipo fijo anual sobre saldo, tasa de interés que se encuentra muy por debajo de las tasas de interés de los créditos que se otorgan actualmente en el Sistema Financiero tradicional. Wiraccocha del Perú destinará este monto para financiar sus necesidades de Capital de Trabajo.