



Miraflores, 31 de marzo de 2009

Señores
Programa de Desarrollo Rural Sostenible (PDRS / GTZ)
Atención: Sr. Roberto Duarte
Coordinador Componente 2

Asunto: Envío de Informe Final

Ref.: Consultoría para la ejecución de un “Estudio de mercado sobre fuentes de apoyo y financiamiento para iniciativas de Biocomercio”

De nuestra mayor consideración:

Con agrado nos dirigimos a Ustedes, en relación al asunto referido, con la finalidad de adjuntarles el Informe Final correspondiente.

Sin otro particular por el momento, quedamos de ustedes.

Muy atentamente

Luis Felipe Soltau
Gerente General

Adj.
- lo indicado



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

**Consultoría para la ejecución de un
“Estudio de mercado sobre fuentes de apoyo y financiamiento
para iniciativas de Biocomercio”**

- Informe Final -

1. Antecedentes

El Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB), firmado en la Cumbre de Río en 1992, reconoció la estrecha relación entre medio ambiente y desarrollo, y como objetivos centrales estableció la conservación de la diversidad biológica, la utilización sostenible de sus componentes y la distribución justa y equitativa de los beneficios resultantes de la utilización de los recursos. Los países firmantes del CDB se comprometieron, así, a establecer medidas para consolidar el concepto de “desarrollo sostenible”. Por lo tanto, adicional a contar con un marco de incentivos y regulaciones, se debía realizar acciones con la finalidad de crear y desarrollar mercados para aquellos productos y servicios que sean compatibles con las necesidades del medio ambiente. Con este objetivo, desde el año 1995, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en colaboración con el Centro de Comercio Internacional (CCI) - (UNCTAD/OMC) y otros organismos como la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Corporación Andina de Fomento (CAF), comenzaron a apoyar a los países de la región andina a identificar y acceder a dichos mercados.

Un Programa que incorporó todos estos elementos fue la Iniciativa Biocomercio de la UNCTAD, ha coordinado para el caso específico del biocomercio¹ el establecimiento de los Principios y Criterios (P&C) con los programas nacionales. En efecto, desde el año 2004 y por la **Iniciativa BioTrade** de la UNCTAD y los **programas regionales y nacionales de biocomercio** para el desarrollo de sus actividades, pueden aplicarse como marco conceptual siete reglas básicas (**Principios**), así como sus respectivas medidas de evaluación de dicho cumplimiento (**Criterios**) para verificar si se cumple con el biocomercio. Los P&C refieren a criterios mínimos a los cuales deben aspirar los actores comprometidos con la implementación de las prácticas de biocomercio, vale decir, criterios definidos - pero sin indicadores - que permiten verificar el nivel de cumplimiento de productos y actividades.

Como proceso de desarrollo para la puesta en práctica del biocomercio a nivel nacional, regional e internacional, se ha llegado a distinguir las siguientes etapas²:

- Fortalecimiento de la base institucional (1995 -2005), pues el impacto del uso de la biodiversidad debía tener un seguimiento que permita establecer medidas correctivas y adaptables a las condiciones particulares de cada caso.
- Desarrollo de propuestas y consenso validación de los P&C a nivel nacional y regional (2003 - 2006)
- Desarrollo y consulta global, según lineamientos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la *International Social and Environmental Accreditation and Labelling Alliance* (ISEAL), de indicadores y mecanismos de verificación en las cadenas promovidas en el *BioTrade Facilitation Programme* (BTFP) de la UNCTAD (2006-2007)

	Internacional	Regional	Nacional
Creación de la Base institucional	-1995. Se crea la Iniciativa Biocomercio UNCTAD -2003. Inicio del Programa BTFP UNCTAD	-2002. Se crea Programa Biocomercio Andino / UNCTAD-CAN-CAF -2005. Se crea Programa Biocomercio Amazónico / OTCA-	-1999. Colombia Se crea programa -2001. Ecuador. Se crea programa nacional -2003. Perú y Bolivia. Se crea programa nacional -2004. Brasil y Venezuela. Se crea programa nacional

¹ Se entiende formalmente “biocomercio” como aquellas actividades de recolección, producción, transformación y comercialización de bienes y servicios derivados de la biodiversidad nativa (recursos genéticos, especies y ecosistemas) que involucren prácticas de conservación y uso sostenible y que, a la vez, son generados con criterios económica, social y ambientalmente sostenibles.

² Tomado de Ostolaza Beytia, Jocelyn: “Consideraciones en el desarrollo de una metodología para la implementación de los principios y criterios del Biocomercio en el marco del proyecto PeruBiodiverso”; Octubre-Diciembre 2007,



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

	Internacional	Regional	Nacional
		UNCTAD-GTZ	-2005. Uganda y Costa Rica. Se crea programa nacional
Principios y Criterios del Biocomercio	-2004. CDB Principios y directrices Addis Abeba para la utilización sostenible de la diversidad biológica -2006. Se publica el documento UNCTAD: Iniciativa Biotrade Principios y criterios	-2004. UNCTAD. Taller de diseño de Principios y Criterios con los Programas Nacionales de la Región Andina	-2003. Colombia publica Cartilla Principios y Criterios del Biocomercio
Propuestas de Marco de verificación e indicadores, de acuerdo a cada sector productivo	-2006. Estudio sobre la Iniciativa Biocomercio y procesos de verificación y certificación -2007. UEBT. Marco del marco de verificación de Biocomercio para Ingredientes nativos.	-2006. UNCTAD BTFP-CAN Taller de Discusión sobre verificación y medición de impactos de las actividades del Biocomercio	-2004. Colombia. Guía de buenas practicas de campo para biocomercio. -2004. Ecuador. Principios y criterios Biocomercio. Evaluación de sostenibilidad proyectos piloto en Biocomercio -2004. Perú. Matriz de selección de proyectos piloto en Biocomercio -2005. Perfil de verificación del cumplimiento de principios y criterios del Biocomercio para ingredientes naturales en el marco del programas de gestión de la calidad -2006. Bolivia. Guía de evaluación y verificación del cumplimiento de Principios y criterios del Biocomercio

En el Perú, en septiembre del 2007 y en el marco del Programa Nacional de Promoción de Biocomercio – Perú (PNPB), se inicia el Proyecto PeruBiodiverso (PBD) con la finalidad de contribuir a la mejora de la calidad de vida de la población rural mediante el uso sostenible de la biodiversidad. El PBD es financiado por la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de la Confederación Suiza (SECO) y la *Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit* (GTZ), y tiene como contrapartes nacionales al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU), el Ministerio del Ambiente (MINAM) y el Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (CONCYTEC).

El objetivo específico del PBD es impulsar y apoyar la generación y consolidación de los bionegocios en el Perú, a saber, negocios basados en la biodiversidad nativa, como un incentivo para su conservación y aplicando criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica. A través del PBD se busca así fortalecer y promover cadenas de valor de bienes y servicios relacionados con la biodiversidad nacional y el desarrollo rural sostenible para que, en condiciones de equidad, la población pobre de áreas rurales seleccionadas mejore su participación económica con orientación hacia el mercado.

Ahora bien, si bien desde la implementación del PNPB se han obtenido logros importantes, el trabajo interinstitucional desarrollado hasta la fecha ha identificado la necesidad de mejorar el acceso a fuentes de apoyo y financiamiento para empresas y organizaciones de productores/recolectores del biocomercio. El acceso de empresarios, productores y recolectores a recursos frescos, con la finalidad de permitir desarrollar proyectos de producción, incremento de la capacidad productiva y la creación de plataformas de servicios tecnológicos, constituye un desafío para el incremento de la competitividad de las cadenas de valor del biocomercio.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Considerando que el PBD no cuenta con oferta de servicios financieros, el Componente 2 - Cadenas de Valor Sostenibles del Programa Desarrollo Rural Sostenible (PDRS / GTZ) – como Unidad Ejecutora del PBD – contrató la presente consultoría con el fin de contar con un estudio sobre fuentes de apoyo y financiamiento disponibles en el Perú para emprendimientos, proyectos o acuerdos formales relacionados a productos originarios de la biodiversidad y comprometidos con los Principios y Criterios del Biocomercio, tomando como referencia para ello las cadenas productivas con la que trabaja. Las cadenas productivas propuestas por el PBD para el presente estudio fueron las vinculadas a Tara (Cajamarca), Maca (Junín), Granos Andinos: Quinua, Maíz Amiláceo y Maíz Morado (Arequipa), Sacha Inchi (San Martín), Camu Camu (Loreto) y Yacón (Cajamarca).

Este informe final resume los resultados principales presentados anteriormente en tres informes parciales en relación a:

- la demanda de apoyo y financiamiento de iniciativas de biocomercio
- la oferta de apoyo y financiamiento de iniciativas de biocomercio
- las experiencias internacionales de los fondos especializados de biocomercio en Colombia y Bolivia.

Finalmente, el presente informe presenta conclusiones y recomendaciones orientadas a evaluar la viabilidad futura de la creación eventual de un fondo especializado en Biocomercio en el Perú.

2. Acerca de la Metodología

Luego de una inicial identificación, revisión y análisis de fuentes secundarias y antecedentes, se procedió a la identificación de actores relevantes en las cadenas productivas de biocomercio en función del listado de contactos de mercado del PBD y a su respectiva respuesta a la convocatoria a participar como entrevistados. Se han realizado entrevistas con representantes de los actores económicos presentes en los diferentes eslabones de recolección/producción, acopio, procesamiento y comercialización de las cadenas de valor del Biocomercio. En definitiva, la concertación de entrevistas no ha sido sencilla y ha tomado mucho más tiempo que el inicialmente estimado, no sólo por cuestiones de tiempo disponible de los convocados, sino en la medida en que muchos empresarios manifestaron poco interés en declarar en general acerca de las características que presenta la cadena productiva y, específicamente, las condiciones en que se desenvuelve su negocio.

El levantamiento in situ de observaciones y la realización de entrevistas semi-estructuradas con personas clave ha sido el instrumento fundamental para recoger información; el número y carácter cualitativo de las entrevistas no tiene pretensión, ciertamente, de representatividad estadística.

Las actividades y tareas específicas realizadas han estado vinculadas a la preparación y entrega de tres informes parciales, los mismos que fueron ya entregados y contienen información con mayor detalle acerca de lo que se afirma en este informe final; a manera de ejemplo, el primer informe parcial presenta una breve descripción de las características principales de los cultivos de biocomercio con los que trabaja el PBD. Ahora bien, como se mencionara, los informes parciales entregados son relativos a:

a. la demanda por servicios de apoyo y financiamiento de los eslabones de cadenas de Biocomercio

Cronograma:

- 20.-22.11.2008: Realización de visita de campo a Tarapoto (Tara y Yacón - San Martín)
- 30.11.-02.12.2008: Realización de visita de campo a Cajamarca (Tara y Yacón - Cajamarca)
- 19.-22.02.2009: Realización de visita de campo a Arequipa (Granos Andinos - Arequipa)
- Nov.08-Ene.2009: Realización de entrevistas en Lima (Maca – Junín; otros)

En este caso, los ejes temáticos de las entrevistas fueron: (i) el nivel de conocimiento del concepto “Biocomercio”; (ii) el grado de conocimiento de la Cadena Productiva en la que se participa; (iii) conocimiento de las características del Eslabón en el que se participa; (iv) el conocimiento específico de los mercados que se atienden; y, (v) el conocimiento de los Servicios que se reciben y/o se ofrecen.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Una **cadena productiva** es usualmente definida como un sistema constituido por actores interrelacionados y por una sucesión de operaciones referidas a la producción, transformación y comercialización de un producto, en un entorno determinado. En consecuencia, la utilización del enfoque de cadenas productivas, como herramienta operativa, permite visualizar y conocer los eslabones de la cadena y estudiar la visión económica y los resultados de un producto, a lo largo de todo el proceso que vincula desde su producción hasta su distribución y consumo final. Más importante aún, el enfoque de cadenas permite no sólo describir estructuras y vinculaciones, sino comprender el funcionamiento y las formas de coordinación que se dan entre los actores presentes en la cadena. Por otra parte, de contarse con información confiable acerca de la diferencia entre el precio de venta y el de compra correspondientes a los vinculados eslabones de la cadena, el diagrama permitiría identificar también márgenes comerciales y el aporte (absoluto y porcentual) de cada uno al producto final.

El enfoque de cadenas productivas permitiría desarrollar luego estrategias para superar problemas, cuellos de botella o factores críticos detectados y que bloquean el accionar de determinado eslabón de la cadena y frenan la competitividad de un producto. Una priorización entre los diversos cuellos de botella detectados permitiría inclusive evaluar la generación de resultados en un determinado momento.

En el diagrama a continuación, se presentan de manera simplificada los **actores directos** que intervienen en una cadena productiva, a saber, aquellos que son dueños del producto en un momento dado; por otra parte, los **actores indirectos** están dispersos a lo largo de toda la cadena, facilitando el cumplimiento de diferentes actividades. Estos últimos son agentes económicos que intervienen en la cadena productiva prestando servicios diversos de apoyo; en otras palabras, se trata de personas naturales, instituciones públicas e instituciones privadas que actúan como: proveedores de insumos específicos; estibadores; transportistas; agentes de seguros; asistencia técnica; capacitación; investigación & desarrollo; servicios financieros; etc. En ese sentido, actores indirectos serían también los gobiernos local, regional y nacional, así como a la cooperación internacional, que canalizan recursos con la finalidad de promover la articulación y facilitar las labores de producción y venta del producto.



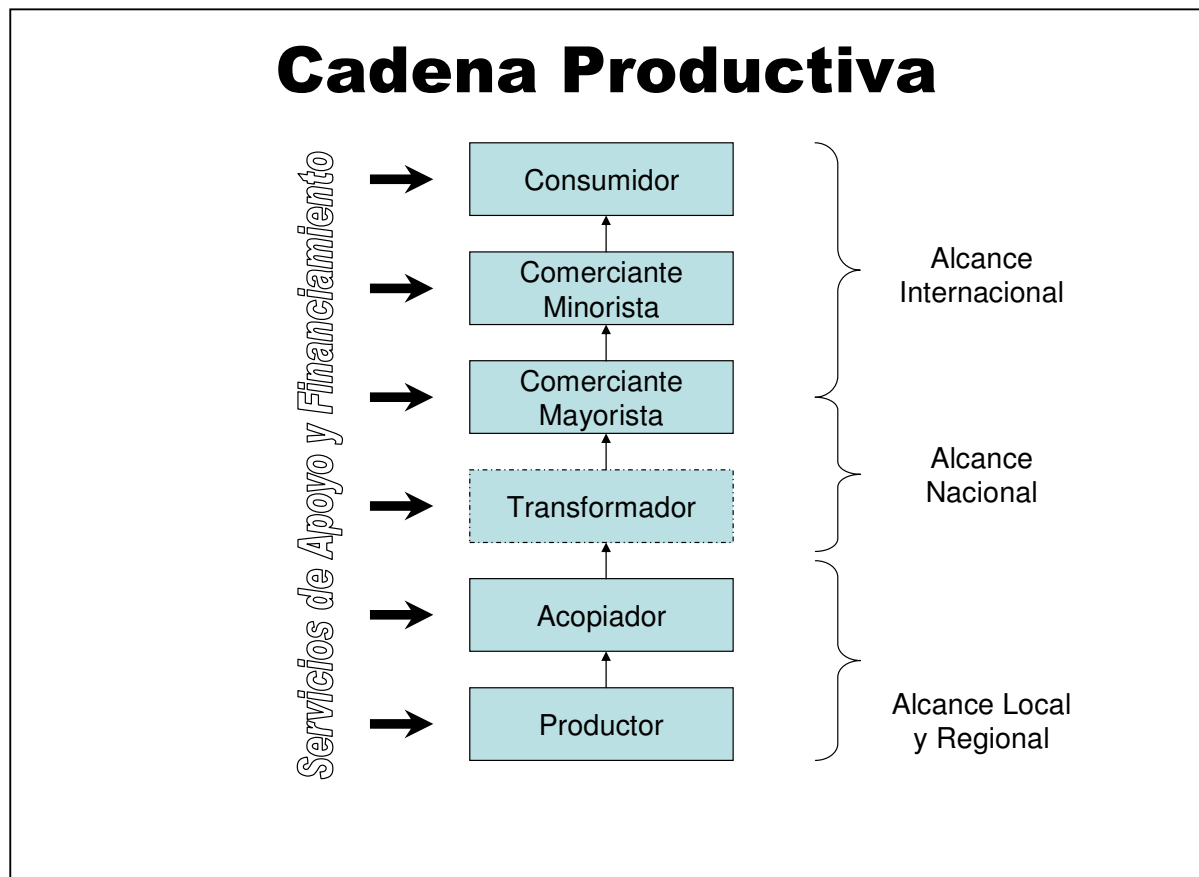
Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

En el diagrama utilizado en las entrevistas se distinguen los siguientes eslabones de una cadena productiva:

- Función Básica: **Producción** (comprende también la simple recolección e incluye la post-cosecha) → Operador del Eslabón de la Cadena: **Recolector / Productor** (a nivel local o regional)
- Función Básica: **Acopio** → Operador del Eslabón de la Cadena: **Acopiador** (adquiere y toma propiedad del producto, probablemente, por encargo, con accionar a nivel local o regional)
- Función Básica: **Transformación** (en derivados, brindando valor agregado en el ámbito nacional y abriendo un nuevo abanico de posibles cadenas productivas) → Operador del Eslabón de la Cadena: **Transformador / Empresario Industrial** (posible a nivel local / regional / nacional / internacional)
- Función Básica: **Comercialización** (Interna / Externa: Exportación) → Operador del Eslabón de la Cadena: **Comercializador** (Mayorista, Minorista)
- Función Básica: **Consumo** → Eslabón de la Cadena: **Cliente Final** (a nivel local / regional / nacional / internacional)

La función desempeñada por un **transportista** podría ser presentada aquí como un actor directo, en la medida en que decida adquirir el producto; en este caso, no obstante, consideramos que el transportista es un actor indirecto, en la medida en que se ha observado que brinda su servicio (de traslado del producto) por encargo de algún eslabón de la cadena, sin adquirir la propiedad sobre el producto.

Si bien, conceptualmente, el **alcance de una cadena productiva** puede ser simplemente a **nivel local o regional**, mientras que otras llegan a **nivel nacional**, en el diagrama se toma como referencia una cadena cuyos eslabones presentan un largo de **alcance internacional**. En efecto, en una cadena



productiva del biocomercio también se aplica que la presencia o no de exportadores / importadores depende del largo de la cadena productiva, lo cual es determinado finalmente por la ubicación (local,



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

regional, nacional o internacional) del consumidor final. No obstante, conceptualmente, en el caso del biocomercio cabe también la existencia de cadenas productivas cuyo largo correspondan a un alcance nacional e inclusive a uno donde todos los eslabones, desde la producción hasta el consumo final, corresponden al ámbito meramente local o regional.

b. la oferta de fuentes de apoyo y financiamiento de iniciativas de Biocomercio

Inicialmente, se procedió a la identificación de la oferta de servicios de apoyo y financiamiento para las cadenas de biocomercio, con la intención de elaborar luego las correspondientes Preguntas-Guía y formatos de sistematización de información. No obstante, al confirmarse que el concepto de biocomercio no es utilizado por los involucrados en el campo y que, de manera correlacionada, no se observa la presencia de la correspondiente oferta de servicios para atender una demanda en esos términos, hubo necesidad de concentrar el análisis en la presentación de los principales productos financieros ofrecidos en la actualidad para el sector de la micro y pequeña empresa (MYPE) y, en particular, para el caso del financiamiento rural.

En el actual entorno de competitividad, hay coincidencia en alcanzar un sistema sostenible de finanzas rurales con amplia cobertura y facilitador del proceso de desarrollo en el campo. Sin embargo, en la actualidad el conjunto de las finanzas rurales es conocido de manera desigual, pues por una parte hay aspectos que, por la mayor disponibilidad de información, se han estudiado de manera detallada – como el sector agrícola formal tradicional – mientras que otros aspectos son apenas gruesamente intuidos, como es el caso de la oferta microcrediticia del sector formal y semiformal.

c. las iniciativas internacionales existentes en Colombia y Bolivia para fondos especializados en Biocomercio

Cronograma:

- 25.-27.01.2009: Viaje a Bogotá (Fondo de Biocomercio Colombia - FBC)
- 28.-30.01.2009: Viaje a La Paz (Fondo Financiero de Biocomercio – FFB, correspondiente al Componente Financiamiento del PNBS, ejecutado por la Fundación Amigos de la Naturaleza FAN)

Los ejes temáticos de las entrevistas fueron: (i) Características de las Cadenas de Biocomercio; (ii) Línea de Tiempo, registrando los acontecimientos y hechos más importantes; (iii) Características principales del Programa; (iv) Eventuales comentarios al reto peruano de promoción del biocomercio

3. **Acerca de la demanda por servicios de apoyo y financiamiento de los eslabones de las cadenas del Biocomercio**

En general

- ✚ Los actores en las cadenas productivas del biocomercio presentan, a nivel del eslabón de la producción, la característica común de ser pequeños productores agropecuarios minifundistas; por otra parte, a nivel de la comercialización y de la transformación es posible también encontrar en estas cadenas de biocomercio a empresarios MYPE formalizados o informales que requieren fuentes de apoyo y financiamiento en cada caso.
- ✚ La relación comercial entre los actores de las cadenas productivas refleja **contratos de corto plazo, los mismos que son susceptibles de ser renovados o no en cada oportunidad**; lejos de cultivarse la relación comercial de largo plazo, se percibe que las relaciones que se suscitan entre los actores participantes en una cadena productiva suscitan desconfianza o resentimiento, dependiendo del grado de insatisfacción con el retorno obtenido en cada transacción (“los productores son minifundistas y muestran bajos niveles de organización y, en medio de esta informalidad, cada cual está a la caza de oportunidades y cambian permanentemente de producto por la variación de precios”).
- ✚ Cada producto del biocomercio presenta una variedad de productos derivados que pueden ser aprovechados comercialmente. Dependiendo de dicha estructura en un determinado momento, se



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

distinguen distintos procesos productivos vinculados a su correspondiente canal de comercialización por lo que, en rigor, hablar de “la cadena productiva del producto X” es relativo. Para cada producto del biocomercio se alcanza a distinguir múltiples cadenas productivas, pues está referida en cada caso al producto derivado. Ciertamente, la vigencia de las cadenas productivas es dinámica, pues depende de la correspondiente demanda de mercado y la evolución de sus usos y aplicaciones que se den en la alimentación o como ingrediente en la industria. Se coincide que por tratarse de productos del biocomercio, en las preferencias actuales de los demandantes de productos de biocomercio resultan particularmente atractivas las propiedades naturales, las características de uso y/o aplicaciones específicas del producto derivado.

- ✚ Conforme un producto se acerca más a lo que es un *commodity*, hablar de una cadena de valor del biocomercio es relativo, pues se observa en dichos casos una tendencia de los involucrados a la integración vertical (las mismas personas que transforman son a la vez acopiadores e inclusive exportadores). En este caso, se observa que en la cadena productiva adquiere importancia particular un accionar orientado a asegurar, en volumen y calidad, la propia cadena de abastecimiento del producto.
- ✚ Hay dificultades reales para estimar las demandas potencial, efectiva y satisfecha de crédito en ámbitos rurales, pues se trata de una demanda que depende de las diversas funciones de producción (y consumo) de las personas, hogares y unidades productivas involucradas, y que no siempre se expresa y se satisface en el mercado.
- ✚ La aplicación de los Principios y Criterios del Biocomercio requiere concretamente actores al interior de la cadena productiva dispuestos a hacer contratos con otros actores, los cuales que, a su vez, están en condiciones de aplicar o aceptar estos principios en su práctica comercial. En efecto, **se requieren empresas compradoras que quieran trabajar bajo los P&C del biocomercio** porque, de lo contrario, no será posible obtener en el mercado el pago adicional que supone cubrir el costo adicional de su implementación en la cadena de valor. En efecto, si no quiere convertirse en un sobre costo para los productores y con ello perder competitividad frente a otras producciones competidoras, la aplicación en una cadena de los principios y criterios del biocomercio **necesariamente debe ir aparejada con un incremento de la demanda por un producto de mayor calidad.**

Para actividades de producción

- ✚ En la mayoría de los casos observados, son **campesinos minifundistas** los involucrados a nivel de producción a las cadenas productivas relacionadas al biocomercio. En el caso de estos pequeños productores agropecuarios no hay **saneamiento físico-legal de su propiedad** y, en algunos casos, trabajan las **tierras comunales** con derecho de usufructo individual hasta un determinado número de hectáreas.
- ✚ A inicio de campaña de siembra, en las zonas de producción suelen presentarse representantes de los comerciantes mayoristas (exportadores) con la finalidad de identificar de palabra a su acopiador local; se trata de designar “personas de confianza” que durante un período de tiempo determinado y con un precio fijo determinado han de acopiar localmente la producción cosechada progresivamente en la zona. Así, el producto recolectado o cosechado es adquirido por **acopiadores locales** y vendido a comerciantes mayoristas.
- ✚ En esos términos, más que entre productores y acopiadores locales, la **competencia de precios** puede ser intensa entre compradores en aquellos lugares donde actúan varios acopiadores locales y/o se presenta más de un comprador de producto, por lo que los acopiadores locales apuntan a diferenciarse de los acopiadores esporádicos a partir de ofrecer servicios como la asistencia técnica al agricultor en el manejo del producto. Los acopiadores esporádicos presentan como atractivo principal el ofrecimiento de un mejor precio. En algunos casos, la capacidad de negociación del agricultor puede llegar a ser menor aún a la usual, si hay más oferta local de producto y menos compradores.
- ✚ En circunstancias de buenos precios, por escasez de producto o competencia entre acopiadores, el pequeño productor debe atender la vigilancia de sus cultivos o del bosque, a fin de evitar el robo del producto cosechable (“muchos muchachos se llevan y venden 10 kilitos y con ello ya tienen”), por lo que



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

se ven inclinados los mismos agricultores a **cosechar verde el producto**. Consecuentemente, al mezclar producto cosechado antes de tiempo con el producto cosechado de acuerdo a las condiciones esperadas por el mercado, la decisión del productor **afecta la calidad global de toda la cosecha y sufrirá en el precio**.

- ✚ Si bien se reconoce en todos los casos de biocomercio que hay potencial productivo, se acepta también que en la actualidad no hay oferta en cantidad y calidad suficiente para satisfacer la demanda, en particular en el caso de los mercados del exterior. En el futuro, los empresarios consideran que la articulación con mercados (de exportación) “obliga a ser serios en el trabajo y en el cumplimiento de los pedidos de compra, pues estamos obligados a cerrar contratos”, por lo que prevén que afrontar el reto de alcanzar mayores volúmenes de producción ha de ser más complejo aún que superar las dificultades actuales de comprar a un acopiador local y depender del trabajo realizado por campesinos recolectores de cultivos silvestres. (“Si veo que sus parcelas están dispersas, no saldría a cuenta ahora ofrecerles servicios a los pequeños agricultores, pero una vez que empecemos con una planta de transformación pensamos en brindarles servicios para asegurar la venta con nosotros. Para cuando estemos con cultivos propios, sí nos vamos a prestar.”) Al respecto, se estima por otra parte que atender la demanda efectiva por productos del biocomercio demandará, por ejemplo, una significativa inversión en infraestructura de comercialización.
- ✚ No todos los productores agropecuarios están en condiciones y disposición para solicitar un crédito³ y los prestamistas estiman que pueden pagarlo en el futuro. Más aún, el acceso efectivo de los pequeños productores agropecuarios al crédito es heterogéneo en términos regionales: tomando el crédito MES (otorgado a la micro y pequeña empresa), en los departamentos y zonas integradas al mercado y con mayor dinamismo económico hay mayor nivel de acceso al crédito, con la finalidad de satisfacer necesidades presentes de sus negocios u hogares.
- ✚ La demanda de financiamiento de los pequeños agricultores está vinculada no sólo a la cobertura de los requerimientos financieros de lo productivo (“sembrar es fácil, pero lo difícil es mantener el cultivo (...) para pagar una peonada, siquiera con una parte de comida”), sino también a cubrir el costo de manutención de la unidad familiar hasta el momento de la cosecha (“se necesita plata también para el mantenimiento de uno (...) si te dan financiamiento, no te dan en cantidad todo lo que pides”). Ellos consideran que la obtención eventual de financiamiento les permitiría no sólo la aplicación prevista de los recursos al cultivo, sino también la atención de otros requerimientos de consumo y mantenimiento de la unidad familiar.
- ✚ Los pequeños agricultores reconocen que necesitan “los saberes del técnico y el apoyo del financiamiento, pero que no son considerados por los proveedores de dichos servicios de apoyo por su condición de pobreza (“no han venido los bancos porque no nos dan bola. Dicen que somos agricultores; más bien a los intermediarios sí les dan importancia”).
- ✚ Para el pequeño agricultor minifundista resulta muy difícil iniciarse en la siembra de un nuevo cultivo, si no cuenta con otro cultivo de corto plazo [*cash crop*] que le proporcione liquidez para cubrir sus gastos corrientes, mientras que espera a que la planta sembrada comience a producir. En ese sentido, en la actualidad la producción del biocomercio depende de las ofertas de un pequeño productor minifundista, quien trabajará, básicamente, en áreas silvestres como recolector o con cultivos en marcha. (“En la tara están recién en el sembrado de algunos plantones y, por lo tanto, han que esperar 3 años a que crezca. Por eso, hablar ahora de la posibilidad de un crédito sería sólo sobre la recolección de la producción del bosque.”)
- ✚ En aquellos distritos y regiones que cuentan con recursos por transferencias de canon y participaciones en la renta de recursos naturales hay la aspiración de los pequeños productores de contar con **apoyo**

³ En la actualidad, aún resulta difícil inferir la dimensión del crédito rural en el Perú pues se tienen estimados de la demanda de crédito agropecuario, pero no hay mayores avances en la determinación del crédito no agropecuario. En consecuencia, se conviene en asociar el crédito agropecuario como indicativo del crédito rural. Asimismo, si bien los créditos gestionados por los solicitantes de crédito son significativos en cantidad, la referencia debe ser a créditos obtenidos efectivamente. Por otra parte, hay prestatarios que deciden voluntariamente abstenerse de acudir al mercado (auto- racionamiento), debido a que no están dispuestos a arriesgar sus propiedades como garantías o no pueden asumir los costos de transacción asociados a la para ellos muy compleja gestión de un crédito formal.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

directo de los gobiernos local y regional. Específicamente, así como en anterior oportunidad se tuvo presencia de financiamiento estatal, las expectativas de los pequeños agricultores apuntan ahora a un mejoramiento sensible con dichos recursos públicos de las condiciones financieras del financiamiento a sus productos (en términos de montos, costos y plazos), así como también “disponiendo las normas locales, asegurando *como ente rector* la rentabilidad y definiendo los lineamientos políticos que se necesitan”. En el caso de productos del biocomercio con aparente demanda insatisfecha de mercado, hay propuestas apoyadas por ONGs que proponen inclusive la constitución formal de organizaciones de productores que asuman la responsabilidad de asegurar el manejo y gestión responsable del asociado y, sobre todo, el riesgo de honrar con su patrimonio el financiamiento otorgado individualmente.

Para actividades de procesamiento

- ✚ Por lo general, los productos vinculados al biocomercio son acopiados sin mayor grado de transformación a nivel de la localidad de producción; en los reducidos casos en que se desarrollan actividades de procesamiento y generación de valor agregado, se verifica que se trata de procesos vinculados a la exportación de insumos y no tanto de bienes finales. En la eventual fase de procesamiento, el monto significativo de la inversión involucrada es **financiado con recursos propios de los empresarios**, en la medida en que se estima que el costo financiero es muy elevado (“¡Con los bancos hacemos negocios! ¡Con ellos no hay ningún apoyo financiero! Es un servicio convencional que la banca comercial ofrece y que no es gratuito, sino que nos cuesta bastante. Además, hemos tenido que poner garantías inmobiliarias.”)
- ✚ A pesar de la existencia de demanda, en los eslabones más vinculados al mercado se considera que en el sistema financiero hay un preocupante desconocimiento del potencial productivo (del biocomercio) y, específicamente, del crecimiento comercial de productos vinculados a dichos mercados. En consecuencia, en la evaluación del riesgo crediticio se mantiene la opinión convencional con la producción agrícola, por lo que se les considera como cultivos riesgosos. Por lo tanto, ante un costo financiero elevado los involucrados tienden a no asumir compromisos financieros y, además, exponiéndose a nivel del abastecimiento a aceptar pedidos de despacho sin estar seguros de la disponibilidad efectiva de la semilla o el producto.
- ✚ Cuando se trata de un **producto ya cosechado**, la probabilidad de acceder a financiamiento es sensiblemente mayor y está correlacionada de manera directa con la **categoría crediticia del solicitante del crédito, sea persona jurídica o persona natural, así como con la calidad técnica de la solicitud de financiamiento** (“cuando tienes un buen proyecto, la plata aparece”). Sin duda, más que la presentación de garantías reales, contribuirá a la consecución del financiamiento el hecho que la institución financiera de intermediación evalúe la solicitud como una que está vinculada a un cliente con (i) un concepto de negocio razonable; (ii) una capacidad de gerencia disponible para llevar a cabo el concepto de negocio propuesto; y, no menos importante, (iii) un historial crediticio de buen pagador, directo o con otras IFIs, susceptible de ser verificado en el sistema financiero. En estos casos, es altamente probable que la tasa de interés efectiva anual y las demás condiciones financieras distingan a un solicitante de financiamiento de otro en condiciones similares, vale decir, ubicado en el mismo eslabón de una cadena productiva.
- ✚ En los ámbitos donde hay producción vinculada al biocomercio, el **acceso al crédito formal lo obtienen, de ser el caso, los involucrados de mayor tamaño**. Así, no son los pequeños agricultores y acopiadores locales, sino los productores medianos los que pueden llegar a tener apoyo de las IFIs, En todo caso, el acceso de los pequeños agricultores a financiamiento es, a juzgar por las condiciones financieras y los montos involucrados, más vinculado al crédito de consumo. En efecto, los montos otorgados de microcrédito (hasta S/. 300) no son significativos para el volumen de producción y los plazos de siembra y cosecha de un producto, pero sí constituyen un apoyo al consumo de la unidad familiar. (“Aquí no hay bancos. Una ONG nos presta para 6 meses y pagamos quincenal 2% y eso sí se aguanta. Si no pagamos, ellos tienen en garantía nuestro título de propiedad de la casa [sin transferir]. Además, nos han dicho que no podemos pedir a otros porque aparece en la computadora que debemos. Con una garantía, la cooperativa del magisterio también nos presta (hasta S/. 500) para lo que queramos y no preguntan para qué; sólo pagas S/. 10 quincenales por 6 meses y al final devuelves todo.”)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- ✚ En los casos en los que se accede a financiamiento, el crédito de proveedores, vale decir, pago de facturas a 30 días, ayuda más a los procesadores a exportar de manera *autofinanciada*. En rigor, se trata de una facilidad que obtiene quien en la cadena productiva está más cerca del mercado. Los servicios financieros convencionales (sobregiros, líneas de crédito, descuento de letras) pueden ser puntualmente útiles a corto plazo, pero por su elevado costo financiero afectan la rentabilidad si financian a largo plazo la actividad productiva.

Para actividades de comercialización

- ✚ En la actualidad, la **comercialización de los productos vinculados al biocomercio** no está sujeta a control ni vinculada a la defensa de una ética comercial, por encima de las leyes nacionales; se verifica que se trata de **operaciones pactadas individualmente y sobre las bases aparentes de libre comercio**. No obstante, con la finalidad de fortalecer su capacidad de negociación, en una oportunidad productores vinculados al trabajo del PBD propusieron **acopiar toda su producción para luego vender directamente a los grandes acopiadores o transformadores en Lima** (“con lo que nos saltamos a los acopiadores locales”); la reacción de los agentes locales no se hizo esperar pues los condicionamientos de compra local comenzaron a darse, a la par de señalar a los pequeños agricultores que “(si te metes al proyecto) te van a empezar a cobrar impuestos (...) y en el proyecto no van a tener plata para comprarte el producto.” Por lo tanto, no se regula el precio ni quién compra o vende, y tampoco alguna instancia internacional o supranacional ejerce supervisión alguna de parte o toda la cadena productiva acreditando, a través de la certificación, qué producto cumple con las condiciones correspondientes a un estándar anunciado.
- ✚ **Algunos acopiadores locales son comerciantes con liquidez** que progresivamente compran y almacenan en terrenos de su propiedad la producción cosechada por los pequeños agricultores de la zona (“como el agricultor no conoce bien cómo es el negocio más arriba en la cadena, él compra kilitos y arrobas y las va juntando hasta el mes en que viene la cosecha fuerte”). En ese sentido, el acopio local del producto es una actividad librada a la iniciativa de cada agricultor. Cuando los agricultores obtienen información de las condiciones de mercado es menos probable un aprovechamiento por información asimétrica, pero es usual que una vez que el pequeño agricultor ha cosechado su producción, **la negociación con el acopiador local es individual y su capacidad de negociación responde de manera inversa a su necesidad por liquidez**. (“Antes ésta era la cancha de los acopiadores; un productor, cuando vendía el quintal y para evitar tener que regresar sin vender, debía incluso traer media arroba más de peso, porque ya se sabía que les iban a decir que faltaba en el peso. Además, les robaban en el pesaje y en el precio.”)
- ✚ En particular para atender los requerimientos del mercado externo, se requiere localmente alcanzar significativos volúmenes de producción. En el caso de los exportadores, a fin de asegurar competitividad a nivel de precios, se percibe la intención futura de certificar tierras a nombre propio e incluir nuevos productos en los circuitos de comercialización ya establecidos, evitando depender tanto de las compras de acopiadores locales. En todo caso, al orientarse hacia mercados que exigen calidad orgánica las empresas requieren asegurar un flujo significativo y constante de producto, por lo que existirá un espacio de trabajo conjunto para con aquellos pequeños productores certificados, a saber, a partir de su integración a un proceso definido de producción. En la actualidad, el productor y el acopiador envasan libremente en sacos y el control de calidad queda librado a la iniciativa del acopiador local, la misma que depende del grado de competencia en la zona (“No vienen a supervisar pero nos piden que el producto llegue a su completa madurez, debe estar seco, que lo tenemos que ensacar bien taconeado, (...) como nosotros sí sabemos cuáles son sus necesidades y controlamos la calidad, nos recomendamos nosotros mismos y el cliente nos vuelve a buscar”). Sin embargo, cuando hay que exportar, este comprador puede “disciplinar” a los eslabones de la cadena cercanos a la producción, condicionando la compra de producto y señalando sus requerimientos acerca de cómo acopiar y en qué envase.
- ✚ En las cadenas de biocomercio, **a nivel de los eslabones más vinculados con la producción, no hay mucha comunicación**, siendo los compradores del producto no siempre claros acerca de qué quieren para dar adelantos a los acopiadores locales o productores y asegurar un producto de calidad uniforme. (“Si llega mal el producto, el exportador nos hace un descuento (del 15%) en el precio, pero aún así



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

varios acopiadores locales no respetan la calidad y venden. Pero los exportadores tienen responsabilidad también porque ellos compran ese producto de menor calidad.”)

- ✚ La percepción empresarial enfrenta el problema de la fidelización de un gran número de productores minifundistas (“no vemos que haya un compromiso de parte del productor”). Los eslabones de la cadena más cercanos al mercado y con presencia estable en la zona no confían plenamente en los pequeños productores minifundistas. Más aún, se afirma que estos agricultores no son concientes de las consecuencias en la **generación de confianza** de dicho comportamiento comercial miope. En efecto, la obtención de una ganancia en el corto plazo puede resolver una necesidad, dentro de una estrategia de sobrevivencia, pero significa para el campesino la cancelación a largo plazo de otras oportunidades de negocio que no sean la realización exclusiva de transacciones al contado; la posibilidad de financiar una operación comercial estará excluida.
- ✚ La mención frecuente a “**la volubilidad del productor**” refiere a su fácil cambio de opinión en relación al cumplimiento de compromisos de entrega de producción cosechada; así, por más que quiera cumplir obligaciones con el acopiador que habilitó la cosecha a un precio determinado, ante la llegada de otro acopiador que ofrece un precio mayor el productor decide romper el trato con la empresa que le hizo el pedido (“si te ofrecen más centavos y en miles de kilos ... ¡es bien significativo!”). Sin embargo, la volubilidad ante los compromisos comerciales adquiridos se manifiesta no sólo por el lado de los productores, pues los pequeños productores señalan que también hay **volubilidad por el lado de los compradores**, quienes incumplen también las condiciones de compra establecidas inicialmente. (“Apoyo para nosotros directo no hay, pero hay ONGs que apoyan a los del campo y para nosotros es un beneficio, porque el producto llega bueno si les enseñan cómo hacerlo mejor. (...) nosotros debemos siempre prepararnos a buscar otro negocio, abarcar otras cosas, porque estamos acostumbrados a hacer negocios y de alguna forma debemos de vivir. (...) con precios bajos podemos abastecer con nuestro dinero sin necesidad de pedir a otros que luego te ponen condiciones, el riesgo es menor porque manejas cantidades menores y hay más tranquilidad. Pero si el precio sube, necesitamos más plata y para pagar al banco (2% mensual) ya no haríamos ganancia, sino trabajaríamos para el banco”). En efecto, al haber varios acopiadores locales dispuestos a realizar su función y llevar luego el producto a un punto de entrega establecido, el comerciante mayorista o empresa exportadora no muestra mayor interés en ir al centro de producción; por lo tanto, el contacto generalmente intermediado impide el establecimiento de relaciones de confianza de largo plazo entre los productores y los compradores. Así, en el mercado se encuentran (recolectores y productores) vendedores y (comerciantes mayoristas y transformadores) compradores que no han desarrollado una relación de confianza directa. En el corto plazo hay probabilidad de tratos comerciales poco estables, con lo cual se retroalimenta la desconfianza entre los eslabones de la cadena productiva.
- ✚ **Entre los productores, es usual la creencia que la utilidad del acopiador es resultado del (elevado) margen comercial.** En rigor, más que un margen elevado, es el nivel de rotación de producto lo que explicaría que el acopiador y otros comercializadores puedan afrontar la competencia informal (“no tenemos mucho margen sino que ganamos por volumen. Ahora han bajado los precios pero sigue siendo muy rentable (para todos), sobretodo si no invierten nada los agricultores [recolectores]. Pero aún así, ahora que los precios han bajado, a ellos les parece muy barato el precio ahora”). En dichas circunstancias, el acopiador prefiere trabajar con dinero propio, pues el margen de utilidad no permitiría recurrir al sistema financiero y cubrir el costo financiero (“si un comprador adelanta dinero está bien, pero si no hay ese dinero, cuando sube el precio ya no tenemos la posibilidad de asegurar un camión para ellos y un camión para nosotros, porque se requiere mucho más liquidez; cuando el precio baja, la necesidad de liquidez es mucho menor”).
- ✚ En las cadenas de biocomercio, pese al elevado grado de informalidad a nivel de producción y comercialización (“casi el 70% de la producción y el 90% de los acopiadores”), todos los involucrados en procesos de exportación buscan proveedores que entreguen facturas. Sin embargo, la **presencia de los acopiadores informales** afecta la fluidez de las operaciones pues, pese a no estar gravadas las operaciones agrícolas con el IGV, el acopiador compra con liquidación de compra y sus ventas con factura son registradas para efectos del pago del impuesto a la renta (15%-30%), además de involucrar la carga financiera del ITF (0.7% del valor de la operación) y los gastos del obligatorio registro contable, todo lo cual debe ser cargado al margen del acopiador. En términos de capital de trabajo también el



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

acopiador formal tiene un costo significativo frente a su competidor informal, considerando que las percepciones obligan a pagar a cuenta el 12% de la operación a la Administración Tributaria. Comparativamente, un acopiador informal liquida directamente a la empresa transformadora o al comerciante mayorista la compra de la producción acopiada con un documento de compra de los agricultores, por lo que su margen es mayor y no ve afectado su capital de trabajo. Por otra parte, la percepción (de riesgo) de los involucrados formales en las cadenas del biocomercio es que la SUNAT concentra la atención fiscalizadora en sus declaraciones, vía el instrumento DOAT (Declaración Obligatoria de Adquisiciones a Terceros), más que en fiscalizar el accionar evasor de los informales y ampliar la base tributaria.

4. Acerca de la oferta de fuentes de apoyo y financiamiento de iniciativas del Biocomercio

- ✚ Si bien las cadenas productivas del biocomercio existen y la actividad comercial se da en la práctica, **el concepto “biocomercio” es reciente y para los involucrados en las mencionadas cadenas es desconocido**. Las definiciones diversas de biocomercio que se utilizan indicarían que se trata de un concepto cuya comprensión a nivel de los actores locales, sin duda alguna, “está aún en el tablero de dibujo”. Las **percepciones de los entrevistados acerca del significado de concepto “biocomercio” son diversas e imprecisas**, independientemente de la cadena productiva involucrada, y es claro que en la vida cotidiana los integrantes de los distintos eslabones comprendidos en las cadenas productivas no lo utilizan como un concepto.
- ✚ La **motivación** de los actores presentes en los eslabones de las diversas cadenas productivas analizadas está relacionada **más con el aprovechamiento efectivo de una oportunidad de negocio que con una preocupación por atender los Principios y Criterios del Biocomercio** (“nos metimos en esto por el precio. Empezamos hace poco con este producto muy violento [por el rápido crecimiento del precio] y fácil de cosechar y mantener”). En la práctica, se verifica que el biocomercio, a menos que se torne en una expresión de comercio regulado, se ajusta a las reglas de desarrollo de un negocio y que, probablemente a excepción de los eslabones más vinculados al mercado final, no atiende la secuencia inversa (desarrollo del negocio de acuerdo a las reglas del biocomercio).
- ✚ Los distintos participantes en productos del biocomercio con dificultad toman **conciencia de su pertenencia a una cadena productiva específica**; en rigor, a nivel de cada eslabón (de la cadena productiva) se trata de un aprovechamiento efectivo de oportunidades de negocio que el mercado y los consumidores ofrecen de manera específica. De acuerdo a este **horizonte de tiempo de muy corto plazo** en el que se encuadra la toma de decisiones en la actividad económica, **los actores involucrados en la cadena productiva no constituyen en la práctica parte de una cadena de valor (en los términos en que se le concibe en el biocomercio)**, porque no hay una visión común entre los actores; los participantes no reconocen su interdependencia frente a los otros; ni se busca diferenciar el producto de la cadena en términos de valor, generando así un compromiso compartido, a partir de niveles crecientes de confianza entre los actores involucrados. De acuerdo a lo observado, en las cadenas productivas hay muchos participantes que hacen negocios de corto plazo pero que no se auto-perciben como miembros de una cadena de valor estructurada y orientada al mercado, donde resulta importante tener una cultura (aún no establecida) en el bienestar común (de la cadena productiva en general), a fin de asegurar una relación comercial sostenible a largo plazo. En el contexto inmediatista en el que se desenvuelven actualmente los productos del biocomercio, la visión de las empresas exportadoras tiende a concentrarse en la comercialización internacional de un número reducido de derivados, sin desarrollar otros productos industriales con mayor valor agregado, como lo hacen otros países.
- ✚ Las constataciones anteriores han tenido impacto en la propuesta metodológica, ciertamente, pues deja de ser relevante evaluar mediante entrevistas, de manera específica y según lo previsto al inicio del presente estudio, la afinidad y compromiso de representantes de entidades financieras a financiar actividades económicas sostenibles, así como conocer la disponibilidad de las diferentes entidades de segundo piso para apoyar la creación de un fondo especializado para el biocomercio. En efecto, si el concepto “biocomercio” es poco conocido en el sistema financiero peruano, no resulta factible en la actualidad confirmar la eventual disposición de las instituciones financieras de intermediación (IFI) en general y, en particular, de las instituciones de microfinanzas (IMF) a satisfacer una demanda que se



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

desconoce (“si traes un buen proyecto, con un nivel de riesgo susceptible de ser estimado, se puede evaluar seriamente su financiamiento, independientemente si es biocomercio o no. En todo caso, en el sector financiero todos te dirán que una IFI financia proyectos concretos y no desembolsa globalmente a un sector”).

Servicios de Apoyo en general

- ✚ Diversos entrevistados advierten que aún no se cuenta con un **paquete tecnológico validado** para atender el manejo del cultivo en las cadenas productivas del biocomercio (“El Estado en su conjunto está retirado de esto, si bien el INIA ha dado un paquete tecnológico para algunos productos”). El MINAG hace lo que le compete tratando de organizar a los agricultores y establecer vínculos con los productores, mientras que el INIA y el IIAP trabajan en investigación; sin embargo, se considera que el ritmo de desarrollo que marca la industria y el mercado le ha ganado largamente a la velocidad de desarrollo que muestra la investigación y el desarrollo tecnológico.
- ✚ En el caso de los pequeños productores vinculados a cadenas del biocomercio, la asistencia técnica es deficiente porque no está llegando todo lo que se necesita en cantidad y en algunos casos en calidad. Si bien se ha observado que en algunos casos hay una oferta local de profesionales con conocimiento técnico y experiencia, el pequeño agricultor no está en condiciones de cubrir el costo de dichos servicios profesionales. A nivel de productos de biocomercio es muy reducido, sino inexistente, el apoyo privado o público. Si bien perciben una consolidación de su producción, se trata de una actividad productiva que los pequeños agricultores sienten que realizan en solitario, sin mayor apoyo institucional (salvo algunas ONGs vinculadas a proyectos de la cooperación internacional).
- ✚ Hay presencia de **ONGs y, en menor medida, de pequeñas empresas de servicio** constituidas por técnicos que ofrecen localmente servicios de agricultura orgánica y que, con apoyo de proyectos de la cooperación internacional, trabajan con la finalidad de incentivar a los productores a orientar su producción al biocomercio y brindan servicios de asistencia técnica en el manejo del cultivo respectivo, siempre que los productores trabajen con ellos. En dicho proceso de interacción con los pequeños agricultores, **dichas entidades en la práctica amplían la cobertura de sus servicios**, pues al acopio inicial han sumado tareas de comercialización y empiezan a brindar asistencia técnica a los productores. En ese sentido, estas empresas se integran verticalmente a nivel local y asumen consecuentemente distintos roles (como actores directos e indirectos) en la cadena productiva. En estos casos de apoyo al productor habría **conflicto de interés**, pues la relación comercial la establece el pequeño agricultor con un comprador que es, a la vez, acopiador del producto, proveedor de asistencia técnica y, eventualmente, transformador y exportador directo del producto. Preguntados al respecto, dichos empresarios afirman que dicho conflicto no estaría presente, en la medida en que no venden productos, sino recomiendan manejos y actividades agronómicas para mejorar la producción. Por otra parte, están presentes también empresas transformadoras que no sólo ayudan con el plan de manejo que la ley exige, sino que toman garantías documentarias para asegurarse así su propio abastecimiento (“controlando el trámite de la Guía de Remisión del producto, con eso las transformadoras ya tienen un compromiso de cumplimiento de parte del productor”).

Servicios de Financiamiento en general

- ✚ En un contexto donde cada uno busca su propio financiamiento, el existente en el ámbito rural es de ONGs y, en menor medida, de Cooperativas y Cajas Rurales. Por su parte, el comerciante mayorista formal (agroexportador) se financia a corto plazo de la banca comercial, cumpliendo las normas convencionales de poner la garantía (hipoteca, colateral) o una carta de crédito confirmada para permitir el adelanto.
- ✚ En general, de acuerdo a las distintas propuestas de financiamiento ofrecidas por la banca de pequeña empresa de las IFIs del sistema financiero, a continuación se listan los requisitos que en términos generales toda empresa MYPE debe cumplir al momento de solicitar un crédito comercial; un cuadro con información más completa se presenta en el informe parcial relativo a la oferta financiera. Al respecto, advertir que se han excluido las IFIs que se concentran en el crédito al consumo, así como las de



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

reciente ingreso al país. En efecto, el sistema supervisado de instituciones financieras de intermediación exige varios de los siguientes requisitos:

solicitante de crédito o titular del negocio	Propuesta de negocio o predio agrícola	constitución de garantías (según monto solicitado)
<ul style="list-style-type: none"> ○ Tener entre 25 y 70 años de edad. ○ Ser agricultor o ganadero (tener experiencia en la actividad de al menos una campaña) ○ Ser propietario de una (1) hectárea de terreno como mínimo. ○ Personas Naturales de Negocio y Personas Jurídicas con RUC, Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor). ○ Testimonio de Escritura Pública y Constitución de la empresa. ○ Documento de Identidad del/los Titular, Apoderado/s y Avalistas (incluido respectivos cónyuges) ○ Copia de último recibo de servicios (luz, agua, teléfono) del domicilio del solicitante o titular de la empresa, y/o certificación del Teniente Gobernador ○ Certificado de Vigencia de Poderes (no mayor a 3 meses), con V°B° de Asesoría Legal o Jefe de Agencia u Oficina Especial ○ No tener obligaciones morosas o antecedentes negativos en el sistema financiero y comercial. Calificación positiva en central de riesgos ○ Balance de Situación y Estado de Ganancias y Pérdidas (no mayor a 6 meses) ○ Balance General y Estado de Ganancias y Pérdidas (últimos 2 años) ○ Declaración Jurada Anual de Impuesto a la Renta - 3ra. Categoría (últimos 2 años) , por RUS , RER o Régimen General ○ 6 últimos pagos de IGV a SUNAT (Régimen General) ○ Flujo de Caja Proyectado (por el periodo del préstamo) ○ Contar con una línea de crédito aprobada. ○ Contar con una Cuenta Corriente ○ Referencias Personales y Comerciales. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Título de propiedad de parcela o casa, inscrito en los registros públicos. ○ Copia de HR y PU del local o vivienda si es propia. ○ Constancia de Posesión ○ El negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año. ○ El negocio debe generar ventas anuales o diarios mayores o iguales a una determinada cantidad promedio, la que será determinada en la evaluación. Las proyecciones tomará en cuenta el volumen de ingresos y egresos de la unidad socioeconómica, según sea el ciclo económico del producto, los rendimientos de la producción por unidad de medida, y los precios históricos según el ciclo del producto. ○ Certificado Negativo de Gravamen y Copia Literal de Dominio, emitida por la Oficina Zonal de Registros Públicos ○ Plano Catastral o Constancia de unidad recodificada, expedido por el PETT, o Croquis de ubicación de la casa y terreno. ○ Plan de cultivo y riego (campaña anterior) ○ Contar a la fecha de solicitud del préstamo con el cultivo instalado. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Firma de Pagaré ○ Tasación de la parcela (cliente) ○ Constitución de Minuta (oficina). ○ Constitución de Testimonio de Hipoteca (notaría /cliente). ○ Inscripción de Hipoteca en registros públicos (cliente). ○ Prenda Agrícola inscrita en registros públicos / firmas legalizadas (cliente) ○ Acreditar tener respaldo patrimonial (autovalúo vigente, Título COFOPRI Contratos de Compra Venta con Anotación Registral y antigüedad máximo 1año); de lo contrario es necesario presentar un fiador solidario que si lo tenga. <p><u>Otros:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Solicitud debidamente llenada y firmada (Formato del Banco) ○ Certificado de depósito a plazo fijo o CTS. ○ Amplia disposición para proporcionar información clara y verdadera de su microempresa. ○ De preferencia, debe contar con otras fuentes de ingreso aparte de la actividad propiamente agrícola.

- ✚ En los reducidos casos en que se encuentra una oferta de financiamiento orientada explícitamente al ámbito rural (individual o solidario), se listan a continuación - con finalidad de ilustración - algunas características de las condiciones:
 - financiamiento de hasta el 80% de la producción o del precio del bien
 - monto mínimo: S/. 500; monto máximo: S/. 35,000
 - capital de trabajo (mínimo: 1 mes; máximo: 24 meses; período de gracia: 2 meses) y activo fijo (hasta 36 meses)
 - forma de pago: fecha fija, libre amortización, por cuotas mensuales



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- TEA-MN: 59% hasta S/. 4,999 / 48% hasta S/. 19,999 / 34% hasta S/. 35,000
 - Interés moratorio: 50.0%
 - no se cobra comisión de desembolso, pero sí una comisión por gestión de cobranza por vez (S/. 15 a partir del día 5, con montos crecientes y acumulables en el tiempo)
 - Gasto por corresponsalia, cuando se realicen pagos en las agencias del Banco de la Nación (0.13%; mínimo: S/. 2)
 - Comisión por elaboración de minuta de levantamiento de hipoteca, garantías mobiliarias sobre mercadería, maquinaria y equipos (S/. 160)
 - El desembolso del crédito y el pago de cuotas está afecto al Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)
 - Se aplican seguro de desgravamen (aprox. 0.085% del saldo de la deuda mensual)
 - Para actividades agrícolas, cuando los créditos son mayores al equivalente de US\$ 7,000, se exige una garantía industrial, vehicular o hipotecaria que cubra 1.5 veces el monto del crédito
- ✚ La revisión simple de los requisitos exigidos al momento de solicitar un crédito permite apreciar **en qué medida se ajustan dichos requisitos y condiciones de financiamiento** a las características y capacidad de cumplimiento de las unidades de negocio que, por ejemplo, operan en el caso específico de las cadenas productivas del biocomercio. En el caso de los pequeños agricultores presentes en los productos de biocomercio, la carencia de títulos de propiedad de sus tierras, como eventual garantía real de pago, dificulta aún más la obtención de financiamiento de un cultivo y, en particular, para iniciarse en la siembra de un nuevo producto. Por otra parte, el banquero no financia la producción agrícola porque, adicionalmente, desconoce el potencial del aspecto productivo, por lo que se observa que ,en el ámbito de la producción, **conforme te acercas al momento de la cosecha del producto, la probabilidad de obtención de financiamiento es mayor**, siendo poco frecuente que se canalicen recursos para habilitar una siembra.
- ✚ Pese a negativos antecedentes de fomento al no pago o condonación de deudas en el agro, en principio, una IFI podría interesarse en financiar un producto del biocomercio si tiene claridad acerca del problema de fondo: la casi totalidad de los solicitantes de crédito no tienen historia crediticia en el sistema financiero, por lo que **al no contar con información de riesgo, ¿cómo saber quién va a cumplir con el pago del crédito?** En efecto, casi todos los pequeños agricultores minifundistas son desconocidos en el sistema financiero y entre ellos no se puede distinguir al buen del mal pagador. **La constitución formal de una asociación de pequeños productores es una acción positiva, pero en sí misma no resuelve el problema de incertidumbre y riesgo moral.** Más aún, si no hay indicios de compromiso directo de parte de los agricultores (involucrando su patrimonio individual y no tanto el capital social poco significativo de su asociación), es poco probable que se llegue a concretizar el financiamiento. En el caso de las asociaciones de productores, una IFI espera y evalúa que los agricultores que solicitan el financiamiento muestren una experiencia previa de trabajo conjunto, así como un **claro compromiso con su asociación**. Al respecto, una estimación básica de las aportaciones individuales a la asociación frente a los patrimonios individuales, considerando que hay propuestas a que sea ésta la que formalmente asuma la responsabilidad formal del financiamiento, indica que se trata de un proceso complejo en el que **entre muchos de los agricultores no hay todavía el nivel de confianza** “como para meter la mano al bolsillo” y poner la garantía. (“No todos tienen título de propiedad y, de ser el caso, no están dispuestos a arriesgar y a poner una garantía de manera individual.”)
- ✚ La intermediación financiera⁴ supone
- transformar varias características de los activos objeto de una transacción financiera de manera tal que se adapten a las necesidades del cliente;
 - gestionar bien los distintos riesgos que se corren;
 - procesar gran cantidad de información diversa (utilizando las tecnologías más avanzadas); y,

⁴ Una IFI acepta depósitos del público y ofrece créditos a personas naturales y jurídicas. Usualmente, los depósitos son de monto reducido y proceden de muchos pequeños depositantes, mientras que los prestatarios (corporativos) suelen necesitar créditos de gran monto, con lo cual la intermediación financiera lleva inherente el descalce de vencimientos (riesgo de liquidez), pues en caso que la institución pierda la confianza del público, sus clientes exigirán a una IFI sin liquidez la devolución inmediata y masiva de sus depósitos (corrida bancaria). De manera similar, el descalce cambiario refiere al riesgo de liquidez que surge por las diferencias en las denominaciones de los activos y pasivos de la IFI.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- dar seguimiento eficaz a los prestatarios para mitigar riesgos (incluyendo un procesamiento minucioso de información, a fin de estar en condiciones de identificar a los prestatarios que sean buenos sujetos de crédito).

En todos estos casos, una IFI elabora complejos contratos que apuntan no sólo a definir el objeto y las características del préstamo en cuestión, sino fundamentalmente a acotar los problemas de riesgo moral que pueden surgir por asimetrías de información con respecto a la intención verdadera del solicitante de crédito y, en consecuencia, que no se cumplan en su totalidad las obligaciones que en un inicio se compromete el prestatario.

- ✚ El desembolso de un crédito (latín: *creditum*; confianza) se realiza cuando el prestamista decide otorgar al prestatario un préstamo a cambio de su promesa de repago futuro (del principal más los intereses acordados), según un contrato que fija plazos, garantías, penalidades y demás condiciones financieras; en ese sentido, se trata de una evaluación del prestamista acerca tanto de la capacidad como de la moral de pago del solicitante de crédito y, de ser el caso, futuro deudor. Al otorgar préstamos, una IFI afronta un riesgo crediticio⁵, un riesgo de liquidez⁶, un riesgo de (variación de) tasas de interés y otros riesgos que emanan del mercado, como una variación significativa de los precios fundamentales (tipo de cambio, por ejemplo). La evaluación crediticia toma así en cuenta que todo deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron inicialmente en el contrato de crédito, por lo que las garantías han de complementar la confianza que se tiene en el deudor.
- ✚ Los riesgos crediticios en general surgen de la incertidumbre sobre la calidad y evolución futura de un proyecto a financiarse, pero en el caso de los prestatarios, debido a la información incompleta y asimétrica en relación a ellos, es en que la IFI debe enfrentar el problema de selección adversa, a saber, debe encontrar una tecnología que le permita encontrar maneras de separar a los buenos de los malos pagadores, evitando escoger como cliente a un solicitante de crédito con una pobre moral de pago. Este problema de selección adversa explicaría en gran medida que pequeños productores agropecuarios vinculados a cadenas del biocomercio no cuenten individualmente con fuentes de financiamiento formal. Las políticas específicas que adoptan las IFIs para reducir el riesgo pueden reflejarse en racionar el crédito, exigiendo para ello el uso de una garantía o de un colateral, cobrar tasas de interés más altas o, simplemente, no prestar. En el caso de aplicar tasas de interés elevadas, solo proyectos con alta rentabilidad (y alta volatilidad) podrán asumir el elevado costo financiero, por lo que la misma decisión de la IFI puede ser un incentivo perverso para atraer a participantes de baja calidad que representan con mayor intensidad el problema de selección adversa.
- ✚ Haciendo más compleja la evaluación crediticia, cabe mencionar que – más allá de la problemática de las microfinanzas (rurales) – las IFIs pueden aún percibir el marco institucional y jurídico con cierta precariedad en términos de: seguridad jurídica; informalidad legal (“Azángaro”); carencia de mecanismos efectivos para la ejecución de garantías; incapacidad institucional para la resolución de eventuales conflictos; debilidad en la protección de los derechos de propiedad o, simplemente, los elevados costos de transacción para accionar en el sistema de administración de justicia. En palabras del Banco Mundial, en términos de un clima propicio para el desarrollo de negocios, ¿qué tan desprotegido está el acreedor? Las recurrentes condonaciones promovidas desde los gobiernos contribuyen a mantener el recuerdo de las experiencias pasadas con el crédito agrario en el Perú.
- ✚ En el caso de una MYPE, la calificación individual de la solicitud de crédito representa para la IFI un costo unitario muy elevado en relación al monto solicitado, mientras que la atención del prestatario es aparentemente un reto imposible de resolver para un sectorista bancario acostumbrado a desempeñarse con sus herramientas tradicionales de evaluación crediticia. En efecto, la evaluación de un crédito MYPE presenta complejidades adicionales pues en emprendimientos informales mucha de la información necesaria no está fácilmente disponible (acta de constitución formal de la empresa; Estados Financieros). Más aún, en el caso de pequeñas unidades productivas familiares agropecuarios la evaluación convencional del riesgo crediticio representa costos elevados en cada caso, pues se enfrenta

⁵ Riesgo vinculado al hecho que no se recupere el crédito otorgado.

⁶ Riesgo vinculado a las eventuales diferencias de vencimiento entre sus pasivos y activos financieros; por ello, adicional a los costos vinculados a la necesidad de calcular el plan de pagos nuevamente, es usual que una IFI cobre al prestatario una comisión por pago adelantado de un crédito.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

con la dificultad de documentar de manera objetiva, por ejemplo, el destino del crédito; el valor de los activos del negocio; el nivel y rotación de inventarios; el ciclo del capital de trabajo⁷; el presupuesto familiar y la correspondiente capacidad de repago; la propiedad y ubicación del negocio; la presencia de clientes; el perfil y habilidades de gestión del propietario.

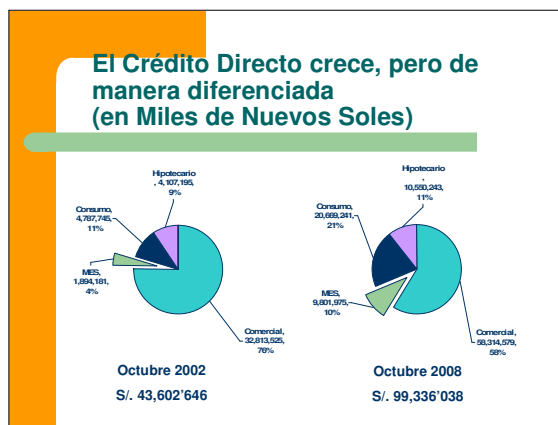
- Avances importantes en la tecnología crediticia se han logrado cuando se observa que, manteniendo la calidad de la cartera (según índice de morosidad), ahora la evaluación microfinanciera se basa en la unidad económico familiar y la evolución histórica del negocio, mientras que la presentación de garantías reales deja de ser un factor determinante para el otorgamiento o no de un crédito. No existe ahora distinción funcional entre las tareas del impulsador del crédito y el sectorista, pues la misma persona se encarga de todo el proceso, desde la aprobación hasta la cancelación del crédito. Se trata de un funcionario bancario que responde a un nuevo perfil, pues deja de atender desde su oficina y “ahora se ensucia los zapatos”, visitando y contactando periódicamente a sus clientes MYPE.

5. Acerca de la probabilidad de contar con una oferta financiera especializada para iniciativas en biocomercio

5.1. La disponibilidad de fondos en el sistema financiero

- Tomando las colocaciones a nivel de créditos directos⁸, de acuerdo a la información de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), encontramos la siguiente distribución:

- Entre octubre del 2002 y octubre del 2008, el crédito directo total del sistema financiero creció de manera significativa (127.7%), a saber, de S/. 43.6 miles de millones a S/. 99.3 miles de millones.
- Este crecimiento del crédito directo total fue diferenciado, pues el mayor crecimiento relativo se dio en el crédito hipotecario y el crédito al consumo, los cuales pasaron a representar respectivamente un 11% y 21% de las colocaciones totales del crédito directo. Por cierto, el crédito comercial sigue siendo el más importante en términos absolutos (S/. 58.3 miles de millones, equivalente al 58% del crédito directo), pero con tendencia decreciente, mientras que el crédito MES (hasta US\$ 30 mil) crece en importancia relativa (10%) y en términos absolutos de manera importante (417.5%) durante el periodo aquí referido.



Créditos Directos según Tipo de Crédito y Tipo de Empresa del Sistema Financiero (al 31.10.2008)

(En miles de Soles)

Tipo de Crédito	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	EDPYMEs	Empresas de Arrendamiento Financiero	Banco de la Nación 1/	Agrobanco 2/	Total
Comerciales	55,019,996	25,473	1,261,013	135,815	108,297	1,717,305	-	46,679	58,314,579
Microempresas	5,161,751	523,696	2,798,784	573,778	712,552	709	-	30,705	9,801,975
Consumo	16,843,728	110,138	1,304,551	278,139	184,936	8,115	1,939,139	495	20,669,241
Hipotecarios para Vivienda	10,151,741	126,824	203,155	31,167	37,356	-	-	-	10,550,243
TOTAL CRÉDITOS DIRECTOS	87,177,216	786,132	5,567,503	1,018,899	1,043,140	1,726,129	1,939,139	77,879	99,336,037

1/ Solo considera los créditos de consumo.

2/ No considera los créditos a las demás empresas del Sistema Financiero.

⁷ Capital de trabajo equivale al monto de recursos necesarios para atender el pago de mano de obra y adquisición de materia prima e insumos.

⁸ Créditos Directos = créditos vigentes + créditos refinanciados y reestructurados + créditos atrasados



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- ✚ Un mayor análisis de los créditos directos otorgados por el sistema financiero, al 31.10.2008, permite observar lo siguiente:
 - En términos generales, se puede indicar que la banca múltiple⁹ es largamente la más importante del sistema financiero con casi S/. 87 mil millones colocados (87.7% del total en créditos directos).
 - El crédito directo a microempresas (MES) asciende a S/. 9.8 miles de millones, lo cual significa 9.9% del total de colocaciones del sistema financiero; al respecto, si bien la banca múltiple es la fuente más importante de financiamiento MES (52.7%), las CMACs han adquirido progresivamente una importancia innegable en este tipo de crédito (28.6%).
 - En lo que corresponde a Créditos Directos Comerciales y a Microempresas de la Banca Múltiple, al 31 de octubre del 2008, se tenía un monto total colocado de 60.2 miles de millones de nuevos soles, llegando tan sólo S/. 2,168 millones (3.6%) al sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura.

- ✚ Las IFI se dirigen de manera creciente al sector de la microempresa, a juzgar por la evolución del crédito MES y los resultados positivos obtenidos por las instituciones microfinancieras, prácticamente inexistentes a inicios de los años 90. Los resultados y experiencias han sido tan halagadores que en medios académicos hay consenso en reconocer que la experiencia reciente del Perú muestra un liderazgo a nivel mundial en lo relativo al desarrollo de las microfinanzas. Más aún, con estabilidad económica y financiera a nivel macroeconómico, en la actualidad los bancos comerciales han iniciado agresivas políticas para ampliar su participación en el sector MYPE. Finalmente, la banca múltiple ha ingresado con fuerza a colocar recursos en el sector MYPE y a disputar clientela con las entidades de microfinanzas. Por otra parte, comienzan a ingresar al mercado local nuevas instituciones y bancos extranjeros interesados en participar, en un ambiente muy competitivo, en la atención de este pujante sector de empresarios demandantes de crédito y servicios financieros.

- ✚ Todo hace pensar que los empresarios MYPE tienen crecientes oportunidades para conseguir progresivamente financiamiento, no sólo de organismos públicos y de cooperación como era básicamente antaño, sino de instituciones financieras especializadas del sector privado. A su vez, el ambiente competitivo lleva progresivamente a las IFIs a una reducción del aún hoy elevado costo del financiamiento; si bien ha descendido en los últimos años, el crédito MES es considerado muy caro cuando se le compara con el costo del crédito comercial convencional, la tasa de inflación anual o el costo del crédito en mercados financieros del exterior.

- ✚ Fuera de la Región de Lima, la banca múltiple ha colocado al 31.10.2008 casi S/. 20 mil millones, lo cual equivale a una quinta parte de los créditos directos (22.5%). Hay bancos que se concentran básicamente en Lima¹⁰ y el Callao, como es el caso marcado del Banco de Comercio, Banco Interamericano de Finanzas, Citibank, HSBC Bank Perú, Banco Santander Perú y Banco Ripley. Por otra parte, a nivel de

Departamento	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	Edpymes	Empresas de Arrendamiento Financiero	Banco de la Nación 1/	Agrobanco 2/	Total
Amazonas	9,606	-	84,497	1,111	-	-	-	-	94,215
Ancaش	983,982	69,291	222,632	63,394	5,511	-	-	-	1,344,811
Apurímac	11,619	953	97,250	12,318	9,211	-	-	-	131,353
Arequipa	1,648,415	35,542	460,639	112,018	176,203	-	174	9,234	2,442,225
Ayacucho	95,010	20,199	63,590	18,271	15,926	-	-	568	213,564
Cajamarca	517,453	35,722	227,858	58,602	21,631	-	-	818	862,084
Callao	2,724,234	5,849	6,729	-	3,233	-	-	-	2,740,045
Cusco	542,030	22,581	337,981	94,912	16,981	-	-	4,064	1,018,548
Huancavelica	2,960	444	23,830	6,105	10,086	-	-	-	43,426
Huánuco	216,994	945	74,347	9,053	9,053	-	-	-	301,339
Ica	923,069	2,559	176,949	185,858	8,448	-	1,869	2,637	1,301,388
Junín	697,292	1,370	280,471	23,255	181,200	-	287	12,165	1,196,041
La Libertad	2,475,173	33,646	444,866	109,218	32,243	-	1,189	6,454	3,102,790
Lambayeque	1,351,110	14,483	358,911	30,698	68,283	-	-	4,468	1,827,953
Lima	67,530,605	364,013	842,996	177,569	370,684	1,726,129	1,939,620	22,120	72,969,735
Loreto	518,597	3,966	117,768	-	5,993	-	-	830	647,153
Madre de Dios	56,747	942	159,701	-	-	-	-	-	217,390
Moquegua	197,974	-	99,211	15,571	-	-	-	-	312,756
Passco	94,384	467	31,922	-	8,700	-	-	-	135,443
Piura	1,440,997	76,306	636,998	14,540	27,466	-	-	11,093	2,206,491
Puno	380,447	90,785	283,582	31,352	43,414	-	-	1,997	831,576
San Martín	442,846	1,564	194,211	445	2,388	-	-	-	642,887
Tacna	346,409	533	143,091	56,089	4,308	-	-	-	550,430
Tumbes	173,184	1,451	126,596	4,823	3,188	-	-	-	309,243
Ucayali	328,898	2,518	71,787	3,750	18,990	-	-	-	425,942
Total Créditos País	83,710,008	786,132	5,567,503	1,018,899	1,043,140	1,726,129	1,939,139	77,879	95,868,829
Extranjero	3,467,209	-	-	-	-	-	-	-	3,467,209
Total de Créditos	87,177,216	786,132	5,567,503	1,018,899	1,043,140	1,726,129	1,939,139	77,879	99,336,038

Nota: Información obtenida del Anexo N° 10: Depósitos, Colocaciones y Personal por Oficina. El Banco de la Nación reporta casi la totalidad de sus operaciones en la oficina principal de Lima.

1/ Sólo considera los créditos de consumo

2/ No considera los créditos a las demás empresas del Sistema Financiero.

⁹ Comprende Empresas Bancarias, Empresas Financieras y Otros (Empresas de Arrendamiento Financiero; Empresa de Transferencia de Fondos; Empresa de Transporte; Custodia y Administración de Numerario; Empresa de Servicios Fiduciarios; Almacenes Generales de Depósito; Empresa de Servicio de Canje; Empresa de Fondos)

¹⁰ Incluye Lima Metropolitana y las provincias de la región Lima. La importancia porcentual de éstas últimas es muy baja, considerando que los créditos directos se otorgan casi en su totalidad en la capital del país. En ese sentido, el sesgo de subestimación de la importancia del crédito directo en provincias es mínimo.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

provincias el Banco Continental (26.6%) y el BCP (24.5%) son los más importantes en términos de montos de créditos directos colocados, mientras que su respectiva cartera de créditos directos fuera de Lima es muy significativa para el Banco Azteca Perú (57.5%) y Mibanco (44.2%).

- ✚ Que en el sistema financiero exista disponibilidad de recursos no significa que el acceso al crédito sea uniforme en los diferentes sectores económicos, pues al mismo tiempo que las IFIs han visto crecer sus excedentes de liquidez, muchas MYPEs no acceden al financiamiento. En ese sentido, exceptuando algunos casos, el crédito MES estaría aún concentrado en el ámbito urbano y financiando principalmente actividades de comercialización (soporta mejor un mayor costo financiero si presenta una alta rotación de producto). Por su lenta rotación de capital y consecuente necesidad de plazos más largos y acaso volúmenes mayores de crédito, los prestatarios vinculados a la producción y transformación tendrían una menor participación en la asignación del crédito MES. ¿Por qué no se colocan los recursos financieros efectivamente disponibles en las demás empresas MYPE? Las respuestas a esta paradoja de aparente sub-utilización del crédito disponible son diversas y refieren a hipótesis relativas a:
 - eventuales problemas de fondeo de las IFIs (aquellas que tienen capacidad para llegar al empresario MYPE, tienen limitaciones de recursos financieros para prestar);
 - ausencia de sujetos de crédito (los mejores clientes MYPEs ya fueron incorporados a las carteras de las IFI, por lo que son materia de disputa, e incorporar nuevos clientes tiene costos crecientes por la fidelización, por ejemplo);
 - limitaciones de la tecnología financiera (considerando que la población rural es un mercado pequeño, disperso y sin mayor poder adquisitivo, a la par que se requieren inversiones fijas en sistemas de información para la gestión del riesgo y el monitoreo de clientes que, a escala mínima, permita operar de manera eficiente); o,
 - costo del crédito elevado como barrera de acceso (afecta la asignación del crédito para inversiones en renovación productiva o tecnológica en sectores, como el agropecuario o manufacturero, donde la rotación del capital es baja).

5.2. La actual oferta financiera para el Sector MYPE

- ✚ Los empresarios de la micro y la pequeña empresa (MYPE) conforman el grueso del tejido empresarial en el Perú, si se les observa en términos de número de unidades económicas o de generación de empleo. Muchas empresas MYPE se caracterizan por una gestión improvisada y reactiva ante los acontecimientos, ante la carencia de una estrategia; una capacidad limitada de supervisión personal de la gestión de su unidad de negocio, al atender los requerimientos urgentes de lo cotidiano y descuidando los aspectos importantes; el desarrollo de una organización empresarialmente no adecuada (considerando estructura, roles, funciones, etc.), pues un atributo muy frecuente de la empresa MYPE es que se trate de una empresa familiar (o familia empresaria); la toma de decisiones de inversión desordenadas, impulsivas y empíricas, al no contar al interior de la unidad familiar con el conocimiento y los recursos técnicos necesarios; y, un acceso limitado o caro al crédito, incurriendo así en un endeudamiento sin planificación financiera realista. Sin duda, con frecuencia el empresario MYPE está solo cuando se informa, analiza y toma decisiones sobre aspectos diversos de gestión de su unidad de negocio, tales como, por ejemplo, el mercado a atender (local, regional, nacional o externo); la estrategia a seguir y la gestión a desarrollar; la definición de los procesos internos y la logística a organizar; el plan de marketing y la política de ventas a aplicar; la tributación a cumplir; y, por cierto, cómo acceder al financiamiento.
- ✚ Pese a las diversas debilidades mencionadas en relación a la gestión MYPE, diversos estudios académicos sobre el sector confirman que el acceso efectivo al financiamiento y, de ser el caso, a costos razonables, es el principal problema que perciben dicho empresariado.
- ✚ A nivel del sistema financiero supervisado, adicional a la Banca Múltiple, las instituciones no bancarias que fundamentalmente están orientadas a las microfinanzas son las CMACs, las CRACs y las EDPYMES. Así, los principales prestamistas institucionales, formales y semiformales¹¹, que financian actividades desarrolladas en el ámbito rural son:

¹¹ La semiformal es aquella institución que cuenta con infraestructura para la operación y consecuente otorgamiento de crédito, pero que no es supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). La oferta financiera semiformal



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- las principales instituciones microfinancieras con presencia en el sector rural (CMACs, CRACs, EDPYMEs), que operando en un contexto de mercado siempre necesitan ser rentables, a la par de respetar la transparencia de información, los procedimientos y demás exigencias regulatorias de la SBS
 - las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGs), con programas de microcrédito no supervisados, en la medida en que se trata de recursos no captados del público sino de fondos de cooperación puestos a disposición por instituciones privadas nacionales e internacionales, así como por agencias multilaterales
 - los prestamistas privados semiformales (empresas agroindustriales o agroexportadoras, casas comerciales), si bien la carencia de información sistematizada limita todo análisis. El mercado financiero para MYPEs tiene en el país un sector formal y otro informal. El análisis se ha enfocar en el crédito formal provisto por las IFIs reguladas, si bien se reconoce que una parte importante de empresarios MYPEs acceden a otras fuentes de financiamiento informal; un análisis de éste último excede los alcances del presente encargo, en la medida que exige un esfuerzo muy significativo en términos de recojo y sistematización de información.
- ✚ En el ámbito rural, el financiamiento es demandado para las diversas actividades económicas que se realizan. Al respecto, la oferta financiera de productos y servicios de las IFIs va más allá del exclusivo otorgamiento de créditos. Otras alternativas de financiamiento MYPE refieren a los instrumentos financieros más comunes que, adicional a los créditos, la IFI ofrecen a nivel de operaciones activas y que, en principio, están a disposición también de la MYPE: línea de crédito; crédito en cuenta corriente; arrendamiento financiero (*leasing*); el *factoring* de cuentas por cobrar a corto plazo (facturas, recibos y/o letras hasta 180 días); o, el descuento de títulos valores no vencidos y emitidos al portador, a la orden o nominativos (letras de cambio, pagarés, cheques, certificado de depósito / *warrant*, conocimiento de embarque, entre otros).
- ✚ Adicional al financiamiento de la actividad agropecuaria, también se le requiere en los sectores de comercio, artesanía y servicios (turismo, en particular). No obstante, las mismas IFIs no precisan qué se comprende como financiamiento rural, por lo que es difícil aproximarse a un dimensionamiento del efectivo financiamiento al ámbito rural. En consecuencia, se conviene usualmente en tomar el financiamiento al sector agropecuario como indicativo del financiamiento orientado al ámbito rural; con ello es muy probable que se incurra en una subestimación del financiamiento efectivo al ámbito rural, considerando que en las zonas rurales hay actividades comerciales y de servicios que obtienen financiamiento y que lo rural¹² se determina de acuerdo a la definición del Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI. En la actualidad, considerando que no se logra satisfacer las necesidades de financiamiento de los pobladores rurales en la forma y magnitud como ellos manifiestan necesitarlo, el debate sobre el desarrollo de las finanzas rurales gira usualmente entre el monto que los distintos intermediarios financieros orientados a las microfinanzas destinan a su cartera agropecuaria y la definición de la mejor tecnología financiera aparente para atender en el ámbito rural a los productores agropecuarios. Estos últimos se caracterizan como prestatarios por su heterogeneidad en términos de acceso efectivo al financiamiento, si se considera las respectivas regiones, cultivos, plazos, tasas de interés y, en general, condiciones financieras pactadas en el sistema financiero.
- ✚ A manera de conclusión, adicional a la importante presencia de algunas IFIs de la banca múltiple, son básicamente las instituciones de microfinanzas las que en los últimos años han dinamizado el crédito para las empresas y sus clientes están en los empresarios de la MYPE. En otras palabras, si bien el crecimiento en el mercado de microfinanzas ha sido dinamizado por las CMACs, CRACs y EDPYMEs, es indiscutible también la presencia nacional de la banca comercial en dicho mercado; sin duda, hay más financiamiento de la banca formal a empresarios MYPEs de lo que se cree comúnmente. Por lo pronto, es de esperar que la banca múltiple continúe aprendiendo de la experiencia microfinanciera pasada de

comprendería, por lo tanto, a las ONGs, empresas comercializadoras y agroindustriales, mientras que la oferta informal está representada más bien por transportistas, mayoristas, proveedores, habilitadores, tiendas, bodegas, panderos, prestamistas informales, parientes y amigos.

¹² El ámbito rural comprende a la población que vive agrupada en conglomerados de hasta un máximo de 100 viviendas contiguas.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

las CMACs y siga captando a recursos humanos de estas entidades con la finalidad de continuar con su proceso de cambio de tecnología de acercamiento al empresario MYPE. Pese a ello, es claro también que las orientaciones son distintas, pues mientras el crédito MES es parte muy pequeña del crédito directo de la banca múltiple, para las instituciones de microfinanzas es un porcentaje muy significativo de su cartera de créditos.

- ✚ La presencia regional de prestamistas semiformales es muy variable; no siempre tienen una presencia importante en zonas económicamente dinámicas, pues las fuentes de financiamiento formal representarían una competencia efectiva y no son pocos los casos en los que ellos mismos son prestatarios de las IFIs, con lo cual se convierten en una vía de canalización indirecta de fondos del sistema financiero hacia el ámbito rural. Resulta complejo generalizar acerca de la importancia y presencia regional de los prestamistas semiformales, pero en el biocomercio se ha percibido que están presentes en el actual sistema de financiamiento agropecuario; serán los prestamistas informales los que en los ámbitos de biocomercio también muestran presencia extensa, difícil de dimensionar, pero funcional para otorgar con rapidez créditos por montos y plazos reducidos, ante situaciones inesperadas de los prestatarios. Estos últimos suelen ser aquellos con mejores condiciones productivas – en términos de nivel de ingreso, cantidad de tierra, posesión de garantías, nivel educativo – o por estar vinculados con otros sectores. Si ello es así, la probabilidad de acceso al crédito es desigual entre los propios agricultores vinculados a una cadena productiva de biocomercio.

5.3. Acerca de las experiencias internacionales de fondos especializados en biocomercio

- ✚ Si bien Colombia y Bolivia tomaron hace años la decisión de implementar fondos especializados de financiamiento para el biocomercio, en la práctica el periodo de ejecución efectiva de los mismos es aún demasiado corto o **prematureo para sacar conclusiones de las experiencias**. En todo caso, en la actualidad sí se está en condiciones de **sacar lecciones de la puesta en práctica de ambos modelos de fondos financieros**, evaluar su funcionamiento y conocer las condiciones necesarias para lograr, con sostenibilidad del fondo, el cumplimiento de los objetivos propuestos de financiamiento de iniciativas del biocomercio.
- ✚ Se trata de propuestas para abordar el financiamiento del biocomercio de manera marcadamente distinta. Mientras que en el modelo colombiano se apuesta por constituir una institución con capacidad operativa para evaluar y financiar directamente iniciativas productivas del biocomercio, en el caso boliviano una institución (FAN) evalúa, mientras que 4 instituciones especializadas canalizan los recursos financieros disponibles.
- ✚ En el caso colombiano, el FBC pretende ser un mecanismo sostenible económicamente por medio del otorgamiento de créditos, factoring, capital de riesgo y apoyo financiero a iniciativas de biocomercio en el país. En la actualidad, las colocaciones ascienden a aprox. US\$ 2 millones y el capital del FBC ascendería de US\$ 2.5 millones. Verbalmente se nos manifestó que para el año 2011 se estima que las colocaciones del FBC deben alcanzar los US\$ 5 millones, con lo cual el Fondo alcanzaría su punto de equilibrio. El FBC opera con una plantilla de aproximadamente 12 personas, las cuales atienden todos los procesos vinculados a la promoción, evaluación técnico-financiera y seguimiento. El FBC ha desarrollado, en pequeña escala, una estructura que desarrolla los procesos principales de una institución financiera en lo relativo a la compleja evaluación crediticia. En efecto, con cobertura a nivel nacional, el Fondo Biocomercio asiste financieramente la operación de las micro y pequeñas empresas que aprovechan de manera sostenible los bienes y servicios de la biodiversidad. El FBC ofrece tres **servicios financieros** a las empresas, en lo que en la asignación de los recursos se da prioridad a las iniciativas de base comunitaria y las MIPyME:
 - **Crédito:** Recursos para ser utilizados en capital de trabajo (compra insumos, materia prima, etc.), adquisición de activos fijos, infraestructura, maquinaria y equipo, así como gastos de certificación, publicidad y promoción; no aplicable para pago de deudas, planillas, gastos administrativos ni compra de terrenos. Con solicitudes de crédito desde 3 millones de pesos (aprox. US\$ 1,300) y plazos hasta 24 meses, la amortización se realiza en cuotas fijas en pesos y mensuales, considerando una tasa de interés variable (Depósito Término Fijo DTF + 12 puntos, lo que equivale a 23% efectivo anual).



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- **Endoso de Facturas (Factoring):** Está dirigido a generar liquidez para capital de trabajo a través de la compra de facturas, a partir de un monto no menor a 1 millón de pesos (aprox. US\$ 440) y plazos de vencimiento de las facturas inferiores a 120 días. La tasa de interés que se aplica es de DTF+12%.
 - **Capital de Inversión:** Acompañamiento del FBC como socio financiero con capital de riesgo, entre 12 y 60 meses de plazo, con montos mayores a 5 millones de pesos (aprox. US\$ 2,200) a ser aplicados en activos productivos y/o planes de expansión, pudiendo alcanzar hasta un 49% de participación en la empresa. De ser el caso, la repartición de utilidades se realiza anualmente de manera proporcional a la participación del FBC.
- ✚ En el caso boliviano, el Programa Nacional de Biocomercio Sostenible (PNBS) es un programa gubernamental que tiene la misión de apoyar técnica y financieramente a las iniciativas productivas y de comercialización de bienes y servicios de la biodiversidad nativa, producidos con criterios de sostenibilidad económica, social y ecológica para contribuir al desarrollo económico del país, fortaleciendo las economías locales y estableciendo vínculos con el mercado nacional e internacional. Un objetivo específico del Programa (*Componente Financiamiento*) es brindar apoyo financiero indispensable a iniciativas productivas sostenibles de biocomercio. Así, a través del **Fondo Financiero de Biocomercio (FFB)**, brinda soporte económico a los beneficiarios del programa para el desarrollo de sus iniciativas. La administración de este fondo está a cargo de entidades financieras con experiencia en el desarrollo de servicios financieros. Una vez definido el modelo de funcionamiento del Fondo, se intentó despertar interés en el sistema financiero y, posteriormente, se invitó a 8 IFIs para que presentaran propuestas para manejar recursos del FFB. Se recibieron 5 propuestas, correspondientes básicamente a ONG con programas de microcrédito no supervisadas por la Superintendencia de Banca, y se seleccionaron 4 entidades (ANED, FADES, IDEPRO y PRORURAL). Los principales criterios de selección fueron: cobertura geográfica; diversidad de servicios financieros, tiempo de implementación; y contraparte ofrecida. Operativamente, para asegurar el funcionamiento de estos servicios financieros se realizaron las siguientes acciones:
- **Desembolso de fondos a IFIs.-** FAN realizó desembolsos periódicos a cada una de las IFIs, sin adelantar dinero, en función a un plan de colocación de cada IFI y a informes de avance para el caso de nuevos desembolsos, los cuales contaban con el visto bueno de PROFIN.
 - **Capacitación de oficiales de créditos.-** Se realizaron dos fases de capacitación (inicial y de medio término) en temas relativos al PNBS, Fondo Financiero de Biocomercio, principios y criterios de biocomercio y legislación vigente, a favor de los oficiales de créditos de las IFIs, en la medida en que estas instituciones eran las que canalizaban finalmente los recursos disponibles.
 - **Financiamiento a iniciativas.-** Cada IFI brindaba sus servicios financieros siguiendo su tecnología y procedimientos propios. En ese sentido, el FFB significó un ajuste a sus procesos de evaluación de solicitudes de financiamiento, a saber, la incorporación de principios y criterios de biocomercio en el proceso de evaluación. Para este efecto se elaboraron dos formularios, uno para evaluación de requerimientos básicos e imprescindibles (Criterios A); y el segundo para la evaluación integral del cumplimiento de los principios (Criterios B). Las IFIs realizaban las evaluaciones cuando las solicitudes eran menores a US\$ 3,000 y cuando eran mayores en montos FAN era la responsable de realizar las evaluaciones. Las iniciativas que cumplían con los Criterios A y pasaban la evaluación financiera de la IFI, recibían los servicios financieros con un incentivo de menor tasa de interés a la que normalmente cobraba la IFI (2 puntos porcentuales menos).
 - **Monitoreo.-** Las IFIs realizaban el monitoreo a las iniciativas de acuerdo a sus propios sistemas, mientras que PROFIN, con participación de FAN, debía realizar el monitoreo a las IFIs.

En el 2006 se evaluó el desempeño del FFB y se constató bajas colocaciones; concentración de recursos en algunos productos e iniciativas consolidadas (85% de los US\$ 400 mil colocados fueron a financiar castaña); y la falta de atención de las IFIs a iniciativas priorizadas por el PNBS. El análisis mostró que gran parte de las iniciativas MYPE no respondieron al financiamiento ofertado porque estaban en fases iniciales de desarrollo y/o tenían serias limitaciones para calificar al crédito; no calificaban como eventuales 'socios' en operaciones de riesgo compartido. Consecuentemente, el PNBS desarrolló el **Fondo de Incentivo (FI)** como una innovación financiera para el sector de biocomercio, con el objetivo de apoyar con recursos no reembolsables, bajo la modalidad de co-financiamiento, a pequeñas iniciativas de biocomercio. A través de esta modalidad, los beneficiarios podrían mejorar su



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

desempeño, avanzar en procesos de consolidación, enfrentar limitaciones en la viabilidad de sus negocios y otros factores que el FFB no podía apoyar a través de los servicios convencionales. El FFB contaba con un total de US\$ 1.25 millones (US\$ 850 mil para créditos reembolsables y US\$ 400 mil para el FI). En lo relativo a los servicios ofrecidos, el PNBS ha desarrollado una amplia oferta de servicios de capacitación y apoyo técnico y financiamiento a disposición de quienes quieran emprender o fortalecer actividades productivas que cumplan con los principios y criterios de biocomercio. En relación a los servicios reembolsables, en 19 meses de funcionamiento, se financiaron 290 iniciativas de biocomercio, colocando US\$ 1'093,390 (aporte PNBS de US\$ 702,531 y saldo de contrapartida proveniente de las entidades financieras). Adicionalmente, de agosto 2007 a mayo 2008 estuvo en funcionamiento el FI como complemento al FFB, ofertando recursos no reembolsables. El FI estuvo dirigido a iniciativas que tenían menor grado de desarrollo y, por lo tanto, limitaciones para acceder a los fondos reembolsables del FFB. El FI ejecutó un total de US\$ 384,551 (PNBS coloca US\$ 213,231 y una contrapartida de US\$ 171,320 proveniente de los beneficiarios), beneficiando 17 iniciativas productivas de biocomercio provenientes de 6 cadenas de biocomercio.

- ✚ Tanto en el caso colombiano como en el boliviano hay consenso, en el sentido que la experiencia muestra que no basta con facilitar el acceso al financiamiento, sino que es necesario orientar técnicamente a los beneficiarios de los fondos financieros en qué y cómo invertir, lo cual representa un costo adicional; en el financiamiento se debe incorporar la inversión en asistencia técnica y capacitación específica y orientada a resolver problemas concretos del negocio y, a nivel operativo, se deben considerar los costos vinculados al seguimiento.
- ✚ El acceso a financiamiento y posterior uso de los fondos debe ser evaluado técnicamente y es necesario que exista una complementación entre la asistencia técnica y la asistencia financiera brindada. Al respecto, si se reconoce que hay disponibilidad de recursos financieros y se observa por otra parte que hay una demanda de crédito insatisfecha en biocomercio, algunos entrevistados señalan que se debe ello a que “no hay buenos proyectos o productos, y/o no hay IMF que conozcan efectivamente el potencial y las opciones”. En consecuencia, para clarificar el potencial hay que ayudar a hacer propuestas y las mismas IMF son pasibles de recibir asistencia técnica en temas de biocomercio, adicional al hecho de hacer la experiencia de financiación especializada.
- ✚ En principio, resulta propicio constituir un fondo financiero de segundo piso, concentrado en la provisión de asistencia técnica a las IMF en aspectos vinculados al biocomercio, a fin de motivar y promover el financiamiento de iniciativas productivas del sector. En la perspectiva de crear institucionalidad, inclusive cabe analizar el fondeo (redescuento) a las IFI involucradas en el proceso, luego de una evaluación del riesgo institucional de operaciones de crédito vinculadas a buenos negocios (nichos de mercado). Se ha visto que es posible tercerizar los servicios de M&E y, por otra parte, que no se requiere poner los recursos del fondo a disposición de las IMF desde un principio sino transferirlos cuando se realizan colocaciones de manera efectiva. Se afirma, asimismo, que la disponibilidad de fondos concursables para asistencia técnica en gestión y servicios de desarrollo empresarial han de contribuir de manera significativa a elevar la calidad de la cartera de las IMF que cofinancian las operaciones de biocomercio.
- ✚ El concepto biocomercio puede ser mencionado con distinta frecuencia en Colombia y Bolivia, pero es común a ambos países que los actores vinculados a la actividad económica y comercial consideran que su definición es poco operativa; la biodiversidad aparece como un concepto muy amplio y aparentemente no es una actividad trascendente, si se lo compara con el más visible y conocido ‘comercio justo’. (“frente al pragmatismo de financiar negocios o desarrollar capital social, una propuesta de promocionar el biocomercio resulta bien conservadora y poco clara. ¿El fondo que proponen en el Perú quiere beneficiar a la gente o a la biodiversidad?”)

5.3. Las cadenas productivas agrícolas y la tecnología financiera de los PFE

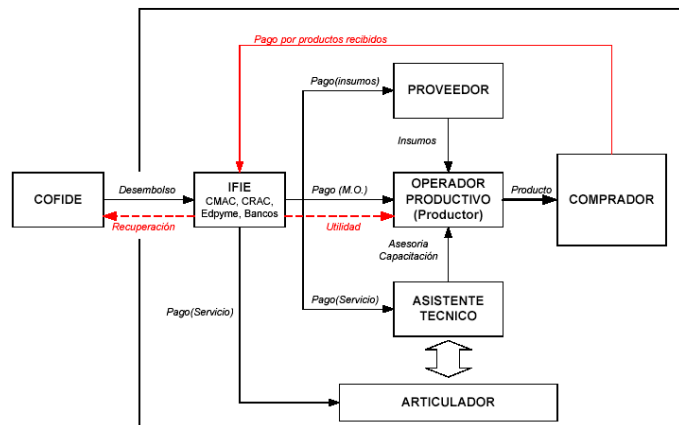
- ✚ La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) es un banco de desarrollo de segundo piso de propiedad del Estado, cuya tarea es canalizar líneas de financiamiento a través de las IFIs reguladas por la SBS. En general, en un contexto de abundancia relativa de recursos financieros como el actual, los recursos financieros de COFIDE se tornan marginales en las estrategias de fondeo institucional de las IFIs. En este contexto, para una IFI (interesada en rentabilizar sus propios activos financieros) los



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

recursos de COFIDE son adicionales, caros (comparados con el costo que representan fuentes como los depósitos del público¹³), condicionados y engorrosos.

- COFIDE ha desarrollado el Producto Financiero Estructurado (PFE), tecnología financiera desarrollada en su rol de banca de desarrollo, con la finalidad de propiciar un mayor y mejor acceso al crédito para el empresario MYPE financiando el proceso productivo y no a una persona natural o jurídica determinada. El PFE consiste en el financiamiento especializado de *procesos productivos*, los cuales son evaluados y calificados previamente a fin de determinar los requerimientos reales de inversión y capital de trabajo. El PFE está orientado a beneficiar preferentemente a las pequeñas y micro empresas de los distintos rubros de la actividad económica y que cumplan con los requisitos establecidos para el efecto. No obstante, es factible que COFIDE estructure financiamientos de procesos productivos a cargo de un solo operador.
- Al concentrarse la evaluación crediticia en el financiamiento de proceso productivo (con comprador identificado) y no tanto en las características de las personas (naturales o jurídicas), el riesgo se reduce de manera sensible. El financiamiento cuenta con un esquema de supervisión y seguimiento permanente, basado en la presencia de un articulador y asistentes técnicos, a fin de garantizar la adecuada ejecución del proceso productivo y el cumplimiento de los objetivos planteados. Consecuencia de ello, se observa que la percepción de riesgo es menor y las condiciones financieras son mejores: menor tasa de interés (determinada por COFIDE para cada operación, según tipo de producto, moneda, plazos y destino del crédito); mejor forma y plazo de repago (determinados en función de la generación de flujos de efectivo del proceso productivo involucrado); mayor monto de financiamiento (pudiendo llegar hasta el 100% del requerimiento de capital de trabajo y activo fijo, según evaluación).



- De acuerdo al esquema de financiamiento PFE, las responsabilidades funcionales de los participantes son las siguientes:

→ **Comprador:** Es la empresa que está dispuesta a comprar los bienes que se obtendrán del proceso productivo y firma un contrato de compraventa de bien futuro. El PFE considera como elemento necesario para el financiamiento de un determinado proceso productivo la existencia de un mercado plenamente identificado, un comprador del producto, quien es evaluado en cuanto a su solvencia. Su función es:

- Definir las especificaciones técnicas del producto final.
- Recibir el producto final de parte de los operadores productivos y realizar la liquidación de acuerdo al procedimiento establecido en el respectivo contrato.
- Realizar el pago correspondiente a través de la IFI.
- De considerarlo necesario y en coordinación con el asistente técnico, realizar supervisión del proceso productivo.

¹³ Mientras que las tasas de interés pasivas son muy bajas, las activas muestran niveles muy superiores a los que se observan en otros mercados de la región latinoamericana, por señalar una referencia. Estos elevados márgenes de intermediación de las IFIs, resultantes de la diferencia entre la tasa de interés que cobran a los prestatarios y la que pagan a los depositantes, reflejaría el aún reducido desarrollo del sector bancario en el país, pues dicho diferencial resulta de: el grado de ineficiencia y poder de mercado del sector bancario; el riesgo de incumplimiento en el reembolso de préstamos; los riesgos de liquidez, tasa de cambio y de otra índole; las disposiciones institucionales y de procedimientos vigentes; y, los impuestos explícitos e implícitos de los bancos.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

→ **Articulador:** Es una persona jurídica, calificada por COFIDE, que se encarga de organizar y supervisar el proceso productivo materia de financiamiento. En la fase de estructuración, sus funciones son:

- Seleccionar a los operadores productivos y presentar sus respectivos expedientes de solicitud de financiamiento
- Definir el proceso productivo: Elaborar el flujo de caja y la descripción del paquete tecnológico, según metodología establecida.
- Identificar las necesidades de financiamiento (capital de trabajo y activo fijo) de los operadores productivos.
- Identificar y seleccionar a los proveedores, conjuntamente con los operadores productivos, previa aprobación por parte de COFIDE de los candidatos.
- Identificar y seleccionar al personal encargado de la asistencia técnica, con visto bueno de los operadores productivos y el comprador; y previa aprobación de los candidatos por parte de COFIDE.
- Identificar y seleccionar al comprador, conjuntamente con los operadores productivos; previa aprobación por parte de COFIDE de los candidatos.
- Apoyar al personal de COFIDE en las acciones de evaluación de los operadores productivos.

En la fase de operación, las funciones del articulador son:

- Realizar las labores de coordinación, control, supervisión y administración.
- Elaborar informes de seguimiento de acuerdo al manual respectivo.

→ **Asistente Técnico:** Es la persona natural o jurídica, contratada por el articulador, que se encarga de brindar la asistencia técnica a cada uno de los operadores productivos para la correcta implementación y seguimiento del paquete tecnológico. Entre sus funciones se encuentra:

- Definir el paquete tecnológico, en coordinación con el comprador o en función a las especificaciones técnicas fijadas en el contrato de compraventa de bien futuro.
- Elaborar el plan de asistencia técnica, que deberá ser validado por el articulador.
- Elaborar con cada uno de los operadores productivos el plan de manejo.
- Brindar la asistencia técnica, de acuerdo al plan de asistencia técnica aprobada.
- Elaborar informes de seguimiento, según el manual respectivo.

→ **Operador Productivo (Productor):** Son los operadores productivos encargados de llevar a cabo las labores del proceso productivo, según las indicaciones del asistente técnico. Sus principales funciones son:

- Llevar a cabo las actividades propias del proceso productivo, en función al paquete tecnológico recomendado por el asistente técnico y de acuerdo a las indicaciones del mismo.
- Seleccionar y contratar oportunamente al personal de campo necesario para la realización de las actividades programadas, en coordinación con el asistente técnico.
- Implementar las medidas necesarias, a fin de garantizar la seguridad de los activos adquiridos, así como de los productos en proceso y terminados.

→ **Proveedores:** Son personas jurídicas o naturales, seleccionadas por el articulador conjuntamente con los operadores productivos, de una lista de candidatos previamente aprobados por COFIDE. A fin de mitigar riesgos también se realiza una evaluación de los principales proveedores del proceso productivo. Sus funciones son:

- Entregar, a solicitud del articulador, los insumos a los operadores productivos, en las condiciones fijadas en el contrato.
- Garantizar la calidad de los insumos entregados.

→ **Institución Financiera Intermediaria (IFI):** Es una institución financiera supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros que canaliza los recursos para el financiamiento del PFE. Estas instituciones puede ser Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (Edpyme), Bancos, etc. Sus funciones son:

- Abrir una línea de crédito para cada operador productivo (empresario Mype).
- Abrir una cuenta de ahorro para cada operador productivo (empresario Mype).
- Realizar los desembolsos de dinero a los distintos involucrados en el PFE, según instrucción del articulador.
- Efectuar las cobranzas de los financiamientos.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

→ **COFIDE:** Estructura el PFE y provee los recursos financieros a través de una entidad financiera IFI de primer piso. Sus funciones son:

- Evaluar la solvencia y aprobar previamente a los candidatos a comprador del producto
- Calificar a los articuladores
- Aprobar previamente a los candidatos a encargados de la asistencia técnica
- Evaluar a los operadores productivos.
- Aprobar previamente los candidatos a proveedores

✚ Una vez concluida la evaluación de participantes, a fin de formalizar el financiamiento PFE se suscriben los siguientes contratos:

- **Contrato Marco de Financiamiento de PFE:** Mediante este contrato se regula la canalización de los recursos financieros de COFIDE, para el financiamiento del PFE a través de la IFI. En este contrato se establecen los procedimientos operativos para la entrega de desembolsos y la recuperación del crédito; así como, las responsabilidades de COFIDE, de la IFI y del Articulador, quienes lo suscriben.
- **Contrato de Fideicomiso en Garantía y Administración del PFE:** Se trata del medio legal para la constitución de las garantías que respaldarán el financiamiento, pues este contrato permite que se incorporen como garantías los bienes muebles e inmuebles vinculados al proceso productivo, pero sobre todo el producto resultante del mismo. Así, este contrato permite constituir un patrimonio autónomo que: i) aísla los predios comprendidos en el proceso productivo de conflictos con terceros, ii) dota al articulador de la capacidad legal para actuar como administrador del proceso productivo y, de esta manera, asegurar que los demás participantes cumplan con sus responsabilidades, a fin de asegurar el culminar con éxito el proceso productivo. Este contrato lo suscriben todos los operadores productivos, el articulador y COFIDE. Por medio de este contrato los operadores productivos transfieren en dominio fiduciario a favor de COFIDE, los siguientes bienes y derechos:
 - Los activos, bienes muebles y/o inmuebles que sean otorgados en garantía del financiamiento y aquellos que sean adquiridos con recursos del financiamiento.
 - Cesión de posición contractual en los contratos de arrendamiento sobre los cuales los operadores productivos (productor) tengan derechos.
 - Los derechos en el contrato de compraventa suscrito con el comprador, por la venta futura del cultivo materia del financiamiento.
- **Contrato de Compraventa de Bien Futuro:** Este contrato tiene como propósito definir con la debida anticipación al comprador de los bienes que se obtendrán del proceso productivo, así como establecer las condiciones de la compra, en términos de: precio, volumen, oportunidad y calidad. Este contrato lo suscriben los operadores productivos y el articulador con la empresa compradora.
- **Contrato de Suministro:** El articulador suscribirá este contrato, con cada uno de los proveedores seleccionados, con el objeto garantizar la provisión oportuna de los insumos necesarios para el desarrollo del proceso productivo, en la calidad y cantidad requeridas.
- **Contrato de Prestación de Servicios:** En este caso se trata de un contrato privado entre el Articulador y el Asistente Técnico, donde se detallan las responsabilidades y funciones del Asistente Técnico en el PFE.

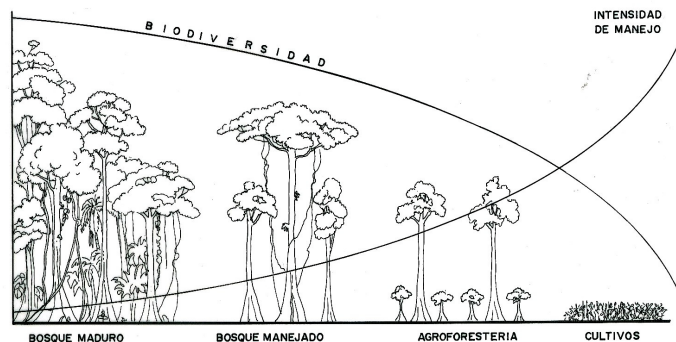
6. A manera de conclusión

✚ En la actividad agrícola general y en la vinculada al biocomercio se perciben cuellos de botella en los diversos factores vinculados a la producción (por ejemplo, disponibilidad de agua; calidad del suelo; temperatura; disponibilidad, costo y calificación de la fuerza laboral; equipamiento artesanal; disponibilidad de infraestructura económica y vial de calidad y conectividad con los mercados), por lo que la disponibilidad de fuentes de financiamiento es un factor que contribuye al desarrollo del sector rural y la reducción de la pobreza. Fundamental para dificultar la disponibilidad y acceso efectivo a dichas fuentes de financiamiento, no obstante, resultan siendo la incertidumbre, el riesgo y la desconfianza asociados a toda operación en el ámbito rural.

✚ La decisión de producción a nivel de los pequeños agricultores no responde siempre a una **lógica empresarial de maximización de ganancia** (“culturalmente, el agricultor actúa de acuerdo al lema *si*

llueve, no salgo, a pesar que sí se podría cosechar y aumentar la productividad”). En efecto, declaraciones de algunos pequeños productores agropecuarios llevan a pensar que – en condiciones de pobreza y de acuerdo a una estrategia de sobrevivencia – se aspiraría (también) a **minimizar el riesgo y/o asegurar un nivel mínimo de consumo para la unidad familiar**. (“Nosotros somos acaso más ricos que uno que está en la ciudad. Acá cada uno tiene tierra. Entrando al bosque se saca sogá para tu cerco, tu plátano, la hoja para tu techo, la madera y los palos para tu leña; vas cuando te duele y quieres una purga. Por eso debemos cuidar cuando eres agricultor, teniendo al menos un par de reservas siempre. Tienes que tener tu chacra con diferentes tipos de planta, medicinal y para comer, porque sino vas a tener que estar trayendo cosas y para eso se necesita plata.”) En el caso de un pequeño agricultor minifundista, el largo plazo y la generación de confianza se alcanzarían recién cuando se tiene un nivel mínimo asegurado de consumo.

- Según la intensidad de manejo, toda transformación del ecosistema natural orientada a un aprovechamiento económico - para satisfacer una demanda de mercado - conlleva necesariamente a una pérdida de biodiversidad. Cuando se incentiva la producción hay un impacto en la biodiversidad, por lo general, pero los ámbitos de trabajo distintos a la producción misma - como la logística, por ejemplo - adquieren un peso importante cuando se piensa en la posibilidad de producir en biodiversidad y la gradiente de transformación de los ecosistemas.



- El conocimiento de los mercados, en términos de **qué es lo que se demanda (satisfactor de una necesidad) y quién manifiesta dicha necesidad (perfil del consumidor)**, es muy reducido a nivel de los productores. El conocimiento de las características del mercado va en aumento conforme se trata de eslabones más cercanos a los comerciantes mayoristas, quienes sí enfrentan demandas (insatisfechas y crecientes) y pueden visualizar mejor las perspectivas consecuentes a nivel de precios. En relación a ello, **conforme uno se aleja del ámbito de la producción, se incrementa entre los actores de la cadena productiva el conocimiento de otros interlocutores, sea a nivel horizontal (el mismo eslabón) o integrada de manera vertical (otros eslabones)**. Así, mientras que los recolectores/productores pueden llegar a conocer solo al acopiador local, quien vive en la zona desarrollando otras actividades comerciales y al que usualmente acostumbran vender el producto (“nosotros conocemos solo a los intermediarios y acopiadores, que vienen de sitios diferentes; a los empresarios muy poco”), los acopiadores vinculados a comerciantes mayoristas llegan inclusive a conocer a las empresas exportadoras.
- Exceptuando el caso de productores en contacto con iniciativas de promoción de ONGs, los pequeños agricultores no saben mucho acerca de **qué pasa luego con su producto** (“solo me interesa vender y que haya un buen precio”). Al respecto, el pequeño agricultor tiene **nociones genéricas, si acaso, de las aplicaciones prácticas que tiene el producto que vende al acopiador y/o las diversas presentaciones de sus derivados**; quizás el caso de excepción sea el de la maca, puesto que en el mercado regional se llegan a ver los productos en tienda; no es el caso en productos de biocomercio con presentaciones orientadas al mercado exterior.
- Entre los acopiadores existe el convencimiento que el productor siempre puede incumplir un compromiso, así que la suscripción formal de un contrato no es funcional cuando, en particular, hay muchos acopiadores que vienen a comprar y están dispuestos a pagar mejor. La venta se hace a quien ofrece más.
- En el ámbito de las cadenas del biocomercio se encuentran en la actualidad, por un lado, la solicitud de financiamiento de un agricultor minifundista que acciona según consideraciones vinculadas a una estrategia de maximización de bienestar de la unidad familiar, que incluye su necesidad de atención de



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

requerimientos de consumo y mantenimiento de la unidad familiar; por el otro lado, un proveedor de crédito (IFI) evalúa formalmente sólo las consideraciones vinculadas al financiamiento de un cultivo suficientemente rentable. Las evidencias señalan que el financiamiento formal no llega efectivamente, mientras que proveedores de crédito de consumo atienden con elevados márgenes algunos requerimientos puntuales.

- ✚ Por lo general, el problema en una cadena productiva de biocomercio está en la oferta, a saber, poca producción en términos de cantidad, calidad y oportunidad frente a lo que se necesita en el mercado (“En medio de un ambiente de TLC se nota que no hay oferta suficiente para abastecer al exterior, por ejemplo”). En esas circunstancias de producción reducida, acopiadores y transformadores compiten por la reducida producción que hay. En ese sentido, para una IFI el riesgo principal no está vinculado al hecho de afrontar problemas de demanda (hay clientes que compran) o si los pequeños agricultores no tienen recursos para presentar las garantías reales esperadas. El riesgo de la IFI en el biocomercio, al igual que en otros productos agrícolas y pecuarios, se concentra en problemas de oferta y en el afrontar el riesgo moral y la selección adversa, ante información asimétrica.
- ✚ En la cadena productiva, cuanto más cercano del productor está el financiamiento, más alejado se está del mercado y, por tanto, es allí cuando más mecanismos de control se aplican por parte del prestamista. Conforme uno se acerca a los eslabones más cercanos al mercado, la verificación del cumplimiento de requisitos por parte del solicitante del financiamiento se relaja y se torna en una transacción comercial, sujeta a la convencional evaluación de riesgo.
- ✚ En el ámbito del biocomercio se utiliza usualmente el concepto de **cadena de valor** y no tanto el de cadena productiva, en la medida en que un producto del biocomercio sería uno en cuya cadena de valor los actores cumplen con los principios y criterios definidos por la UNCTAD. En términos genéricos, también una cadena de valor es la alianza entre productores, procesadores, distribuidores, comercializadores e instituciones de apoyo y normatividad, quienes partiendo de una demanda del mercado establecen una visión conjunta para reconocer necesidades comunes que los lleva a trabajar conjuntamente en el cumplimiento de metas, estando así dispuestos a compartir los beneficios y riesgos asociados, así como a invertir tiempo, energía y recursos, para alcanzar las metas planteadas. Por cierto, una cadena de valor no involucra a todos los actores de una cadena productiva, ya que requiere compromisos, compartir información y negociar acuerdos, y no todos los actores de la cadena productiva están dispuestos a asumir estos costos. Una cadena de valor efectiva, no obstante, **en las funciones claves de la cadena debe incluir a los actores dispuestos a asumir dichos costos.**
- ✚ El **grado de compromiso de los acopiadores (locales y extra-regionales) con una cadena productiva determinada no sería significativo.** De presentarse una mejor oportunidad alternativa de negocio, su permanencia en la cadena como acopiador depende en cada caso de la posibilidad efectiva de migrar hacia el otro producto. Es muy probable que los acopiadores que participan en la comercialización cambien de producto con relativa rapidez (“se trata de una individualidad egoísta y no articulada, que está a la caza de para quién copia y quién le da más; entre ellos mismos se sacan la vuelta”), en comparación a los involucrados en la producción que requieren, por los costos hundidos en la actividad (si no se trata de recolectores simples), de algún tiempo para eventualmente migrar de cultivo o actividad económica.
- ✚ El tipo de coordinación temporal o permanente que ejercen los diferentes operadores de la cadena se da de manera no regulada, vale decir, como una relación de aparente trato horizontal entre el cliente (operador) y el proveedor de servicios. La otra forma de coordinación es por medio de los contratos de pedido que se da entre determinados operadores de la cadena y donde la relación entre el cliente (operador) y el proveedor de servicios es más vertical. Al respecto, un factor fundamental e influyente en la gobernanza de una cadena productiva o de valor es la **confianza**, además del cumplimiento de otros valores y virtudes morales (honestidad, sinceridad, respeto, etc.), que llevan a transar los productos o servicios prefiriendo tal o cual operador.
- ✚ Conforme uno se aleja de los eslabones vinculados al mercado y se acerca a la producción, la presencia de pequeños agricultores pobres y sin **historial crediticio en el sistema financiero formal** es más frecuente y se acentúa el tema de **información asimétrica** y el **riesgo moral**. En esas condiciones, la



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

tecnología financiera actualmente disponible evalúa las condiciones personales del solicitante de crédito (y no el proceso productivo involucrado) y exige, consecuentemente, que el financiamiento se garantice con una garantía hipotecaria.

- ✚ Pese a un significativo potencial de prestatarios en cadenas productivas vinculadas al biocomercio, son escasas las IFI que apoyan a pequeños productores agropecuarios.
- ✚ Para satisfacer la demanda por financiamiento no basta una mayor disponibilidad de recursos, como lo indica la evolución positiva de los créditos directos del sistema financiero. En el caso específico del biocomercio, todo indica que las fuentes de financiamiento formal son inexistentes a nivel de la producción y las mismas muestran una presencia muy reducida a niveles de transformación y comercialización. Esta reducida importancia de la actividad agropecuaria y consecuente poco interés de las IFI por atender a pequeños agricultores minifundistas puede ser entendida si se considera, en primer término, el elevado riesgo sectorial de la agricultura, expuesta a fenómenos climáticos y ausencia de un seguro agrario. Por otra parte, se lleva en la memoria experiencias pasadas y la siempre posible exposición a la intervención política de un gobierno de turno, dispuesto eventualmente a la reprogramación y/o condonación de créditos agrarios. Finalmente, colocar créditos a pequeños agricultores supone usualmente altos costos operativos, en vista que se desenvuelve en zonas agrestes, aisladas, con deficiente infraestructura física (transporte, comunicaciones, almacenaje, etc.) y población con bajos niveles educativos y de ingresos.

7. Hacia la constitución de un Fondo para el Desarrollo del Biocomercio: Algunos Lineamientos

La creación de un fondo especializado en Biocomercio en el Perú se justifica de acuerdo a los siguientes lineamientos que refieren, de manera muy preliminar, a una propuesta de estrategia para la organización y puesta en funcionamiento del Fondo (capital semilla, estructura, socios estratégicos, servicios a brindar, etc.). Ahora bien, a juzgar por el desconocimiento del concepto “biocomercio”, cabe evaluar en primer término la pertinencia de ingresar al mercado esgrimiendo dicha referencia o si más bien, resulta oportuno proponer referencias más cercanas a los potenciales demandantes de los servicios financieros del Fondo.

Para el desarrollo del Programa es necesario disponer de un Fondo para el Desarrollo del Biocomercio que financie acciones complementarias de apoyo a iniciativas de negocio vinculadas a productos del biocomercio y permita acceder, de manera efectiva, a los recursos disponibles en el sistema financiero.

Pues bien, concretamente, se considera que para el caso peruano un eventual Fondo para el Desarrollo del Biocomercio no debería destinar sus recursos al otorgamiento directo de créditos, considerando que en la actualidad, el sistema financiero cuenta con recursos. El sistema financiero peruano cuenta con instituciones especializadas y líderes en microfinanzas, por lo que se considera pertinente canalizar recursos a través de ellas (y no crear una ventanilla adicional y especializada en “biocomercio”). El manejo de fondos financieros es una tarea especializada, por lo que a fin de optimizar recursos y no duplicar esfuerzos se debería delegar la canalización de los recursos del Fondo a instituciones del rubro. Esto además tiene un efecto multiplicador, pues no sólo los fondos administrados son usados por las IFI, sino que a la larga éstas usan también sus propios recursos. Por el contrario, optar por constituir una capacidad operativa propia obliga a reconocer que durante su primera fase, el desarrollo de un fondo financiero innovador requiere de asesoramiento especializado y capacidad financiera para cubrir dicho proceso de aprendizaje y maduración institucional. Específicamente, en lo relativo al asesoramiento, el mismo debe tomar en cuenta no solamente el diseño del fondo, sino el seguimiento apropiado a una adecuada colocación del financiamiento y recuperación del mismo. En nuestra opinión, los recursos del Fondo serán asignados a las iniciativas vinculadas a productos del biocomercio que el correspondiente proceso de evaluación y selección de instituciones financieras especializadas y sujetas a supervisión. En ese sentido, los recursos del Fondo serían canalizados a través de cada una de las IFIs de acuerdo a lo que sus correspondientes procesos de evaluación y calificación de crédito consideran como satisfactorios. Para facilitar y enriquecer este proceso de evaluación y calificación de créditos en la IFI, que se ha de verificar en los formatos de la solicitud de crédito y los procesos de evaluación y calificación, el Fondo establecerá una alianza con la IFI que contempla la provisión de información y la capacitación del personal técnico de la IFI en aspectos vinculados a las posibilidades de negocio de los productos vinculados al biocomercio.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Debe procurarse establecer vínculos con la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), la misma que, en la actualidad y con cobertura nacional, canaliza recursos de financiamiento a través de IFIs de acuerdo a una tecnología financiera (Productos Financieros Estructurados – PFE) que atiende a las particularidades de la producción agrícola. Pudiendo integrarse al conjunto de instituciones ya en operación hasta la fecha, el Fondo para el Desarrollo del Biocomercio podría aprovechar que con los PFE de COFIDE se cuenta con una propuesta de tecnología financiera capaz de brindar atención con bajos costos operativos y financieros a gran número de solicitudes de crédito de los pequeños productores minifundistas.

Así, atendiendo criterios de complementariedad en las intervenciones, se sugiere buscar alianzas con COFIDE y otras fuentes de créditos especializados y/o programas, para los casos específicos en que se financien cadenas de productos del biocomercio; en ello, el rol del Fondo para el Desarrollo del Biocomercio sería complementario, a saber, intervenir financiando aquellos servicios no cubiertos por las IFI pero siempre necesarios para asegurar un buen resultado de la operación. Se trata de otorgar recursos del Fondo como complemento a los créditos directos de las IFIs; dichos recursos tendrían carácter reembolsable y son destinados a financiar, total o parcialmente, aquellos servicios que no son cubiertos por la oferta financiera actual, a saber, los siguientes rubros posibles:

- ✚ Honorarios para servicios de asistencia técnica de calidad y oportuna a los eslabones de la cadena productiva (en particular, agricultores y líderes)
- ✚ Honorarios para servicios de capacitación de calidad y oportuna
- ✚ Gastos de formación y capacitación (pasantías) en aspectos técnicos específicos (entre otros, manejo de la producción, certificaciones orgánicas, buenas prácticas agrícolas)
- ✚ Gastos de viajes en clase económica de los expertos contratados para la ejecución de una operación
- ✚ Gastos para la realización de encuentros, seminarios u otros eventos (en temas relevantes, tales como información acerca de las condiciones de los mercados, las características de la cadena productiva, servicios de apoyo y financiamiento)
- ✚ Gastos de envío de muestras
- ✚ Gastos de supervisión y evaluación
- ✚ Otros gastos que la Dirección Ejecutiva del Fondo considere pertinentes y apruebe para asegurar resultados positivos de la iniciativa financiada (los desembolsos serán realizados por el Fondo, supeditados a la función adicional del articulador del Proyecto de dar visto bueno a la prestación del servicio financiado)

En esos términos, la presencia del Fondo para el Desarrollo del Biocomercio actuaría para todas las IFI intervinientes en el financiamiento de la cadena productiva como un mejorador del riesgo y formaría parte de un paquete integral de servicios a favor de la implementación de los Principios y Criterios del Biocomercio. Con ello, la presencia del Fondo en una operación estructurada de financiamiento contribuiría a **reducir la incertidumbre inherente de estas (artesanales) cadenas productivas** vinculadas a productos del biocomercio y, tendencialmente, aportaría progresivamente información acerca de la calidad del solicitante de crédito y el costo financiero correspondiente.

Adicionalmente, los proyectos financiados por la IFI que tengan acceso a los servicios complementarios con cargo a los recursos del Fondo, deberán cumplir con los siguientes requisitos mínimos:

- ✚ estar relacionado directamente con un producto de biocomercio
- ✚ sus actividades no tendrán impacto ambiental negativo
- ✚ deseable, proyectos que consideren de manera especial a los micro y pequeños productores agrícolas

En ese sentido, se requeriría tomar decisiones en el siguiente sentido:

- ✚ Establecer un Fondo para el Desarrollo del Biocomercio, con la finalidad de contribuir a la promoción integral y equitativa en las zonas rurales. Los recursos serán asignados a iniciativas de negocio vinculadas a productos del biocomercio que mejoren la eficiencia, sostenibilidad y rentabilidad de las unidades productivas involucradas.
- ✚ Definir el aporte inicial de recursos para el Fondo, así como los otros conceptos de ingresos (aportes voluntarios de las instituciones fundadoras; recursos y donaciones de la cooperación técnica internacional; los intereses generados por el Fondo). Los recursos del Fondo se depositarán en una cuenta bancaria especial.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- ✚ Establecer el rendimiento (mínimo) esperado de los recursos del fondo, para un período referencial. Al respecto, se consideran los intereses ganados por el depósito del Fondo, así como el rendimiento obtenido con la prestación de servicios complementarios a los prestatarios de las IFIs.
- ✚ Definir el monto máximo de financiamiento por iniciativa y establecer el plazo máximo de ejecución de los proyectos financiados por el Fondo.
- ✚ Establecer los requisitos y procedimientos para la asignación y utilización de los recursos del Fondo.
- ✚ Definir la estructura organizacional del Fondo a nivel estratégico (directorio), táctico (dirección ejecutiva) y operativo. Entre las funciones correspondientes, se requiere definir a quién corresponderá
 - la administración del Fondo (una vez aprobado su reglamento)
 - asumir los costos que genere la administración del Fondo
 - gestionar la captación de recursos no reembolsables y donaciones
 - aprobar el presupuesto anual del Fondo y la asignación de recursos (a partir de la presentación de una propuesta)
 - presentar informes de avances y estados financieros de situación del Fondo
 - asegurar que toda información relativa al Fondo, los proyectos, los informes y demás documentos relacionados sean publicados en el sitio web del Fondo
- ✚ Confirmar que los recursos del Fondo no serán utilizados para financiar
 - gastos operativos de la Dirección Ejecutiva
 - pago de impuestos, tasas o gravámenes
 - capital de trabajo (financiamiento susceptible de ser cubierto por la misma IFI)
 - compra de maquinarias y equipos (financiamiento susceptible de ser cubierto por la misma IFI)
 - adquisición de activos, insumos o materias primas (financiamiento susceptible de ser cubierto por la misma IFI)
- ✚ Evaluar si el Fondo debe asumir el rol de establecer contactos, en el caso de los productos con mercados en el exterior, con eslabones de las cadenas productivas a nivel de importadores mayoristas. Sobre el particular, cuando hay informalidad las reglas comerciales formales no valen mucho; pero cuando el mercado lo exige, los demás se alinean. Con una demanda reducida no es posible entrar al mercado en las condiciones que se desearían a nivel de impacto social, porque la inestabilidad de la demanda lo impide. En la cadena productiva se requiere un buen ejemplo (usualmente, los grandes comerciantes mayoristas o importador), alguien que corra adelante con mayores atributos y valor agregado, que recoja y exija consecuentemente las expectativas del mercado (“si ellos exigen un producto en determinadas condiciones, verás cómo se alinea la cadena (...) El punto de partida es entender lo que exige el cliente, pues eso va a definir si en la cadena se puede resolver esa necesidad”). Por otra parte, mientras mayor sea la demanda que tenga una empresa, mayor probabilidad existe para mejorar la relación existente con el productor y así hacer contratos con los agricultores, contribuir a una distribución equitativa de los excedentes o pagar precios mejores por la materia prima. Incrementos en el precio final no serían una limitación en el mercado **siempre que, a juicio de los compradores, se hable de un producto de calidad**. En ese sentido, asumir mayores costos por el lado de los compradores no sería un problema de fondo, a juzgar por la experiencia que comparativamente en precios presenta la producción orgánica o el comercio justo (Fair Trade), donde se paga más por la mejor calidad. El riesgo es pensar que el desarrollo de estos productos está vinculado con tolerar una baja calidad.

Las **etapas para contribuir al necesario desarrollo de una cadena de valor en el biocomercio** comprenden:

- A. Diagnóstico → métodos: revisión de oportunidades de mercado y contactos comerciales; identificación de actores clave; mapeo de la cadena; análisis de puntos críticos, FODA
- B. Diseño de una estrategia de intervención → métodos: análisis de la situación actual entre los actores de la cadena; comparación de la cadena con otras similares (Benchmarking); análisis prospectivo de la mercados; selección de actividades iniciales
- C. Actividades iniciales o pilotos → métodos: implementación de actividades iniciales; monitoreo y aprendizaje sobre actividades iniciales
- D. Mecanismos de coordinación, monitoreo y aprendizaje → establecimiento de un espacio rector de la cadena; roles, responsabilidades y resultados esperados de los actores participantes; sistema de monitoreo, evaluación y aprendizaje

8. Anexos

8.1. Guía de Preguntas Semi-estructuradas

Los ejes temáticos de las entrevistas fueron los siguientes:

En el caso de la demanda por servicios de apoyo y financiamiento en Biocomercio

- ✚ el nivel de conocimiento del concepto “Biocomercio”;
- ✚ el grado de conocimiento de la Cadena Productiva en la que se participa;
- ✚ conocimiento de las características del Eslabón en el que se participa;
- ✚ conocimiento de los Mercados que se atienden; y,
- ✚ conocimiento de los Servicios que se reciben y/o se ofrecen.

En el caso de los fondos especializados de financiamiento en Biocomercio

- ✚ Características de las Cadenas
 - Biocomercio: ¿se habla de “Biocomercio” en su ambiente de trabajo?
 - Productos del Biocomercio
- ✚ Línea de Tiempo
 - Antecedentes
 - Análisis de Puntos Críticos (reconocimiento de momentos clave de la historia del fondo)
- ✚ Características principales del Programa
 - Monto Inicial y actual del fondo
 - Perfil del Cliente y productos atendidos
 - Productos y Servicios ofrecidos
 - Requisitos a cumplir
 - Restricciones y condiciones financieras (créditos máximos; plazos; tasas de interés)
 - Cartera de Colocaciones (monto y número)
 - Cartera actual
 - Solicitudes recibidas y aprobadas
 - Total de Créditos otorgados, vigentes, vencidos, refinanciados, en proceso judicial
 - Procesos principales (promoción, evaluación técnica, evaluación financiera, M&E)
 - Estructura Organizacional
 - Costos operativos y sostenibilidad
- ✚ Eventuales comentarios al reto peruano de promoción del biocomercio (cfr. Diagrama cadena productiva)
 - Cadenas productivas
 - Recolectores/productores minifundistas
 - Acceso efectivo y costo del crédito



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

8.2. Relación de Entrevistados

Representantes de agentes ubicados en los eslabones de las cadenas productivas de biocomercio

1. Alvarez Cruzado, Juan Bernabé (Productor de Tara, Caserío Montoya, distrito Ichocán, provincia San Marcos, Región Cajamarca)
2. Aranda Perez, Marco Antonio (Acopiador de Tara; Cajabamba; Región Cajamarca)
3. Araujo Rojas, Wilson (Productor de Tara, Caserío El Cedro, distrito Pedro Gálvez, provincia San Marcos, Región Cajamarca)
4. Arias Ramírez, Milagros (Acopiadora de Tara; San Marcos, Región Cajamarca)
5. Cachique Guerra, Tiburcio (Productor de Sacha Inchi, Organización de Productores Apolpawa; Vice-Presidente; Centro Poblado de Wayku, Distrito de Lamas, Provincia de Lamas, Departamento de San Martín)
6. Cachique Sangama, Juan Pablo (Productor de Sacha Inchi, Comunidad Nativa Quechua de Alto Pucallpillo; Encargado de la Comunidad y Apu; Distrito de Shanao, Provincia de Lamas, Departamento de San Martín)
7. Carrera Marín, Julio (Asociación Civil Tierra; Gerente; Centro Poblado Menor de Huayobamba, distrito Pedro Gálvez, provincia San Marcos, Región Cajamarca)
8. Castañeda Sánchez, Diómedes Eusebio (Acopiador de Tara; San Marcos, Región Cajamarca)
9. Castañeda Vargas, Nilo (Agroservice SRL; Administrador; Cajabamba; Región Cajamarca)
10. Cillóniz Benavides, Fernando (Asociación Civil Inform@cción – Información para la Acción y Empresa Municipal de Mercados Mayoristas - EEMSA; Presidente de Directorio; Lima)
11. Contreras Dongo, Alex Ernesto (Acopiador y Exportador de Maíz Amiláceo; Lima)
12. Culotti Parolini, Roberto (Laboratorios Fitofarma EIRL; Gerente; Lima)
13. Fernandez Vasquez, Heriberto (Productor de Tara; Asociación Civil de Productores Agrarios “Redes Unidas” – Cajabamba; Presidente de la Asociación; Cajabamba; Región Cajamarca)
14. Hönninger, Klaus (Ethnoline Perú; Gerente General; Exportador de Productos Naturales; Lima)
15. Huamán Huamán, Cirilo (Proyecto REDPROTALLA, Consorcio A.C.Tierra – AgroService SRL – GTZ Cajamarca; Jefe de Proyecto; distrito Pedro Gálvez, provincia San Marcos, Región Cajamarca)
16. La Cruz, Gonzalo (Solidaridad. Organización Intereclesial de Desarrollo para América Latina; Representante, especialista en temas de agroexportación a mercados alternativos; Lima)
17. Leguía Hidalgo, Fulvio José (RODA Selva SAC; Agente de Acopio de Sacha Inchi; Tarapoto; Departamento de San Martín)
18. Monzón Avila, Juan Oswaldo (AgroService SRL; Articulador Técnico; Cajabamba; Región Cajamarca)
19. Palomino Blanco, Pilar (Agro Organic del Perú SAC; Gerente; C.C. de San Pedro de Cajas, provincia de Tarma, Región Junín)
20. Paz Monge, Michel (Shanantina SAC; Gerente General; Tarapoto; Departamento de San Martín)
21. Rosales Santillán, Julio (Asociación Civil de Productores de Talla del Distrito de Condebamba; Presidente de la Asociación; Provincia Cajabamba; Región Cajamarca)
22. Sánchez Barrera, Carolina (Shanantina SAC; Gerente de Proyectos; Tarapoto; Departamento de San Martín)
23. Silva Cevallos, Damián (Peruvian Nature S&S SAC; Gerente General)
24. Twanama Salas, Segundo Virgilio (Comité de Productores de Sacha Inchi; Presidente; Sector Congonpera, Distrito Lamas, Provincia Lamas; Departamento de San Martín)
25. Urquiza Villena, Humberto (Agroindustrias Amazonas S.A.; Representante Legal; Tarapoto, Departamento de San Martín)
26. Vargas Arroyo, Alex (Productor de Tara, Caserío María Vilca, distrito Pedro Gálvez, provincia San Marcos, Región Cajamarca)
27. Vidal Vidal, Elio (Gerente General; Vidal Foods SAC; Exportador Maíz Amiláceo; Lima)
28. Villar Velásquez, Gilmer (Agroservice SRL; Gerente; Cajabamba; Región Cajamarca)

Entrevistas realizadas en Colombia:

29. Duval Zambrano (oficial de operaciones) – IFC, Oficina para Servicios de Asesoría; Región América Latina y del Caribe
30. Edith Aristide (Coordinadora Comercial) - Fondo Biocomercio Colombia



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

31. Guiovanny Mendoza (asistente) - Proyecto Microfinanzas para el Desarrollo, Corporación para el Desarrollo de las Microempresas (CDM)
32. Gustavo Urrea (Bio-Trade Manager LABFARVE www.labfarve.com & Presidente Directorio BIONATIVA www.Bionativa.org)
33. Javier Villarraga (Director) – Proyecto Microfinanzas para el Desarrollo, Corporación para el Desarrollo de las Microempresas (CDM) <http://www.microempresas.com.co/>
34. John Alexander Bejarano (Director Ejecutivo) - Fondo Biocomercio Colombia (www.fondobiocomercio.com)
35. Jorge Arturo Saza (Coordinador Financiero) - Fondo Biocomercio Colombia
36. María Helena Cendales (Coordinadora M&E) - Fondo Biocomercio Colombia
37. Nils Eduardo Míguez (Coordinador Técnico) - Fondo Biocomercio Colombia

Entrevistas realizadas en Bolivia:

38. Christian Breustedt (Asesor Principal GTZ) - Programa de Apoyo a la Gestión Pública Descentralizada y Lucha Contra la Pobreza (PADEP); <http://www.padep.org.bo/www/index.php?pg=/>
39. Javier Hurtado (ex – Ministro de Producción y empresario IRUPANA Andean Organic Food SRL); <http://www.irupanabio.com/html/menu.htm>
40. Luis Mujica (Director a.i.) – PRORURAL
41. María Renée Bejarano (Directora Ejecutiva) – PRORURAL; <http://www.prorural.org.bo/>
42. Osman J. Arancibia (ex–responsable M&E PROFIN y ex Oficial Financiero del Programa Quinoa de la Fundación AUTAPO) – SGC Servicio General de Consultoría
43. Reynaldo Marconi (Gerente) – Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural – FINRURAL; <http://www.finrural-bo.org/>
44. Richard Vaca (Coordinador Departamento Biocomercio) – Fundación Amigos de la Naturaleza FAN; <http://www.fan-bo.org/>



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Anexo 2: Relación de Actores Clave Entrevistados, representantes de agentes ubicados en los eslabones, y de empresas visitadas

1. Alvarez Cruzado, Juan Bernabé (Productor de Tara, Caserío Montoya, distrito Ichocán, provincia San Marcos, Región Cajamarca)
2. Aranda Perez, Marco Antonio (Acopiador de Tara; Cajabamba; Región Cajamarca)
3. Araujo Rojas, Wilson (Productor de Tara, Caserío El Cedro, distrito Pedro Gálvez, provincia San Marcos, Región Cajamarca)
4. Cachique Guerra, Tiburcio (Productor de Sacha Inchi, Organización de Productores Apolpawa; Vice-Presidente; Centro Poblado de Wayku, Distrito de Lamas, Provincia de Lamas, Departamento de San Martín)
5. Cachique Sangama, Juan Pablo (Productor de Sacha Inchi, Comunidad Nativa Quechua de Alto Pucallpillo; Encargado de la Comunidad y Apu; Distrito de Shanao, Provincia de Lamas, Departamento de San Martín)
6. Carrera Marín, Julio (Asociación Civil Tierra; Gerente; Centro Poblado Menor de Huayobamba, distrito Pedro Gálvez, provincia San Marcos, Región Cajamarca)
7. Castañeda Sánchez, Diómedes Eusebio (Acopiador de Tara; San Marcos, Región Cajamarca)
8. Castañeda Vargas, Nilo (Agroservice SRL; Administrador; Cajabamba; Región Cajamarca)
9. Contreras Dongo, Alex Ernesto (Acopiador y Exportador de Maíz Amiláceo; Lima)
10. Culotti Parolini, Roberto (Laboratorios Fitofarma EIRL; Gerente; Lima)
11. Fernandez Vasquez, Heriberto (Productor de Tara; Asociación Civil de Productores Agrarios “Redes Unidas” – Cajabamba; Presidente de la Asociación; Cajabamba; Región Cajamarca)
12. Huamán Huamán, Cirilo (Proyecto REDPROTALLA, Consorcio A.C.Tierra – AgroService SRL – GTZ Cajamarca; Jefe de Proyecto; distrito Pedro Gálvez, provincia San Marcos, Región Cajamarca)
13. La Cruz, Gonzalo (Solidaridad. Organización Intereclesial de Desarrollo para América Latina; Representante, especialista en temas de agroexportación a mercados alternativos; Lima)
14. Leguía Hidalgo, Fulvio José (RODA Selva SAC; Agente de Acopio de Sacha Inchi; Tarapoto; Departamento de San Martín)
15. Monzón Avila, Juan Oswaldo (AgroService SRL; Articulador Técnico; Cajabamba; Región Cajamarca)
16. Palomino Blanco, Pilar (Agro Organic del Perú SAC; Gerente; C.C. de San Pedro de Cajas, provincia de Tarma, Región Junín)
17. Paz Monge, Michel (Shanantina SAC; Gerente General; Tarapoto; Departamento de San Martín)
18. Rosales Santillán, Julio (Asociación Civil de Productores de Talla del Distrito de Condebamba; Presidente de la Asociación; Provincia Cajabamba; Región Cajamarca)
19. Sánchez Barrera, Carolina (Shanantina SAC; Gerente de Proyectos; Tarapoto; Departamento de San Martín)
20. Silva Cevallos, Damián (Peruvian Nature S&S SAC; Gerente General)
21. Twanama Salas, Segundo Virgilio (Comité de Productores de Sacha Inchi; Presidente; Sector Congonpera, Distrito Lamas, Provincia Lamas; Departamento de San Martín)
22. Urquizo Villena, Humberto (Agroindustrias Amazonas S.A.; Representante Legal ; Tarapoto, Departamento de San Martín)
23. Vargas Arroyo, Alex (Productor de Tara, Caserío María Vilca, distrito Pedro Gálvez, provincia San Marcos, Región Cajamarca)
24. Vidal Vidal, Elio (Gerente General; Vidal Foods SAC; Exportador Maíz Amiláceo; Lima)
25. Villar Velásquez, Gilmer (Agroservice SRL; Gerente; Cajabamba; Región Cajamarca)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Criterio 7.2 El acceso a los recursos biológicos y genéticos para su uso sostenible con consentimiento informado previo y con base a condiciones mutuamente acordadas (El Convenio de Diversidad Biológica requiere que el acceso y distribución de beneficios relacionados a los recursos genéticos ocurra con consentimiento informado previo. En estos casos, se debería obtener el consentimiento de todas las autoridades nacionales relevantes en el país proveedor. Estos casos son usualmente regulados por las legislaciones nacionales, según los requisitos del Convenio de Diversidad Biológica.)

Criterio 7.3 El acceso al conocimiento tradicional se realiza con consentimiento informado previo (En caso de que el conocimiento tradicional sea utilizado, la organización debería acogerse a los procedimientos establecidos en las regulaciones de manera que se reconozcan los derechos de los actores poseedores de este conocimiento, incluyendo sus derechos al consentimiento informado previo de todos los tomadores de decisiones relevantes, como comunidades locales e indígenas. El conocimiento tradicional se puede considerar como un recurso que puede ser aprovechado, y como tal debería ser valorado y retribuido apropiadamente.)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Principio 6: Respeto de los derechos de los actores involucrados en el Biocomercio La generación de capital social es uno de los pilares del desarrollo sostenible, por esta razón el respeto de los derechos de los actores que de una u otra manera interactúan con la organización y la generación de desarrollo local son fundamentales en la gestión de una organización de Biocomercio.

Criterio 6.1 Respeto a los derechos humanos, generacionales y de género (fundamentales para el trabajo de todos aquellos involucrados en la comercialización sostenible de productos de la biodiversidad)

Criterio 6.2 Respeto a los derechos de propiedad intelectual (así como el aporte del conocimiento tradicional para el desarrollo y comercialización de los productos protegidos por tales derechos, deberían ser reconocidos y respetados. Si el conocimiento tradicional es relevante para el desarrollo y comercialización de los productos, las organizaciones deberían reconocer tal contribución a través de la propiedad conjunta de los derechos de propiedad intelectual y/o la distribución de las regalías derivadas de esta actividad.)

Criterio 6.3 Respeto a los derechos de comunidades locales y pueblos indígenas (territorio, cultura, conocimiento, prácticas) Las comunidades locales y los pueblos indígenas son, en la mayoría de los casos, actores esenciales en la comercialización de productos de la biodiversidad. Para asegurar un comercio sostenible, se deberían respetar los derechos de estos grupos, así como tenerse en cuenta los impactos del sistema productivo sobre sus comunidades.

Criterio 6.4 Mantenimiento y rescate de conocimientos y prácticas tradicionales (El conocimiento tradicional relacionado a la conservación y el uso sostenible de los recursos biológicos es un componente importante de muchas actividades de Biocomercio. Además, aún cuando no haya una contribución directa del conocimiento tradicional a la cadena de valor, las organizaciones de Biocomercio deberían encuadrar sus actividades de manera que no socaven las prácticas tradicionales, sino que contribuyan a su apreciación y conservación.

Criterio 6.5 Seguridad laboral y adecuadas condiciones de trabajo (Más allá de las normas laborales estandarizadas, las organizaciones de Biocomercio deberían cumplir con prácticas que garanticen la seguridad laboral y que ofrezcan condiciones de trabajo adecuadas para sus empleados.)

Principio 7: Claridad sobre la tenencia de la tierra, el uso y acceso a los recursos naturales y a los conocimientos (fundamental para el manejo responsable de una organización. Solamente así podrá la organización realizar las inversiones a largo plazo necesarias e implementar las medidas de manejo vinculadas a asegurar la sostenibilidad. Al mismo tiempo, esta claridad permite establecer las responsabilidades de cada actor en el manejo de las especies.)

Criterio 7.1 Tenencia de la tierra de acuerdo con la normativa correspondiente (La organización demuestra el derecho al uso de la tierra y de los recursos, teniendo también en cuenta el principio 6. La organización no debería amenazar los derechos existentes de las comunidades locales. En casos donde hay conflictos por el uso de la tierra, por ejemplo en el caso en que los derechos tradicionales estén en contradicción con los derechos legales, la organización debería tener mecanismos para resolver estos conflictos de manera satisfactoria para todas las partes.)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Criterio 4.2 Rentabilidad financiera (Una organización de Biocomercio debería tener un potencial de sostenibilidad financiera a largo plazo acorde con las actividades y características de la organización.)

Criterio 4.3 Generación de empleo y mejora de calidad de vida (El desarrollo local es un valor agregado para una organización de Biocomercio - la generación de empleo y el mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades locales proveedoras de los recursos naturales es por lo tanto de gran relevancia. Las formas en que las organizaciones pueden apoyar el mejoramiento de dichas condiciones incluyen la utilización de herramientas que permitan a las comunidades aumentar su capacidad, mejorar sus prácticas comerciales y adicionar el mayor valor posible a la cadena de valor.)

Criterio 4.4 Prevención de eventuales impactos negativos sobre prácticas productivas y culturales locales que puedan, por ejemplo afectar la diversificación y la seguridad alimentaria (Se debe tener en cuenta que el desarrollo de actividades comerciales alrededor de recursos naturales puede cambiar las costumbres de los productores y las dinámicas del mercado local, de manera que se vean afectadas las prácticas productivas tradicionales y la disponibilidad y precios de los productos básicos para la seguridad alimentaria de las poblaciones locales. Además, es importante que las organizaciones reconozcan los esfuerzos de la comunidad responsable o involucrada en la conservación y uso sostenible de los recursos que se están utilizando. Los beneficios derivados de las actividades de biocomercio deben por lo tanto ser compartidos de tal manera que compensen a la comunidad y contribuyan a la protección del recurso.)

Criterio 4.5 Capacidad organizativa y de gestión (Para asegurar la generación de los beneficios esperados y la implementación de los Principios de Biocomercio, la organización debería tener una estructura organizativa que permita coordinar sus actividades, siempre acorde a sus características particulares, así como una estrategia que establezca y demuestre un alto potencial de sostenibilidad financiera a largo plazo.)

Principio 5: Cumplimiento de la legislación nacional e internacional El cumplimiento con toda legislación y regulación relevante es fundamental para la legitimación de las organizaciones y el acceso de sus productos a los mercados. Cabe resaltar que existen dos niveles de ejecución del presente principio: el ámbito internacional, en la cual las convenciones y acuerdos son mayormente una guía de principios y buenas prácticas que las organizaciones deberían observar y aplicar; y, el ámbito regional y nacional, en el cual existe una normativa ampliamente desarrollada a la cual debería darse cumplimiento.

Criterio 5.1 Conocimiento y cumplimiento de la legislación nacional y local aplicable para el uso de la biodiversidad y el comercio de sus productos y servicios derivados (manejo de vida silvestre, legislación laboral, fitosanitaria, comercial, estudio de impacto ambiental, etc.). Toda normativa nacional que sea aplicable a los proyectos de Biocomercio debe ser seguida en la forma más estricta posible, incluyendo la legislación laboral.

Criterio 5.2 Conocimiento y cumplimiento de legislación internacional aplicable para el uso de la biodiversidad y el comercio de sus productos y servicios derivados (incluye la Convención sobre Diversidad Biológica, la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre, las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo, y las reglas de la Organización Mundial del Comercio y de la Comunidad Andina, entre otras.)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Criterio 2.4 Generación de información y documentación de las experiencias de la organización como aporte al conocimiento sobre la biodiversidad (Las experiencias de las organizaciones y proyectos en el manejo de la Biodiversidad son importantes aportes al desarrollo y transferencia de conocimientos sobre sistemas e instrumentos de manejo, así como también contribuciones a la validación y difusión de estos conocimientos.)

Principio 3: Distribución justa y equitativa de beneficios derivados del uso de la biodiversidad (refiere al acceso y a la distribución de los beneficios en el marco de los recursos genéticos, exigiendo que se cuente, por ejemplo, con un consentimiento informado previo y con términos mutuamente acordados entre las partes. Cuando las actividades de Biocomercio involucran la comercialización de recursos genéticos, este principio apoya estos objetivos y requisitos. Sin embargo, la distribución equitativa de beneficios es también pertinente en el contexto de otros objetivos y principios del Convenio – tales como uso sostenible y reconocimiento del conocimiento tradicional. Por ello, este principio también apoya la distribución de beneficios en el marco de las actividades relacionadas a los recursos biológicos, las cuales forman la gran mayoría de las actividades de Biocomercio. De esta forma, el principio 3 cubre la totalidad del comercio de los bienes y servicios de Biocomercio. Sin embargo, este Principio requiere aún la definición de metodologías apropiadas que apoyen a los actores en su implementación en distintos sectores y situaciones.

Criterio 3.1 Interacción e inclusión en el marco de las actividades de Biocomercio de la mayor cantidad posible de los actores de la cadena de valor (genera transparencia y confianza, lo que facilita la negociación e implementación de acuerdos comerciales. Una condición indispensable para una distribución equitativa de beneficios es que los actores de las cadenas de valor estén informados y enterados de las particularidades del proceso de producción y comercialización, para evaluar correctamente su aporte en la creación de valor.)

Criterio 3.2 La generación de valor debe tener lugar a lo largo de la cadena, bajo condiciones de transparencia, aportando así todos los actores al posicionamiento de productos de valor agregado en los mercados (precondición para la distribución equitativa de los beneficios es la generación de valor e ingresos, sin la cual los actores económicos de los bionegocios no cuentan con las bases materiales de los mismos beneficios.)

Criterio 3.3 Información y conocimiento de los mercados (promover una interacción mayor entre las comunidades locales y los demás actores económicos con los mercados y las oportunidades que estos ofrecen, apoyando el aprovechamiento máximo de las condiciones objetivas de acceso a dichos mercados.)

Principio 4: Sostenibilidad socio-económica (de gestión, productiva, financiera y de mercado) La competitividad en el ámbito del Biocomercio debería resultar en que los productos manejados sosteniblemente logren posicionarse en los mercados específicos y mantenerse en ellos por el tiempo suficiente para generar los beneficios esperados.

Criterio 4.1 Existencia de potencial de mercados (Para garantizar su sostenibilidad, los productos del Biocomercio deberían tener potencial comercial – es decir, deberían existir mercados específicos para estos productos o servicios. Deben tenerse en cuenta las necesidades concretas referidas al producto o servicio (creación de mercados) a través de las herramientas de mercadeo, información, alianzas estratégicas y publicidad.)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Anexo 1: Principios y Criterios (P&C) del Biocomercio

Principio 1: Conservación de la biodiversidad (que las organizaciones - iniciativas productoras, transformadores o comercializadoras de productos de Biocomercio - contribuyan al mantenimiento de la diversidad biológica en todas sus escalas (genes, especies, ecosistemas))

Criterio 1.1 Mantenimiento de las características de los ecosistemas y hábitats naturales de las especies aprovechadas (y no incluir actividades que amenacen su conservación).

Criterio 1.2 Mantenimiento de variabilidad genética de flora, fauna y microorganismos para uso y conservación (como elemento vital para garantizar la conservación de la biodiversidad).

Criterio 1.3 Mantenimiento de los procesos ecológicos (calidad del aire, el agua y el suelo; las funciones ecosistémicas de los biomas; la regulación de flujos hídricos y los microclimas locales; y las interacciones intra e interespecíficas que puedan afectar la productividad de las especies).

Criterio 1.4 Las actividades productivas deben enmarcarse de manera coherente en planes de manejo y conservación, sean en áreas protegidas o no, en coordinación con las autoridades competentes y actores involucrados.

Principio 2: Uso sostenible de la biodiversidad (que los productos del biocomercio se obtengan bajo sistemas que permitan y demuestren la sostenibilidad del recurso utilizado y del ecosistema involucrado. El objetivo es que el aprovechamiento de una especie o ecosistema no supere la capacidad de regeneración y/o productividad del recurso o ecosistema utilizado. Las organizaciones deberían definir instrumentos para la aplicación de buenas prácticas de manejo y monitoreo para orientar, diseñar y mejorar los procesos productivos.)

Criterio 2.1 La utilización de la biodiversidad debería basarse en un documento de gestión sostenible, que incluya elementos como una tasa de aprovechamiento menor a la tasa de regeneración, sistemas de monitoreo (estado poblacional) e índices de rendimiento (es importante que haya un documento de gestión que identifique los procesos de base, defina las actividades necesarias para asegurar el uso sostenible de los recursos biológicos y facilite el monitoreo de las actividades implementadas y sus impactos. Esto no necesariamente implica un plan de manejo, dado que este documento debe adecuarse al tamaño de la organización y a sus prácticas productivas (recolección, cultivo, cría, etc.).

Criterio 2.2 El aprovechamiento de la agrobiodiversidad debería incluir prácticas agrícolas que contribuyan a la conservación de la biodiversidad (Las prácticas agrícolas deberían asegurar el mantenimiento de las condiciones básicas que apoyen una producción agrícola a largo plazo que no amenace la biodiversidad, sino que más bien favorezca su recuperación.)

Criterio 2.3 Cumplimiento de estándares técnicos para el desarrollo de iniciativas de servicios ambientales (La oferta de servicios ambientales como ecoturismo, regulación hídrica, mitigación del cambio climático, entre otros, debería realizarse de acuerdo a los estándares técnicos definidos en cada ámbito, de acuerdo con normas existentes en el ámbito nacional o internacional (v.g. recursos hídricos, cambio climático, etc.))



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Los clientes en el exterior, en particular, saben bien que es difícil alcanzar ese **estándar de calidad y presentación** para un esforzado proveedor pero para ellos es fundamental y clave contar con un **socio comercial que se caracteriza por sus atributos de estabilidad y confiabilidad (reliability)**. En un mundo competitivo, donde el abastecimiento, la producción, la transformación y la comercialización deben ser fluidas, “a las empresas les interesa trabajar con empresas serias que siempre van a estar allí, vale decir, que no van a desaparecer.” (Gonzalo La Cruz; Solidaridad).

La probabilidad de otorgamiento de financiamiento se incrementa cuando los productores desarrollan actividades articuladas al mercado, de manera tal que se estima que hay seguridad de **la capacidad y la voluntad del prestatario de repago, incluido los intereses correspondientes**. En esta lógica de pensamiento, la evaluación del crédito podría ser contra con un documento de compra (intención o compromiso de compra no es una orden de compra) y el producto involucrado en la operación comercial misma y, por tanto, de fácil ejecución.

Finalmente, si se piensa en términos de demanda de apoyo de los comerciantes mayoristas (particularmente cuando son extranjeros), cabe recordar que se puede tener acceso efectivo al financiamiento pero si no se conoce la necesidad del cliente, para consecuentemente atender con un satisfactor producido competitivamente, el prestatario no asegura las condiciones para tener éxito de manera sostenible. Independientemente del producto involucrado en biocomercio, el punto es entender **qué es lo que el cliente quiere en términos de calidad (certificación de condiciones sanitarias, composición de ingredientes), presentación (empaquete, forma, peso), cantidad y oportunidad**. En este último caso, adicional al tiempo de entrega, la oportunidad refiere también a la **trazabilidad del origen**, vale decir, la capacidad de determinar la frescura del producto gracias al desarrollo tecnológico.

Ahora bien, en la medida en que **las distintas iniciativas de promoción comercial pueden entrar en conflicto entre sí**, es importante conocer la demanda específica del cliente, la misma que resulta de decisiones corporativas en torno al atributo del producto que se vende, con la finalidad de organizar y articular correspondientemente los distintos eslabones de la cadena productiva involucrada. Por ejemplo, hay inversionistas éticos que podrían estar interesados en apoyar iniciativas que propician mejores condiciones de precio para la comercialización de productos elaborados en países en desarrollo por sectores poblacionales en condición de pobreza (FairTrade); conceptualmente, podría ocurrir que esta modalidad de comercialización se realice en conflicto con otras iniciativas de promoción comercial de preservan el medio ambiente. Un ejemplo ilustrativo puede ser la comercialización de flores a nivel internacional: si se conoce la emisión de CO₂ que genera el transporte aéreo vinculado a operaciones comerciales del Fair Trade, puede llegar hipotéticamente a proponerse la introducción de restricciones o tasas adicionales a los medios de transporte actuales o, alternativamente, otros medios de transporte no contaminantes puede adquirir importancia. Lo cierto es que este tipo de decisiones a favor de un objetivo de desarrollo puede llegar a afectar, en el caso tomado como ejemplo, la producción promovida inicialmente y/o propiciar la importación de otros productos alternativos. Por cierto, este tipo de decisiones (corporativas) a nivel de la demanda impactan en la cadena productiva, pero no necesariamente aseguran que el eslabón inicial del productor capitalice la generación o traslación de un excedente; no obstante, si hay un mayor volumen comercializado, es razonable esperar que los productores con capacidad de negociación y gestión empresarial vendan más y con ello sientan los beneficios de tener una oferta de calidad.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

mercado. (...) En algunos casos como el aguaymanto la situación es más interesante como cadena productiva a apoyar, pues el problema es inverso; hay que ver cómo acopiar la oferta suficiente de producto para atender a la demanda existente en el mercado internacional.” (Roberto Culotti Padolini; Laboratorios Fitofarma EIRL)

A nivel del comerciante mayorista

- **tecnología financiera adecuada** y mejoradores (fondo de garantía, por ejemplo) para reducir el nivel de incertidumbre
 - “Nosotros enfrentamos líneas de crédito un poco duras; no tanto por la tasa, sino por las garantías exigibles. Anteriormente, uno recibía como crédito hasta cinco veces el aporte propio; con la nueva ley uno tiene que aportar un porcentaje elevado de la inversión para tener financiamiento.” (Alex Contreras Dongo; comerciante mayorista)
- **Involucramiento y definición del cliente de las condiciones de compra**
 - “ADEX y PROMPEX hacen eventos a los que uno asiste, pero para este tipo de productos agrícolas no son tan importantes las ferias (hay un equilibrio entre oferta y demanda). Por el avance tecnológico e Internet ahora es más fácil acceder a información de mercado, mientras que antes era a punche la tarea de encontrar un cliente.” (Alex Contreras Dongo; comerciante mayorista)
 - “Para que todo esto funcione el eslabón que jala la cadena (el supermercado, por ejemplo) tiene que estar de tu lado, decidiendo participar de manera activa. Por lo tanto, como indica la experiencia, parte de tu plan de negocios debe ser necesariamente el incorporar el desarrollo de una relación con ellos.” [Gonzalo La Cruz; Solidaridad]

En relación a esta última recomendación, cabe recalcar que **en el extranjero, adicionales a las restricciones públicas de política comercial, hay barreras de entrada a sus mercados determinadas por privados** que piden certificaciones acerca de las condiciones superiores de producción (p.e., certificaciones GAP, Rain Forest), por lo que resulta fundamental conocerlas. Se manifiesta que Suiza, al presentar menos restricciones, indirectamente permitiría entrar a la Unión Europea.

Al respecto, en mercados globalizados es innegable que **debe conocerse bien cómo quiere el producto el cliente final**. Contrariamente a lo que señala la convencional soberanía del consumidor, el que manda hoy en día y define los patrones del mercado no es el consumidor sino los supermercados o los tostadores (en el caso del café), al orientar la elección del consumidor, por ejemplo, vía dónde colocan físicamente el producto. Por las características a cumplir por el producto, en esos puntos de venta se concentraría el mayor control para realizar efectivamente la venta final del producto. Consecuentemente, ¿qué exigen los supermercados europeos en cuanto a estándares de calidad? Si se acepta que en la actualidad el mundo todo gira en torno a la calidad, la capacidad de respuesta a desarrollar en primer término en las cadenas productivas de biocomercio es “cómo lo quieres y yo te lo doy”.

- “Así como nosotros debemos conocer qué quieren, es importante en sentido contrario dar a conocer – como política del país de difusión y promoción (como ProChile) – nuestros productos. Nosotros podemos conocer las propiedades de nuestros productos de biocomercio, pero afuera no tienen porqué conocerlas. Las instituciones públicas no tienen presupuesto para esto, pero mientras no exista una discusión de las propiedades alimenticias o medicinales de nuestros productos, tu consumidor final no las va a conocer y no tendrá elementos de juicio para elegir y demandar; por lo tanto, el comerciante minorista en el extranjero no las va a solicitar y, consecuentemente, el comerciante mayorista no las planteará al momento de importar y, así sucesivamente, no vendrá la señal que active toda la cadena.” (Damián Silva Cevallos; Peruvian Nature S&S SAC)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- capacitación y desempeño efectivo de acuerdo a los **requerimientos de calidad de los clientes**
 - “para otras exportadoras les hago el servicio de preparar embarques, una vez que el producto está seleccionado, desgranado, zarandeado y seco, si éstas son las condiciones que pide el comprador. (...) Los acopiadores necesitarían también capacitación en técnicas de manejo del maíz ya desgranado, almacenaje, control de rodarse, con productos que no estén vetados, porque ahora hacen una cosa muy informal, con almacenaje a la intemperie. Tendrían interés si ven que el mercado exige que se cumplan algunas normas, entrando a la trazabilidad, HACCP. Si no lo hacen van a tener problemas, puesto que no conocerán una aduana, pero son un actor principal al estar en contacto con el productor y, sin duda, tienen que participar en la implementación de necesario paquete tecnológico. Además, los acopiadores tienen que ser informados acerca de la tendencia del mercado y no sólo aspectos productivos. (Alex Contreras Dongo; acopiador)

A nivel del transformador

- **información acerca de las características de la cadena productiva y sensibilización de su impacto en requerimiento de calidad**
 - “Hay que trabajar con los transformadores el establecimiento del enlace con los mercados y no con los brokers de exportación, porque éstos no tienen bandera. Si el transformador logra cerrar el círculo con eventuales acuerdos de ventas con el exterior con un conjunto ampliado de clientes, eso se va a traducir en demandas sostenidas a los productores vinculados y al final se va a lograr la integración de la cadena. Esta vinculación de los transformadores con sus grupos de productores se puede incentivar desde los proyectos de cooperación, en la medida en que se brinda soporte a un grupo de apoyo de transformadores, a condición de que ellos respeten su relación con los productores que les venden.” (Damián Silva Cevallos)
 - “Importante apoyo técnico y financiero para participar en ferias de promoción y difusión de los productos en el exterior se obtiene básicamente de los proyectos de la cooperación internacional. Por otra parte, como transformadores compramos el producto que nos traen y que cumple con nuestras especificaciones de embolsado, rotulado, limpieza, higiene y demás aspectos que usualmente no maneja ni puede manejar técnicamente el acopiador local por falta de documentación sanitaria, por ejemplo. Nosotros hacemos acá el control de calidad, de acuerdo a nuestros procedimientos de abastecimiento. No digo que sean de mala calidad, sino que no cumplen con nuestros estándares, sin mencionar que estamos inmensos voluntariamente en un sistema supervisado de calidad SGS, que sirve para el marketing afuera. Como son productos no perecibles, al no cumplir con nuestras especificaciones de calidad, el acopiador puede siempre llevar el producto (limpio) a otro lado donde se hagan pulverizados o filtrantes.” (Roberto Culotti Padolini; Laboratorios Fitofarma EIRL)
- **tecnología financiera adecuada** para reducir el nivel de incertidumbre
 - “Hemos visto que no son fáciles las varias ofertas de financiamiento existentes, al margen de las comerciales, que las descartamos por sus costos financieros que afuera nadie pagaría (14-18% efectivo anual). Las ofertas financieras que pueden ser atractivas son las de corto plazo (hasta un año), pero recordar que estos proyectos son de campo y, por lo tanto, no son de corto plazo. Por otra parte, ha habido propuestas de financiamiento de la cooperación internacional, pero no se han concretado, pues están atados a suscribir compromisos de compra a agricultores, pero para nosotros es muy difícil decir cuánto vamos a comprar, cuando aún no tenemos mercado para vender. Aún tengo que salir a vender el producto y ver si hay interés afuera, a esos precios. Creo que se ha trabajado al revés: se tiene el producto, pero no se conoce el



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

organización. Gestión empresarial es necesaria en aquellos niveles que aspiran a desarrollarse más directamente con el mercado de manera empresarial; los productores necesitan apoyo a su organización. Yo veo que siempre ha habido una propuesta externa pretendiendo que los agricultores aprendan con una fórmula. (...) Apoyo en la producción obtenemos por esfuerzos, por ejemplo, por parte del MINAG (cadena maca) y ONGs que han hecho pequeños proyectos de asistencia técnica en el secado, control de plagas, etc. Lo que no se ha logrado es una articulación seria entre el productor, el comprador directo / transformador y el exportador. Eso es complicado porque los proyectos son de corto tiempo y se han olvidado de fortalecer las organizaciones. Han fortalecido el campo, al agricultor, pero no a la organización de productores, con lo que se pierde todo lo avanzado y no hay sostenibilidad de los proyectos. Ahora tenemos apoyo de Peru Biodiverso, que ayuda mucho a hacer un buen comercio.” (Pilar Palomino)

- “Más que el apoyo a un eslabón de la cadena productiva, prometedor es la constitución de consorcios que comprendan a actores de los distintos eslabones, como productores, acopiadores, transformadores y exportadores, en el desarrollo de un producto con mercado. Eso exige que todos estén de acuerdo con sus márgenes y sepan hacia dónde ir, y no estar en cada caso negociando. En esa lógica, nosotros hemos formado un consorcio con dos otras empresas también transformadoras pero complementarias para promovernos de manera ordenada afuera y, a la vez, poder comprar mejor y por volumen a nuestros proveedores.” (Roberto Culotti Padolini; Laboratorios Fitofarma EIRL)
- **tecnología financiera adecuada** para aumentar la productividad y el área de cultivo o riego, a saber, acceder a herramientas y maquinaria (podadora, hidrobomba, clasificadoras, patos, fajas transportadoras, etc.), abonos, asesoramiento técnico y capacitación en el manejo del cultivo (producir, almacenar), así como **acceso a servicios de desarrollo empresarial** que permitan atender aspectos productivos, tales como el desgranado, transporte, por ejemplo (“aunque nos cobren por el servicio, todos vendrían con su producción”).
 - “Yo sinceramente no entiendo a las entidades financieras, pues para mí el cultivo [del sachá inchi] es rentable. Si prestan, lo deben hacer por lo menos para dos años, porque la planta empieza a producir recién a los 8 meses, por lo que deben dar capital de trabajo.” (Humberto Urquiza Villena; Agroindustrias Amazonas S.A.)
 - “el financiamiento lo aplicaría en capital de trabajo y, adicionalmente, en adquisición de maquinaria para facilitar el trabajo, pues ahora es labor física muy esforzada que, sin embargo, maltrata el producto.” (Alex Contreras Dongo)
 - “Yo no he visto bancos que tengan interés en financiar estas cadenas de biocomercio. De repente la razón es que para un banquero es aún un mercado demasiado chico. No olvidar que hablamos en este caso de productos naturales de un volumen de exportación total que no supera en la actualidad los US\$ 5 millones anuales. (...) Si tenemos que trabajar en un mundo globalizado, no se puede aquí tener tasas de interés tres veces mayores a las que se tienen afuera y, además, poner un depósito de garantía para tener el crédito. El financiamiento bancario es importante, pero lamentablemente los costos son muy altos. Si es así, yo prefiero trabajar con mis propios recursos porque los márgenes son pequeños y se puede llegar a ganar por volumen.” (Roberto Culotti Padolini; Laboratorios Fitofarma EIRL)

A nivel del acopiador

- **información acerca de las condiciones de los mercados y las características de la cadena productiva**
 - “no conozco mucho para qué se aplica la tara, pero es para curtiembre de cueros; el resto es para medicina y sacar la goma para alimentos. [Diomedes Eusebio Castañeda Sanchez; acopiador]



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- “se requiere mucho la investigación del cultivo en temas vinculados al paquete tecnológico, precisamente, como control de bromatos, más aún cuando mucha gente se retrae en el cultivo pues piensan que tras dos años la planta se seca. A nada se va a llegar si no se hace trabajo de investigación para solucionar los problemas con las plagas (...) tenemos un paquete tecnológico pero esto cambia en cada momento y por eso, si quieres responder al mercado, toda inversión en investigación es muy necesaria; nosotros estamos en convenio con el IIAP (Instituto de Investigación de la Amazonía Peruana) y el INIA.” [Humberto Urquiza Villena; Agroindustrias Amazonas S.A.]
- “Estamos juntando la parte científica con el saber campesino, pero hay que investigar más y el INIA no hace mucho en ese sentido. En la tala no se ha hecho nada, porque el negocio le ha ganado en velocidad al Estado.” (Julio Rosales Santillán)
- “En el caso del camu camu, interesaría investigar y difundir las composiciones de los presentaciones distintas de productos que compiten en el mercado, a saber, el brasileño y el peruano.” (Damián Silva Cevallos; Peruvian Nature S&S SAC)
- consolidación de la **capacitación y asistencia técnica en aspectos productivos, certificaciones orgánicas y buenas prácticas agrícolas**
 - “Hay gente que está invirtiendo plata y tiempo en generar las áreas de cultivo, sustituyendo cultivos e incorporando nuevas áreas. Lo que falta es mejorar el manejo de la producción.” [Elio Vidal Vidal; exportador]
 - “Los productores deberían recibir apoyo en la capacitación. No creo que deban ser financiados, porque ellos venden al que mejor les pague. Por eso yo siempre trato de pagarles bien. Este producto es un producto bandera, que a los campesinos los ha sostenido mucho, como regalo de Dios ellos nunca lo han sembrado y han podido comprar muchas cosas con esos precios altos. Ahora ellos dicen que el precio es barato, porque lo comparan con los precios altísimos de antes y les choca. Yo les digo que ellos no han hecho nada, solo han recogido y que aún así ganan plata.” (Milagros Arias Ramirez; acopiadora)
 - “Ideal sería que hayan servicios asistencia técnica real (no una ONG, pero hacer seguimiento con grupos líderes de productores para elevar productividad, hacer un paquete tecnológico (no es muy complicado) y acompañada de una IFI. Tiene que ser una acción bien articulada del crédito con la asistencia técnica. Se trata de resolver cómo hacer una buena relación entre los minifundarios y mejorar luego productividad.” (Alex Contreras Dongo)
 - “Una necesidad sería dar asistencia técnica a los líderes de los agricultores para que luego enseñen a los demás. El trabajo del sector público no se siente. Nadie da apoyo a los agricultores; pasantías no son financiadas por nuestro gobierno regional, mientras que en el sur sí reciben apoyo.” (Nilo Castañeda Vargas)
- sensibilización acerca de la importancia de **la asociatividad y el fortalecimiento de la organización** de los pequeños agricultores
 - “esperaría que la asociación de los mismos productores permita articular las producciones de las parcelas (...) Los productores deberían recibir capacitación no individual sino a su organización (en comités) en temas de gestión empresarial, así como en transformación (la parte técnica). Las pasantías son importantes porque sirven mucho para darse cuenta qué tengo en realidad y cuánto puedo mejorar si estoy organizado y fortalecido.” (Cirilo Huaman Huaman)
 - “Necesario es seguir fortaleciendo las organizaciones de base, con mayor capacitación y herramientas a los líderes y expertos agricultores para hacer efectiva su organización porque son ellos los que se quedan en la zona de producción. El cultivo lo conocemos pero falta la técnica en cada uno de los procesos para manejar la producción, preservando el medio ambiente. Para un productor no va con tanta importancia el tema de gestión empresarial, sino cómo se debe dar importancia y liderazgo a una



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

A nivel de los grandes acopiadores se percibe incertidumbre en torno al futuro, a raíz de cómo han reaccionado en el corto plazo los pedidos de sus clientes en el exterior:

- “No se sabe qué va a pasar ahora con eso de la caída de los bancos mundiales porque va a caer la demanda por las exportaciones. Ahora nadie compra porque no hay pedidos de afuera; puede continuar el negocio en unos meses pero con precios más bajos.” (Diomedes Eusebio Castañeda Sanchez; acopiador)

En general, no obstante, se considera recomendable **introducir información para reducir la incertidumbre inherente de estas (artesanales) cadenas productivas** vinculadas a productos del biocomercio.

Adicionalmente, en lo relativo a lo institucional, se considera apropiado la constitución de proyectos especiales que trabajen el desarrollo específico de los productos vinculados al biocomercio;

- “así como hay los CITEs vinculados al desarrollo de un producto específico, los productores articulados al biocomercio serían conscientes de su pertenencia a una cadena productiva específica y verían con claridad la ventaja de vincularse con las empresas, manejando los volúmenes mínimos que se necesitan” (Ing. Fulvio José Leguía Hidalgo; RODA Selva SAC).
- “Se habla mucho de exportación como país, pero en los hechos hay una concentración en los valles de la costa y no se aprovecha la potencialidad de los valles interandinos, con lo cual se puede contribuir a reducir la pobreza. En medio de un ambiente de TLC se nota que no hay oferta suficiente para abastecer al exterior, pero no se incorpora la producción de la sierra.” (Alex Contreras Dongo)

En ese sentido, las **etapas para facilitar el aquí necesario desarrollo de una cadena de valor** comprenden:

- A. Diagnóstico → métodos: revisión de oportunidades de mercado y contactos comerciales; identificación de actores clave; mapeo de la cadena; análisis de puntos críticos, FODA
- B. Diseño de una estrategia de intervención → métodos: análisis de la situación actual entre los actores de la cadena; comparación de la cadena con otras similares (Benchmarking); análisis prospectivo de la mercados; selección de actividades iniciales
- C. Actividades iniciales o pilotos → métodos: implementación de actividades iniciales; monitoreo y aprendizaje sobre actividades iniciales
- D. Mecanismos de coordinación, monitoreo y aprendizaje → establecimiento de un espacio rector de la cadena; roles, responsabilidades y resultados esperados de los actores participantes; sistema de monitoreo, evaluación y aprendizaje

De manera preliminar y luego de las entrevistas, se identifican las siguientes recomendaciones a considerar:

A nivel del productor

- **información acerca de las condiciones de los mercados y las características de la cadena productiva**
 - “Las ONGs ganan proyectos para nosotros pero siempre nos dejan algo. Lo cierto es que no tenemos más conocimiento cómo podemos llegar al financiamiento, a dónde acudir. Si los agricultores no saben, mejor volvemos a la chacra a trabajar; no hemos intentado buscar financiamiento, porque para eso hay que tener los conocimientos a quién acudir.” (Juan Pablo Cachique Sangama)
- **investigación y desarrollo (I&D) en torno al paquete tecnológico requerido para el manejo del cultivo y el respectivo control de plagas**, por ejemplo, en cada uno de los productos del biocomercio



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

rendimiento o ampliando la frontera agrícola) porque ya la demanda ha superado a la oferta [del maíz], debido al éxito que tiene afuera y buen conocimiento en toda la sierra del cultivo; se tienen que mejorar las técnicas de producción. Un agricultor ha mejorado pero debe mejorar más, porque el promedio de producción esconde cuánto se puede producir. Deberíamos de fijarnos cuánto llegan a rendir hoy los líderes, de manera espontánea y sin apoyo; lo que ha ocurrido en el Cusco es algo que nadie lo explota ni lo dice.” (Elio Vidal Vidal; exportador)

Por otra parte, incrementos en el precio final no serían una limitación en el mercado **siempre que, a la luz de los compradores, se hable de un producto de calidad**. En ese sentido, asumir mayores costos por el lado de los proveedores no sería un problema de fondo, a juzgar por la experiencia que comparativamente en precios presenta la producción orgánica o en el comercio justo (Fair Trade), donde se paga más por la mejor calidad. El riesgo es pensar que el desarrollo de estos productos está vinculado con tolerar una baja calidad. ¡Hoy se espera siempre calidad del producto! En el caso específico del biocomercio, también debe haber un plus claro que viene del mercado por comercializar biocomercio. ¿Cómo se reconoce el atributo “biocomercio” en el mercado para que el mismo sea un mecanismo de diferenciación que le asegure o ayude a desarrollar una ventaja?

- “Cuando hay informalidad, las reglas comerciales formales no valen mucho; pero cuando el mercado lo exige, los demás se alinean. Si no tienes un buen ejemplo adelante, alguien que corra adelante con mayores atributos y valor agregado, los demás no lo siguen. Necesariamente tiene que exigirlo el mercado y verás cómo se alinea la cadena. (...) El punto de partida es entender lo que exige el cliente, pues eso va a definir si en la cadena se puede resolver esa necesidad.” (Gonzalo La Cruz; Solidaridad)
- “Mientras mayor sea la demanda que tenga una empresa, mayor probabilidad existe para mirar más hacia atrás en la cadena y ver y mejorar la relación existente con el productor y así hacer contratos con los agricultores, una distribución equitativa de los excedentes o pagar precios justos por la materia prima. Con demandas externas reducidas no es posible entrar al mercado en las condiciones que se desearían a nivel de impacto social, porque la inestabilidad de la demanda lo impide y nosotros no podemos controlar lo que el acopiador hace con los recolectores. Por ello es que no todas las cadenas pueden ser tratadas de la misma manera.” (Damián Silva Cevallos; Peruvian Nature S&S SAC)

4.4.4. Primeras recomendaciones en torno a los servicios de apoyo

Puede que los pequeños agricultores no tengan recursos para financiar el aporte exigido por las IFIs, pero en más de un caso de los aquí referidos están involucrados en una cadena productiva donde el problema no está por el lado de la demanda (hay clientes que compran), sino el problema está en la oferta, a saber, poca producción en términos de cantidad, calidad y oportunidad frente a lo que se necesita en el mercado. En esas circunstancias de producción reducida, compiten acopiadores y transformadores por lo que hay.

En principio, muchas IFIs deberían estar dispuestas a financiar si resuelven el problema de fondo: **¿cómo saber quién va a cumplir con el pago del crédito?, si no hay información de riesgo** (considerando que no tienen historia crediticia en el sistema financiero). En efecto, en dichas circunstancias, todos los pequeños agricultores son desconocidos en el sistema financiero y no se puede distinguir al buen del mal pagador. **La constitución formal de una asociación de pequeños productores es una acción positiva, pero en sí misma no resuelve el problema de incertidumbre y riesgo moral**. Más aún, si no hay indicios de compromiso directo de parte de los agricultores (involucrando su patrimonio individual y no tanto el capital social poco significativo de su asociación) es poco probable que se llegue a concretizar el financiamiento. (“Individualmente deben hacerlo bien, pero si lo hacen a través de la asociación deben hacerlo mejor!” [Nilo Castañeda Vargas])



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

nosotros podemos abastecer con nuestro dinero sin necesidad de pedir a otros que ponen condiciones, el riesgo es menos al manejar cantidades menores por el precio más bajo, más fácil comprar y vender y hay más tranquilidad. Nos apoyamos también con el banco pero eso es mínimo. Si el precio sube necesitamos más plata y para pagar al banco ya no haríamos ganancia sino trabajamos para el banco (2% mensual). Nosotros lo que ganamos es mínimo, pero es todo el tiempo.” (Milagros Arias Ramirez; acopiadora)

4.4.3. Conocimiento de los Mercados

El conocimiento de los mercados, en términos de **qué es lo que se demanda (satisfactor de una necesidad) y el perfil de quién manifiesta dicha necesidad**, es muy reducido a nivel de los productores. Mientras que se manifiestan problemas de abastecimiento efectivo a nivel de la oferta, el conocimiento de las características del mercado va en aumento conforme se trata de eslabones cercanos a los comerciantes mayoristas, quienes enfrentan demandas (insatisfechas y crecientes) y pueden visualizar mejor las perspectivas consecuentes a nivel de precios.

- “tenemos un problema⁴ nosotros los exportadores, que estamos en la parte final de la cadena, pero eso es bueno para el agricultor. Lo que quiero decir es que hay chance para crecer más y ganar todos.” (Elio Vidal Vidal)
- “exportamos la mayor cantidad de nuestra producción de extractos secos, que es un insumo para otras presentaciones de productos, porque el mercado nacional reconoce la bondad del producto, pero tiene bajo poder adquisitivo y no necesariamente llega a reconocerla en precio. Quien paga esto tiene poder adquisitivo, pero tiene conocimiento mayor acerca de las propiedades y efectividad del producto natural (antiinflamatorio, antioxidantes, etc.)” (Roberto Culotti Padolini; Laboratorios Fitofarma EIRL)

Ahora bien, la consecución de un **mejor precio en el producto final no significa que dicho incremento de ingreso llegue necesariamente al productor**, pues se puede quedar en un eslabón intermedio. Por cierto, ante la existencia de un mayor margen de precio es de esperar que se agudice la competencia entre los distintos eslabones de la cadena por la apropiación del excedente comercial generado; sin duda, en la obtención de una mayor participación en dicho excedente la información asimétrica constituirá una ventaja importante.

- “Nosotros averiguamos el precio. Vamos a vender con el que compra y así sabes directo cómo están comprando. En base a eso vemos si nos conviene. Yo cosecho y solito llevo mis kilos donde los que compran por aquí. La gente sabe cuál es el precio que pagan los acopiadores; adónde venderán ellos, no sabemos. Recibimos la platita y listo.” (Juan Pablo Cachique Sangama; productor)
- “Necesario sería a nivel de los productores incrementar sus rendimientos, a partir de ayuda estatal de servicios de extensión o motivándolos para lograrlo. Es un apoyo que existe pero toma un tiempo muy largo. También se necesita información de precios para el agricultor, pues el agricultor actúa con los ojos cerrados, en particular aquél que evoluciona a comerciante, pues se ha tornado un poco especulador: piensa que pueden especular con el precio, lo cual nos trae dificultades. Los últimos meses el agricultor pide más precio, sin saber porqué, lo cual hace el negocio más lento y te perjudica. Los acopiadores generalmente son prestamistas que habilitan las producciones y eso los obliga a convertirse en acopiadores, recuperando las cosechas; yo apoyaría al productor y no tanto a los acopiadores. A nosotros exportadores lo que nos interesa es mayor volumen de exportación (no sé si por mayor producción por

⁴ A manera de ejemplo, en el caso del maíz amiláceo la producción total anual estimada es de 15 mil TM, de las cuales se exportan aproximadamente unas 8 mil TM; en otras palabras, el consumo interno (7 mil TM) del maíz amiláceo, absorbido por Lima y algunas regiones del sur, representa una competencia para la producción exportada y se manifiesta como una presión al alza sobre el precio del grano.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

un número reducido de derivados, sin desarrollar otros productos industriales con mayor valor agregado, como lo hacen otros países.

Planteada la relación entre los actores de las cadenas productivas en esos términos de **contratos de corto plazo, susceptibles de ser renovados o no en cada oportunidad** y en un contexto de puja (desde una aparente situación paretiana) por obtención de ganancia a costa de la participación de la contraparte, las relaciones que se suscitan entre los actores participantes en la cadena suscitan desconfianza o resentimiento, en caso de insatisfacción con el retorno obtenido en la transacción.

- “Las relaciones entre los eslabones no son necesariamente buenas, pues a cada eslabón le interesa su proveedor en la medida en que entrega la mercadería, pero no están articulados como los del cacao, donde sí están articulados y se conocen.” (Ing. Carolina Sánchez Barrera; Shanantina SAC)
- “Los intermediarios se aprovechan de nosotros los productores, pero cuando uno está organizado ya la cosa cambia.” (Juan Pablo Cachique Sangama)
- “Las relaciones a nivel de productores están deterioradas debido a que se trata de minifundios y muestran bajos niveles de organización, no logrando articularse bien (son cambiantes, pues cambian permanentemente de producto por la variación de precios, con lo cual nadie confiaría en esta informalidad al estar a la caza de oportunidades). Como son chiquitos, sus garantías también lo son: un artefacto o una casa urbana, pero no la producción o la chacra; además los montos son pequeños y las tasas son altas (24% anual). El productor no llega a articular algo serio para mejorar la productividad como organización (hay pocas ONGs que cubren con servicios).” (Alex Contreras Dongo)

En el caso específico del acopiador, el elevado **costo financiero** (2%-3% mensual) lo obliga a darle más vueltas a su capital de trabajo, lo cual será posible si hay pocos competidores y se practica con habilidad la función de acuerdo a lo que los agricultores esperan de un *acopiador honrado*: buen precio y buen trato (peso exacto). Sin embargo, a mayor competencia entre acopiadores, ellos coinciden en señalar que la probabilidad de sobrevivir es menor si se asume un costo financiero de esa magnitud.

En ese sentido, el **grado de compromiso de los acopiadores (locales y extra-regionales) con la actividad económica involucrada no sería significativo**, dependiendo su permanencia en cada caso de la posibilidad efectiva de migrar a otro producto, de presentarse una mejor oportunidad alternativa de negocio: mientras que los involucrados en la producción requieren, por los costos hundidos en la actividad, algún tiempo para migrar de actividad económica, mientras que en el caso de la recolección la abandonarían simplemente, los acopiadores que participan en la comercialización lo harían con relativa rapidez.

- “Los acopiadores son locales y también medianos externos, vienen de Lima y como tienen la costumbre de acopiar papa en la región, aprovechan para acopiar maca.” (Pilar Palomino)
- “Tenemos casi como una característica común, no solo en este cultivo: El acopiador es una individualidad egoísta; no está articulado y está a la caza de para quién acopia y quién le da más. Entre ellos mismos se sacan la vuelta.” (Alex Contreras Dongo)
- “Apoyo para nosotros directo no hay, pero hay ONGs que apoyan a los del campo y para nosotros es un beneficio, porque el producto llega bueno si les enseñan cómo hacerlo mejor. Cuando el producto no llega bien el precio cae, y el precio es mejor cuando es de calidad. Si hay más producto, el precio debería de caer (pese a la mejor calidad) y para mí como acopiador eso es malo, por lo que debemos siempre prepararnos a buscar otro negocio, abarcar otras cosas, porque estamos acostumbrados a hacer negocios y de alguna forma debemos de vivir. Si se da el momento y se nos hace más fácil podemos cambiar, porque es obvio que este mercado debe de caer. Dicen que el mercado es muy amplio en el exterior, pero muchos están produciendo. Pero es favorable que el precio caiga porque también



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- “Conocemos a varios acopiadores y cada productor tiene su cliente. Si le vendo a ese acopiador depende del trato que te da (la forma de conversar, cómo te saluda y cómo ve tu producto) y del precio y el peso. No le vendería a alguien siempre porque sí. Hay algunos comerciantes nuevos que te ofrecen buen precio pero te estafan en peso. Lo mejor es el comerciante que ofrece el mejor precio, sabiendo que no te roba en peso, porque yo ya pesé en casa lo que traigo.” (Juan Bernabé Alvarez Cruzado)
- “Tengo contacto con los que trabajo directamente, a nivel de acopiadores y exportadores, dependiendo de si hacemos o no negocios.” (Diómedes Eusebio Castañeda Sanchez; acopiador)
- “Conocemos a otros comerciantes, pues también comercializamos, además de acopiar; estos comerciantes llegan y levantan el precio, pues compran a otros acopiadores y no directamente a los productores. A transformadores también conocemos, pues nosotros también procesamos y exportamos; manejamos campos propios y con la producción propia hacemos transformación y exportamos.” (Ing. Fulvio José Leguía Hidalgo; RODA Selva SAC)

Los **acopiadores locales son conocidos por los agricultores**, en la medida en que viven en la zona desarrollando otras actividades comerciales. Anteriormente, para el acopio local recibían financiamiento de los comerciantes mayoristas y exportadores, aprovechando que están ubicados en zonas estratégicas (cerca de una carretera) y tienen locales para almacenar; en la actualidad, financian la actividad de acopio local con su propio capital de trabajo.

Por otra parte, el pequeño agricultor tiene **nociones genéricas, si acaso, de las aplicaciones prácticas que tiene el producto que vende al acopiador y/o las diversas presentaciones de sus derivados**; quizás el caso de excepción sea el de la maca, puesto que en el mercado regional se llegan a ver los productos en tienda; no es el caso en productos de biocomercio con presentaciones orientadas al mercado exterior.

- “Sembrar es fácil, pero lo difícil es mantener el cultivo. Cuanto más lo mantienes, echa más fruto y rinde, pero uno carece de dinero para hacer una peonada. Además tienes que meter a tu familia a trabajar y cuando ves, ya la hierba te está siguiendo y tienes que volver a meter una peonada (...) El sachá inchi sirve para nosotros como ají o café; el que nos compra dice que lo usa para el aceite y la enfermedad; todavía no conocemos bien eso porque estamos en un inicio” (Juan Pablo Cachique Sangama).

Los distintos participantes en productos del biocomercio con dificultad toman **conciencia de su pertenencia a una cadena productiva específica**; en rigor, como se mencionara, a nivel de cada eslabón (de la cadena productiva) se trataría de un aprovechamiento efectivo de oportunidades de negocio que ofrece de manera específica el mercado y los consumidores.

De acuerdo a este **horizonte de tiempo de muy corto plazo** en el que se encuadra la toma de decisiones en la actividad económica, **los actores involucrados en la cadena productiva no constituyen en la práctica parte de una cadena de valor, en los términos en que se le concibe en el biocomercio**, porque no habría una visión común entre los actores; los participantes no reconocen su interdependencia frente a los otros; ni se busca diferenciar el producto de la cadena en términos de valor, generando así un compromiso compartido, a partir de niveles crecientes de confianza entre los actores involucrados. En efecto, en las cadenas productivas mencionadas hay muchos participantes que hacen negocios de corto plazo pero que no se auto-perciben como miembros de una cadena de valor estructurada y orientada al mercado, donde resulta importante tener una cultura (aun no establecida) en el bienestar común (de la cadena productiva en general) para asegurar una relación comercial sostenible a largo plazo. En ese contexto inmediatista en el que se desenvuelven actualmente los productos del biocomercio, la visión de las empresas exportadoras tiende a concentrarse en la comercialización internacional de



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

En este caso último, cabe plantearse también si la decisión de producción a nivel de los pequeños agricultores responde siempre a una **lógica empresarial de maximización de ganancia**. Más aún, cuando algunos entrevistados consideran que “culturalmente, el agricultor actúa de acuerdo al lema *si llueve, no salgo*, a pesar que sí se podría cosechar y aumentar la productividad”. En efecto, declaraciones de algunos pequeños productores agropecuarios llevan a pensar que se aspira (también) a **minimizar el riesgo y/o asegurar un nivel mínimo de consumo para la unidad familiar**:

- “Acá cada uno tiene tierra, pues entrando al bosque se saca soga para tu cerco, tu plátano, la hoja para tu techo, la madera y los palos para tu leña; cuando te duele y quieres una purga. Por eso debemos cuidar cuando eres agricultor, teniendo al menos un par de reservas siempre. Tienes que tener tu chacra con diferentes tipos de planta, medicinal y para comer, porque sino vas a tener que estar trayendo cosas y para eso se necesita plata. Nosotros somos acaso más ricos que uno que está en la ciudad.” (Juan Pablo Cachique Sangama; Comunidad Nativa Quechua de Alto Pucallpillo)
- “Yo tengo 5 has. y dedico una al sachá inchi, porque el resto es para los otros productos que necesito. Siempre hay que tener reservas. (...) no metería las 5 has. en sachá inchi, porque ¡no voy a comer solo sachá inchi! ¿Y de dónde saco mis palos para leña, plátano? Hasta dos has. de mis cinco has. las pasaría a sachá inchi.” (Tiburcio Cachique Guerra)
- “En el caso de un pequeño agricultor minifundista, el largo plazo, la generación de confianza y demás se alcanzan cuando se tiene un nivel mínimo asegurado de consumo. En ese caso, se puede reconocer en ellos la existencia de un interés por crecer y mejorar su calidad de vida. La misma naturaleza hace que ellos se organicen y estén buscando oportunidades, atentos a las capacitaciones, reuniones, convocatorias del MINAG, siendo muy importante agruparse y realizar trabajos de manera comunitaria. No hay el concepto de organizarse para ser rico, sino para agruparse, llegando a escalar socialmente.” (Pilar Palomino)

En la actualidad, la **comercialización de los productos vinculados al biocomercio** no está sujeta a control ni vinculada a la defensa de una ética comercial, por encima de las leyes nacionales; se trata de **operaciones pactadas individualmente sobre las bases del libre comercio**. Por lo tanto, no se regula el precio ni quien compra o vende, y tampoco hay control alguno de parte o toda la cadena productiva acreditando, a través de la certificación de una instancia internacional o supranacional, qué producto cumple con las condiciones correspondientes a un estándar anunciado.

4.4.2. Conocimiento de la Cadena Productiva

Las entrevistas han permitido percibir que **conforme uno se aleja del ámbito de la producción, se incrementa entre los actores de la cadena productiva el conocimiento de otros interlocutores, sea a nivel horizontal (el mismo eslabón) o integrada de manera vertical (otros eslabones)**. Así, mientras que los recolectores/productores pueden llegar a conocer solo al acopiador local, al que usualmente acostumbran vender el producto (“nosotros conocemos solo a los intermediarios y acopiadores, que vienen de sitios diferentes; a los empresarios muy poco, porque con una miseria no vamos a viajar a Lima”), los acopiadores vinculados a comerciantes mayoristas llegan inclusive a conocer a las empresas exportadoras. Aparentemente, exceptuando el caso de productores en contacto con iniciativas de promoción del desarrollo desarrolladas por ONGs o proyectos de cooperación, los pequeños agricultores no sabrían **qué pasa luego con su producto**, sino que actuarían de acuerdo al principio “solo interesa vender y que haya un buen precio”.

- “Casi todas las empresas exportadoras están en Lima, ni conocen a los productores. Es el acopiador el que trata con los productores.” (Alex Contreras Dongo)
- “No hay tanto esa vinculación con empresarios. Nosotros, como productores, solo conversamos con los acopiadores.” (Alex Vargas Arroyo)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

No obstante, pese a las consideraciones anteriores y ante nuestro requerimiento, hemos tenido oportunidad de escuchar definiciones diversas que indicarían, como lo señala Roberto Culotti Parolini (Laboratorios Fitofarma EIRL), que se trata de un concepto cuyo uso local “está aún en el tablero de dibujo”:

- “(Biocomercio) es parte del comercio responsable entre productores y comerciantes, y nosotros lo definimos como esos mercados distintos donde podemos colocar nuestros productos con mayores ventajas en cuanto a precio. (...) Básicamente es el área comercial de la empresa la que utiliza este concepto (de biocomercio), porque en el agricultor no está interiorizado.” (Ing. Fulvio José Leguía Hidalgo; RODA Selva SAC)
- “Biocomercio es el comercio de dos personas. Por lo tanto, no hablamos de biocomercio, pero sí lo hacemos.” (Diómedes Eusebio Castañeda Sanchez; acopiador)
- “En biocomercio se trata de producto nativo, productos del mundo campesino.” (Pilar Palomino; maca)
- “(Biocomercio) trata sobre la comercialización de biodiversidad y de productos que están protegidos y de comercio exterior (...) pero en el negocio no se usa este concepto.” (Julio Carrera Marin)
- “Los comerciantes hablan poco de biocomercio (...) ahorita no tendría la definición, pero son cosas un poco lejanas para el comercializador y el productor.” (Alex Contreras Dongo; Acopiador)
- “A nivel de los productores recién se está introduciendo el concepto de biocomercio, eso de producir en armonía con el entorno. Pero sí se maneja como práctica el biocomercio, pues no se utilizan bioquímicos. Biocomercio es trabajar con los productores de la zona, pero manteniendo el equilibrio con el entorno, respetando las costumbres de las comunidades.” (Ing. Michel Paz Monge; Shanantina SAC)
- “Lo que se está avanzando aquí y en todas las zonas de clima tropical es biocomercio. Dentro de biocomercio están considerados todos los productos de la zona con clima tropical. Nuestros productos llegan al mercado como orgánicos. El concepto es totalmente nuevo pero ya se está tratando con la GTZ que se maneje este concepto.” (Humberto Urquiza Villena; Agroindustrias Amazonas S.A.)

Las **percepciones acerca del significado del biocomercio son diversas entre los entrevistados**, independientemente de cadena productiva involucrada, si bien nos queda claro que en la vida cotidiana los integrantes comprendidos no lo utilizan como un concepto.

Por otra parte, la **motivación** de los actores presentes en los eslabones de las diversas cadenas productivas estaría relacionada **más con el aprovechamiento efectivo de una oportunidad de negocio que con una preocupación por atender los Principios y Criterios del Biocomercio**:

- “Estamos en el producto porque se cuenta con el producto en la zona y por la rentabilidad.” (Wilson Araujo Rojas; productor)
- “La gente está en tara porque es un buen negocio; anteriormente no era interesante, pero ahora se han dado cuenta que es bueno” (Julio Carrera Marin).
- “Ahora con el manejo se tiene casi el doble de producción, porque estando limpio se ahorra en mano de obra porque es más fácil cosechar.” (Juan Bernabé Álvarez Cruzado; productor)
- “nos metimos en esto por el precio. Empezamos hace poco con este producto y es un producto muy violento [por el rápido crecimiento del precio] y fácil de cosechar y mantener.” (Tiburcio Cachique Guerra; Organización de Productores Apolpawa)
- “Todo negocio es un negocio y el biocomercio, a menos que me digas que va a ser expresión de comercio regulado, debe de ajustarse a las reglas de negocio.” (Gonzalo La Cruz; Solidaridad)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

afectado su capital de trabajo. Por otra parte, la percepción de los entrevistados es que la SUNAT concentra la atención fiscalizadora en el instrumento DOAT (Declaración Obligatoria de Adquisiciones a Terceros), más que en fiscalizar el accionar de los informales y ampliar así la base tributaria.

- “Cuando un comprador nos da dinero quiere que se le rinda mensualmente, pero hay muchos agricultores proveedores que no cumplen a tiempo y en ese caso nos queda una brecha en la contabilidad de la empresa. Para evitar esa situación que afecta tributariamente, si no se cumple dentro del mes, no queda sino trabajar con dinero propio porque, si voy a un banco, el margen de ganancia no da muchas veces para pagar el interés bancario que cobran mensualmente. (...) yo he trabajado años en base a la palabra y por eso pienso que saludable sería que la empresa compradora nos de el capital y así, de paso, hay el compromiso para entregar el producto acopiado. Nos salvamos con el adelanto, pero si no hay ese dinero de la empresa, cuando sube el precio ya no tenemos la posibilidad de asegurar un camión para ellos y un camión para nosotros; cuando el precio baja, para que nos respalden a nosotros.” (Diomedes Eusebio Castañeda Sanchez; acopiador)
- “Hacia arriba en la cadena productiva, todos los que están involucrados en procesos de exportación buscan proveedores que entreguen facturas. Para abajo, salvo que todo sea al contado y con ello se tiene mucho riesgo y una evasión monstruosa, también hay problemas porque con esto de la bancarización, el giro de cheques por encima de una cantidad determinada de soles debe de ser consultado. Claro que ante esta informalidad, a veces uno tiene que ir en contra del concepto de biocomercio, pues uno tiene que buscar a un intermediario formal que (tiene dinero para acopiar y) no necesariamente es quien finalmente necesita el apoyo, como el productor campesino.” (Roberto Culotti Padolini; Laboratorios Fitofarma EIRL)

4.4. Consideraciones Finales

4.4.1. Conocimiento de Biocomercio

Si bien las cadenas productivas relativas a productos del Biocomercio existen y la actividad comercial se da en la práctica, **el concepto “Biocomercio” es reciente y por ende sería desconocido para los involucrados en las mencionadas cadenas.**

- “Cuando salga afuera, ¿me van a reconocer mi esfuerzo o simplemente me van a decir que no pagan porque mi producto es caro? Allí es donde choca la buena intención con el precio de mercado que se está dispuesto a reconocer por calidad. Tenemos que tener seguridad de qué sacamos nosotros de esto denominado biocomercio” (Roberto Culotti Padolini; Laboratorios Fitofarma EIRL)

Para que los principios y criterios del biocomercio puedan ser aplicados se requiere un producto concreto que tenga actores en el mercado internacional que puedan hacer contratos con empresas transformadoras para que, a su vez, se puedan hacer contratos con agricultores productores que estén en condiciones de aplicar también estos principios. Asimismo, **se requieren empresas compradoras que quieran trabajar bajo esos principios y criterios del biocomercio** porque, de lo contrario, no será posible obtener en el mercado el pago adicional que supone cubrir el costo adicional de implementar dichos principios y criterios en la cadena de valor. Por cierto, esta aplicación de los principios y criterios del biocomercio funge como una certificación y **necesariamente debe ir aparejada con un incremento de la demanda por el producto**, si no quiere convertirse en un sobre costo para los productores, que los importadores no querrán asumir. De ser éste último el caso, la cadena productora nacional no podrá instalar dichos principios y criterios de manera obligatoria, so riesgo de perder competitividad frente a otras producciones competidoras; consecuentemente, al no asumirse este costo, se dejaría la aplicación de los principios y criterios del biocomercio de lado.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

cosecha. (...) Es un tema delicado, puesto que el productor le lleva bronca, pues el acopiador local es visto como el malo de la película al creerse que es un aprovechador. Pero es un mal necesario, porque el acopiador vive en la misma localidad con el productor y está presente en las buenas y en las malas; mientras que el exportador no se aparece si no hay contrato.” (Alex Contreras Dongo; acopiador)

Ahora bien, la referida volubilidad ante los compromisos comerciales adquiridos se manifiesta no sólo por el lado de los productores, sino también hay **volubilidad por el lado de los compradores**, con lo cual se retroalimenta la desconfianza entre los eslabones de la cadena productiva:

- “Al tener a varios acopiadores dispuestos a llevar el producto a su punto de trabajo, por lo general el comerciante mayorista o empresa exportadora no tiene mayor interés en ir al centro de producción y establecer relaciones de confianza de largo plazo con los productores (...) la mayoría no hay trabajado el tema de confianza, siendo compradores y vendedores volubles en sus tratos.” (Pilar Palomino; Agro Organic SAC)
- “Los transformadores le compran al que les da el mejor precio.” (Milagros Arias Ramirez; acopiadora)
- “Ahorita hay un montón de competidores y nosotros compramos permanentemente todo el año, pero vienen aquellos que quieren un pedido puntual y suben el precio, pero no vuelven más; luego están los agricultores que quieren que las siguientes compras sean con el precio anterior alto y nos malogran el mercado. Yo compro en las buenas y en las malas todo el año, pero los agricultores no la ven (...) hay muchos acopiadores que entran una sola vez y suben el precio (pero roban en el peso). Como nosotros no compramos siempre, los agricultores tienen que vender nomás a esos mercenarios que vienen y luego desaparecen.” (Humberto Urquiza Villena; Agroindustrias Amazonas S.A.)

A la verificación del comportamiento comercial anterior, se añade la usual **creencia entre los productores que la utilidad del acopiador es resultado del (elevado) margen comercial** y no tanto por una también posible rotación elevada del producto comercializado.

- “Yo estoy seguro que el acopiador gana más del 70% cuando vende luego, porque toda la producción de talla es materia prima y se exporta, para luego regresar al país y ser utilizada en los distintos campos. Como ése es su batallar, el acopiador trata de estafar al agricultor productor para ganar más.” (Nilo Castañeda Vargas)
- “Quien se ha ganado todo estos años con el boom de buenos precios es el agricultor, porque nosotros no tenemos mucho margen sino que ganamos por volumen. Ahora han bajado los precios pero sigue siendo muy rentable (para todos), sobretodo si no invierten nada los agricultores [recolectores]. Pero aún así, a ellos les parece muy barato el precio ahora.” (Diómedes Castañeda Sánchez; acopiador)

Finalmente, en la comercialización se percibe que la **presencia de muchos acopiadores informales** afecta la fluidez de las operaciones (“informal es casi el 70% de la producción, mientras que el 90% de los acopiadores son informales”). Al respecto, pese a no estar gravadas las operaciones agrícolas con el IGV, el acopiador compra con liquidación de compra y sus ventas con factura son registradas para efectos del pago del impuesto a la renta (15%-30%), además de involucrar la carga financiera del ITF (0.7% del valor de la operación) y los gastos del obligatorio registro contable, todo lo cual debe ser cargado al margen del acopiador.

En términos de capital de trabajo también el **acopiador formal tiene un costo significativo frente a su competidor informal**, considerando que las percepciones obligan a pagar a cuenta el 12% de la operación a la Administración Tributaria. Comparativamente, un acopiador informal liquida directo a la empresa transformadora o al comerciante mayorista la compra de la producción acopiada con un documento de compra de los agricultores, por lo que su margen es mayor y no ve



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

problemas con la exportación y hay muchos proveedores, los grandes acopiadores ya no aseguran clientes sino tratan de coger lo más cómodo que les oferta el mercado, que además está ya muy amplio en todo Cajamarca. Como ya no hay muchas empresas que nos compran, entonces el precio ha caído y se llenan rápido de tara; a las empresas ya no les conviene dar adelanto, porque además les demoran un poco con la entrega.” (Milagros Arias Ramirez; acopiadora local)

Por otra parte, en circunstancias de buenos precios, tomando siempre el ejemplo de la tara, el pequeño productor debe atender la vigilancia del bosque y evitar el robo del valioso producto cosechable (“muchos muchachos se llevan y venden 10 kilitos y con ello ya tienen” [Julio Rosales Santillán]), con lo que se ven inclinados los mismos agricultores a **cosechar verde el producto**. Consecuentemente, al mezclar tara verde con el producto maduro y de acuerdo a las condiciones esperadas por el mercado, se **afecta la calidad de toda la cosecha**.

La **competencia de precios** puede ser intensa en aquellos lugares donde se presenta más de un comprador de producto, por lo que los acopiadores locales apuntan a diferenciarse de los acopiadores esporádicos a partir de ofrecer servicios como la asistencia técnica al agricultor en el manejo del producto.

- “El desarrollo del precio ha tenido un alza constante y hubo una guerra de precios, pero la subida permanente de precios no ayuda a nadie. En la actualidad ya somos pocos los que compramos y el precio lo hemos bajado, pero hemos tenido un historial de fidelización con nuestros agricultores proveedores.” (Ing. Fulvio José Leguía Hidalgo; RODA Selva SAC)
- “Luego de una guerra de precios, entre los acopiadores se pusieron de acuerdo y se ha llegado ahora a un precio estable.” (Nilo Castañeda Vargas)
- “Hace medio año vino un transformador a ofertar pero se topó con otro transformador que le levantó los precios y lo sacó del mercado, porque no estuvo en condiciones de pagar esos precios. En la zona hay muy pocos compradores grandes.” (Julio Rosales Santillán)

En efecto, se habla de “**la volubilidad**” del productor cuando se menciona su fácil cambio de opinión en relación al cumplimiento de compromisos de entrega de producción cosechada; esta volubilidad se manifiesta en que, por más que quiera cumplir obligaciones con el acopiador que habilitó la cosecha, ante la llegada de otro acopiador que ofrece un precio mayor (“si te ofrecen más centavos y en miles de kilos ... ¡es bien significativo!”) se decide romper el trato con la empresa que le hizo el pedido.

- “Si se firma un contrato con un precio fijo, depende del precio. Uno tiene que ser bien frío: si te ofrecen una buena ventaja, tienes que calcular y te corres el riesgo que puede bajar o dispararse [el precio]. Por asegurar, te puedes chifrar. (...) Si te comprometes con un precio y el precio luego baja, el comprador tiene que pagar más, pero tiene volumen asegurado; si el precio sube por encima de lo que se pactó, te tienes que pegar a las reglas. Con un buen porcentaje de gente eso sí funciona; otro porcentaje de gente se va a tirar pa’trás, porque no van a querer perder.” (Wilson Araujo Rojas; agricultor)
- “Una vez los agricultores nos dijeron que ahora mismo cancelaban sus firmas de otro convenio, para vendernos a nosotros, por el buen servicio que recibían.”

Al no haber conciencia en los agricultores minifundistas de las consecuencias de dicho comportamiento comercial en la **generación de confianza**, los eslabones de la cadena más cercanos al mercado no confían mucho en él.

- “Pocos acopiadores estarían dispuestos a confiar en la palabra de los productores y solo cuando el maíz ya está para cosechar y bajo la forma de adelanto, pero nunca desde la siembra (aunque firmen un contrato, porque las experiencias son malas). Uno habilita pero después venden la cosecha a cualquiera; no desconocen la deuda pero ya es un problema para uno (con el cliente comprador), pues te dicen para pagarte recién con la siguiente



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

En primer término, notar que en el campo se habla en arrobas (1 saco = 2 arrobas)³, pero cuando la producción no va ya al mercado local o regional, sino al mercado nacional, se habla en kilos con el comerciante mayorista.

A nivel local, algunos comerciantes con liquidez se dedican a acopiar la producción de la zona, **comprando y almacenando progresivamente en terrenos de su propiedad** lo cosechado de manera paulatina por los pequeños agricultores.

- “El acopiador compra kilitos y arrobas y las va juntando hasta el mes en que viene la cosecha fuerte y como el agricultor no conoce bien cómo es el negocio más arriba en la cadena, de ello se aprovechan los acopiadores.” (Nilo Castañeda Vargas)
- “Nosotros pagamos el transporte por kilo, si bien a nivel de chacra y transporte local la arroba y el quintal la unidad de medida que se utiliza. Cuando hay que exportar, el comprador señala cómo comprar y en qué envase (Japón: 45 kg; EE.UU.: 25 / 50 kgs.). Así, nosotros envasamos de acuerdo a estos requerimientos pero es una chamba adicional, porque el productor y el acopiador envasan como quieren, siendo el saco el envase estándar que se utiliza a nivel local para transportar y pagar.” (Alex Contreras Dongo; acopiador)

Al ser el acopio local una actividad librada a la iniciativa de cada agricultor, una vez que éste ha realizado una cosecha de su producción, **la negociación con el acopiador local es individual y su capacidad de negociación responde de manera inversa a su necesidad por liquidez.**

- “Cuando no hay capital, allí es cuando el productor-recolector baja el precio. Los pocos acopiadores que tienen dinero compran a precio bajo y van invirtiendo en el almacenaje de la tara. Cuando sube el precio, se ganan. Ahora que nadie quiere comprar por la crisis mundial los productores tienen que bajar el precio, pues hay gente que puede guardar el producto (en buenas condiciones entre 1 a 2 años).” (Julio Carrera Marin)
- “Antes ésta era la cancha de los acopiadores; un productor, cuando vendía el quintal y para evitar tener que regresar sin vender, debía incluso traer media arroba más de peso, porque ya se sabía que les iban a decir que faltaba en el peso. Además, les robaban en el pesaje y en el precio. Ahora, con más información, para casi un 30% de agricultores de la zona en que trabajamos eso ya no sucede y hay otros que están replicando y siguen los pasos. Pero se trata de un proceso que necesita tiempo; la cosa ha mejorado pero no se ha consolidado aún. Ahora ya no sólo se recolecta, sino también hay inicio de manejo del cultivo, mejorando la producción en cantidad y calidad por la asistencia técnica.” (Nilo Castañeda Vargas)

Con la finalidad de fortalecer su capacidad de negociación, en una oportunidad productores vinculados al trabajo del PBD propusieron **acopiar toda su producción para luego vender directamente a los grandes acopiadores o transformadores en Lima** (“con lo que nos saltamos a los acopiadores locales”). No obstante, la reacción de estos agentes locales no se hizo esperar pues los condicionamientos de compra local comenzaron a darse, a la par de señalarles que “(si te metes al proyecto) te van a empezar a cobrar impuestos (...) y en el proyecto no van a tener plata para comprarte el producto.”

En algunos casos, la capacidad de negociación del agricultor puede llegar a ser menor aún, si se presenta la constelación que se manifiesta en la actualidad en el caso de la tara, donde hay más oferta local de producto y menos compradores.

- “Ahora hay mucho más producción de talla que antes y son menos los que compran, porque quebraron muchos porque no tenían dinero para comprar con precios altos. Los grandes acopiadores que quedan ahora tienen más producto, pero nos dicen ahora que paralizan porque no tienen dinero, porque no tienen [buen] precio en el exterior. (...) Ahora, como tienen

³ 1 arroba = 11.5 kgs. = 25 lbs. / 1 quintal = 46 kgs. = 100 lbs.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

En el ámbito del procesamiento de un **producto efectivamente ya cosechado**, la probabilidad de acceso efectivo al financiamiento esta correlacionado directamente con la **categoría crediticia del solicitante del crédito, sea persona jurídica o persona natural, y la calidad técnica de la solicitud de financiamiento** (“cuando tienes un buen proyecto, la plata aparece” [Gonzalo La Cruz; Solidaridad]). Al respecto, sin duda, contribuirá a la consecución del financiamiento el hecho que la institución financiera de intermediación evalúe la solicitud como una que está vinculada a un cliente, más que con garantías reales que respalden el financiamiento solicitado, con (i) un concepto de negocio razonable; (ii) una capacidad de gerencia disponible para llevar a cabo el concepto de negocio mencionado; y, no menos importante, (iii) un historial crediticio de buen pagador, directo o con otras IFIs, susceptible de ser verificado en el sistema financiero. En estos casos, es altamente probable que la tasa de interés efectiva anual y las demás condiciones financieras distinguan a un solicitante de financiamiento de otro en condiciones similares, vale decir, ubicado en el mismo eslabón de una cadena productiva.

En ese sentido, en el ámbito de la producción, **conforme te acercas a la fase de cosecha del producto, la probabilidad de obtención de financiamiento es mayor**, siendo poco frecuente que se canalicen recursos para habilitar una siembra.

La situación actual en las cadenas del biocomercio muestra que **a nivel de los eslabones más vinculados con la producción no hay mucha comunicación**, siendo los compradores poco claros acerca de qué quieren para dar adelantos.

- “Ahora todo lo acopiado lo compran al contado. No vienen a supervisar pero nos piden que el producto llegue a su completa madurez, debe estar seco, que lo tenemos que ensacar bien taconeado, (...) como nosotros sí sabemos cuáles son sus necesidades y controlamos la calidad, nos recomendamos nosotros mismos y el cliente nos vuelve a buscar. Si llega mal el producto nos hacen un descuento (del 15%) en el precio, pero aún así varios acopiadores no respetan la calidad y venden. Pero los exportadores tienen responsabilidad también porque ellos compran ese producto de menor calidad.” (Milagros Arias Ramírez; acopiadora)

Como se trata de producción que encuentra en el exterior a sus mercados, la **política cambiaria** también juega un rol importante en la evolución efectiva. Al respecto, con la caída del tipo de cambio, los exportadores han mantenido una estructura de costos crecientes en moneda nacional (mano de obra, combustibles, energía), mientras que los ingresos en moneda extranjera les han reportado una pérdida cambiaria importante.

Por otra parte, en términos de la cadena productiva, cuanto más cercano está el financiamiento del productor, más alejado se está del mercado y, por tanto, es allí cuando más mecanismos de control se aplican. Conforme uno se acerca a los eslabones más cercanos al mercado, la verificación del cumplimiento de requisitos por parte del solicitante del financiamiento se relaja y se torna en una transacción comercial, sujeta a la convencional evaluación de riesgo.

- “¿Apoyo financiero? ¡Con los bancos hacemos negocios! ¡Con ellos no hay ningún apoyo! Es un servicio convencional que ofrece la banca comercial que no es gratuito, sino que nos cuesta bastante (y me acaban de subir a 14% anual). Además, hemos tenido que poner garantías inmobiliarias.” (Elio Vidal Vidal; exportador)
- “Lo que se usa mucho es el crédito de proveedores, vale decir, pago de facturas a 30 días. Eso ayuda mucho a fabricar y exportar de manera *autofinanciada*. Claro que esa es una ventaja que tiene quien está más arriba en la cadena productiva y termina presionando abajo. Cuando han venido los bancos a ofrecer servicios son los regulares (sobregiros, líneas de crédito, descuento de letras) y quieren un justo comercial que no es rentable; si es a corto plazo puede ayudar, pero a largo plazo no funciona.” (Roberto Culotti Padolini; Laboratorios Fitofarma EIRL)

4.3. Para actividades de comercialización



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Sin duda, se trata de un proceso en el que se reconoce que **entre muchos de los agricultores no hay todavía el nivel de confianza** “como para meter la mano al bolsillo” y poner la garantía. No todos tienen título de propiedad y, de ser el caso, no están dispuestos a arriesgar y a poner la garantía.

- “Por aquí no hay bancos, así que apoyo recibimos los agricultores de los proyectos. El financiamiento de las cooperativas de ahorro te puede servir para comprar insumos y cultivos, pero el agricultor no se arriesga a sacar créditos (al 3% mensual). Aparentemente es bonito porque cada mes solo pagas intereses y al final pagas todo.” (Wilson Araujo Rojas; agricultor)
- “Si cada agricultor minifundista en promedio puede tener un cuarto de hectárea, llegando ésta a valer S/. 10,000, puede ser que la habilitación del cultivo demandaría un monto de capital de trabajo que no obliga a hipotecar la tierra. En realidad, en el caso de los recolectores lo que se hace es traer producción a los acopiadores locales.” (Julio Rosales Santillán)

Los pequeños agricultores y acopiadores locales coincidieron en señalar que **acceso al crédito lo obtienen, de ser el caso, los involucrados de mayor tamaño.**

- “Los productores medianos no son estadísticamente importantes, pero a diferencia de los pequeños, ellos si pueden llegar a tener apoyo de las IFIs” (Alex Contreras Dongo; acopiador)

En el supuesto que las IFIs financien efectivamente a aquellos agricultores que tienen título de propiedad, diversos entrevistados advierten que aún no se cuenta con un **paquete tecnológico validado** para atender el manejo del cultivo en las cadenas productivas del biocomercio.

- “El Estado en su conjunto está retirado de esto, si bien el INIA ha dado un paquete tecnológico.” (Alex Contreras Dongo)
- “Si te digo que las actividades privadas están apoyando no te diría la verdad. Algunas ONGs están tratando de apoyar con algo de microcrédito (hasta S/. 300) pero eso no es significativo para el volumen de producción. El MINAG hace lo que le compete tratando de organizar a los agricultores y vincularlos con nosotros, pero no caminan al ritmo que debería ser. El INIA y el IIAP trabajan en investigación pero deberían ofrecer de manera más ágil una semilla mejorada a los agricultores. Aquí es un hecho que el ritmo de la industria y el mercado le ha ganado a la investigación: por las demandas del mercado hemos generado la necesidad de semilla mejorada antes que se alcance a tener una semilla óptima.” (Ing. Fulvio José Leguía Hidalgo; RODA Selva SAC)

4.2. Para actividades de procesamiento

En la transformación encontramos que todos los entrevistados manifiestan que el monto significativo de la inversión es **financiado con recursos propios.**

- “Hemos ido a todas las ferias y hemos ganado medallas, por lo que estamos invirtiendo para poner acá la fábrica [de producción de aceite y harina proteica de sachá inchi]. Para cada producto derivado tenemos distintos clientes y son buenos mercados. Si se vende todo lo que se logra juntar, no sólo es el costo financiero alto lo que nos preocupa, sino que los pedidos que hacen son muy grandes pero no se aceptan por la poca oferta de producto que aseguramos (...) como hay tan poca semilla y tanta demanda en el mundo entero es que sería un poco irresponsable endeudarnos y aceptar pedidos sin estar seguros de la semilla. Si veo que sus parcelas están dispersas, no saldría a cuenta ahora ofrecerles servicios a los pequeños agricultores, pero una vez que empieza la planta de transformación pensamos en brindar servicios para asegurar la venta con nosotros. Para cuando estemos con cultivos propios sí nos vamos a prestar.” (Humberto Urquiza Villena; Agroindustrias Amazonas S.A.)
- “Nosotros nos financiamos con recursos propios, porque en la banca no hay la experiencia suficiente con el sachá inchi, al ser calificado este cultivo como riesgoso.” (Ing. Fulvio José Leguía Hidalgo; RODA Selva SAC)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

asumiría el riesgo de incumplimiento de pago o la responsabilidad de manejo responsable de algún individual asociado. Estamos pensando hacer una lista de todos los socios para ir a Lima a hacer convenios y que los exportadores - no sabemos aún quiénes son - nos den un préstamo para acopiar directamente para ellos. En la asociación vamos a determinar qué precio se debe cobrar como productor a la asociación, que luego ha de vender al exportador toda la producción acopiada. Lo que falta como asociación es capital de acopio que permita garantizar tener a mis productores amarrados dentro de mi asociación, financiándoles a través de la misma asociación créditos al consumo, adicional al capital de trabajo requerido en el proceso productivo, mientras que produce la cosecha o entran a funcionar las nuevas tierras. Para asegurar todo este apoyo a nivel de agricultores es necesario, por lo tanto, el involucramiento de los gobiernos locales, ofreciendo información relevante de mercado – precios, investigación y desarrollo, demandas – pero también disponiendo las normas locales, asegurando *como ente rector* la rentabilidad y definiendo los lineamientos políticos que se necesitan.” (Nilo Castañeda Vargas)

- “Mientras que en Loreto el gobierno regional tiene ingresos por canon e invierte en la cadena productiva, en esta región no hay muchos recursos para apoyo financiero de la producción. Esa es una de las razones por las que el cultivo no sale adelante, pues por Ha. se requiere un financiamiento mínimo de S/. 5,000. En Loreto están prestando más de S/. 8 mil, a dos años y un año de gracia.” (Humberto Urquiza Villena; Agroindustrias Amazonas S.A.)

En el caso de la asociación propuesta, los posesionarios de tierras podrían realizar operaciones de compra venta de parcelas, ante juez de paz pero sin entregar un título formal de propiedad independizado. Se requiere aclarar, sobre el particular, cómo se han de superar no solo la ausencia de títulos de propiedad o el requisito de haber realizado una operación comercial con anterioridad; al interior de la asociación interesa conocer cómo se han de neutralizar los intereses cruzados en la evaluación del riesgo crediticio (“tú me evalúas, yo también te voy a evaluar”). Si se llega al exportador más grande, entre los agricultores se afirma que se va a obtener un precio más alto, cuando en la práctica es de separar que ése no sea el caso (debido a la fuerza oligopsonica; la elevación de precios opera cuando hay disputa en el abastecimiento); más aún, a nivel de miembros de la asociación ¿cuál puede ser el impacto de una estrategia de (mayores) precios de compra por parte de los acopiadores locales desplazados por la decisión de vender directamente?

Una dificultad adicional para establecer una eventual relación con una IFI es esperar que los agricultores que solicitan el financiamiento, a ojos de la institución financiera, muestren un **claro compromiso con su asociación**². Al respecto, si bien el ingreso potencial por hectárea sería suficiente, se conoce que cada agricultor aporta a su asociación S/. 1 mensual (por 70 asociados), siendo ésta la que formalmente va a poner la cara ante los exportadores y la IFI. Sin duda, el solicitar financiamiento como asociación tiene características propias, puesto que el solicitante debe mostrar que tiene capacidad para ofrecer garantías; mientras que individualmente las garantías de cada agricultor son susceptibles de ser evaluadas, en el caso de la asociación no habrían garantías reales, aparte del capital inicial (S/. 10 por asociado). En ese sentido, ante la IFI se tendrá problemas para “mostrar cómo se compran el pleito cada uno de ellos (...) ellos ponen la tierra de un arbusto silvestre que esperan luego cosechar. La dificultad está, si desean que les financien, en mostrar al banquero que han jugado juntos antes y con éxito.” (Heriberto Fernandez Vasquez)

² En el caso de tara, en entrevista se señaló que una Ha. comprendería 625 plantas con un promedio de producción de 1.5 arrobas por planta en producción; si hay un precio de S/. 4 por kilo, cada agricultor tendría aprox. S/. 36,000 de ingresos por hectárea. Con dicho monto de ingresos, cabe contrastar en este caso si el costo de habilitar una hectárea es significativo.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

que invitaban a no pagar. (...) De 20 hay siempre un Pepe El Vivo pero si contamos con buenos instrumentos se puede estar seguro que el control social se va a dar.” (Pilar Palomino)

Conforme te alejas del mercado, la presencia de pequeños agricultores pobres y sin **historial crediticio en el sistema financiero formal** es más frecuente y se acentúa el tema de **información asimétrica** y el **riesgo moral**. En esas condiciones, la tecnología financiera disponible exige que el financiamiento se garantice con una garantía hipotecaria.

- “jurídicamente, debo organizar a los agricultores para que sepan qué tan fuertes son en su organización (...) hoy los préstamos son demasiado individualizados y los bancos se cubren con garantías reales – ven si tienes casa –, pero no se ve el factor humano de darles el préstamo.” (Pilar Palomino)

En efecto, en términos de fuentes de financiamiento a la producción minifundista y pese a la significativa cobertura potencial de prestatarios, son escasas las instituciones financieras de intermediación (IFIs) que apoyan a pequeños productores agropecuarios.

- “Financiar al agricultor es muy riesgoso porque es bien reacio y no toma conciencia; es la idiosincrasia del agricultor que no toma conciencia que le estamos apoyando; hace años les he dicho que siembren tara, pero nada; solo recogen. Yo al agro sí le presto con garantía [título de propiedad], porque la mayoría está titulado por el PETT¹, pero no se puede hacer nada con esos que no tienen título. No sirve de nada ese papel que te da un juez de paz, porque no sirve para hacer un proceso judicial.” (Diomedes Eusebio Castañeda Sanchez; acopiador)
- “Hay gente que no tiene título de propiedad de su tierra y por eso nunca van a ser sujetos de crédito. [No obstante,] hay productores pobres que están desarrollando con éxito económico el cultivo del sacha inchi en base a una tecnología que no es adecuada, por lo que considero que hay posibilidades concretas para pagar el costo financiero de la necesaria inversión en desarrollo tecnológico. Más aún cuando ves que los compradores del producto final han ido creciendo y el mercado potencial es muy grande. El problema es que no tenemos qué ofrecer en términos de producto.” (Humberto Urquiza Villena; Agroindustrias Amazonas S.A.)
- “El financiamiento en el campo, si existe por aquí, es de ONGs, Cajas Municipales y rurales. El mayorista formal (agroexportador) se financia de la banca comercial, cumpliendo las normas de poner la garantía (hipoteca, colateral) o una carta de crédito confirmada para permitir el adelanto; pero cada uno busca su oferta de financiamiento. No hay un fondo para nuestra cadena. Con SECUREX se puede mejorar como seguro la exportación, aumentando la posibilidad de aumentar la línea de crédito y mejorar la probabilidad que acceder al crédito. Además, para algunas empresas el maíz es un producto más de su oferta, por lo que el financiamiento es posible.” (Alex Contreras Dongo)

La aspiración de los productores, además de conocer a los demás agentes de la cadena y contar con **apoyo directo de los gobiernos local y regional**, apunta a progresivamente asumir funcionalmente la responsabilidad vertical del acopiador, el transformador y el transportista, por ejemplo. En efecto, en entrevistas se planteó la **constitución formal de asociaciones de productores**, a partir de anteriores cooperativas de producción convertidas en cooperativas de trabajadores calificados según documentos que, en algunos casos, han sido parceladas.

- “Financiamiento no hay, a pesar que hay una demanda afuera y no hay producto. El banquero no presta porque desconoce el potencial del aspecto productivo [de la tara]; por ello, la asociación de productores recién ha nacido y por lo tanto recién van a ir a buscar un financiamiento. La idea es conectarse directamente con los mayoristas. En la actualidad, si hay una mala cosecha y no se puede pagar el crédito, los agricultores nunca van a aceptar que les quiten sus casas, por lo que como asociación hay que luchar. (...) Se trata de consolidar la asociación, que ya está inscrita en Registros Públicos, y obtener un crédito. La asociación

¹ Programa Especial de Titulación de Tierras (PETT), perteneciente al Ministerio de Agricultura.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- “Cuando hay muchos acopiadores, en vez de esperar a los pequeños productores a que vengan, vamos a sus chacras, asumiendo el costo del acopio, porque a mí me conviene asegurar el volumen comprometido de producción y hemos estudiado para ello todo un sistema logístico. Sin duda, la infraestructura en las comunidades es un problema, por lo que el acopio y la postcosecha (secado, almacenamiento) se dificulta.” (Ing. Carolina Sánchez Barrera; Shanantina SAC)
- “Cuando hablamos de productos perecibles, la falta de infraestructura (bien público) puede ser clave; de lo contrario, puede ser una carencia manejable.” (Gonzalo La Cruz; Solidaridad)

Las posibilidades de **acceso a financiamiento** son reducidas en el caso de la producción minifundista, pues la percepción es que (...)

- “Aquí no hay bancos. Una ONG nos presta para 6 meses y pagamos quincenal 2% y eso sí se aguanta. Si no pagamos, ellos tienen en garantía nuestro título de propiedad de la casa [sin transferir]. Además, nos han dicho que no podemos pedir a otros porque aparece en la computadora que debemos. Con una garantía, la cooperativa del magisterio también nos presta (hasta S/. 500) para lo que queramos y no preguntan para qué; sólo pagas S/. 10 quincenales por 6 meses y al final devuelves todo.” (Tiburcio Cachique Guerra; agricultor)
- “se necesita plata para cuando se siembra y también para el mantenimiento de uno.” (Juan Bernabé Álvarez Cruzado; agricultor)
- “no han venido los bancos porque no nos dan bola. Dicen que somos agricultores; más bien a los intermediarios sí les dan importancia. Si te dan financiamiento, no te dan en cantidad todo lo que pides, porque dicen que no puede ser para tu mantenimiento. Dicen que a veces le hacemos el mal manejo, porque *al cultivar la chacra estás matando el dinero; recién vas a recuperar cuando produces*. Por eso, a los intermediarios sí les dan y a nosotros no. (...) Se necesita los saberes del técnico y el apoyo del financiamiento para pagar una peonada, siquiera con una parte de comida. La plata, si un bancario llega, la usaríamos también para comprar sachá inchi, así puedo comprar más semilla [acopiando] o más machetes. Si le entregan a todos plata, el problema va a ser que unos van a administrar bien y otros no.” (Juan Pablo Cachique Sangama; agricultor)
- “si obtienen un préstamo, es utilizado para su consumo familiar o para comprar y acopiar talla, pero el dinero no lo utilizan para mejorar el producto (p.e., comprando abono), pues ellos no solo viven de la tara sino de otros productos.” (Julio Carrera Marín)
- “Financiamiento para iniciarse en un producto es difícil que obtengan los pequeños agricultores porque no tienen títulos de propiedad de sus tierras, como para garantizar cualquier préstamo, por lo que no podrán ampliar su producción a niveles interesantes o, si no tienen un cultivo de corto plazo [*cash crop*], no tendrán liquidez para cubrir sus gastos corrientes mientras que esperan a que la planta sembrada comience a producir.” (Ing. Michel Paz Monge; Shanantina SAC)
- “Independientemente de que el campesino tenga voluntad de pago, hay variables como el clima (temperatura, precipitación, calidad de tierra) que no se controlan, así como experiencias anteriores de fomento del no pago de deudas o condonación de deudas en el agro. En efecto, ha habido un manejo de política económica que hace que el agricultor esté acostumbrado al manejo centralista que, al no haber monitoreo de las acciones y compromisos adquiridos, no deja que él se responsabilice. Así, él está esperando que venga un proyecto y preguntará qué me van a dar. Cuando ve qué le van a dar, allí se arrima y cuando ya no le dan, se quita y hace mala propaganda.” (Nilo Castañeda Vargas)
- “¿Sabes por qué el pequeño agricultor no paga su deuda? Porque en el pasado nunca le dieron un préstamo correcto, analizado y nunca se le hizo seguimiento. Nunca supieron los funcionarios públicos cuidar el fondo de financiamiento, a pesar que los contratos decían que iban a dar asistencia técnica. La gente honra sus responsabilidades, pero llegas a esos resultados de no pago cuando se le da un crédito para ver si lo puede administrar y no se les enseña cómo cumplir (no pudieron cumplir por falta de conocimiento), además de las amnistías



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- “frente al problema de plagas, como no podemos meter insecticida, debemos tener el veneno en la naturaleza misma, como el barbasco.” (Tiburcio Cachique Guerra; agricultor).
- “tenemos acá parcelas demostrativas llenas de plagas, para que se vea cómo combatirlas.” (Humberto Urquizo Villena; Agroindustrias Amazonas S.A.)

En el caso de los agricultores minifundistas, la forma de **tenencia del factor tierra** es percibida como problema; adicionalmente, se reconoce que en el caso de los pequeños agricultores no tienen mucha **tierra disponible (minifundio) y es de baja calidad**, por lo que usualmente se amplían las áreas de producción en zonas de deforestación.

La **cantidad de fuerza laboral** está referida a la disponibilidad que proporciona la familia del agricultor y la reciprocidad social del *choba choba*, por lo que no es un problema de fondo en la actualidad, cuando se piensa en pequeñas parcelas. Si eventualmente se necesita mano de obra extra se la contrata, pues se trata de un factor móvil y se regula siempre por precio, como se percibe en varios valles costeros con pleno empleo.

- “Hay precio distinto para la venta del sacha inchi desgranado o en copo, pero para la familia es trabajoso el descocado, para lo que se saca más. Si tienes mucha producción y quieres más precio, no sólo tu familia sino que tienes que contratar gente para el descocado y un peón te cobra no menos de S/. 10 de jornal.” (Tiburcio Cachique Guerra; agricultor)

Los agricultores entrevistados sostienen que cuando son grandes áreas las que se tienen que sembrar, tendrán problemas porque hay que contratarla y no tendrán dinero para ello (“con la peonada tenemos que poner la comida y la bebida a los que ayudan”).

Por otra parte, la **calificación de la fuerza laboral** es tradicional y se reconoce una dificultad en su calidad; los agricultores tienen conocimiento empírico pero no tienen el conocimiento técnico del manejo del cultivo. Si bien hay una buena disposición para la capacitación, para tener la fuerza laboral adecuada hay necesariamente que formarla (“siempre hay una o dos personas que despuntan y a ellos se les capacita más en el campo”), lo cual toma un tiempo que el negocio no necesariamente permite disponer.

- “Hay suficiente gente pero hay que preparar a la mano de obra; nosotros capacitamos a los agricultores que están vinculados a nosotros, en la medida de nuestras posibilidades. (...) Hay algunos proveedores de insumos (CDI) que brindan asistencia técnica en campo a los agricultores, e inclusive en Loreto el financiamiento del Gobierno Regional la incluye con pasantías, además de la compra del producto. El costo de una pasantía es nada comparado con lo que aporta a la producción.” (Humberto Urquizo Villena; Agroindustrias Amazonas S.A.)

En lo relativo al **factor capital**, los agricultores minifundistas muestran que su equipamiento es artesanal y hay bajo uso de maquinaria (“no tenemos maquinaria, sólo machete, porque tenemos parcelas pequeñas”), si bien en la transformación se han desarrollado con ingenio diversas máquinas y se tendría lo que se requiere.

En términos de **infraestructura vial**, si bien las vías que vinculan a la región con los mercados extra-regionales han mejorado sustantivamente en los últimos años, se reconoce que las vías a nivel local que conectan a los agricultores entre sí y, por consiguiente, con los acopiadores son muy malas (“el acopio generalmente lo realizamos nosotros a pie y no todos lo hacen al mismo tiempo, pues con moto o camioneta es muy difícil”):

- “Hasta el Callao no tenemos mayores problemas logísticos o financieros, sino las dificultades se dan hacia atrás en el campo, pues cuando encontramos competidores en el acopio tenemos que entrar al campo para acopiar, asumiendo el costo del combustible.” (Ing. Fulvio José Leguía Hidalgo; RODA Selva SAC)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

manejo que la ley exige, sino que toman garantías documentarias para asegurarse así su propio abastecimiento (“controlando el trámite de la Guía de Remisión del producto, con eso las transformadoras ya tienen un compromiso de cumplimiento del productor”).

- “La asistencia técnica es deficiente porque no está llegando todo lo que se necesita en cantidad y en algunos casos en calidad, a pesar de sí creo que hay profesionales que saben y una gran experiencia del campo en personas hábiles, pero si el agricultor es pobre. ¿quién les paga a los que sí saben?” (Ing. Fulvio José Leguía Hidalgo; RODA Selva SAC)

Hay presencia de **ONGs y, en menor medida, de pequeñas empresas de servicio** constituidas por técnicos que ofrecen localmente servicios de agricultura orgánica y que, con apoyo de proyectos de la cooperación internacional, trabajan con la finalidad de incentivar a los productores a orientar su producción al biocomercio. En dicho proceso de interacción con los pequeños agricultores, se percibe una **reorientación funcional de dichas entidades que significa en la práctica la ampliación de cobertura de sus servicios**, pues al acopio inicial han sumado tareas de comercialización y empiezan a brindar asistencia técnica a los productores. En ese sentido, se integran verticalmente y asumen consecuentemente distintos roles (como actores directos e indirectos) en la cadena productiva. En estos casos de apoyo al productor habría **conflicto de interés**, pues la relación comercial la establece el pequeño agricultor con un comprador que es, a la vez, acopiador del producto, proveedor de asistencia técnica y, eventualmente, transformador y exportador directo del producto.

- “Estamos orientando la producción hacia un mercado orgánico, respetando los criterios de biocomercio. La semilla que nosotros producimos es de calidad orgánica, apuntando a que podamos certificar a aquellos que trabajan un tiempo con nosotros. El problema es la fidelización de un gran número de productores, porque la certificación exige que los agricultores se integren al proceso de producción y aseguren un volumen de producción constante. No podemos aún certificar porque no vemos que haya un compromiso de parte del productor, en el cual se comprometen a darnos lo que nos corresponde. Nos han dado vuelta y no queremos incurrir en los mismos errores, por lo que ahora les damos asistencia técnica y queremos que se den cuenta que la empresa no es un ave de paso, sino que estamos permanentemente. Riesgo siempre va a haber y algunos nos sacarán la vuelta, pero se le puede minimizar. (...) Nosotros no vendemos productos, sino recomendamos manejos y actividades agronómicas para mejorar la producción, por lo que no habría conflicto de interés como acopiador y asesor técnico; tenemos que fidelizarlos enganchando a los agricultores para que vean cómo se mejora cuantitativa y cualitativamente.” (Ing. Fulvio José Leguía Hidalgo; RODA Selva SAC)
- “En esta zona hemos trabajado solo con el 5% de los productores, pero ellos han entendido que con manejo se duplica la producción y se han dado cuenta que vale la pena como negocio, pero tres años es muy poco [de nuestro proyecto REDPROTALLA] porque la capacitación es un proceso que toma tiempo.” (Julio Carrera Marín)

Preguntados acerca de **eventuales factores que actúan como cuellos de botella**, si bien los entrevistados afirman que variaciones extremas de las variables asociadas con el **clima (inc. agua, suelo, temperatura)** es exógeno al mismo proceso de la actividad agropecuaria, introduciendo un elevado nivel de incertidumbre acerca del rendimiento productivo, “al final es solo un dato, pues en ámbitos donde siempre el clima es muy malo un empresario no entra al negocio” (Gonzalo La Cruz; Solidaridad). Dependiendo del producto involucrado, el agua puede ser un problema en algunos lugares si se trata de un manejo bajo el sistema de secano.

- “el agua en terrenos de secano es un problema grande porque compras para regar, pero a medida que va pasando el tiempo cuesta mucho dinero. Nosotros trajimos técnicos israelíes y nos dijeron que lo que hacíamos era solo hacer sobrevivir a las plantas, pero con riego por goteo puede mejorar mucho el rendimiento” (Humberto Urquiza Villena; Agroindustrias Amazonas S.A.)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

4. Acerca de la demanda por servicios de apoyo y financiamiento

4.1. Para actividades de producción

En la mayoría de los casos observados, el producto es adquirido por **acopiadores locales**, siendo **campesinos minifundistas** los involucrados en las cadenas productivas relacionadas en la actualidad a biocomercio, **sin saneamiento físico-legal de su propiedad** y, en algunos casos, trabajando en **tierras de comunidades campesinas** en las que se acepta comunalmente – más aún si ha habido parcelación de tierras – el derecho de usufructo individual hasta un determinado número de hectáreas.

Al respecto, ilustrativa resulta acaso la descripción siguiente del proceso observado (en sachá inchi) a nivel de la producción:

- “Nosotros estamos como acopiadores y transformadores de la vaina, vendemos a comerciantes mayoristas que exportan y podemos actuar también como proveedores de servicios de apoyo para mejorar el manejo del producto. A inicio de campaña vienen los representantes de los exportadores a ver en quién confían como acopiador y, sin contrato sino a palabra (esto es a confianza nomás), dan dinero para comprar y acopiar como personas de confianza en su nombre durante un período de tiempo determinado y a un precio fijo. Si nosotros logramos acopiar más del monto solicitado se puede vender a otro. Anteriormente teníamos contrato con el exportador, pero con o sin contrato se puede fallar, así que el contrato no sirve porque además hay muchos que vienen a comprar y se puede vender a otro que paga mejor, porque hay oferta y demanda. Lo que se podría hacer es que uno del exportador venga cada cierto tiempo para ver cómo va el negocio y así se mueve el precio por la competencia entre las empresas. Está claro que hay una demanda insatisfecha, porque hay poca oferta y el problema es así de los que acopian, pues tienen que pelearse por lo poco que hay. Ellos tienen que completar la cantidad que necesitan acopiar. Firmar un contrato entonces no funciona porque la venta se hace a quien ofrece más. El pedido del exportador significa adelantar dinero para comprar una cantidad de producto y no para fijar un precio de mercado. Si el precio se dispara, el acopiador consulta siempre por teléfono con el exportador cómo va el proceso de acopio. Acá todos se chequean mutuamente (el exportador a su acopiador local y a otros acopiadores) para confirmar los precios en la zona. No se tienen confianza.” (Cirilo Huamán Huamán)

En el contexto mencionado, los entrevistados coinciden que a nivel de la producción de los diversos productos de biocomercio **es muy reducido, sino inexistente, el apoyo privado o público** (“todos dicen que la tara es producto bandera de la región pero el gobierno regional no apoya, mientras que en Ayacucho sí se apoya”). Se trata, por lo tanto, de una actividad productiva que los pequeños agricultores **sienten que realizan en solitario**, sin mayor apoyo institucional, si bien perciben una **consolidación de la producción** y un positivo **efecto demostración**:

- “La mayoría de nosotros ya nos estamos pasando a productores y ya no somos solo recolectores. Incluso hay gente que copia lo que nos funciona.” (Wilson Araujo Rojas)
- “Al inicio fueron recolectores. Nunca se imaginaron de iniciar un proceso que incorpora a los agricultores no sólo a recolectar, sino a limpiar y hacer una plantación con el producto.” (Juan Eduardo Monzón Avila)
- “En la tara están recién en el sembrado de algunos plántones y, por lo tanto, han que esperar 3 años a que crezca. Por eso, hablar ahora de la posibilidad de un crédito sería sólo sobre la recolección de la producción del bosque.” (Heriberto Fernandez Vasquez)

Serán básicamente algunos acopiadores locales los que brindan servicios de asistencia técnica en el manejo del cultivo respectivo a los agricultores minifundistas, siempre que trabajen con ellos. Están presentes también empresas transformadoras que no sólo ayudan con el plan de



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

El **Yacón** (*Smallanthus Sonchifolius*) es una planta disponible en Amazonas, Apurímac, Cajamarca, Cusco, Huanuco, Pasco, Puno y San Martín, durante el período de junio a septiembre. Es una especie de la familia asteraceae (compositae), planta arbustiva nativa de los Andes.

La raíz del yacón, denominada reservante, es comestible y es rica en FOS, un tipo especial de azúcares que se metabolizan como fibra soluble en el proceso de digestión, siendo su aporte en calorías mucho menor que la mayoría de carbohidratos. Se trata entonces de un alimento bajo en calorías y grasas, atractivo para quienes siguen dietas para bajar de peso.

En términos de sus aplicaciones, sus hojas son utilizadas en infusiones y tabletas, de acuerdo a la propiedad de reducir los niveles de colesterol en la sangre; en efecto, el té de las hojas de yacón reduce el contenido de glucosa en la sangre. Por otra parte, al no elevar la concentración de glucosa en la sangre, el jarabe de yacón tiene propiedades antidiabéticas, proporciona alivio a problemas gastrointestinales, riñones y actúa como rejuvenecedor de la piel, siendo consumido por pacientes enfermos de diabetes.

Las exportaciones en miel (27%), extracto (21%), hojuelas (10%) y harina (4%), básicamente, se realizan hacia EE.UU. (41%), Japón (21%), Brasil (11%), Reino Unido (4%), entre otros; también hay presentaciones en polvo y, para snacks, en forma de rebanadas (*slices*).

- “Este es un producto que recién empieza y tiene mucho por crecer, pero ha tenido muchos dolores de cabeza en el pasado, pues hubieron iniciativas públicas para incentivar a muchos productores al cultivo del yacón que terminaron lamentablemente mal, pues no existía articulación con los mercados de exportación.” (Damián Silva Cevallos; Peruvian Nature S&S SAC)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

veces más niacin, dos veces más riboflavin y 50% más fósforo. Precisamente por estas características, el camu camu es considerado un poderoso antioxidante y antidepresivo.

El uso tradicional del camu camu le otorga propiedades en el alivio del estrés y en procesos antigripales, mientras que en la industria farmacéutica y en la de alimentos (jugos, mermeladas, helados, yogurt) tendría un espacio creciente. Así, en términos de cadenas productivas, la pulpa de camu camu se utiliza en la elaboración de productos finales tales como jugos, néctares, yogures, helados, mermeladas, jaleas y bebidas alcohólicas o no alcohólicas (refrescos), mientras que por su alto contenido de ácido ascórbico o Vitamina C natural, en la preparación de jugos exóticos, mezclado con otras frutas tropicales. La pulpa de camu camu deshidratada (por liofilización, o atomización) puede utilizarse en la elaboración de cápsulas, tabletas o pastillas de Vitamina C natural, pues favorece la formación del colágeno, proteína que sostiene muchas estructuras corporales y que da formación a los huesos, dientes, encías, vasos sanguíneos y piel, estimulando las defensas naturales del organismo e interviniendo en la absorción del hierro procedente de los alimentos de origen vegetal. El escorbuto es la clásica manifestación de insuficiencia grave de ácido ascórbico o Vitamina C.

Las exportaciones actuales del camu camu son de pulpa (60%), jugo (20%), harina (10%), deshidratado, extracto y cápsulas, y, en términos de mercado de destino, se orientan principalmente al Japón (80%), así como a los EE.UU., Canadá, Holanda y Hong Kong.

- “El camu camu se maneja ya hace un buen tiempo y tiene una oferta bastante grande. Con un

mercado de destino tan concentrado, en este caso se va a sentir en toda la cadena productiva la caída del nivel de compras del Japón, puesto que no han bajado los niveles de producción, por lo que calculo que vamos a tener una fuerte reducción de precios y sobreoferta del producto. Antes de entrar en la exportación de este producto es importante saber si lo que se obtenga de producto va a poder ser sostenible en el tiempo. (...) Brasil ofrece actualmente al mercado de EE.UU. un extracto de camu camu a menor precio y con un nivel mayor de ácido ascórbico (17%), por lo que yo creo que es en parte sintético, comparado con

el peruano (8%). Mientras que en Europa el camu camu tiene el problema de ser considerado *novel food*, en el mercado de EE.UU., que se mueve por precio, pienso que tendrá más aceptación el producto más barato.” (Damián Silva Cevallos; Peruvian Nature S&S SAC)

- “En el camu camu es principalmente recolección del cultivo silvestre, si bien ya hay plantaciones, pero los que están metidos en el negocio no son ya campesinos simples, pensando en los volúmenes que se mueven y la inversión en infraestructura que se requiere para la comercialización, como lo son las cámaras frigoríficas. Allí es todo más complejo que comprar a un acopiador local.” (Roberto Culotti Padolini; Laboratorios Fitofarma EIRL)

Valor Nutricional (*)

Componentes	Contenido Promedio
Valor Energético	54 cal
Agua	86.6 g
Proteínas	0.3 g
Grasa	0.3 g
Carbohidratos	12.5 g
Fibra	0.5 g
Cenizas	0.3 g
Calcio	23.0 mg
Fósforo	21.0 mg
Hierro	0.3 mg
Retinol	12.0 mcg
Tiamina	0.02 mg
Riboflavina	0.11 mg
Niacina	0.34 mg
Ácido Ascórbico	13.1 mg

(*) Por cada 100 gr. de parte comestible

Fuente: Brack Egg, Antonio. “Perú: Diez mil años de domesticación”. Editorial Bruño, 2003.

3.6. Yacón (Cajamarca)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

grasos insaturados en el mercado (48% de Omega 3; 35% de Omega 6 y 9% de Omega 9). Sus usos y aplicaciones se dan en la alimentación (aceite de mesa, nutracéutico) o como ingrediente en la industria cosmética y farmacéutica.

Precisamente, por su alto contenido de ácidos grasos del grupo Omega, los mismos que nuestro organismo no puede producir, pero que resultan indispensables para nuestra salud, el consumo del sachá inchi reduce el colesterol y los accidentes cardiovasculares.

Valor Nutricional (*)

Componentes	Contenido Promedio
Valor Energético	562 cal
Proteínas	33.3 g
Grasa	48.7 g
Carbohidratos	9.5 g
Fibra	1.6 g

(*) Por cada 100 gr. de parte comestible

Fuente: Brack Egg, Antonio. "Perú: Diez mil años de domesticación". Editorial Bruño, 2003.

En virtud de dichas propiedades, el sachá inchi es comercializado en el mercado local, mientras que las exportaciones refieren a cadenas productivas que tienen como presentación final de producto al aceite (51%), semilla (42%) y grano (7%), orientándose al Japón (66%), Francia (13%), India (6%), Bélgica, España, Canadá, EE.UU. y Suiza.

- "La producción puede crecer mucho y mercado siempre va a haber, pero eso nos obliga a ser serios en el trabajo y en el cumplimiento de los pedidos de compra, pues estamos obligados a cerrar contratos. Ahora que se están incorporando nuevas áreas de producción, seguro que habrá más semilla y ello posibilitará estandarizar el proceso de acopio y progresivamente se podrá cerrar más contratos de venta de aceite." (Ing. Fulvio José Leguía Hidalgo; RODA Selva SAC)
- "Si bien tiene potencial, no hay cultivo suficiente para satisfacer las demandas, por lo que considero que los precios en este caso están muy inflados. La mayor parte de los agricultores quiere recuperar su inversión en el primer año de venta, lo cual es una locura, por lo que el precio termina tan alto que no hay forma de vender el producto. Si especulan con el precio, yo pienso que es una acción tonta para un producto como este, porque en Europa o los EE.UU. no son tontos y no van a pagar un precio, sino hasta que se regule y alcance un nivel aceptable. El precio del aceite de sachá inchi es un buen ejemplo de esto que digo, porque uno se pregunta qué tiene de especial para pagar ese precio, más aún teniendo competencia importante en el de linaza o oliva. (...) Por el lado de cultivos también tenemos el tema que son pocas las empresas que pueden ofrecer ahora el cultivo y las cantidades que pueden ofrecer no son suficientes ni para un importador. Nosotros no entraremos al sachá inchi sino hasta que se regule en cuanto a oferta y precios." (Damián Silva Cevallos; Peruvian Nature S&S SAC)
- "En sachá inchi hemos tratado de entrar pero hemos encontrado un precio muy elevado y mal abastecimiento. Me parece que hay una intención monopolística de algunos jugadores que explicaría el mal manejo del producto en el mercado." (Roberto Culotti Padolini; Laboratorios Fitofarma EIRL)

3.5. Camu Camu (Loreto)

El árbol del **camu camu** (*myrciaria dubia*) crece en la amazonía peruana (Loreto, San Martín y Ucayali), principalmente en zonas inundables, y alcanza en promedio 5 mts. de altura, siendo su fruta de color rosado hasta rojo oscuro, de forma esférica y sabor ácido de la pulpa. En efecto, en estado silvestre el camu camu vegeta en la orilla de los ríos, sumergida una parte del tronco en el agua. La estacionalidad de su cosecha se da entre los meses de Diciembre a Marzo.

Se afirma que el alto contenido de ácido ascórbico del camu camu significa que por cada 100 grs. de parte comestible, el camu camu tiene más vitamina C que la naranja, 10 veces más hierro, 3



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

agrupa los maíces que tienen grano harinoso, blando, suave y de colores variados, distinguiéndose, por lo tanto, variedades tales como Pardo, Alazán, Mochero, Coruca, Blanco del Cuzco, San Gerónimo, Arequipeño, Huayleño, entre otras. Entre las principales variedades de **maíz amiláceo blanco** se alcanzan a distinguir variedades de acuerdo a su mayor presencia en la costa (Huachano, Chancayano, Blanco y Perla), sierra (Cusco Grande Imperial, San Jerónimo Huancavelicano y Arequipeño) o selva (Marañón). Este cultivo es de clima templado, pero se adapta a climas fríos y calurosos. El tallo es erguido y macizo, a diferencia de otras gramíneas que lo tienen hueco. La inflorescencia femenina es una estructura única llamada mazorca, que crece envuelta en unas hojas modificadas y agrupa a las semillas o granos dispuestos sobre un núcleo duro. El fruto es redondeado, brillante, amarillento o rojizo, situado en hileras a lo largo de toda la mazorca. En el caso de maíz amiláceo, el grano puede ser blanco, amarillo, rojo, marrón, morado, y el endosperma harinoso, blando, blanco y de color. La mazorca tiene una longitud que varía entre los 8 y 15 cms. y un diámetro entre 3 y 6 cms. Los granos, además, son ricos en almidón, algunos minerales y vitaminas, si bien contienen un nivel relativamente moderado de proteínas. Las formas de utilización refieren a un consumo como grano sancochado, harina y preparación de bebidas, mientras que en el exterior han desarrollado los *snacks* y el denominado mercado de alimentos étnicos, que consumen los migrantes andinos (Perú, Ecuador, Bolivia, entre otros) que residen en EE.UU., Europa (España, Italia, Alemania) y Japón, por ejemplo.

En el caso del **maíz morado**, cabe mencionar que se le encuentra en el área andina de Bolivia, Chile, Argentina, Ecuador y Perú, y si es sembrado en otro país no sale del mismo color (lo que nos pone en inmejorables condiciones para potenciar el recurso). El período vegetativo del maíz amiláceo morado es de 6 a 8 meses, dependiendo de la variedad y de su carácter tardío o precoz, y se cultiva en clima subtropical y templado de la costa y sierra del Perú. Luego de la cosecha, las mazorcas se extienden al aire libre para que logren el nivel de humedad adecuado y luego se procede a desgranarlo, para obtener la coronta (o tusa) que se embolsa en sacos de yute, para ser enviado al lugar de destino. En el caso de maíz amiláceo morado, se le emplea para la obtención de pigmentos, en especial la antocianina que se emplea como colorante de alimentos, cosméticos, textiles y pinturas. Se trata, por otra parte, de un producto imprescindible para la preparación de la chicha y mazamorra moradas, cuyos antioxidantes protegen el ADN celular, evitando mutaciones que podrían desencadenar procesos cancerosos, especialmente al colon. En efecto, adicional a ser un conocido regulador de la presión alta, el consumo del maíz morado desintoxica al organismo de los agentes de la contaminación ambiental, desactiva sustancias cancerígenas, fortalece el sistema inmune y protege al cuerpo del desarrollo de enfermedades crónicas degenerativas como cataratas, artritis, diabetes, envejecimiento, arterosclerosis y enfermedades cardíacas, entre otros. El Perú sería el único país con sembríos comerciales de maíz morado (aprox. 6 mil Has.), pero esto es aún poco significativo frente al desarrollo alcanzado por el maíz amarillo (270,000 Has.), por ejemplo. Por otra parte, correlacionado con el poco desarrollo de la oferta, “no hay mucha demanda de maíz morado todavía en el mercado internacional.” (Damián Silva Cevallos; Peruvian Nature S&S SAC)

3.4. Sacha Inchi (San Martín)

El **Sacha Inchi** (*plukenetia volubilis linneo*), también conocido como “maní del Inca”, es una oleaginosa silvestre que pertenece a la familia euforbiacea. Es una planta silvestre voluble, trepadora y semileñosa que crece principalmente en Ceja de Selva, en las regiones de Cusco, Huanuco, Junín, Loreto, Madre de Dios, Pasco, San Martín. Las semillas - con disponibilidad durante el período de marzo a septiembre - presentan un alto valor proteico y un alto contenido de Omega 3, 6 y 9. Estos ácidos grasos insaturados desarrollan un rol importante en casi todas las funciones del organismo, pues contienen nutrientes fundamentales para muchos procesos metabólicos y funciones vitales (cerebro, corazón, sistema inmunológico y reducción del colesterol). Por ejemplo, se afirma que el aceite de sacha inchi es el de mayor contenido de ácidos



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

de los mencionados y con mayor importancia que otros usualmente asociados con el biocomercio, pueden generar volúmenes de producción de manera muy rápida y son sencillos de ser incluidos en los circuitos de comercialización ya establecidos (más aún cuando son referidos positivamente por estudios de FAO). Es cuestión de hacer una presentación interesante de estos nuevos *crops* andinos en las ferias internacionales en las que se vaya a participar.” (Damián Silva Cevallos; Peruvian Nature S&S SAC)

Si en las comunidades rurales de los Andes la alimentación es esencialmente a base de vegetales, predominando los tubérculos (papa, oca y mashua), que son ricos en hidratos de carbono pero pobres en algunos aminoácidos esenciales, los granos andinos se caracterizan por contener proteínas de alto valor biológico (aminoácidos esenciales disponibles al organismo animal para satisfacer su requerimiento durante una situación biológica) y valor nutricional (aminoácidos para síntesis de proteínas totales juntamente con otros nutrientes). Así, el consumo de granos, ricos en lisina y metionina, y de leguminosas (tarwi, frijol) compensan en términos de dieta las carencias de estos tubérculos.

En el caso específico de la **quinua**, se trata de una planta que crece en los Andes, desde Colombia hasta Chile y Argentina, y en la actualidad ha sido introducida a otros países del hemisferio norte. Se le cultiva desde el nivel del mar hasta los 4,000 m.s.n.m. y, dependiendo de la variedad, su período de crecimiento variaría entre 90 y 220 días, con rendimientos entre 3 y 5 TM por hectárea. La quinua pertenece a la familia de las quenopodiáceas y es una hierba que alcanza los 2 m. de altura; su tallo posee hojas de diversas formas, de color verde, rojo o morado y, con gran variedad de tipos, las semillas miden hasta 2.5 mm. En la medida en que posee un excepcional valor nutritivo, con grandes cantidades de carbohidratos, proteínas y un excelente balance de aminoácidos esenciales, la quinua presenta una creciente demanda potencial en los mercados internacionales.

La **kiwicha**, por su parte, es una herbácea que puede llegar a medir hasta 2.5 metros de alto, cuyo tallo principal se ramifica en forma irregular en la parte superior, pudiendo la ramificación ser densa o simple y de colores pálidos, verdes o rojizos; posee una larga raíz que alcanza hasta 1.80 m. de profundidad, permitiendo extraer nutrientes de capas más profundas (lo que no se da con otros cereales, cuyas raíces sólo llegan hasta los 70 cm.). Se trata de un producto que crece en Perú, Bolivia, el sur de Ecuador y el noroeste de Argentina, y habría sido introducido en la cocina popular en países como la India y Nepal. En el Perú se le cultiva desde el nivel del mar hasta los 3,400 m.s.n.m., siendo los principales productores las regiones de Junín, La Libertad, Cajamarca, Ayacucho, Arequipa, Ancash, Huancavelica y, en mayor escala, Cusco (en asociación con el maíz, permitiendo con ello un rendimiento mayor). Los granos son los más pequeños del mundo y tienen alto contenido de aminoácidos esenciales, entre los que destaca la lisina, y concentra grandes proporciones de calcio, fósforo, hierro, potasio, zinc, vitamina E, complejo vitamínico B, niacina y ácido fólico, por lo que los nutricionistas la consideran un muy buen alimento para la nutrición humana y, por lo pequeño de sus granos, se le conoce como el pequeño gigante para la alimentación humana. Por sus diversas aplicaciones medicinales tradicionales y, particularmente, por su versatilidad en la culinaria, tiene creciente demanda en el exterior (Europa y EE.UU.), especialmente si se le cultiva de manera orgánica, es decir, sin pesticidas. En efecto, mientras que las hojas se consumen cocidas, añadiéndolas a las sopas, los tallos han comenzado a usarse en la preparación de bebidas rehidratantes, así como los granos o semillas sirven para la elaboración de un sinnúmero de platos alimenticios (dulces o salados, cocidos o tostados, y en harina).

Finalmente, el **maíz** o fruto sagrado de los Incas es una gramínea, originaria del continente americano que en el Perú, en el caso de maíz amiláceo blanco, se cultiva desde el nivel del mar hasta los 3,200 m.s.n.m. en la sierra (Cajamarca, Apurímac, Cusco, Huancavelica, Huánuco y La Libertad). En general, el período vegetativo para el maíz es de 5 a 6 meses y este tipo amiláceo



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

para aprovecharlos. Además, el mundo global exige hoy un producto biológico, un producto del biocomercio, un producto que esté libre de contaminación.” (Julio Rosales Santillán)

3.2. Maca (Junín)

La **maca** (*brassicaceae*: *Lepidium peruvianum Chacon* / *Lepidium meyenii Walp*) es una raíz originaria de los andes centrales (Meseta del Bombón) que es cultivada por encima de los 4,000 m.s.n.m. en Junin y Pasco, estando disponible durante el período de junio a agosto.

El uso tradicional de la maca la reconoce como un energizante natural, por lo que es apto para niños, adultos y ancianos, exceptuando personas hipertensas y mujeres embarazadas. En este caso se trata de una importante fuente alimenticia, medicinal y antioxidante, pues la maca contiene 9 de los 10 aminoácidos esenciales; la variedad de cadenas productivas vinculadas a la maca tampoco es reducida: contiene minerales (potasio, magnesio, zinc, calcio) que regulan las funciones celulares, renales, cardíacas y musculares. Por su alto contenido de calcio es recomendado en niños y mujeres en etapa de la menopausia, así como en personas con osteoporosis. El magnesio y zinc le otorgan propiedades anti-estresantes y anti-depresivas, pues restablece la capacidad corporal e intelectual, mejorando los niveles de concentración y memoria.

La variedad de cadenas productivas vinculadas a la maca tampoco es reducida, pues se trata de un alimento nutricional, muy efectivo contra la desnutrición y la convalecencia. Asimismo, la maca es complemento dietético para mujeres, hombres y para deportistas de alto rendimiento, así como contribuye a regularizar el ciclo menstrual y mejorar los síntomas de la menopausia, estando indicada para casos de esterilidad, frigidez e impotencia sexual. En geriatría se podría usar en síntomas de involución senil, nerviosismo y déficit mental.

Las exportaciones de maca se realizan principalmente como harina (44%), extracto (19%), cápsulas (12%), gelatinizada (10%), entre otras presentaciones (micropulverizada, dulce) y se dirigen hacia Japón (33%) y EE.UU. (27%), así como Canadá, Bélgica, Alemania, Francia, Corea, Australia y Taiwán.

- “Un 60% de la producción de maca va al mercado nacional y el resto va al exterior, luego de un proceso de maquila en 5 plantas procesadoras (3 provincianos), lo cual permite a los diversos exportadores poner su marca. Ahora hay derivados en forma de harina en polvo, encapsulada, chocomaca o mezcla de harina con polvo de cacao). La estructura de productos es hoy muy distinta a la de años atrás y lo que manda es la demanda del mercado, por lo que predominará quien se anime a invertir.” (Pilar Palomino)

3.3. Granos Andinos (Arequipa)

Los granos andinos o también conocidos como granos de los Incas, como la quinua (*Chenopodium quinoa*), la kiwicha (*Amaranthus caudatus*), la kañiwa (*Chenopodium pallidicaule*) y el maíz (*Zea mays L. Amiláceo*), concitan de manera creciente el interés del mundo entero por su balance de aminoácidos y sus propiedades nutraceuticas (nutrir y curar a la vez).

- “Están creciendo de manera significativa, pues cada vez son más reconocidos en el exterior como alimentos naturales. Hay muchos requerimientos desde Europa pero, a pesar que en términos de volúmenes de producción es casi un *commodity*, no estamos aún con precios competitivos, por lo que nosotros estamos entrando a trabajar con Sierra Exportadora para encontrar el volumen necesario para atender al exterior y, paralelamente, certificar las tierras a nuestro nombre (para evitar que vendan luego a terceros) en las que empezaremos a producir en Puno y Arequipa, a fin de conseguir mejores precios para nosotros. No estamos entrando en esa secuencia de comprar al acopiador del acopiador de productores, porque infla el precio. (...) Hay otros granos andinos como la oca, la mashua, papa amarga, olluco, que, como primos



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

combina con otros taninos. En la industria del cuero o de alimentos, por ejemplo, se utilizan derivados tales como el extracto tánico, ácido tánico, ácido gálico. Más aún, mientras que el ácido tánico funge de agente clarificador en la fabricación de vinos, cerveza y alimentos, en la industria de la fotografía el ácido gálico es utilizado para la fabricación de tintas de escribir, procesos de grabado y litografía, reactivos analíticos, etc. Las bondades de los taninos naturales a base de tara ha superado todas las expectativas, conllevando a los industriales extranjeros a fijar su atención en el aprovechamiento de sus derivados.

En rigor, por lo tanto, hablar de una cadena productiva de la tara es relativo, pues **dependiendo de la estructura de productos derivados que puedan ser aprovechados comercialmente en un determinado momento se alcanzarán a distinguir distintos procesos o cadenas productivas**, como se ilustra en el gráfico adjunto.

La tara es producto de exportación no tradicional con destinos tales como la Unión Europea, Japón y USA, donde se le clasifica como un producto

GRAS (*Generally Recognized as Safe*), considerando que crecientemente se prohíbe y censura el uso de taninos sintéticos (a base de cromo), que causan efectos contaminantes y dañinos en el ser humano. La tendencia de fabricar productos industriales provenientes de taninos naturales sigue creciendo, significando ello una oportunidad para el desarrollo y aprovechamiento económico locales de la producción de tara, pues su precio sigue incrementándose en el mercado internacional por la creciente demanda.

La tara compite con otros productos sustitutos (de mayor maduración) en otras latitudes del planeta, tales como la Nuez de Agallas / China; Quebracho / Argentina, Uruguay, Paraguay; Mimosa (de la corteza del árbol talado) / Brasil, Kenya, Sudáfrica, Inglaterra; Castaña (de la corteza del árbol talado) / Italia, Francia, USA, España, Suiza; Zumaque / Italia, España, India; Roble y Pino / Austria, Alemania.

- “Todo es exportación, todo es plata en la talla (se aprovecha todo) y aquí se queda algo que sacan para alimento de ganado.” (Milagros Arias Ramirez; acopiadora)
- “Tara ya es casi un *commodity*. Hablar de biocomercio en tara ya es un poco complicado, puesto que las mismas personas que transforman son a la vez acopiadores e inclusive exportadores. Allí la colaboración no es tanto con el biocomercio, sino con la cadena productiva de uno mismo para asegurar el abastecimiento del volumen y la calidad del producto.” (Roberto Culotti Padolini; Laboratorios Fitofarma EIRL)

Por otra parte, adicional a la posibilidad de ser sustituida la demanda por tara con otro producto (natural o sintético), existe siempre el riesgo que la siembra de tara en otros países sea más consistente y resultado de una política conciente de desarrollo del producto o que sea patentada por otro país.

- “Hasta donde sé, existe la posibilidad de sustituir la tara con otros productos [mimosa, quebracho] pero eso es muy costoso, porque son productos que hay que esperar muchos años

Valor Nutricional (*)

Componentes	Contenido Promedio
Humedad	15.30%
Proteínas	14.00 g
Grasa	1.60 g
Carbohidratos	64.40 g
Cenizas	5.00 g
Calcio	247.00 mg
Fósforo	183.00 mg
Hierro	14.70 mg
Tiamina	0.20 mg
Riboflavina	0.35 mg
Ácido Ascórbico	2.50 mg

(*) Por cada 100 gr. de parte comestible

Fuente: Brack Egg, Antonio. “Perú: Diez mil años de domesticación”. Editorial Bruño, 2003.

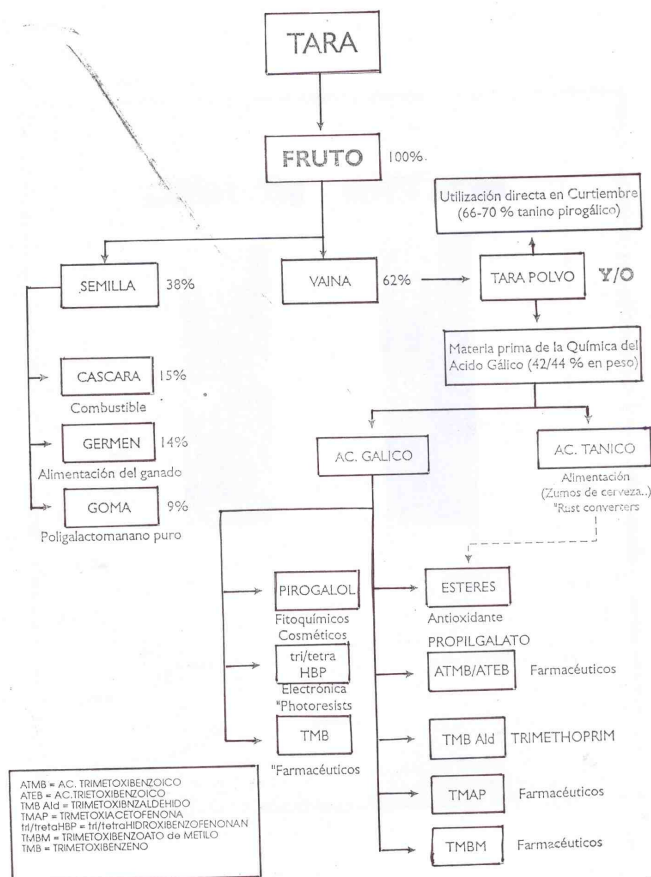
3. Breve descripción de las cadenas de valor involucradas

3.1. Tara, Taro o Taya (Cajamarca)

En el Perú, las zonas de producción de la tara (*Caesalpinia spinosa (Molina) Kuntze*) se distribuyen en la costa (Ica, La Libertad, Lambayeque, Lima y Arequipa) y en algunas regiones de la sierra (Ancash, Cajamarca, Huánuco, Huancavelica, Apurímac y Ayacucho). Además de la producción en el Perú (80% a nivel mundial), también hay de manera natural en Bolivia, Venezuela, Colombia, Ecuador y en el norte de Chile y, como un cultivo adaptado, en la China.

A manera de descripción y como especie forestal nativa, la tara es un árbol silvestre nativo del Perú con un porte de 3 a 4 metros, pudiendo llegar a vivir hasta 70 años y siendo productivo recién a partir de los 4 años (bajo riego) o a partir de los 7 a 8 años (al secano). La tara crece en climas semitropicales y subtropicales, entre los 800 a 2,800 m.s.n.m y entre los 12°C y 18°C de temperatura, en suelos pedregosos y degradados (erosionados). Se trata de un matorral - arbustivo y como cultivo crece de manera natural y silvestre (bosque nativo), delimitando los terrenos (linderos naturales) de los campesinos en forma de cercos vivos con otras especies arbustivas. Se afirma que la tara puede desarrollarse en asociación con otros cultivos (papa, maíz, habas) y pastos (alfalfa, gras, trébol), debido a sus raíces profundas y su copa no muy densa que deja pasar la luz que necesitan otros cultivos para desarrollarse, lo cual no representa competencia para los cultivos.

Su fruto es una vaina perteneciente a la familia de las leguminosas, que se recolecta cuando está seca, madura y rojiza. Se afirma que la tara rinde de 25 a 46 Kg. de vainas/planta en cada cosecha, generando una producción de vainas de 14 TM a más y, si está bajo riego, se recolectaría en algunos lugares hasta dos veces al año. Al respecto, la densidad promedio por hectárea cultivada en terrenos planos, con un distanciamiento promedio de 3.5 m x 5 m, sería de 575 plantas.



42

En lo relativo a los usos de la tara y sus derivados cabe indicar que en zonas rurales, pero en forma declinante, la población la utiliza en vaina, en la medicina tradicional, por sus propiedades curativas (infusiones para gárgaras ante dolencias de garganta y heridas, principalmente). Por su alta viscosidad, entre diversas aplicaciones, en la industria la tara en polvo es usada como agente espesante y estabilizador en la preparación de alimentos (sopas en polvo y líquidas, condimentos, mostazas, ketchup, etc.). Por otra parte, para el teñido de lanas o el curtido del cuero el color blanco que da el tanino de la tara es muy apreciado en la obtención de matices, cuando se le



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- Línea de tiempo (para reconocer momentos clave de la historia de la cadena, a fin de identificar aspectos positivos, negativos y lecciones aprendidas) → Análisis de Puntos Críticos



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

De acuerdo al programa inicial, en la ciudad de Lima, adicional a las reuniones con los exportadores de los productos antes mencionados, se previó realizar también las entrevistas a los informantes calificados vinculados a las cadenas productivas de Maca (Junin) y Camu Camu (Loreto).

Por otra parte, a manera de guía, para la realización de las entrevistas se tuvieron en cuenta las siguientes consideraciones:

- Teniendo en cuenta el tiempo disponible para la realización de la presente consultoría y, por otra parte, comprendiendo los eslabones de cadena que resultan relevantes, se observa que la cobertura de las (6) cadenas productivas a analizar permitiría a lo sumo tener un entrevistado en cada caso. Por lo tanto, **se subraya el carácter cualitativo de las entrevistas** a realizar. En ese sentido, la formulación de las preguntas al entrevistado se hace buscando siempre recoger, en su condición de informante calificado y con experiencia de la cadena, su conocimiento (directo e indirecto) de la misma y en menor medida recoger una experiencia personal concreta.
- Los **ejes temáticos de las entrevistas** fueron los siguientes:
 - ✚ Conocimiento de Biocomercio;
 - ✚ Conocimiento de la Cadena Productiva;
 - ✚ Conocimiento de las características del Eslabón;
 - ✚ Conocimiento de los Mercados;
 - ✚ Conocimiento de los Servicios Recibidos.

Consecuentemente, las **Preguntas-Guía** para los respectivos ejes temáticos giraron durante las entrevistas en torno a lo siguiente:

- ✚ Biocomercio: ¿se habla de “Biocomercio” en su ambiente de trabajo?
- ✚ Cadena: ¿por qué cree que los agentes, como usted, se dedican a este producto?
- ✚ Cadena: ¿conoce a los demás actores que participan (de manera directa e indirecta) de la cadena? (atributos: largo de la cadena; buenas relaciones; grado de organización; análisis de competitividad de la cadena de valor)
- ✚ Eslabón: ¿cuáles cree que dirían sus colegas o competidores que son los problemas principales que se enfrentan? (variables: tierra, agua, clima, capital, fuerza laboral, infraestructura, proveedores, competidores, compradores, mercado final) ¿hay soluciones aparentes?
- ✚ Eslabón: ¿en la cadena son conocidos los actores indirectos vinculados a las fuentes de apoyo y financiamiento? (atributos: disponibilidad, demanda efectiva, acceso, costo)
- ✚ Mercado: ¿cuáles son las características más importantes de la demanda de mercado? (¿dónde vende? ¿volumen de producción y venta anuales? ¿estacionalidad?)
- ✚ Mercado: ¿características de nuestra oferta frente a la competencia?
- ✚ Mercado: ¿se sabe si existen productos sustitutos y/o complementarios que podrían afectar la demanda del producto?
- ✚ Servicios Recibidos:
 - Servicios de Apoyo → ¿necesidad / intereses? ¿quiénes los apoyan? ¿cómo? ¿calidad? ¿costo? ¿utilidad / eficacia? ¿frecuencia?
 - Demanda de Financiamiento (¿hay diferencias, según cadena de valor y/o tipo de eslabón? En rigor, ¿las características de esta demanda de biocomercio por financiamiento son distintas a la de cualquier otro producto agrícola (p.e., arroz?)
 - “Si hubiera disponibilidad y acceso a recursos, ¿para qué se puede necesitar financiamiento?” → capital de trabajo, capital fijo, otros (asistencia técnica, capacitación)
 - “¿Qué se toma generalmente en cuenta para decidir si se solicita o no financiamiento?” → Determinantes: costos; costos de fuentes alternativas; nivel de ingresos; preferencias / ¿tiene necesidad? / ¿solicita? / ¿accede?



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

información y negociar acuerdos, y no todos los actores de la cadena productiva están dispuestos a asumir estos costos. Una cadena de valor efectiva, no obstante, **en las funciones claves de la cadena debe incluir a los actores dispuestos a asumir dichos costos.**

El fortalecimiento de cadenas de valor es utilizado, en el contexto de la Iniciativa BioTrade y el Programa de Facilitación de Biocomercio, como un mecanismo para facilitar:

- la **articulación entre actores** de una cadena productiva;
- la **implementación de buenas prácticas** relacionadas con el uso sostenible y la conservación de la biodiversidad; y,
- la **distribución equitativa de beneficios** ambientales, sociales y económicos entre los participantes de la cadena.

El tipo de coordinación temporal o permanente que ejercen los diferentes operadores de la cadena (governancia) es de acuerdo a criterios de libre mercado, vale decir, relación de trato horizontal entre el cliente (operador) y el proveedor de servicios. La otra forma de coordinación es por medio de los contratos de pedido que se da entre determinados operadores de la cadena y donde la relación entre el cliente (operador) y el proveedor de servicios es más vertical. Un factor fundamental e influyente en la governancia es la **confianza**, además del cumplimiento de otros valores y virtudes morales (honestidad, sinceridad, respeto, etc.), que llevan a transar los productos o servicios prefiriendo tal o cual operador.

2.2. Los Instrumentos

En un principio, las **cadenas productivas aquí priorizadas**, de acuerdo a un ámbito espacial predeterminado por el PBD, son las siguientes:

1. Tara (Cajamarca)
2. Maca (Junín)
3. Granos Andinos: Quinoa, Maíz Amiláceo y Maíz Morado (Arequipa)
4. Sacha Inchi (San Martín)
5. Camu Camu (Loreto)
6. Yacón (Cajamarca)

De acuerdo a ello y en función del listado de contactos de mercado identificados, se procedió a la identificación de actores y su respectiva convocatoria a participar como entrevistados. El consecuente análisis de la cadena supone así el mapeo de la misma, a fin de visualizar los flujos de insumos, productos y servicios de apoyo en cada eslabón de la cadena. En efecto, adicional a la revisión de información de fuentes secundarias, el indicado objetivo a cumplir en este informe se ha de alcanzar a partir de la realización de sendas entrevistas cualitativas a interlocutores de los agentes presentes y representativos de los eslabones de producción, procesamiento y comercialización de las cadenas de valor analizadas. El personal técnico del Componente 2 - Cadenas de Valor Sostenibles del Programa Desarrollo Rural Sostenible (PDRS / GTZ), en su calidad de Unidad Ejecutora del PBD, ha definido la realización de 20 entrevistas semi-estructuradas.

Al respecto, luego de una revisión de información secundaria, se prepararon y realizaron visitas de campo para entrevistas, cuyo número y carácter cualitativo no tienen pretensión de representatividad estadística, con personas clave y levantamiento in situ de observaciones en:

- Tarapoto (Sacha Inchi - San Martín)
- Cajamarca (Tara y Yacón - Cajamarca)
- Arequipa (Granos Andinos - Arequipa)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

intervienen en la cadena productiva prestando servicios diversos de apoyo; en otras palabras, se trata de personas naturales, instituciones públicas e instituciones privadas que actúan como: proveedores de insumos específicos; estibadores; transportistas; agentes de seguros; asistencia técnica; capacitación; investigación & desarrollo; servicios financieros; etc. Al respecto, cabe considerar a los gobiernos local, regional y nacional, así como a la cooperación internacional, que canalizan recursos con la finalidad de promover la articulación y facilitar las labores de producción y venta del producto.

Si bien, conceptualmente, el **alcance de una cadena productiva** puede ser simplemente **a nivel local o regional**, mientras que otras llegan a **nivel nacional**, la tomada aquí en el diagrama como referencia corresponde a una cuyos eslabones presentan un largo de **alcance internacional**. Asimismo, es necesario advertir que la presencia o no de exportadores / importadores en una cadena productiva depende del largo de la cadena productiva, lo cual es determinado por la ubicación (local, regional, nacional o internacional) del consumidor final; la representación en el diagrama de una cadena con alcance internacional sería una línea trazada adicionalmente entre los eslabones comprendidos. De acuerdo a este razonamiento, es también posible que – para el caso de biocomercio – existan cadenas productivas cuyo largo corresponde a un alcance nacional; más aún, una cadena productiva puede presentar para el caso de un producto determinado todos los eslabones, desde la producción hasta el consumo final, dentro del ámbito meramente local o regional. En el diagrama se distinguen:

- ✚ Función Básica: **Producción** (comprende también la simple recolección e incluye la post-cosecha) → Operador de la Cadena: **Recolector / Productor** (a nivel local o regional)
- ✚ Función Básica: **Acopio** → Operador de la Cadena: **Acopiador** (adquiere y toma propiedad del producto, probablemente, por encargo, con accionar a nivel local o regional)
- ✚ Función Básica: **Transformación** (en derivados, brindando valor agregado en el ámbito nacional y abriendo un nuevo abanico de posibles cadenas productivas) → Operador de la Cadena: **Transformador / Empresario Industrial** (posible a nivel local / regional / nacional / internacional)
- ✚ Función Básica: **Comercialización** (Interna / Externa: Exportación) → Operador de la Cadena: **Comercializador** (Mayorista, Minorista)
- ✚ Función Básica: **Consumo** → Operador de la Cadena: **Cliente Final** (a nivel local / regional / nacional / internacional)

Complementariamente, la función desempeñada por un **transportista** puede motivar su presentación aquí como un actor directo, en la medida en que decida adquirir el producto; en este caso, no obstante, consideramos que el transportista es un actor indirecto, en la medida en que se asume que brinda su servicio (de traslado del producto) por encargo de algún eslabón de la cadena, sin adquirir la propiedad.

Por otra parte, de contarse con información confiable acerca de la diferencia entre el precio de venta y el de compra correspondientes a los vinculados eslabones de la cadena, el diagrama permitiría identificar también márgenes comerciales y el aporte (absoluto y porcentual) de cada uno al producto final.

En la bibliografía revisada en torno al biocomercio se utiliza usualmente el concepto de **cadena de valor** y no tanto el de cadena productiva. En términos genéricos, una cadena de valor es la alianza entre productores, procesadores, distribuidores, comercializadores e instituciones de apoyo y normatividad, quienes partiendo de una demanda del mercado establecen una visión conjunta para reconocer necesidades comunes que los lleva a trabajar conjuntamente en el cumplimiento de metas, estando así dispuestos a compartir los beneficios y riesgos asociados, así como a invertir tiempo, energía y recursos, para alcanzar las metas planteadas. Por cierto, una cadena de valor no involucra a todos los actores de una cadena productiva, ya que requiere compromisos, compartir

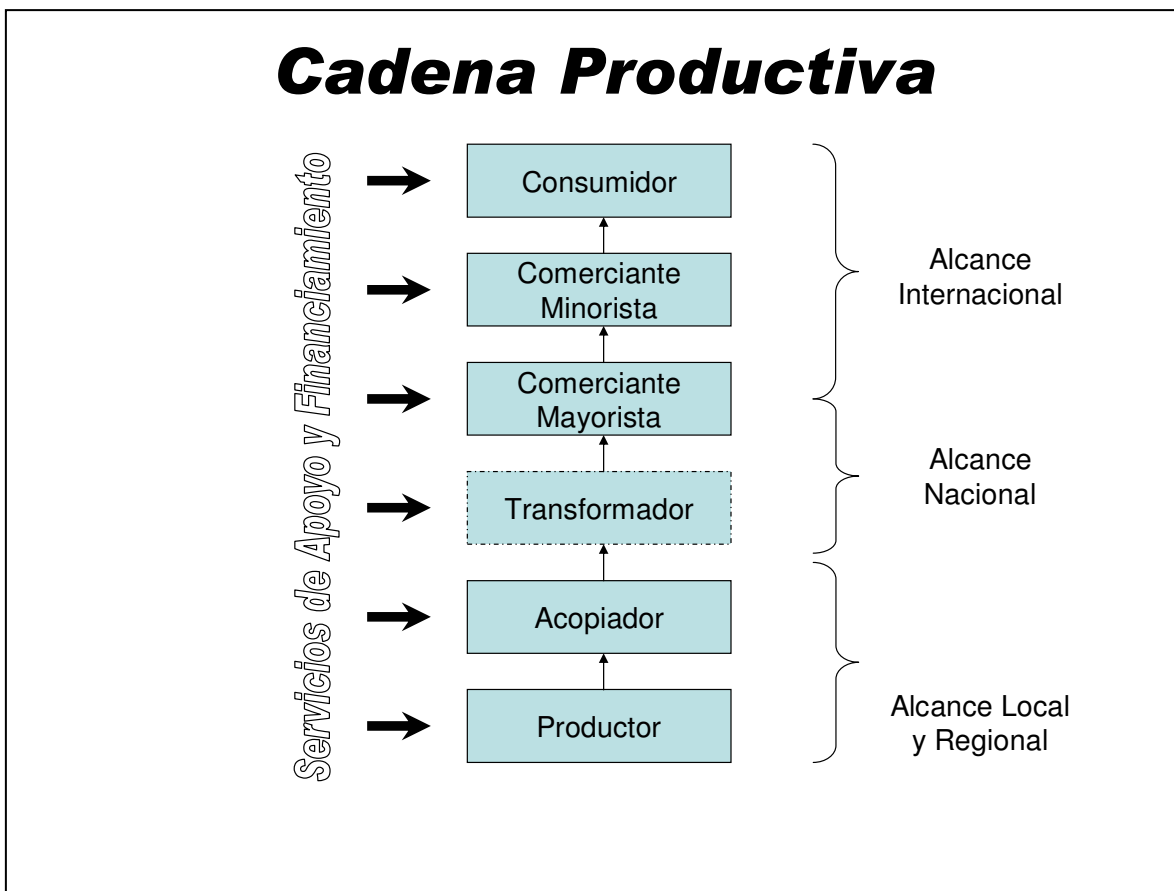


Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

2. Acerca de la Propuesta Metodológica

2.1. El enfoque de cadenas

Una **cadena productiva** es usualmente definida como un sistema constituido por actores interrelacionados y por una sucesión de operaciones referidas a la producción, transformación y comercialización de un producto, en un entorno determinado. La utilización del enfoque de cadenas productivas, como herramienta operativa, permite así visualizar y conocer los eslabones de la cadena y, consecuentemente, estudiar la visión económica y los resultados de un producto a lo largo de todo el proceso que vincula desde su producción hasta su distribución y consumo final. Más importante aún, el enfoque de cadenas permite no sólo describir estructuras y vinculaciones, sino comprender el funcionamiento y las formas de coordinación que se dan entre los actores presentes en la cadena, siendo posible luego desarrollar estrategias para superar problemas, cuellos de botella o factores críticos detectados y que bloquean el accionar de determinado eslabón de la cadena y, consecuentemente, frenan la competitividad de un producto. Una priorización entre los diversos cuellos de botella detectados permitiría inclusive evaluar la generación de resultados en un determinado momento.

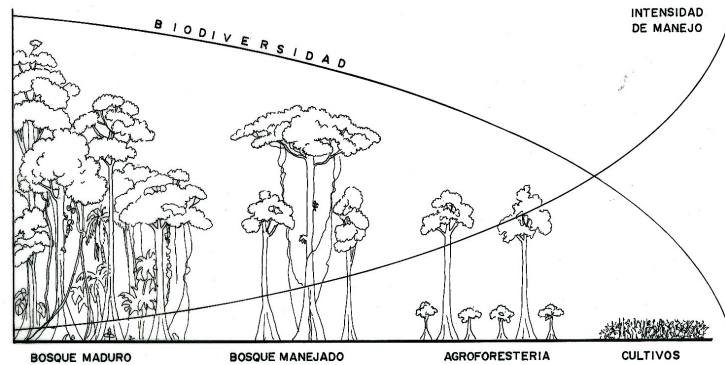


En el diagrama aquí utilizado, se presentan de manera simplificada los **actores directos** que intervienen en una cadena productiva, a saber, aquellos que son dueños del producto en un momento dado; por otra parte, los **actores indirectos** están dispersos a lo largo de toda la cadena, facilitando el cumplimiento de diferentes actividades, y son aquellos agentes económicos que



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Una representación idealizada (Götz et. al., 2004) acerca del contenido de biodiversidad en un gradiente de transformación de los ecosistemas, según la intensidad de manejo, permite advertir que **toda transformación del ecosistema natural orientada a un aprovechamiento económico para satisfacer una demanda de mercado conlleva necesariamente a una pérdida de biodiversidad**. Al respecto, “si bien muchas áreas que se trabajan con sistemas agro-forestales son burmas no trabajadas, cuando se quiere incentivar la producción ya hay un impacto en la biodiversidad” (Ing. Michel Paz Monge; Shanantina SAC).



Por otra parte, los **ámbitos de trabajo distintos a la producción misma - como la logística, por ejemplo - adquieren un peso importante cuando se piensa en la posibilidad de producir en biodiversidad**; al respecto, si bien en apariencia los estándares de eficiencia serían mayores con un manejo como plantación (*monocroping*), “se puede teóricamente hacer producción de manera integral (*intercropping*) que contribuya a la biodiversidad y, a la vez, muestre un manejo eficiente en la logística y transporte de producto en la finca: El ejemplo en el que pienso es el manejo por cables aéreos del banano cosechado, en vez de la manipulación convencional” (Gonzalo La Cruz, Solidaridad).

Este informe presenta de manera ordenada las demandas por contar con fuentes de apoyo y financiamiento del biocomercio, de acuerdo a entrevistas a representantes de los distintos eslabones de las cadenas productivas analizadas. En informes posteriores se ha de presentar información relativa a fuentes de apoyo y financiamiento disponibles en la actualidad para actividades del biocomercio; también un contraste posterior entre la demanda potencial y la oferta actual ha de permitir identificar eventualmente oportunidades para una aparente oferta de servicios financieros y no financieros, sujeto a la confirmación de una eventual disposición de las instituciones financieras de intermediación (IFI) en general y, en particular, las instituciones de microfinanzas (IMF) a satisfacer dicha demanda.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

(Consultoría “Estudio de mercado sobre fuentes de apoyo y financiamiento para iniciativas de Biocomercio”)

2do. Producto: “Informe acerca de las demandas de apoyo y financiamiento para actividades de producción, procesamiento y comercialización”

1. Antecedentes

El biocomercio es un **concepto relativamente reciente** y refiere a aquellas actividades de recolección, producción, transformación y comercialización de bienes y servicios derivados de la **biodiversidad nativa** (recursos genéticos, especies y ecosistemas), lo cual involucra prácticas de conservación y uso sostenible, siendo generados con criterios económicamente, socialmente y ambientalmente sostenibles.

En efecto, desde el año 2004 por la **Iniciativa BioTrade** de la UNCTAD y los **programas regionales y nacionales de biocomercio** para el desarrollo de sus actividades pueden aplicarse siete reglas básicas (**Principios**) para verificar si se cumple con el Biocomercio, así como sus respectivas medidas de evaluación de dicho cumplimiento (**Criterios**). Se trata de criterios mínimos a los cuales deben aspirar los actores comprometidos con la implementación de dichas prácticas, vale decir, criterios definidos - pero sin indicadores - que permiten verificar el nivel de cumplimiento de productos y actividades. Estos principios y criterios (P&C) de Biocomercio definen, ciertamente, un marco conceptual.

En dicho contexto, en septiembre del 2007 y en el marco del **Programa Nacional de Promoción de Biocomercio – Perú (PNPB)**, se inicia el **Proyecto PeruBiodiverso (PBD)** con financiamiento de la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de la Confederación Suiza (SECO) y la Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), teniendo como contrapartes nacionales al MINCETUR, PROMPERU, MINAM y CONCYTEC. La finalidad del PBD es contribuir a la mejora de la calidad de vida de la población rural mediante el uso sostenible de la biodiversidad. De manera más específica, el objetivo del PBD es **impulsar y apoyar la generación y consolidación de los bionegocios en el Perú basados en la biodiversidad nativa, como incentivo para su conservación, aplicando criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica**. A través del PBD se busca así fortalecer y promover cadenas de valor de bienes y servicios relacionados con la biodiversidad nacional y el desarrollo rural sostenible para que, en condiciones de equidad, **la población pobre de áreas rurales seleccionadas mejore su participación económica con orientación hacia el mercado**.

Si bien se afirma que desde la implementación del PNPB se han obtenido logros importantes, el trabajo interinstitucional desarrollado hasta la fecha ha identificado la necesidad de **mejorar el acceso a fuentes de apoyo y financiamiento para empresas y organizaciones de productores/recolectores del Biocomercio**. En efecto, el acceso de empresarios, productores y recolectores a recursos frescos para desarrollar proyectos de producción, incremento de la capacidad productiva y la creación de plataformas de servicios tecnológicos, se constituye en el mayor desafío para el incremento de la competitividad de las cadenas de valor del Biocomercio.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

IFI	Requisitos para Solicitud de Crédito
EDPYME Raíz	<ul style="list-style-type: none">• Documento de negocio: RUC o licencia de funcionamiento o constancia de ser asociado del mercado.• Documento de vivienda: Título de propiedad o Acta de Adjudicación.• Recibo de luz, agua o teléfono.• Debe presentar copia de su documento de identidad y copia de documentos sustentatorios de sus ingresos (de su negocio o de su centro de labores).• Al menos 6 meses de funcionamiento continuo. <p>DEL CLIENTE:</p> <ul style="list-style-type: none">• No registrar deudas en el Sistema Financiero.• Contar con menos de 63 años de edad.• Documento de Identidad (ambos cónyuges).• Otros : Recibo de agua o luz y/o certificación del Teniente Gobernador
EDPYME Solidaridad	<p>DEL PREDIO AGRÍCOLA:</p> <ul style="list-style-type: none">• Título de Propiedad inscrito en los registros públicos.• Memoria Descriptiva y Plano de Catastro• Plan de Cultivo y Riego (campana anterior)• Certificado Negativo de Gravamen y Copia Literal de Dominio emitida por la Oficina Zonal de Registros Públicos. <p>CONSTITUCIÓN DE GARANTIAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Tasación de la Parcela (cliente).• Constitución de Minuta (oficina).• Constitución de Testimonio de Hipoteca (notaria /cliente).• Inscripción de Hipoteca en registros públicos (cliente).• Prenda Agrícola inscrita en registros públicos / firmas legalizadas (cliente).



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

IFI	Requisitos para Solicitud de Crédito
	<p>periodos de gracia.</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • DNI. • Acreditar experiencia desarrollando actividades relacionadas al sector agropecuario • Calificación Normal en Central de Riesgos • Ata de constitución de la Empresa y vigencia de Poder (Persona Jurídica) • Recibo luz/agua. • Boleta de pago para créditos de consumo <p>Condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Monto Mínimo: S/. 300 / Máximo: 100% de la necesidad del financiamiento, según el flujo de caja. • Plazos: Mínimo: 60 días / Máximo: Capital de trabajo 12 meses, Activo fijo 48 meses.
EDPYME Confianza	<p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en actividades agropecuarias mínima de 2 años. • De preferencia debe contar con otras fuentes de ingreso a parte de la actividad propiamente agrícola.
EDPYME Crear Arequipa	s.i.
EDPYME Crear Trujillo (Acceso Crediticio)	s.i.
EDPYME Credivisión	<ul style="list-style-type: none"> • Ser persona Natural y/o Jurídica con derechos vigentes. • Ser propietario de una pequeña o micro empresa con experiencia demostrada mínima 1 año. • No tener el titular o el cónyuge obligaciones morosas pendientes con el sistema financiero y/o comercial. • Título de propiedad, Autoavalúo o Certificado de COFOPRI de propiedad. • Documento de Negocio: Fotocopia de RUC / Licencia de Funcionamiento / otros que prueben una actividad económica mínima de 1 año. • Copia de DNI del Titular y cónyuge. • Recibo de agua o luz.
EDPYME Efectiva	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de Título de propiedad de casa. • Boletas de compra. • Negocio con una antigüedad de por lo menos 6 meses. • No presentar antecedentes de morosidad dentro del sistema comercial y/o financiero. • D.N.I. del solicitante y aval. • D.N.I. del representante legal (persona jurídica). • Copia de liquidación de ingresos de los tres últimos meses (persona natural). • Documentación de la empresa: Minuta de Constitución, Escritura de Constitución de Registros Públicos.
EDPYME Nueva Visión	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración de impuesto anual a la SUNAT (persona jurídica). • Recibo de Agua, Luz ó Teléfono. • Estados financieros firmados por un Contador Público Colegiado y propietario o representante legal. • En el caso de Personas Jurídicas se solicitará información complementaria • Otros documentos (de acuerdo a evaluación) • Documentos de identidad (LE o DNI) • Documento que acredite tu negocio. • Recibo de Luz, agua (últimos recibos).
EDPYME Pro Negocios	<ul style="list-style-type: none"> • Copia del Título de Propiedad. • Otros que sean solicitados • Tener por lo menos 1 año conduciendo su negocio. • Tener un lugar estable de operación. • No estar en condición de moroso en otras instituciones de crédito.
EDPYME Proempresa	<ul style="list-style-type: none"> • Amplia disposición para proporcionar información clara y verdadera de su microempresa. • DNI de (los) solicitante(s).



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

IFI	Requisitos para Solicitud de Crédito
	<p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener experiencia de 3 años en la actividad agrícola. • Tener una propiedad cuya extensión y características sean adecuadas.
CRAC Credinka	<p>Documentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia de DNI • Título de propiedad • Croquis de ubicación • Copia de autoavalúo • Otros (de acuerdo a evaluación) • Balance de situación mes anterior (3 meses mínimo, Persona Jurídica) • Flujo de Caja Proyectado, figurando la inversión a efectuar (persona jurídica) • Título de propiedad del inmueble a hipotecar inscrito en RR.PP.
CRAC Norperu	<ul style="list-style-type: none"> • Copia literal de dominio del inmueble emitido por RR.PP. • Certificado negativo de gravámenes expedido por RR.PP. • Declaración jurada de autoavalúo y último recibo. • Certificado catastral expedido por el PETT • Constancia de unidad recodificada expedida por el PETT • Documentos personales.
CRAC Los Andes	<ul style="list-style-type: none"> • Información de la Actividad. • Detallar inventario de existencias. • Sustentar capacidad de pago. • Garantía (aval, inmueble o semovientes).
CRAC Los Libertadores	s.i.
CRAC Prymera	s.i.
CRAC Profinanzas	<ul style="list-style-type: none"> • Ser agricultor propietario de una (01) hectárea de terreno como mínimo. • Documento de identidad del solicitante o cónyuge. • Título de propiedad, certificado de posesión o autoevalúo. • No haber tenido deudas morosas en el Sistema Financiero. • Recibo de canon de agua • Recibo de luz, agua o teléfono. • Croquis de ubicación de parcela
	<p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener experiencia en la actividad de al menos una campaña. • No tener obligaciones morosas o antecedentes negativos en el sistema financiero y comercial.
	<p>Documentación a presentar:</p>
CRAC Señor de Luren	<ul style="list-style-type: none"> • Documento Nacional de Identidad del titular, cónyuge del titular, aval y cónyuge del aval, según corresponda. • Documento Nacional de Identidad del titular, cónyuge del titular, aval y cónyuge del aval, según corresponda. • Documentos de propiedad de inmueble (vivienda). • Documentos del predio rural (Título de propiedad, constancia de posición, plano catastral, plan de cultivo y riego, certificados de vacunación u otros, según corresponda). • Facturas, tarjetas de propiedad u otros documentos de bienes mobiliarios, según corresponda. • Estados financieros y anexos (Personas jurídicas y montos mayores a US\$ 30,000.00) • Título de propiedad o escritura pública • Plano catastral y memoria descriptiva
CRAC Sipan	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de DNI de los titulares • Plan de cultivo y constancia de la comisión de regantes • Copia literal o certificado negativo de degradamen • Declaración jurada de autoavalúo y último recibo.
EDPYME Alternativa	<ul style="list-style-type: none"> • El monto a solicitar puede ser desde S/. 500.00. • El plazo máximo es de un año y puede incluir dependiendo de la inversión hasta dos



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

IFI	Requisitos para Solicitud de Crédito
	<p>DOCUMENTOS (adicionales de acuerdo a evaluación)</p> <ul style="list-style-type: none">• D.N.I. del solicitante y cónyuge.• Cualquier documento del negocio: Constancia, Carnet de la Asociación de Comerciantes o Licencia de funcionamiento, RUC, otros.• Cualquier documento de la vivienda: Título de Propiedad, Acta de Adjudicación o Contrato de Compra-Venta o Certificado de Posesión o certificado Cofopri.• Recibo de Agua, Luz ó Teléfono. <p>GARANTIAS (de acuerdo al monto solicitado)</p> <ul style="list-style-type: none">• Facturas de bienes o Declaración jurada simple de bienes.• Hipoteca de inmueble/vehículo.• Certificado de depósito a plazo fijo o CTS.• Otros <p>REQUISITOS</p> <ul style="list-style-type: none">• Tener un negocio ya sea como actividad comercial, productiva o servicios.• Experiencia mínima de 06 meses en la actividad• No tener obligaciones morosas en el Sistema Financiero <p>Persona Natural:</p> <ul style="list-style-type: none">• DNI Solicitante y Cónyuge• Ultimo Recibo de Agua o Luz, cancelado (Fotocopia)• Persona Jurídica• RUC o Impresión Pág. SUNAT• DNI Representante Legal <p>Persona Jurídica:</p> <ul style="list-style-type: none">• Estados Financieros del Negocio.• Flujo de Caja Proyectado. (incluyendo la Inversión)• Evaluación Económica Financiera de la Inversión.• Últimos pagos de Impuesto a la SUNAT• Ultimo Recibo de Agua o Luz, cancelado.• Referencias Personales y Comerciales.• Documentos Sustentatorios del Negocio.• Copia de Título de Propiedad o Aval.• Tener más de un año de experiencia.• Para el caso de créditos agrícolas contar algún documento que acredite la actividad, la conducción del predio o contrato de arrendamiento.• La información histórica se tomará como punto de referencia para las proyecciones de los ingresos y egresos y se determina sobre la base de:• El volumen de ingresos y egresos de la unidad socioeconómica, según sea el ciclo económico del producto.• Los rendimientos de la producción por unidad de medida.• Los precios históricos según el ciclo del producto.
CMAC Trujillo	<ul style="list-style-type: none">• Vigencia de Poderes no mayor de 30 días del Representante Legal• Acta de Constitución de Empresa
CRAC Cajamarca	<ul style="list-style-type: none">• El balance es global, es decir que incluye todas las actividades agropecuarias de la finca del solicitante y determina la capacidad de endeudamiento de la pyme y el patrimonio del mismo. En el activo circulante se considera en el inventario los insumos, los productos en proceso (para cultivos se considera el grado de inversión efectuada) y productos terminados (cosechas, semovientes, etc.). El activo fijo incluye el terreno, las plantaciones permanentes, edificaciones, equipo y maquinaria.• Se podrán efectuar ampliaciones de monto del crédito inicialmente aprobado si se presentan razones justificadas con relación al ciclo productivo, la unidad socioeconómica demuestra capacidad de pago y cuenta con un buen historial de pagos.• Se podrán efectuar ampliaciones de plazo en función a los requerimientos del solicitante que por razones técnicas de la actividad ameriten una prórroga en el plazo de pago, lo que deberá sustentarse.
CRAC Credichavin	s.i.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

IFI	Requisitos para Solicitud de Crédito
CMAC Ica	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración Jurada Simple de Posesión de animales menores (opcional) • Experiencia mínima un (1) año. • Contar a la fecha de solicitud del préstamo con el cultivo instalado. • Presentar documento de identidad del titular y cónyuge. • Tener residencia en la provincia. • Autovalúo del predio y/o Contrato de arrendamiento y/o Copia literal del dominio. <p>Para personas naturales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • documento que acredite su actividad: licencia de funcionamiento, RUC, carne de vendedor, tarjeta de propiedad y/o cualquier otro documento • Copia del DNI del solicitante y cónyuge • 2 últimos pagos a SUNAT y el PDT (de ser el caso) • documento de vivienda
CMAC Maynas	<ul style="list-style-type: none"> • mínimo 1 año de experiencia empresarial <p>Para personas jurídicas, adicionalmente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • minuta de constitución de la empresa • vigencia de poderes emitido por Registros Públicos (con V°B° de Asesoría Legal o Jefe de Agencia u Oficina Especial) • Escritura de Constitución de la empresa inscrita en Registros Públicos • Fotocopia DNI de titular y cónyuge • Título de propiedad original y plano de ubicación • Copia literal de dominio de Registro Público del Predio
CMAC Paita	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en la actividad agropecuaria como mínimo un año, o haber realizado una campaña agrícola. • Demostrar ser agricultor y tener como mínimo 1.5 Has. de terreno cultivable. • Plan de cultivo de pago de agua de la campaña. • Fotocopia simple del DNI
CMAC Pisco	<ul style="list-style-type: none"> • Contar con negocio propio (demostrado) • Recibos de luz, agua o teléfono. • Presentar buena calificación en el sistema financiero y no tener cuentas impagas. • Ser agricultor o ganadero. • Ser propietario de una (01) hectárea de terreno como mínimo. • Título de propiedad de parcela o casa. • Certificado Literal de Dominio. • Plano Catastral. • Plan de cultivo y riego.
CMAC Piura	<p>PERSONA NATURAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mayor de edad con Documento Oficial de Identidad. • Constancia de Posesión. <p>PERSONA JURÍDICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Testimonio de Escritura Pública y Constitución de la empresa. • Vigencia de poderes actualizados. • Documento Oficial de Identidad de los apoderados. • Recibos de luz y/o agua. • Copia DNI • Experiencia mínima de 1 año en actividades agropecuarias
CMAC Sullana	<ul style="list-style-type: none"> • Area mínima: 1 Ha. propia de terreno agrícola (agricultores) • Calificación positiva en central de riesgos • Plan de cultivo y riesgo u otra autorización del MINAG (agricultores) • Título de propiedad u otro documento que acredite la propiedad o posesión del predio • Tarjeta de vacunación del ganado (ganaderos) <p>REQUISITOS</p>
CMAC Tacna	<ul style="list-style-type: none"> • Antigüedad de Operación mínima de 6 meses. • Tener entre 18 y 69 años



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

IFI	Requisitos para Solicitud de Crédito
Interbank	<ul style="list-style-type: none"> Última declaración anual de impuesto a la renta (sólo para régimen general). Boletas de compra o venta del último mes. Cronograma o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero. Un (1) año de antigüedad comercial. Edad mínima: 25 años / Edad máxima: 69 años. Tener vivienda propia (caso contrario presentar aval). Si no se cuenta con vivienda propia ó aval, puede solicitar hasta S/. 8,000 y si se cuenta con RUC. Si no tiene RUC puede solicitar hasta S/. 4,000 <p>El caso de Mibanco es uno de los pocos en que se ofrece explícitamente un Crédito Rural (individual o solidario), cuyas características principales a la fecha son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> financiamiento de hasta el 80% de la producción o del precio del bien monto mínimo: S/. 500 / monto máximo: S/. 35,000 capital de trabajo (mínimo: 1 mes; máximo: 24 meses; período de gracia: 2 meses) y activo fijo (hasta 36 meses) forma de pago: fecha fija, libre amortización, por cuotas mensuales TEA-MN: 59% hasta S/. 4,999 / 48% hasta S/. 19,999 / 34% hasta S/. 35,000 Interés moratorio: 50.0% no se cobra comisión de desembolso, pero sí una comisión por gestión de cobranza por vez (S/. 15 a partir del día 5, con montos crecientes y acumulables en el tiempo) Gasto por corresponsalia, cuando se realicen pagos en las agencias del Banco de la Nación (0.13%; mínimo: S/. 2)
Mibanco	<ul style="list-style-type: none"> Comisión por elaboración de minuta de levantamiento de hipoteca, garantías mobiliarias sobre mercadería, maquinaria y equipos (S/. 160) El desembolso del crédito y el pago de cuotas está afecto al Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) Se aplican seguro de desgravamen (aprox. 0.085% del saldo de la deuda mensual) Para actividades agrícolas, donde los créditos mayores al equivalente de US\$ 7,000, se exige una garantía industrial, vehicular o hipotecaria que cubra 1.5 veces el monto del crédito <p>Requisitos</p> <ul style="list-style-type: none"> DNI y otros, del titular y cónyuge Constancia de residencia Título de propiedad de vivienda o terreno Copia literal de dominio o certificado de gravamen Edad Máxima: 69 años
HSBC Bank Perú	<ul style="list-style-type: none"> Contar con una línea de crédito aprobada. Contar con una Cuenta Corriente. Firma de Pagaré
CMAC Arequipa	<ul style="list-style-type: none"> Tener experiencia mínima de 6 meses en la actividad que trabaja. Tener negocio fijo dedicado al comercio, producción o servicios. No tener obligaciones morosas en el sistema financiero y comercial. Tener negocio propio Experiencia de 6 meses en la actividad comercial
CMAC Cusco	<ul style="list-style-type: none"> DNI de titulares RUC y/o documento del negocio Documento domiciliario Estados financieros Edad Máxima: 74 años 11 meses 29 días
CMAC Del Santa	<p>s.i.</p> <ul style="list-style-type: none"> Experiencia mínima de un año en la actividad que se solicita el crédito Copia del DNI del titular y del cónyuge Acreditar domicilio estable, caso contrario debe ser garantizado por una persona que acredite estabilidad domiciliaria. Croquis de ubicación de la casa y terreno.
CMAC Huancayo	<p>Para Agricultores</p> <ul style="list-style-type: none"> Declaración Jurada de posesión de terrenos agrícolas, contratos de arrendamiento u otros documentos que sustenten la posesión del predio <p>Para Pecuarios</p> <ul style="list-style-type: none"> Declaración Jurada de Posesión de Semovientes o Certificación de Posesión extendido por alguna autoridad de la localidad <p>Para Crianza de Animales menores</p>



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Anexo 1

IFI	Requisitos para Solicitud de Crédito
B. BBVA Continental	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud debidamente llenada y firmada (Formato del Banco) • Documento de Identidad del/los Apoderado/s y Avalistas (copia) • Certificado de Vigencia de Poderes (no mayor a 3 meses) • Balance de Situación y Estado de Ganancias y Pérdidas (no mayor a 6 meses) • Balance General y Estado de Ganancias y Pérdidas (últimos 2 años) • Declaración Jurada de Impuesto a la Renta - 3ra. Categoría (últimos 2 años) • 6 últimos pagos de IGV a SUNAT (Régimen General) • Flujo de Caja Proyectado (por el periodo del préstamo) • Copia de DNI. • Copia de Licencia de Funcionamiento del negocio. • Copia de RUC del negocio y los tres últimos pagos a Sunat. • Copia de HR y PU del local o vivienda si es propia.
B. de Comercio	<ul style="list-style-type: none"> • Recibo de Servicios (Agua o Luz). • Declaración Jurada de los 2 últimos ejercicios. • Balance + Estado de Pérdidas y Ganancias con antigüedad no mayor a 3 meses. • Cronograma de préstamos vigentes en el sistema financiero. • Flujo de caja proyectado. <p>Solicitantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas Naturales de Negocio y Personas Jurídicas con RUC. • El negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año. • El solicitante debe acreditar tener respaldo patrimonial, de lo contrario es necesario presentar un fiador solidario que si lo tenga. • El negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales o S/.100 promedios diarios, lo que será determinado en la evaluación. • El solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.
B. de Crédito del Perú	<p>Documentación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia del Documento de Identidad de los solicitantes. • Si tiene RUC, última declaración – pago de Impuestos (RUS - RER - Régimen General). • Documento que acredite respaldo patrimonial (Se puede acreditar con: Autoavalúo vigente, Título Cofopri, Contratos de Compra Venta con Anotación Registral antigüedad máximo 1 año) • Copia de último recibo de servicios (luz, agua, teléfono) del domicilio del solicitante o titular de la empresa. • Copia de la última Declaración Jurada Anual solo si está en el Régimen General. • Demostrar una antigüedad mínima de 6 meses en el mismo local comercial • Ingreso mínimo de S/.350 ó \$100 • Fotocopia del Documento de Identidad • Inscripción del RUC
B. del Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Último recibo de luz o agua cancelado del local comercial y domicilio • Licencia de funcionamiento o RU (opcional según giro) • 2 últimas declaraciones del IR • 4 últimos pagos del IGV • Formularios del Banco correctamente llenados, entre otros. • Copia de DNI titular y cónyuge. • Copia de R.U.C., Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor)
B. Financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Copia del último recibo de servicios: luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos) • Copia de Documentos de Propiedad de la Vivienda. En caso de no tener casa propia se solicitará Aval • DNI Cliente y cónyuge.
Scotiabank Perú	<ul style="list-style-type: none"> • Recibo de luz o agua cancelado. • 3 últimos pagos de RUS, RER o IGV –Renta. • Autoavalúo y título de propiedad.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

En este se establecen los procedimientos operativos para la entrega de desembolsos y la recuperación del crédito; así como, las responsabilidades de COFIDE, de la IFI y del Articulador, quienes lo suscriben.

- Contrato de Fideicomiso en Garantía y Administración del PFE: Este contrato tiene por objeto constituir un patrimonio autónomo que: i) aísla los predios comprendidos en el proceso productivo de conflictos con terceros, ii) dota al articulador de la capacidad legal para actuar como administrador del proceso productivo, y de esta manera asegurar que los demás participantes cumplan con sus responsabilidades para culminar con éxito el proceso productivo. Por medio de este contrato los operadores productivos transfieren en dominio fiduciario a favor de COFIDE, los siguientes bienes y derechos:
 - Los activos, bienes muebles y/o inmuebles que sean otorgados en garantía del financiamiento. Los activos, bienes muebles y/o inmuebles que sean adquiridos con recursos del financiamiento.
 - Cesión de posición contractual en los contratos de arrendamiento sobre los cuales los Operadores productivos tengan derechos.
 - Los derechos en el contrato de compraventa suscrito con el comprador, por la venta futura del cultivo materia del financiamiento.Este contrato lo suscriben todos los operadores productivos, el articulador y COFIDE.
- Contrato de Compraventa de Bien Futuro: Este contrato tiene como propósito definir con anticipación al comprador de los bienes que se obtendrán del proceso productivo, así como establecer las condiciones de la compra, en términos de: precio, volumen, oportunidad y calidad. Este contrato lo suscriben los operadores productivos y el articulador con la empresa compradora.
- Contrato de Suministro: El articulador suscribirá, con cada uno de los proveedores seleccionados, un contrato de suministro que tiene por objeto garantizar la provisión oportuna de los insumos necesarios para el desarrollo del proceso productivo, en la calidad y cantidad requeridas.
- Contrato de Prestación de servicios: Contrato privado firmado entre el Articulador y el Asistente Técnico donde se detalla las responsabilidades y funciones del Asistente Técnico en el PFE.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- De considerarlo necesario y en coordinación con el asistente técnico realizar supervisión del proceso productivo.
- Asistente Técnico: Es la persona natural o jurídica, contratada por el articulador, que se encarga de brindar la asistencia técnica a cada uno de los operadores productivos para la correcta implementación y seguimiento del paquete tecnológico. Entre sus funciones se encuentra:
 - Definir el paquete tecnológico, en coordinación con el comprador o en función a las especificaciones técnicas fijadas en el contrato de compraventa de bien futuro.
 - Elaborar el plan de asistencia técnica, que deberá ser validado por el articulador.
 - Elaborar con cada uno de los operadores productivos el plan de manejo.
 - Brindar la asistencia técnica de acuerdo al plan de asistencia técnica aprobada.
 - Elaborar informes de seguimiento de acuerdo al manual respectivo.
- Operador Productivo (Productor): Son los operadores productivos encargados de llevar a cabo las labores del proceso productivo, según las indicaciones del asistente técnico. Sus principales funciones son:
 - Llevar a cabo las actividades propias del proceso productivo, en función al paquete tecnológico recomendado por el asistente técnico y de acuerdo a las indicaciones del mismo.
 - Seleccionar y contratar oportunamente al personal de campo necesario para la realización de las actividades programadas, en coordinación con el asistente técnico.
 - Implementar las medidas necesarias a fin de garantizar la seguridad de los activos adquiridos, así como de los productos en proceso y terminados.
- Proveedores: Son personas jurídicas o naturales, seleccionadas por el articulador conjuntamente con los operadores productivos, de una lista de candidatos previamente aprobados por COFIDE. Sus funciones son:
 - Entregar, a solicitud del articulador, los insumos a los operadores productivos, en las condiciones fijadas en el contrato.
 - Garantizar la calidad de los insumos entregados.
- Institución Financiera Intermediaria: Es una institución financiera supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros que canaliza los recursos para el financiamiento del PFE. Estas instituciones puede ser Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (Edpyme), Bancos, etc. Sus funciones son:
 - Apertura las líneas de crédito para cada operador productivo (empresario Mype).
 - Apertura cuentas de ahorro para cada operador productivo (empresario Mype).
 - Realiza los desembolsos de dinero según instrucción del articulador.
 - Se encarga de las cobranzas de los financiamientos.

Las condiciones financieras son las siguientes:

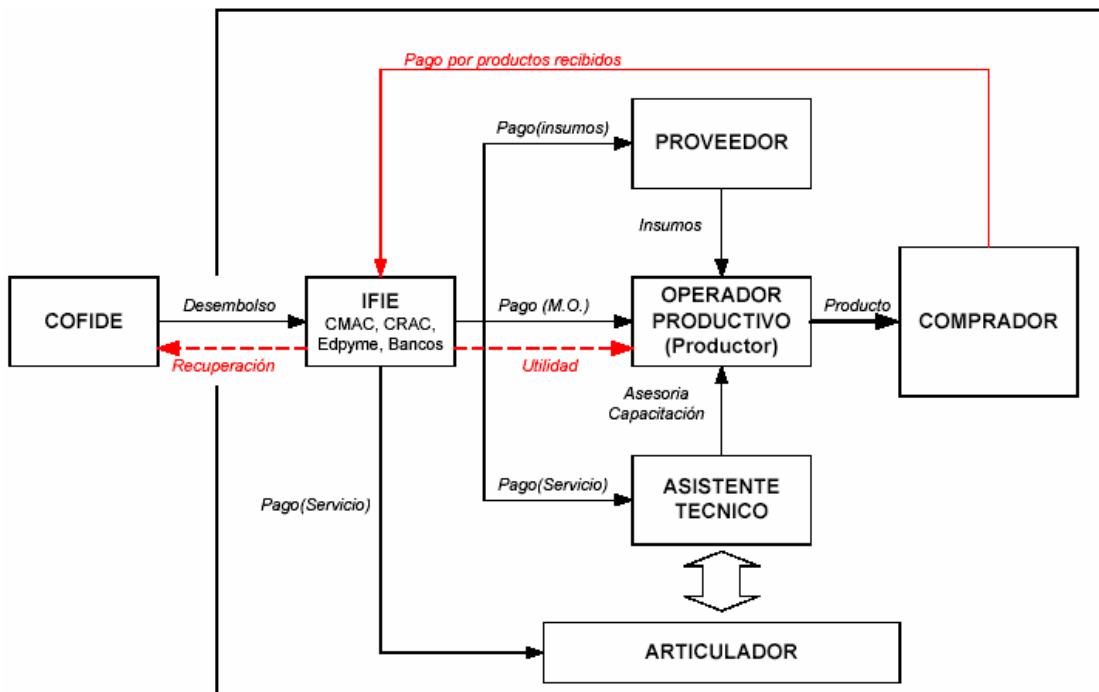
- a) Tasa: Es determinada por COFIDE para cada operación, según tipo de producto, moneda, plazos y destino del crédito.
- b) Forma y plazo de repago: Se determinan en función de la generación de flujos de efectivo del proceso productivo.
- c) Monto del financiamiento: Hasta el 100% del requerimiento de capital de trabajo y activo fijo según evaluación.

Una vez concluida la evaluación de participantes, se suscriben los siguientes contratos, a fin de formalizar el financiamiento:

- Contrato Marco de financiamiento de PFE: Mediante este contrato se regula la canalización de los recursos financieros de COFIDE, para el financiamiento del PFE a través de la IFI.

- Definir el proceso productivo: Elaborar el flujo de caja y la descripción del paquete tecnológico.
- Identificar las necesidades de financiamiento de los operadores productivos, los conceptos elegibles son: capital de trabajo y activo fijo.
- Identificar y seleccionar a los proveedores, conjuntamente con los operadores productivos; previa aprobación por parte de COFIDE de los candidatos.
- Identificar y seleccionar al personal encargado de la asistencia técnica, con visto bueno de los operadores productivos y el comprador; previa aprobación por parte de COFIDE de los candidatos.
- Identificar y seleccionar al comprador, conjuntamente con los operadores productivos; previa aprobación por parte de COFIDE de los candidatos.
- Apoyar al personal de COFIDE en las acciones de evaluación de los operadores productivos.

ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO PFE



En la fase de operación:

- Realizar las labores de coordinación, control, supervisión y administración.
 - Elaborar informes de seguimiento de acuerdo al manual respectivo.
- Comprador: Es la empresa que esta dispuesta a comprar los bienes que se obtendrán del proceso productivo y firma un contrato de compraventa de bien futuro. Su función es:
- Definir las especificaciones técnicas del producto final.
 - Recibir el producto final de parte de los operadores productivos y realizar la liquidación de acuerdo al procedimiento establecido en el respectivo contrato.
 - Realizar el pago correspondiente a través de la IFI.

La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) es un banco de segundo piso de propiedad del Estado, cuya tarea es canalizar líneas de financiamiento a través de las IFIs reguladas por la SBS. Ciertamente, en épocas de abundancia relativa de recursos financieros, en las cuales las mismas IFIs buscan de rentabilizar sus activos financieros, el rol de COFIDE como fuente de recursos financieros se torna crecientemente marginal en las estrategias de fondeo institucional. En este contexto de disponibilidad de recursos financieros, para una IFI los recursos de COFIDE son adicionales, caros (comparados con el costo que representan fuentes como los depósitos del público¹²), condicionados y engorrosos.

Lo que sigue a continuación es una presentación institucional de COFIDE acerca del Producto Financiero Estructurado (PFE), tecnología financiera desarrollada en su rol de banca de desarrollo, con la finalidad de propiciar un mayor y mejor acceso al crédito para el empresario MYPE financiando el proceso productivo y no a una persona natural o jurídica determinada.

El PFE consiste en el financiamiento especializado de *procesos productivos*, los cuales son evaluados y calificados previamente a fin de determinar los requerimientos reales de inversión y capital de trabajo. El PFE está orientado a beneficiar preferentemente a las pequeñas y micro empresas de los distintos rubros de la actividad económica y que cumplan con los requisitos establecidos para el efecto. No obstante, es factible que COFIDE estructure financiamientos de procesos productivos a cargo de un solo operador.

El PFE considera como elemento necesario para el financiamiento de un determinado proceso productivo la existencia de un mercado plenamente identificado, un comprador del producto quien también será evaluado en cuanto a su solvencia. A fin de mitigar riesgos, también se realiza una evaluación de los principales proveedores del proceso productivo. El financiamiento cuenta con un esquema de supervisión y seguimiento permanente, basado en la presencia de un Articulador y asistentes técnicos, a fin de garantizar la adecuada ejecución del proceso productivo y el cumplimiento de los objetivos planteados. Asimismo el PFE contempla la firma de un *contrato de fideicomiso en garantía*, como el medio legal para la constitución de las garantías que respaldarán el financiamiento. Este contrato permite que se incorporen como garantías los bienes muebles e inmuebles vinculados al proceso productivo, así como el producto resultante del mismo.

A continuación se detalla la función de cada participante:

- COFIDE: Estructura el PFE y provee los recursos financieros a través de una entidad financiera IFI de primer piso (CMAC, CRAC, Edpyme, Bancos)
- Articulador: Es una persona jurídica calificada por COFIDE que se encarga de organizar y supervisar el proceso productivo materia de financiamiento, sus funciones son:

En la fase de estructuración:

- Seleccionar a los operadores productivos y presentar sus respectivos expedientes de solicitud de financiamiento

¹² Mientras que las tasas de interés pasivas son muy bajas, las activas muestran niveles muy superiores a los que se observan en otros mercados de la región latinoamericana, por señalar una referencia. Estos elevados márgenes de intermediación de las IFIs, resultantes de la diferencia entre la tasa de interés que cobran a los prestatarios y la que pagan a los depositantes, reflejaría el aún reducido desarrollo del sector bancario en el país, pues dicho diferencial resulta de: el grado de ineficiencia y poder de mercado del sector bancario; el riesgo de incumplimiento en el reembolso de préstamos; los riesgos de liquidez, tasa de cambio y de otra índole; las disposiciones institucionales y de procedimientos vigentes; y, los impuestos explícitos e implícitos de los bancos.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

documento mismo. En relación a las modalidades de giro, la letra de cambio a la orden del propio girador o de un tercero es la modalidad más frecuente, donde el vendedor gira una letra para que sea pagada a su orden por el aceptante, quien usualmente es su cliente; el giro a cargo de tercera persona indica que un tercero será el aceptante de la letra, a saber, el obligado a pagar por el monto que se indique; una letra a cargo del propio girador indica que girador y girado son la misma persona, por lo que no es necesario que firme dos veces el documento; la letra por cuenta de un tercero es girada por el librador a cuenta de un tercero, quien es el real acreedor.

- El **pagaré** es el título de crédito que contiene la promesa del suscriptor de pagar al beneficiario una cantidad de dinero en un lugar y plazo determinados. El pagaré contiene el reconocimiento de una deuda y la promesa de pagarla, mientras que la letra de cambio es una orden de pago que da el girador al girado para abonar a un tercero y no admite condición alguna; adicionalmente, en las *operaciones de descuento*, la letra de cambio tiene su origen en un negocio, con lo que se puede constatar si el aceptante es de favor o si es el deudor efectivamente, mientras que en el pagaré la relación entre acreedor y cliente es directa.
- El **cheque** es un título valor a la orden, transferible por endoso al reverso del documento, mediante el cual se emite una orden de pago a la vista girada al portador o a nombre de una persona (natural o jurídica) y a cargo de un banco en el cual el girador tiene fondos disponibles, ya sea por haberlos depositado o por haber obtenido un crédito. Los casos especiales que restringen el endoso son el de un cheque cruzado (línea paralelas para obligar a pago por el banco girado a un cliente suyo o al de otro banco); cheque para abono en cuenta (anotación en el anverso para evitar pago en efectivo); cheque no negociable (anotación en el anverso para evitar endosos y obligar el cobro o abono en cuenta de la persona a cuyo favor se giró); cheque de gerencia (cheque nominativo y transferible de un banco a favor de una persona para pago en sus oficinas); cheque certificado (banco certifica la existencia de fondos disponibles, a petición del girador o de cualquier tenedor); y, cheque viajero (emitido por un banco a su propio cargo, para ser pagado por él o los corresponsales que consigne en el país o extranjero).
- La **factura conformada** es un documento que puede ser transferido por endoso e incentiva el crédito al consumo, pues representa bienes entregados y no pagados que, al ser comerciables, se constituyen en una garantía; en efecto, otorga al vendedor un instrumento útil que permite tener seguridad de recuperar la inversión mediante la ejecución de la prenda constituida sobre la mercadería vendida.
- Emitidos al mismo tiempo a favor del depositante por el almacén general de depósito, el **warrant** es un documento endosable que garantiza un crédito prendario sobre los bienes indicados en el **certificado de depósito** correspondiente, acreditando la propiedad de los bienes depositados. Un endoso transfiere la libre disposición de los artículos depositados; en el warrant, confiere derecho de prenda sobre los artículos en garantía de la suma prestada por ellos; y, en el certificado de depósito, transfiere el derecho de libre disposición de los artículos con el gravamen prendario a favor del tenedor del warrant. Para evitar que se transfiera la propiedad de los bienes gravados, lo cual puede generar situaciones inconvenientes, usualmente los bancos ingresan ambos títulos en custodia.
- El **conocimiento de embarque** es un título valor que se utiliza en operaciones de comercio internacional mayormente, pues refieren a las mercaderías que son objeto de un contrato de transporte marítimo, lacustre o fluvial. Cuando se trata de un contrato de transporte terrestre o aéreo, el título valor referido en este caso es la **carta de porte**. En este tipo de transacción comercial intervienen quien envía los bienes (remite o cargador), quien es el destinatario de la mercadería (beneficiario o consignatario) y quien emite el documento, transportar y cobrará el flete y los servicios prestados (portador o transportista). Dependiendo de la forma de su emisión, la transferencia de los títulos valores en esta transacción podrá realizarse con su simple entrega (al portador), endoso (a la orden) o cesión (nominativa).

3.5. Las cadenas productivas agrícolas y la tecnología financiera PFE



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

hoja adherida) de manera sucesiva sin necesariamente comunicar al emisor original, quien deberá cumplir las prestaciones derivadas del título al último tenedor del documento; sobre el particular, el **endoso** de documentos – como la aceptación de los mismos – puede ser garantizado con aval, en cuyo caso el garante asume tanta responsabilidad como el endosante avalado, y se distinguen:

- **Endoso en propiedad o endoso absoluto**, cuando se da la solidaridad cambiaria, con lo que todos los endosantes se obligan solidariamente ante el último tenedor, salvo que se haya consignado “sin responsabilidad” u otra cláusula equivalente. Un endosante dado puede prohibir un nuevo endoso y el título seguir circulando mediante nuevos endosos; sin embargo, quien puso la prohibición no tendrá la obligación de responder a los nuevos acreedores.
 - **Endoso en procuración**, no transfiere la propiedad del título, sino que solo faculta al endosatario para presentar el documento, solicitar su reconocimiento, cobrarlo judicial o extrajudicialmente, endosarlo solo en procuración o protestarlo, según sea el caso.
 - **Endoso en garantía**, lleva inscrita la cláusula en garantía, en prenda u otra similar, y tiene el efecto de convertir el título valor en garantía real, dando al tenedor el derecho de hacerse pagar, además del importe del título, el crédito por el que la prenda se constituyó.
- **Títulos nominativos**, son expedidos en forma singular o en serie a favor de una persona, figurando como dato esencial el nombre del primer tomador y quedando anotado en los registros que el emisor los suscribió para ese fin. Para su transferencia deberá anotarse el nombre de quien lo adquiere sobre el título mismo y notificar por escrito al emisor, a fin de que también anote en su registro.

El **protesto** es el acto, efectuado notarialmente o por el juez de paz, por medio del cual se demuestra públicamente y dentro de un número determinado de días posteriores al vencimiento del título valor la negativa del obligado de pagar y, en el caso de la letra de cambio, también la negativa de aceptarla (*protesto por falta de aceptación*). El protesto cumple la función probatoria, acreditando que el obligado no cumplió las prestaciones respectivas, y la función conservativa de los derechos del tenedor del título, pues de lo contrario (si no se efectúa el protesto), se pierde la posibilidad de hacer ejercer la validez del título valor.

En virtud de lo anterior, cuando la IFI procede al descuento de títulos valores, usualmente, lo hace en relación a los siguientes documentos:

- La **letra de cambio**, es un título de crédito que genera frente al tenedor obligaciones solidarias de todos los que han intervenido; contiene la orden incondicional que una persona (girador o librador) da a otra (girado o aceptante) de pagar una cantidad de dinero a un tercero (beneficiario o tomador) en un plazo y lugar determinados. La **aceptación** es el acto por el cual el girado con su firma se compromete formalmente a pagar, pudiendo una letra ser reaceptada, en cuyo caso se produce una renovación de la obligación, la cual constará en el anverso de la letra de cambio u hoja adherida. El **aval** o **carta fianza** es una declaración formal de voluntad que consta en el título valor, en virtud de la cual un tercero (*avalista*) se obliga con su firma a pagar de manera irrevocable, solidaria y de realización automática en el lugar y grado del obligado avalado. En caso de no mencionarse el nombre de la persona avalada (pudiendo ser el aceptante, el girador o cualquiera de los endosantes), se considera otorgado para garantizar al aceptante y si no hubo aceptación, para garantizar al girador. El tenedor legítimo de una letra de cambio y, en general, de cualquier título valor, tiene la facultad de iniciar – previo protesto – una **acción cambiaria**, a saber, demandar al aceptante o cualquiera de los endosantes mediante juicio ejecutivo *por falta de pago del documento* o contra los endosantes, el girador y los avalistas de cualquiera de ellos (*acción cambiaria de regreso*). Ahora bien, en relación al vencimiento, *la letra a la vista* vence y debe ser pagada el día de su presentación al girado; *la letra a cierto plazo de la vista* cuenta su vencimiento desde la fecha en que fue aceptada o, en caso el girado no quiera aceptarlo, desde la fecha del protesto por falta de aceptación; *la letra a cierto plazo desde la fecha de emisión* se computa a partir del día siguiente en que fue girada; y, finalmente, *la letra a fecha fija* tiene anotada la fecha de vencimiento en el



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

¿Los créditos son los únicos instrumentos financieros a los que las MYPEs pueden acceder, si cumplen con los requisitos de las IFIs? Ciertamente, la respuesta es negativa, pues la oferta financiera de productos y servicios de las IFIs va más allá del exclusivo otorgamiento de créditos. A continuación presentaremos brevemente los instrumentos financieros más comunes que, adicional a los créditos, se ofrecen a nivel de las operaciones activas de las IFIs y que, en principio, están a disposición de la MYPE:

- La **línea de crédito** refiere a un monto máximo de dinero otorgado a un cliente por la IFI, a fin de permitirle su utilización (total o parcial) para los fines específicos establecidos.
- La cuenta corriente es una opción no remunerada – a diferencia de la cuenta de ahorros – para facilitar al cliente un flujo constante en la IFI de operaciones comerciales y, consecuentemente, del dinero involucrado. Con frecuencia, la IFI pone a disposición del cliente, contra el pago de una tasa de interés por un **crédito en cuenta corriente**, la opción de sobregirarse hasta un límite determinado de dinero y tiempo. De esa manera, el cliente puede en la práctica disponer de un monto mayor de dinero al que tiene como saldo efectivo (en un monto adicional equivalente a la línea de sobregiro autorizada por la IFI).
- El **Factoring** supone la aceptación de la IFI o empresa especializada en este tipo de transacciones de los documentos cedidos por el solicitante y relacionados a cuentas por cobrar a corto plazo (facturas, recibos y/o letras hasta 180 días). Mientras que la IFI se encarga de la cobranza, a cambio del cobro de un tipo de interés (mayor al de un descuento convencional), el solicitante dispondrá de dinero sin incurrir en gasto de tiempo y recursos en la cobranza de deudas y, sobre todo, si no cuenta con líneas de crédito en el sistema financiero.
- El **arrendamiento (Leasing)** es un contrato de alquiler de activos fijos (bien mueble o inmueble vinculado a la producción o el comercio) que puede comprender en el pago de cuotas inclusive eventuales gastos adicionales (p.e., impuestos, fletes, derechos, seguros) y ofrece la opción de compra a valor residual del mencionado bien al final de un plazo determinado. En el caso específico del arrendamiento financiero, se entrega el bien pero no su mantenimiento o reparación, y el cliente se obliga a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato de arrendamiento, sin poder cancelarlo anticipadamente; en el caso del arrendamiento operativo se facilita el uso del bien, pues se proporciona el mantenimiento, la posibilidad de su cambio a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados y terminar con el contrato en cualquier momento y sin previo aviso; finalmente, en el caso del *lease-back* se trata de una operación de arrendamiento en dos etapas, pues (ante requerimiento de liquidez) el cliente vende a la IFI un activo de su propiedad y ésta se la alquila, con el compromiso del cliente de pagar las cuotas acordadas y, al final del período convenido, optar o no por la recompra del bien. Las implicancias tributarias son varias, pues en el arrendamiento el IGV de la cuota es gasto que carga a resultados, reduciendo la base imponible para el impuesto a la renta, y sirve como crédito fiscal para la empresa; además, al no ser deuda sino gasto operacional, el leasing no afecta los indicadores de endeudamiento y liquidez de la empresa, los mismos que usualmente son considerados por la IFI para otorgamiento de líneas de crédito.
- El **descuento de títulos valores** es el acto por el cual la IFI le otorga por anticipado a una empresa solicitante cliente el monto de créditos que ésta haya otorgado a terceros mediante documentos (letras de cambio, pagarés, cheques, entre otros) y que no se encuentren vencidos; en este caso, mientras que el cliente no está obligado a esperar el vencimiento de sus créditos otorgados, mientras que la IFI asume el riesgo de los clientes de la empresa solicitante cobrando un interés por dicho servicio.

Al respecto, los **Títulos Valores** refieren a los documentos escritos que, al representar o contener derechos patrimoniales, permiten de manera reglamentada una fácil contratación y circulación fluida de la actividad comercial a nivel nacional e internacional. Según su ley de circulación, los títulos valores pueden ser:

- **Títulos al portador**, tienen la cláusula al portador de carácter obligatorio;
- **Títulos a la orden**, se emiten con la cláusula a la orden, a nombre de una persona singular y pueden transmitirse por endoso (declaración escrita que consta en el título mismo o en



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

IFI	Requisitos para Solicitud de Crédito
	<ul style="list-style-type: none"> - DNI y otros, del titular y cónyuge - Constancia de residencia - Título de propiedad de vivienda o terreno - Copia literal de dominio o certificado de gravamen - Edad Máxima: 69 años • Ser agricultor o ganadero. • Ser propietario de una (1) hectárea de terreno como mínimo. • Título de propiedad de parcela o casa. • Certificado Literal de Dominio. • Plano Catastral. • Plan de cultivo y riego.
CMAC Piura	<p>PERSONA NATURAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mayor de edad con Documento Oficial de Identidad. • Constancia de Posesión. <p>PERSONA JURÍDICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Testimonio de Escritura Pública y Constitución de la empresa. • Vigencia de poderes actualizados. • Documento Oficial de Identidad de los apoderados. • Recibos de luz y/o agua. <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener experiencia en la actividad de al menos una campaña. • No tener obligaciones morosas o antecedentes negativos en el sistema financiero y comercial.
CRAC Señor de Luren	<p>Documentación a presentar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documento Nacional de Identidad del titular, cónyuge del titular, aval y cónyuge del aval, según corresponda. • Documento Nacional de Identidad del titular, cónyuge del titular, aval y cónyuge del aval, según corresponda. • Documentos de propiedad de inmueble (vivienda). • Documentos del predio rural (Título de propiedad, constancia de posición, plano catastral, plan de cultivo y riego, certificados de vacunación u otros, según corresponda). • Facturas, tarjetas de propiedad u otros documentos de bienes mobiliarios, según corresponda. • Estados financieros y anexos (Personas jurídicas y montos mayores a US\$ 30,000.00) <p>DEL CLIENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No registrar deudas en el Sistema Financiero. • Contar con menos de 63 años de edad. • Documento de Identidad (ambos cónyuges). • Otros : Recibo de agua o luz y/o certificación del Teniente Gobernador <p>DEL PREDIO AGRÍCOLA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Título de Propiedad inscrito en los registros públicos. • Memoria Descriptiva y Plano de Catastro
EDPYME Solidaridad	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de Cultivo y Riego (campaña anterior) • Certificado Negativo de Gravamen y Copia Literal de Dominio emitida por la Oficina Zonal de Registros Públicos. <p>CONSTITUCIÓN DE GARANTIAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tasación de la Parcela (cliente). • Constitución de Minuta (oficina). • Constitución de Testimonio de Hipoteca (notaria /cliente). • Inscripción de Hipoteca en registros públicos (cliente). • Prenda Agrícola inscrita en registros públicos / firmas legalizadas (cliente).

3.4. Otras alternativas de financiamiento MYPE



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

o no del expediente propuesto.

A continuación presentamos ejemplos ilustrativos de los requisitos que se espera que cumpla toda empresa MYPE al momento de solicitar un crédito comercial, de acuerdo a las distintas propuestas ofrecidas por la banca de pequeña empresa de las IFIs del sistema financiero; el cuadro completo se presenta como anexo. Advertir que se han excluido las IFIs que se concentran en el crédito al consumo, así como a las de reciente ingreso al país. Una revisión de los requisitos exigidos al momento de solicitar un crédito permitirá apreciar en qué medida se ajustan éstos a las características y capacidad de cumplimiento de las unidades de negocio que, por ejemplo, operan en las cadenas productivas del biocomercio.

IFI	Requisitos para Solicitud de Crédito
B. BBVA Continental	<ul style="list-style-type: none"> Solicitud debidamente llenada y firmada (Formato del Banco) Documento de Identidad del/los Apoderado/s y Avalistas (copia) Certificado de Vigencia de Poderes (no mayor a 3 meses) Balance de Situación y Estado de Ganancias y Pérdidas (no mayor a 6 meses) Balance General y Estado de Ganancias y Pérdidas (últimos 2 años) Declaración Jurada de Impuesto a la Renta - 3ra. Categoría (últimos 2 años) 6 últimos pagos de IGV a SUNAT (Régimen General) Flujo de Caja Proyectado (por el periodo del préstamo) <p>Solicitantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> Personas Naturales de Negocio y Personas Jurídicas con RUC. El negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año. El solicitante debe acreditar tener respaldo patrimonial, de lo contrario es necesario presentar un fiador solidario que si lo tenga. El negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales o S/.100 promedios diarios, lo que será determinado en la evaluación. El solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.
B. de Crédito del Perú	<p>Documentación:</p> <ul style="list-style-type: none"> Copia del Documento de Identidad de los solicitantes. Si tiene RUC, última declaración – pago de Impuestos (RUS - RER - Régimen General). Documento que acredite respaldo patrimonial (Se puede acreditar con: Autovalúo vigente, Título Cofopri, Contratos de Compra Venta con Anotación Registral antigüedad máximo 1 año) Copia de último recibo de servicios (luz, agua, teléfono) del domicilio del solicitante o titular de la empresa. Copia de la última Declaración Jurada Anual solo si está en el Régimen General. <p>El caso de Mibanco es uno de los pocos en que se ofrece explícitamente un Crédito Rural (individual o solidario), cuyas características principales a la fecha son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> financiamiento de hasta el 80% de la producción o del precio del bien monto mínimo: S/. 500 / monto máximo: S/. 35,000 capital de trabajo (mínimo: 1 mes; máximo: 24 meses; período de gracia: 2 meses) y activo fijo (hasta 36 meses) forma de pago: fecha fija, libre amortización, por cuotas mensuales TEA-MN: 59% hasta S/. 4,999 / 48% hasta S/. 19,999 / 34% hasta S/. 35,000 Interés moratorio: 50.0% no se cobra comisión de desembolso, pero sí una comisión por gestión de cobranza por vez (S/. 15 a partir del día 5, con montos crecientes y acumulables en el tiempo)
Mibanco	<ul style="list-style-type: none"> Gasto por corresponsalia, cuando se realicen pagos en las agencias del Banco de la Nación (0.13%; mínimo: S/. 2) Comisión por elaboración de minuta de levantamiento de hipoteca, garantías mobiliarias sobre mercadería, maquinaria y equipos (S/. 160) El desembolso del crédito y el pago de cuotas está afecto al Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) Se aplican seguro de desgravamen (aprox. 0.085% del saldo de la deuda mensual) Para actividades agrícolas, donde los créditos mayores al equivalente de US\$ 7,000, se exige una garantía industrial, vehicular o hipotecaria que cubra 1.5 veces el monto del crédito
	Requisitos



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

	<p>acuerdos de colaboración más largos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Período de Gracia, durante el cual se acuerda dejar de hacer el pago correspondiente en ciertas fechas o durante un determinado período de tiempo.
<p>Tasa de Interés Efectiva:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tasa Efectiva Mensual (TEM) - Tasa Efectiva Anual (TEA) 	<p>Como factor determinante comúnmente en la decisión de solicitar un crédito, el interés imputado depende de las características del proyecto, del préstamo, de la moneda de éste, del grado de riesgo del financiamiento, de la totalidad de las garantías y de la situación financiera actual del mercado.</p>
<p>Costos administrativos¹¹</p>	<p>Se pueden cobrar gastos y costos adicionales, asociados al otorgamiento del crédito y que suelen elevar el pago mensual a efectuar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • un costo (fijo o variable, según el monto del crédito, y por única vez) al otorgamiento • mantenimiento de cuenta • seguros varios (p.e., desgravámen) • portes • comisiones varias (p.e., administración; emisión de documento; desembolso; interés moratorio; interés compensatorio; gastos por morosidad)
<p>Garantías</p>	<p>cartas bancarias, prendas sobre depósitos; bonos; obligaciones y/u otros efectos; inscripciones hipotecarias; garantías institucionales.</p>
<p>Procedimiento para presentar una solicitud de financiamiento</p>	<p>La demanda de recursos se efectúa usualmente en dos fases, cuyo tiempo de aprobación no siempre empata con los tiempos que exige la marcha del negocio y la consecuente disponibilidad oportuna de recursos, en particular, en la actividad agrícola.</p> <p>En una primera fase, la IFI usualmente pedirá lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • una descripción de la organización (incluyendo años de funcionamiento del negocio; licencia municipal de funcionamiento; declaraciones de impuestos; no tener deudas atrasadas en el sistema financiero) • la motivación de la demanda (el proyecto o plan de negocios) • el monto solicitado • la naturaleza del financiamiento (uso final). <p>A partir de esta información, la IFI examina si puede dar seguimiento a la demanda de crédito.</p> <p>En caso afirmativo, se pide un expediente más extenso, a partir del cual estimarán las oportunidades de mercado; los antecedentes personales y crediticios de los que administran el negocio; la clase del producto involucrado; el grado de desarrollo de la maquinaria con la que se cuenta; los niveles de producción, a la par de los costos y precios respectivos; por citar algunos ejemplos de variables a considerar.</p> <p>El Comité de Crédito tomará su decisión final acerca de la viabilidad</p>

¹¹ Pese a concertarse un crédito con una IFI que ofrece la tasa de interés más baja, puede ocurrir que el pago efectivo a realizar sea mayor al que se realizaría con otras IFIs, debido a los costos administrativos adicionales que se aplican. Esta situación no haría sino evidenciar la falta de transparencia por el lado de la IFI y de desinformación por el lado del solicitante, al momento de acordar una operación de crédito.

MES (68.3% de sus recursos); el sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura constituye 7.3% de la cartera de sus créditos directos totales, siendo el monto promedio del crédito S/. 5,933.00 en este caso.

Podemos decir, a manera de conclusión, que adicional a la importante presencia de algunas IFIs de la banca múltiple, son básicamente las instituciones de microfinanzas las que en los últimos años han dinamizado el crédito para las empresas y sus clientes están en los empresarios de la MYPE. En otras palabras, si bien el crecimiento en el mercado de microfinanzas ha sido dinamizado por las CMACs, CRACs y EDPYMEs, es indiscutible también la presencia nacional de la banca comercial en dicho mercado; sin duda, hay más financiamiento de la banca formal a empresarios MYPES de lo que se cree comúnmente. Por lo pronto, es de esperar que la banca múltiple continúe aprendiendo de la experiencia microfinanciera pasada de las CMACs y siga captando a recursos humanos de estas entidades con la finalidad de continuar con su proceso de cambio de tecnología de acercamiento al empresario MYPE. Pese a ello, es claro también que las orientaciones son distintas, pues mientras el crédito MES es parte muy pequeña del crédito directo de la banca múltiple, para las instituciones de microfinanzas es un porcentaje muy significativo de su cartera de créditos.



La presencia regional de prestamistas semiformales es muy variable; no siempre tienen una presencia importante en zonas dinámicas económicamente, pues las fuentes de financiamiento formal representarían una competencia efectiva y no son pocos los casos en los que ellos mismos son prestatarios de las IFIs, con lo cual se convierten en una vía de canalización indirecta de fondos del sistema financiero hacia el ámbito rural. Resulta complejo generalizar acerca de la importancia y presencia regional de los prestamistas semiformales, pero en el biocomercio se ha percibido que están presentes en el actual sistema de financiamiento agropecuario; serán los prestamistas informales los que en los ámbitos de biocomercio también muestran presencia extensa, difícil de dimensionar, pero funcional para otorgar con rapidez créditos por montos y plazos reducidos, ante situaciones inesperadas de los prestatarios. Estos últimos suelen ser aquellos con mejores condiciones productivas – en términos de nivel de ingreso, cantidad de tierra, posesión de garantías, nivel educativo – o por estar vinculados con otros sectores. Si ello es así, la probabilidad de acceso al crédito es desigual entre los propios agricultores y no siempre responde a la rentabilidad de su proyecto productivo.

3.3. Los requisitos a cumplir para acceder al crédito MYPE

Las condiciones de acceso y las restricciones al crédito varían entre una y otra IFI, por lo que a continuación se muestran, en vista que las diversas posibilidades para estructurar una ingeniería financiera, las variables genéricas más relevantes de un crédito.

Monto del Crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Monto Mínimo • Monto Máximo
Plazo	<ul style="list-style-type: none"> • Usualmente, 5 años es el plazo máximo que se otorga en la plaza local • Mayormente, créditos a corto plazo (de menos de 1 año) únicamente pueden ser concedidos dentro del marco de



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

CMACs: Créditos Directos al 31.10.2008

	Número de Deudores	Monto de Créditos Directos (en Miles de Nuevos Soles)	
CREDITOS COMERCIALES Y A MICROEMPRESAS	498,609	4,059,797	72.9%
- <i>Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura</i>	29,655	266,620	4.8%
CREDITO COMERCIALES		1,261,013	22.6%
CREDITOS MES		2,798,784	50.3%
CREDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA	3,428	203,155	3.6%
CREDITOS DE CONSUMO	332,615	1,304,551	23.4%
TOTAL	834,652	5,567,503	100.0%

- En lo que corresponde a las empresas microfinancieras no bancarias, los créditos MES explicaban al 31.10.2008 el 50.3% de la cartera de créditos directos de las CMACs, siendo indicativo de la importancia que reviste dicho sector para estas IFIs. Ahora bien, se trataría no obstante de créditos urbanos, a juzgar por el hecho que los recursos destinados al sector económico de Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura explican solo 4.8% de su cartera global de créditos directos. En el caso de las CMACs, el monto promedio del crédito en el sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura asciende a S/. 8,991.00 y haría pensar que se trata de operaciones de corto plazo. A juzgar por la reducida evolución del crédito promedio del crédito, las CMACs crecen con sus clientes habituales, más que incorporando nuevos clientes. En los últimos años, algunas CMACs han contribuido a cambiar la estructura fragmentada del mercado de microfinanzas en el Perú al decidir abrir sucursales en Lima Metropolitana, vale decir, obtener recursos de depósito allí para luego colocarlos en sus respectivas regiones.

CRACs: Créditos Directos al 31.10.2008

	Número de Deudores	Monto de Créditos Directos (en Miles de Nuevos Soles)	
CREDITOS COMERCIALES Y A MICROEMPRESAS	126,467	709,593	69.6%
- <i>Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura</i>	27,868	199,731	19.6%
CREDITO COMERCIALES		135,815	13.3%
CREDITOS MES		573,778	56.3%
CREDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA	1,016	31,167	3.1%
CREDITOS DE CONSUMO	63,808	278,139	27.3%
TOTAL	191,291	1,018,899	100.0%

- Las CRACs tienen una importancia relativa menor a nivel de los créditos directos otorgados, pero la presencia del crédito MES es evidente en su cartera de colocaciones. Por otra parte, en el caso de las CRACs la presencia de las colocaciones en el sector rural en relación al total de créditos institucionales es mayor (19.6%), a juzgar por la participación del sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura y donde el monto promedio del crédito asciende a S/. 7,167.00

EDPYMEs: Créditos Directos al 31.10.2008

	Número de Deudores	Monto de Créditos Directos (en Miles de Nuevos Soles)	
CREDITOS COMERCIALES Y A MICROEMPRESAS	194,918	820,849	78.7%
- <i>Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura</i>	12,902	76,551	7.3%
CREDITO COMERCIALES		108,297	10.4%
CREDITOS MES		712,552	68.3%
CREDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA	615	37,356	3.6%
CREDITOS DE CONSUMO	144,740	184,936	17.7%
TOTAL	340,273	1,043,140	100.0%

- Las EDPYMEs explican un 1.0% de los créditos directos otorgados en el sistema financiero, pero administran una cartera global orientada de manera marcada a los créditos



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

CRACs y las EDPYMES. Así, los principales prestamistas institucionales, formales y semiformales⁹, que financian actividades desarrolladas en el ámbito rural son:

- las principales instituciones microfinancieras con presencia en el sector rural (CMACs, CRACs, EDPYMES), que operando en un contexto de mercado siempre necesitan ser rentables, a la par de respetar la transparencia de información, los procedimientos y demás exigencias regulatorias de la SBS
- las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGs), con programas de microcrédito no supervisados, en la medida en que se trata de recursos no captados del público sino de fondos de cooperación puestos a disposición por instituciones privadas nacionales e internacionales, así como por agencias multilaterales
- los prestamistas privados semiformales (empresas agroindustriales o agroexportadoras, casas comerciales), si bien la carencia de información sistematizada limita todo análisis. El mercado financiero para MYPEs tiene en el país un sector formal y otro informal. El análisis se ha enfocar en el crédito formal provisto por las IFIs reguladas, si bien se reconoce que una parte importante de empresarios MYPEs acceden a otras fuentes de financiamiento informal; un análisis de éste último excede los alcances del presente encargo, en la medida que exige un esfuerzo muy significativo en términos de recojo y sistematización de información.

Banca Múltiple: Créditos Directos al 31.10.2008 (en Miles de Nuevos Soles)

	Total	Fuera de Lima	
B. BBVA Continental	21,194,335	5,633,867	26.6%
B. de Comercio	751,457	11,241	1.5%
B. de Crédito del Perú	29,316,025	7,174,283	24.5%
B. del Trabajo	1,139,571	236,260	20.7%
B. Financiero	1,935,142	434,510	22.4%
B. Interamericano de Finanzas	2,624,628	255,947	9.8%
Scotiabank Perú	13,876,176	2,988,383	21.5%
Citibank	2,001,310	5,385	0.3%
Interbank	8,621,260	1,540,986	17.9%
Mibanco	2,255,175	997,234	44.2%
HSBC Bank Perú	990,983	1	0.0%
B. Falabella Perú	1,120,268	272,752	24.4%
B. Santander Perú	324,988	-	0.0%
B. Ripley	923,826	37,030	4.0%
B. Azteca Perú	102,074	58,733	57.5%
Deutsche Bank Perú	-	-	-
TOTAL	87,177,216	19,646,612	22.5%

- Fuera de la Región de Lima, la banca múltiple ha colocado al 31.10.2008 casi S/. 20 mil millones, lo cual equivale a una quinta parte de los créditos directos (22.5%).
- Hay bancos que se concentran básicamente en Lima¹⁰ y el Callao, como es el caso marcado del Banco de Comercio, Banco Interamericano de Finanzas, Citibank, HSBC Bank Perú, Banco Santander Perú y Banco Ripley. Por otra parte, a nivel de provincias el Banco Continental (26.6%) y el BCP (24.5%) son los más importantes en términos de montos de créditos directos colocados, mientras que su respectiva cartera de créditos directos fuera de Lima es muy significativa para el Banco Azteca Perú (57.5%) y Mibanco (44.2%).

⁹ La semiformal es aquella institución que cuenta con infraestructura para la operación y consecuente otorgamiento de crédito, pero que no es supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). La oferta financiera semiformal comprendería, por lo tanto, a las ONGs, empresas comercializadoras y agroindustriales, mientras que la oferta informal está representada más bien por transportistas, mayoristas, proveedores, habilitadores, tiendas, bodegas, panderos, prestamistas informales, parientes y amigos.

¹⁰ Incluye Lima Metropolitana y las provincias de la región Lima. La importancia porcentual de éstas últimas es muy baja, considerando que los créditos directos se otorgan casi en su totalidad en la capital del país. En ese sentido, el sesgo de subestimación de la importancia del crédito directo en provincias es mínimo.

millones de nuevos soles, llegando tan sólo S/. 2,168 millones (3.6%) al sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura.

Tomando las colocaciones a nivel de créditos directos, de acuerdo a la información de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), encontramos la siguiente distribución:

- Entre octubre del 2002 y octubre del 2008, el crédito directo total del sistema financiero creció de manera significativa (127.7%), a saber, de S/. 43.6 miles de millones a S/. 99.3 miles de millones.
- No obstante, este importante crecimiento del crédito directo total fue diferenciado, en la medida que el mayor crecimiento relativo se dio en el crédito hipotecario y el crédito al consumo, los cuales pasaron a representar respectivamente un 11% y 21% de las colocaciones totales del crédito directo. Por cierto, el crédito comercial sigue siendo el más importante en términos absolutos (S/. 58.3 miles de millones, equivalente al 58% del crédito directo), pero con tendencia decreciente, mientras que es evidente que el crédito MES crece en importancia relativa (10%), pues ha crecido en términos absolutos de manera importante (417.5%) durante el periodo aquí referido.

Por su lenta rotación de capital y consecuente necesidad de plazos más largos y acaso volúmenes mayores de crédito, los sectores de producción y de transformación están sub-representados en la asignación del crédito; en contraste, el sector de comercialización puede soportar mejor el aún alto costo del crédito, pues una alta rotación permite absorber tasas de interés más altas.

3.2. La oferta financiera rural y el acceso del empresario MYPE

A nivel del sistema financiero supervisado, adicional a la Banca Múltiple, las instituciones no bancarias que fundamentalmente están orientadas a las microfinanzas son las CMACs, las

Créditos Totales por Departamento y Tipo de Empresa del Sistema Financiero (al 31.10.2008) (En miles de Soles)									
Departamento	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	Edpymes	Empresas de Arrendamiento Financiero	Banco de la Nación 1/	Agrobanco 2/	Total
Amazonas	9,606	-	84,497	111	-	-	-	-	94,215
Ancash	983,982	69,291	222,632	63,394	5,511	-	-	-	1,344,811
Apurímac	11,619	953	97,250	12,318	9,211	-	-	-	131,353
Arequipa	1,648,415	35,542	460,639	112,018	176,203	-	174	9,234	2,442,225
Ayacucho	95,010	20,199	63,590	18,271	15,926	-	-	568	213,564
Cajamarca	517,453	35,722	227,858	58,602	21,631	-	-	818	862,084
Callao	2,724,234	5,849	6,729	-	3,233	-	-	-	2,740,045
Cusco	542,030	22,581	337,981	94,912	16,981	-	-	4,064	1,018,548
Huancavelica	2,960	444	23,830	6,105	10,086	-	-	-	43,426
Huánuco	216,994	945	74,347	-	9,053	-	-	-	301,339
Ica	923,069	2,559	176,948	185,858	8,448	-	1,869	2,637	1,301,388
Junín	697,292	1,370	280,471	23,255	181,200	-	287	12,165	1,196,041
La Libertad	2,475,173	33,646	444,866	109,218	32,243	-	1,189	6,454	3,102,790
Lambayeque	1,351,110	14,483	358,911	30,698	68,283	-	-	4,468	1,827,953
Lima	67,530,605	364,013	842,996	177,569	370,684	1,726,129	1,935,620	22,120	72,969,735
Loreto	518,597	3,966	117,768	-	5,993	-	-	830	647,153
Madre de Dios	56,747	942	159,701	-	-	-	-	-	217,390
Moquegua	197,974	-	99,211	15,571	-	-	-	-	312,756
Pasco	94,354	467	31,922	-	8,700	-	-	-	135,443
Piura	1,440,997	76,306	636,088	14,540	27,466	-	-	11,093	2,206,491
Puno	380,447	90,785	283,582	31,352	43,414	-	-	1,997	831,576
San Martín	442,846	1,564	194,211	445	2,388	-	-	1,433	642,887
Tacna	346,409	533	143,091	56,089	4,308	-	-	-	550,430
Tumbes	173,184	1,451	126,596	4,823	3,188	-	-	-	309,243
Ucayali	328,898	2,518	71,787	3,750	18,990	-	-	-	425,942
Total Créditos País	83,710,008	786,132	5,567,503	1,018,899	1,043,140	1,726,129	1,939,139	77,879	95,868,829
Extranjero	3,467,209	-	-	-	-	-	-	-	3,467,209
Total de Créditos	87,177,216	786,132	5,567,503	1,018,899	1,043,140	1,726,129	1,939,139	77,879	99,336,038

Nota: Información obtenida del Anexo N° 10: Depósitos, Colocaciones y Personal por Oficina. El Banco de la Nación reporta casi la totalidad de sus operaciones en la oficina principal de Lima

1/ Sólo considera los créditos de consumo

2/ No considera los créditos a las demás empresas del Sistema Financiero.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Créditos Directos según Tipo de Crédito y Tipo de Empresa del Sistema Financiero (al 31.10.2008)

(En miles de Soles)

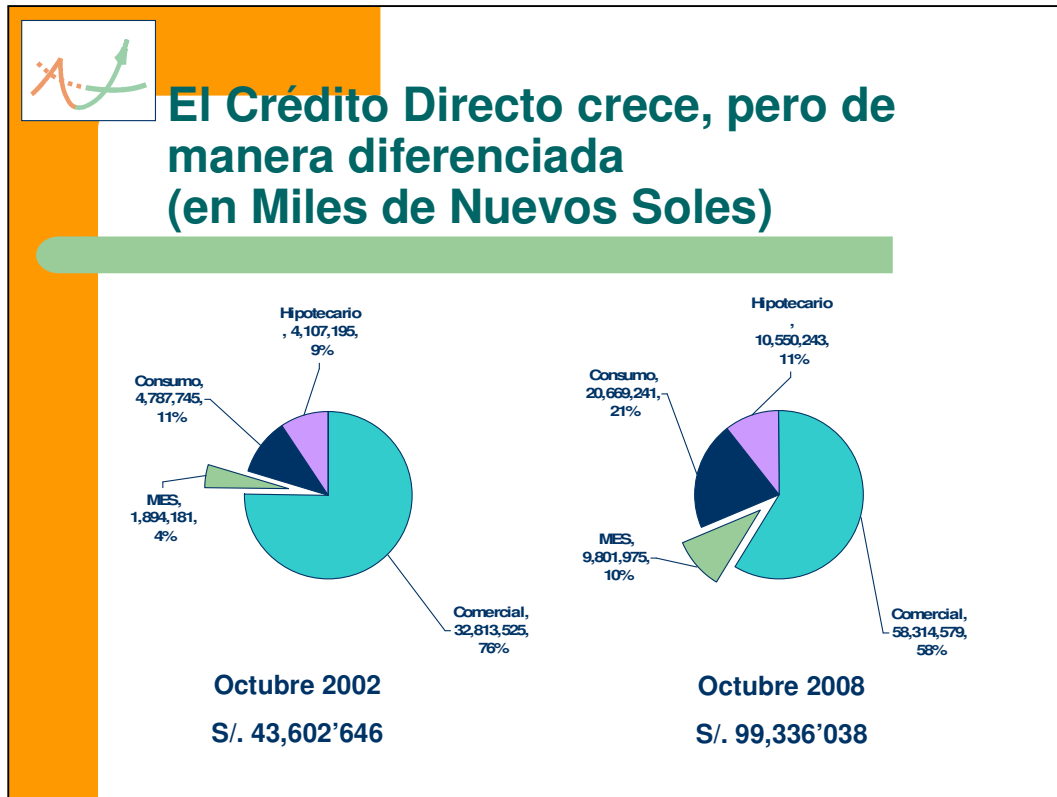
Tipo de Crédito	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	EDPYMEs	Empresas de Arrendamiento Financiero	Banco de la Nación 1/	Agrobanco 2/	Total
Comerciales	55,019,996	25,473	1,261,013	135,815	108,297	1,717,305	-	46,679	58,314,579
Microempresas	5,161,751	523,696	2,798,784	573,778	712,552	709	-	30,705	9,801,975
Consumo	16,843,728	110,138	1,304,551	278,139	184,936	8,115	1,939,139	495	20,669,241
Hipotecarios para Vivienda	10,151,741	126,824	203,155	31,167	37,356	-	-	-	10,550,243
TOTAL CRÉDITOS DIRECTOS	87,177,216	786,132	5,567,503	1,018,899	1,043,140	1,726,129	1,939,139	77,879	99,336,037

1/ Solo considera los créditos de consumo.

2/ No considera los créditos a las demás empresas del Sistema Financiero.

La Ley 26702, promulgada en el año 1996, estableció como tipos de créditos el comercial, de consumo, el hipotecario y el dirigido a microempresas (MEs). Un análisis más detallado de los créditos directos⁷ otorgados por el sistema financiero, permite observar lo siguiente:

- En términos generales, se puede indicar que al 31.10.2008 la banca múltiple⁸ es largamente la más importante del sistema financiero y tiene casi S/. 88 mil millones colocados en créditos directos.
- El crédito directo a microempresas (MES) asciende a S/. 9.8 miles de millones, lo cual significa 9.9% del total de colocaciones del sistema financiero; al respecto, si bien la banca múltiple es la fuente más importante de financiamiento MES (52.7%), las CMACs han adquirido progresivamente una importancia innegable para el sector (28.6%).
- En lo que corresponde a Créditos Directos Comerciales y a Microempresas de la Banca Múltiple, al 31 de octubre del 2008, se tenía un monto total colocado de 60.2 miles de



⁷ Créditos Directos = créditos vigentes + créditos refinanciados y reestructurados + créditos atrasados

⁸ Comprende Empresas Bancarias, Empresas Financieras y Otros (Empresas de Arrendamiento Financiero; Empresa de Transferencia de Fondos; Empresa de Transporte; Custodia y Administración de Numerario; Empresa de Servicios Fiduciarios; Almacenes Generales de Depósito; Empresa de Servicio de Canje; Empresa de Fondos)

3. El financiamiento para actividades de producción, procesamiento y comercialización de las cadenas propias del Biocomercio

3.1. La evolución del financiamiento

Las instituciones financieras de intermediación (IFI) se dirigen de manera creciente al sector de la microempresa, a juzgar por la evolución del crédito y los resultados positivos obtenidos en el sector MYPE por las instituciones microfinancieras, prácticamente inexistentes a inicios de los años 90. Los resultados y experiencias han sido tan halagadores que en medios académicos hay consenso en reconocer que la experiencia reciente del Perú muestra un liderazgo a nivel mundial en lo relativo al desarrollo de las microfinanzas. Más aún, con signos innegables de estabilidad económica y financiera a nivel macroeconómico, en la actualidad se percibe ya con claridad que los bancos comerciales han iniciado agresivas políticas para ampliar su participación, pues finalmente han ingresado con fuerza a colocar recursos en el sector MYPE y a disputar clientela con las entidades de microfinanzas, a la par que comienzan a ingresar al mercado local nuevas instituciones y bancos extranjeros interesados en participar, en un ambiente muy competitivo, en este pujante sector de empresarios demandantes de crédito y servicios financieros.

De acuerdo a esto, todo hace pensar que las microempresas tengan crecientes oportunidades para conseguir financiamiento, no sólo de organismos públicos y de cooperación como era básicamente antaño, sino de instituciones financieras especializadas del sector privado; más aún, todo confirma que el ambiente competitivo lleva progresivamente a las IFIs a una reducción del aún hoy elevado costo del financiamiento. Al respecto, si bien ha descendido, el crédito MES (para el empresario MYPE, hasta US\$ 30 mil) es considerado muy caro cuando se le compara con el costo del crédito comercial convencional, la tasa de inflación anual o, peor aún, el costo del crédito en mercados financieros del exterior.

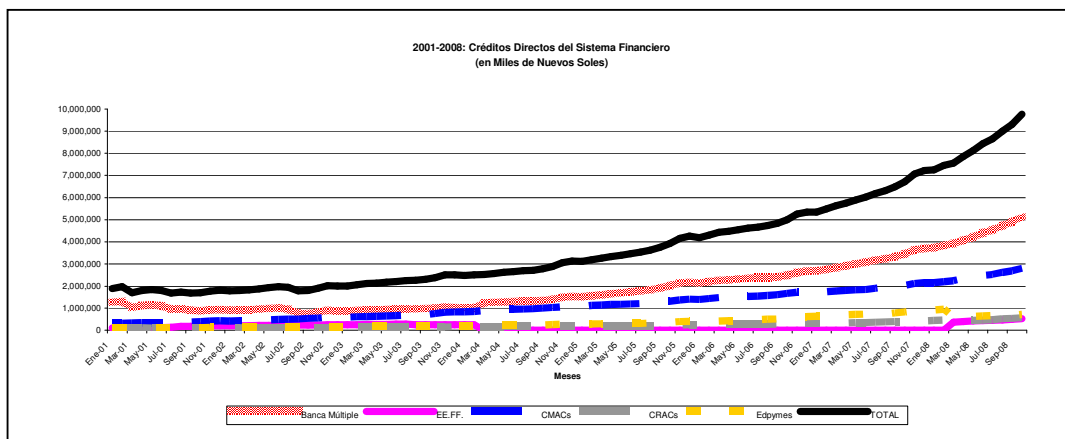
Que en el sistema financiero exista disponibilidad de recursos no significa que el acceso al crédito sea uniforme en los diferentes sectores económicos, pues al mismo tiempo que las IFIs han visto crecer sus excedentes de liquidez, muchas MYPEs no acceden al financiamiento. ¿Por qué no se colocan los recursos financieros en las empresas MYPE? Las respuestas a esta paradoja de aparente sub-utilización del crédito disponible son diversas y refieren a hipótesis relativas a:

- eventuales problemas de fondeo de las IFIs (quienes tienen capacidad para llegar al empresario MYPE, tienen limitaciones de recursos financieros para prestar);
- ausencia de sujetos de crédito (los mejores clientes MYPEs ya fueron incorporados a las carteras de las IFI, por lo que son es materia de disputa e incorporar nuevos clientes tiene costos crecientes por la fidelización, por ejemplo);
- limitaciones de la tecnología financiera (considerando que la población rural es un mercado pequeño, disperso y sin mayor poder adquisitivo, a la par que se requieren inversiones fijas en sistemas de información para la gestión del riesgo y el monitoreo de clientes que, a escala mínima, permita operar de manera eficiente); o,
- costo del crédito elevado como barrera de acceso (afecta la asignación del crédito para inversiones en renovación productiva o tecnológica en sectores, como el agropecuario o manufacturero, donde la rotación del capital es baja pero incluso potencialmente exportador).

la definición de la mejor tecnología financiera aparente para atender en el ámbito rural a los productores agropecuarios. Estos últimos se caracterizan como prestatarios por su heterogeneidad en términos de acceso efectivo al financiamiento, si se considera las respectivas regiones, cultivos, plazos, tasas de interés y, en general, condiciones financieras pactadas en el sistema financiero.

Si hay coincidencia en alcanzar, en el actual entorno de competitividad, un sistema sostenible de finanzas rurales con amplia cobertura y facilitador del proceso de desarrollo en el campo, ¿cómo hacer para atender a esta diversa población rural a desarrollar sus actividades económicas de manera eficiente y permitiendo que estén en condiciones de aprovechar las oportunidades de negocio que se les presenten para contribuir a que alcancen mayor nivel de producción y, consecuentemente, mejores condiciones de vida? El conjunto de las finanzas rurales es conocido de manera desigual, en la actualidad, pues por una parte hay aspectos que – como el sector agrícola formal tradicional – se han estudiado de manera detallada, por la mayor disponibilidad de información, mientras que otros son apenas gruesamente intuidos, como es el caso de la oferta microcrediticia del sector formal y semiformal.

Los actores en las cadenas productivas del biocomercio presentan, a nivel del eslabón de la producción, la característica común de ser pequeños productores agropecuarios minifundistas; por otra parte, a nivel de la comercialización y de la transformación es posible también encontrar en estas cadenas de biocomercio a empresarios MYPE. Formalizados o informales, estos emprendedores y empresarios pertenecen sin duda al gran contingente de la micro y la pequeña empresa (MYPE) del país y han de requerir fuentes de apoyo y financiamiento a nivel de la producción, procesamiento y comercialización.



Queda claro que para satisfacer la demanda por financiamiento no basta una mayor disponibilidad de recursos, como lo indica la evolución positiva de los créditos directos del sistema financiero. En el caso específico del biocomercio, todo indica que las fuentes de financiamiento formal son inexistentes a nivel de la producción y muestran una presencia muy reducida a niveles de transformación y comercialización. Esta reducida importancia de la actividad agropecuaria y consecuente poco interés por atender a pequeños agricultores minifundistas, a los ojos de las IFIs del sistema financiero formal supervisado, puede ser entendida si se considera el elevado riesgo sectorial del mercado agropecuario, expuesto a fenómenos climáticos y ausencia de un seguro agrario. Más aún, se lleva en la memoria experiencias pasadas y la siempre posible exposición a la intervención política del gobierno de turno, dispuesto a la reprogramación y condonaciones de créditos agrarios. Finalmente, es sabido que el sector enfrenta usualmente altos costos operativos, en vista que se desenvuelve en zonas agrestes, aisladas, con deficiente infraestructura física (transporte, comunicaciones, almacenaje, etc.) y población con bajos niveles educativos y de ingresos.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

nivel y rotación de inventarios; el ciclo del capital de trabajo⁵; el presupuesto familiar y la capacidad de repago; la propiedad y ubicación del negocio; la presencia de clientes; el perfil y habilidades de gestión del propietario. Mientras que para la IFI la calificación individual de la solicitud de crédito ha de representar un costo unitario muy elevado en relación al monto solicitado por una MYPE, para un sectorista bancario acostumbrado a desempeñarse con sus herramientas tradicionales de evaluación crediticia, la atención del prestatario es aparentemente un reto imposible de resolver.

Avances importantes en la tecnología crediticia se han logrado cuando, manteniendo la calidad de la cartera (según índice de morosidad), ahora la evaluación microfinanciera se basa en la unidad económico familiar y la evolución histórica del negocio, dejando de ser la garantía un factor determinante para el otorgamiento de un crédito. No existe ahora distinción funcional entre las tareas del impulsador del crédito y el sectorista, pues la misma persona se encarga de todo el proceso, desde la aprobación hasta la cancelación del crédito. Se trata de un funcionario bancario que responde a un nuevo perfil, pues deja la oficina y “se ensucia los zapatos”, visitando y contactando periódicamente a sus clientes MYPE.

En última instancia, así como un pago puntual de los pagos puede otorgar un tratamiento preferencial para futuros créditos (mayor línea o una tasa de interés más baja), un comportamiento inverso ante la IFI o indirecto (según información sobre malos pagadores proporcionada por una Central de Riesgo) puede provocar el endurecimiento de las condiciones de financiamiento o exclusión del mismo.

Lo anteriormente descrito ha de reflejarse a nivel operativo y, de ser posible para la IFI trasladar dicho costo, en una mayor tasa de interés activa para el cliente; en efecto, la tasa de interés refleja no sólo el costo de oportunidad del dinero (*benchmark: Treasury Bills*), así como el riesgo país (EMBI), el riesgo sectorial, el riesgo del producto y el riesgo individual, sino que además ha de incluir el costo operativo en el que incurre la IFI al atender un número elevado de solicitudes de crédito MYPE, cuyo monto individual es relativamente bajo.

2.3. El financiamiento rural al sector MYPE

De manera más específica, las diversas actividades económicas que se realizan en el ámbito rural son susceptibles de demandar financiamiento, considerando que no sólo se puede requerir fondos para la actividad agropecuaria, sino también en los sectores de comercio, artesanía y servicios (turismo, en particular).

No obstante, las mismas instituciones financieras de intermediación (IFIs) no precisan qué se comprende como financiamiento rural, por lo que es difícil aproximarse a un dimensionamiento del efectivo financiamiento al ámbito rural. Por lo tanto, se conviene usualmente en tomar el financiamiento al sector agropecuario como indicativo del financiamiento orientado al ámbito rural; en consecuencia, es muy probable que se incurra con ello en una subestimación del financiamiento efectivo al ámbito rural, considerando que en las zonas rurales hay actividades comerciales y de servicios que obtienen financiamiento y que lo rural⁶ se determina de acuerdo a la definición del Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

En la actualidad, considerando que no se logra satisfacer las necesidades de financiamiento de los pobladores rurales en la forma y magnitud como ellos manifiestan necesitarlo, el debate sobre el desarrollo de las finanzas rurales gira usualmente entre el monto que los distintos intermediarios financieros orientados a las microfinanzas destinan a su cartera agropecuaria y

⁵ Capital de trabajo equivale al monto de recursos necesarios para atender el pago de mano de obra y adquisición de materia prima e insumos.

⁶ El ámbito rural comprende a la población que vive agrupada en conglomerados de hasta un máximo de 100 viviendas contiguas.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

respecto a la intención verdadera del solicitante de crédito y, en consecuencia, que no se cumplan en su totalidad las obligaciones que en un inicio se compromete el prestatario. En efecto, los riesgos relativos a los prestatarios en general surgen de la incertidumbre sobre la evolución futura de los proyectos y, por cierto, de los prestatarios mismos. En general es muy importante pero siempre difícil saber con certeza la calidad de un proyecto de inversión a financiarse, pero es en el caso de los prestatarios en que, debido a la información incompleta y asimétrica en relación a ellos, la IFI debe enfrentar el problema de selección adversa, a saber, debe encontrar una tecnología que le permita encontrar maneras de separar a los buenos de los malos pagadores, evitando escoger a un solicitante de crédito con una pobre moral de pago.

Las políticas específicas que adoptan las IFIs para reducir el riesgo pueden reflejarse en racionar el crédito, exigiendo para ello el uso de una garantía o de un colateral; cabe anotar, sin embargo, que ante la percepción de una baja protección de los acreedores y los problemas en la administración de justicia, las IFIs pueden optar por elevar el monto del colateral. También se observa que las IFI tienden a cobrar tasas de interés más altas; en este caso, solo proyectos con alta rentabilidad (y alta volatilidad) podrán asumir el elevado costo financiero, por lo que la misma decisión de la IFI puede ser un incentivo perverso para atraer a participantes de baja calidad que representan con mayor intensidad el problema de selección adversa. Por otra parte, la mitigación de los riesgos también se logra con un seguimiento eficaz de los prestatarios y un procesamiento minucioso de información, a fin de estar en condiciones de identificar a los prestatarios que sean buenos sujetos de crédito.

El desembolso de un crédito (latín: *creditum*; confianza) se realiza cuando el prestamista decide otorgar al prestatario un préstamo a cambio de su promesa de repago futuro (del principal más los intereses acordados), según un contrato que fija plazos, garantías, penalidades y demás condiciones financieras; en ese sentido, se trata de una evaluación del prestamista acerca tanto de la capacidad como de la moral de pago del solicitante de crédito y, de ser el caso, futuro deudor. Al otorgar préstamos, una IFI afronta un riesgo crediticio³, un riesgo de liquidez⁴, un riesgo de (variación de) tasas de interés y otros riesgos que emanan del mercado, como una variación significativa de los precios fundamentales (tipo de cambio, por ejemplo). La evaluación crediticia toma así en cuenta que todo deudor no cumpla con las condiciones que se pactaron inicialmente en el contrato de crédito, por lo que las garantías han de complementar la confianza que se tiene en el deudor.

Para complejizar la dificultad que reviste la evaluación crediticia anterior, es pertinente también mencionar que – más allá de la problemática de las microfinanzas (rurales) – el marco institucional y jurídico sea percibido aún con cierta precariedad en términos de seguridad jurídica; informalidad legal; carencia de mecanismos efectivos para la ejecución de garantías; incapacidad institucional para la resolución de eventuales conflictos; o debilidad en la protección de los derechos de propiedad. En palabras del Banco Mundial, en términos de un clima propicio para el desarrollo de negocios, ¿en el Perú qué tan desprotegido está el acreedor?

Sin duda, la evaluación de un crédito MYPE presenta complejidades adicionales si se tiene en cuenta que mucha de la información necesaria no está fácilmente disponible, en la medida en que se trata de emprendimientos informales, a saber, sin constitución formal de la empresa, carentes de Estados Financieros. Más aún, la evaluación convencional del riesgo crediticio representa costos elevados en cada caso, pues se enfrenta con la dificultad para documentar de manera objetiva, por ejemplo, el destino del crédito; el valor de los activos del negocio; el

³ Riesgo vinculado al hecho que no se recupere el crédito otorgado.

⁴ Riesgo vinculado a las eventuales diferencias de vencimiento entre sus pasivos y activos financieros; por ello, adicional a los costos vinculados a la necesidad de calcular el plan de pagos nuevamente, es usual que una IFI cobre al prestatario una comisión por pago adelantado de un crédito.

2. Los empresarios de la micro y la pequeña empresa (MYPE) y el financiamiento rural

2.1. Los empresarios de la micro y la pequeña empresa (MYPE)

Los empresarios de la micro y la pequeña empresa (MYPE) conforman el grueso del tejido empresarial en el Perú, si se les observa en términos de número de unidades económicas o de generación de empleo. Asimismo, sin considerar los consabidos casos de éxito, la evidencia nos muestra todos los días que miles de nuevos emprendimientos se constituyen con la misma frecuencia con la que - con menos promoción y difusión, ciertamente - fracasan y desaparecen también miles de iniciativas MYPE.

En efecto, esa cotidianeidad en la que se desenvuelven muestra, lamentablemente, que muchas empresas MYPE se caracterizan por:

- una gestión improvisada y reactiva ante los acontecimientos, ante la carencia de una estrategia;
- una capacidad limitada de supervisión personal de la gestión de su unidad de negocio, al atender los requerimientos urgentes de lo cotidiano y descuidando los aspectos importantes;
- el desarrollo de una organización empresarialmente no adecuada (considerando estructura, roles, funciones, etc.), pues un atributo muy frecuente de la empresa MYPE es que se trate de una empresa familiar (o familia empresaria);
- la toma de decisiones de inversión desordenadas, impulsivas y empíricas, al no contar al interior de la unidad familiar con el conocimiento y los recursos técnicos necesarios; y,
- un acceso limitado o caro al crédito, incurriendo así en un endeudamiento sin planificación financiera realista.

Sin duda, con frecuencia el empresario MYPE está solo cuando se informa, analiza y toma decisiones sobre aspectos diversos de gestión de su unidad de negocio, tales como, por ejemplo, el mercado a atender (local, regional, nacional o externo); la estrategia a seguir y la gestión a desarrollar; los procesos a definir y la logística a organizar; el plan de marketing y la política de ventas a aplicar; la tributación a cumplir; y, por cierto, cómo acceder al financiamiento.

Sobre esto último, diversos estudios académicos sobre el sector MYPE confirman que el problema principal percibido por este empresariado es el acceso efectivo al financiamiento y, de ser el caso, a costos razonables.

2.2. El financiamiento formal y el problema de selección adversa

En primer término, la intermediación financiera² supone transformar varias características de los activos objeto de una transacción financiera de manera tal que se adapten a las necesidades del cliente; gestionar bien los distintos riesgos que se corren; procesar gran cantidad de información diversa (utilizando las tecnologías más avanzadas); y, dar seguimiento a los prestatarios. En todos estos casos, una IFI elabora complejos contratos que apuntan no sólo a definir el objeto y las características del préstamo en cuestión, sino fundamentalmente a acotar los problemas de riesgo moral que pueden surgir por asimetrías de información con

² Una IFI acepta depósitos del público y ofrece créditos a personas naturales y jurídicas. Usualmente, los depósitos son de monto reducido y proceden de muchos pequeños depositantes, mientras que los prestatarios (corporativos) suelen necesitar créditos de gran monto, con lo cual la intermediación financiera lleva inherente el descalce de vencimientos (riesgo de liquidez), pues en caso que la institución pierda la confianza del público, sus clientes exigirán a una IFI sin liquidez la devolución inmediata y masiva de sus depósitos (corrida bancaria). De manera similar, el descalce cambiario refiere al riesgo de liquidez que surge por las diferencias en las denominaciones de los activos y pasivos de la IFI.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

(Consultoría “Estudio de mercado sobre fuentes de apoyo y financiamiento para iniciativas de Biocomercio”)

3er. Producto: “Informe acerca de la oferta de fuentes de apoyo y financiamiento para actividades de producción, procesamiento y comercialización”

1. Antecedentes

En informe anterior se presentaron los resultados de entrevistas a actores de las cadenas productivas del biocomercio que ilustran, entre otros aspectos, las dificultades reales y complejidad para estimar las demandas potencial, efectiva y satisfecha de crédito en ámbitos rurales; como se pudo apreciar, se trata de una demanda que depende de las diversas funciones de producción (y consumo) de las personas, hogares y unidades productivas involucradas, y que no siempre se expresa y se satisface en el mercado.

Se ha visto, por otra parte, que no todos los productos agropecuarios están en condiciones y disposición para solicitar un crédito¹, a la vez que el acceso efectivo al crédito es heterogéneo en términos regionales: en los departamentos y zonas integradas y con mayor dinamismo económico se suele encontrar mayor nivel de acceso al crédito, pues los que suelen tener crédito lo demandan para satisfacer necesidades presentes de sus negocios u hogares pero el prestamista estima que pueden pagarlo en el futuro. Al estimar la demanda de crédito agropecuario, pero sin mayores avances en la determinación del crédito no agropecuario, resulta difícil inferir la dimensión del crédito rural.

Ahora bien, el presente informe debía originalmente constituir un estudio de la oferta actual de productos y servicios de financiamiento de iniciativas del Biocomercio, donde el análisis se concentraría en las cadenas de valor de los productos seleccionados como más representativos; en ese sentido, el detalle del análisis debía enfatizar las características que revestía la oferta disponible para la producción, si bien atendía también lo disponible para los demás eslabones a lo largo de la cadena productiva (producción, procesamiento y comercialización).

Los servicios de apoyo no financiero a las cadenas productivas de biocomercio, como se pudo inferir del informe anterior, reflejan a nivel de las distintas regiones observadas una oferta muy diversa y fragmentada, pues la capacidad operativa y temporalidad en la provisión de dichos servicios de apoyo están en función de la magnitud del financiamiento obtenido por las instituciones públicas y privadas involucradas.

Por otra parte, luego de confirmar lo percibido en el primer informe de la demanda, en el sentido que la presencia de instituciones financieras de intermediación (IFIs) es casi inexistente en los ámbitos en los que se desarrollan mayormente los productos vinculados al biocomercio, los alcances del presente trabajo apuntan a presentar las características de los principales prestamistas del sector formal y, específicamente, del financiamiento rural registrado a través del financiamiento al sector agropecuario. Como en América Latina no se han desarrollado los mercados de capital de manera vigorosa, la fuente principal de financiamiento externo para toda unidad empresarial es el crédito de las IFIs. La visión panorámica de la oferta de crédito rural para financiar proyectos de inversión y/o proporcionar liquidez y acceso a un sistema de pagos, básicamente, se muestra en este informe a partir de información referida a la oferta de recursos financieros colocados por las IFIs supervisadas en el sector agropecuario.

¹ En rigor, deberíamos de referirnos a créditos obtenidos efectivamente. La cifra de los créditos gestionados por los solicitantes de crédito es significativamente mayor. Por otra parte, hay prestatarios que deciden voluntariamente abstenerse de acudir al mercado (auto-rationamiento), debido a que no están dispuestos a arriesgar sus propiedades como garantías o no pueden asumir los costos de transacción asociados a la para ellos muy compleja gestión de un crédito.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

(Consultoría “Estudio de mercado sobre fuentes de apoyo y financiamiento para iniciativas de Biocomercio”)

4to. Producto: “Informe acerca de las iniciativas internacionales existentes en Colombia y Bolivia para fondos especializados en Biocomercio”

1. Introducción

El Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB), firmado en la Cumbre de Río en 1992, reconoce la estrecha relación entre medio ambiente y desarrollo, y establece como sus objetivos centrales la conservación de la diversidad biológica, la utilización sostenible de sus componentes, y la distribución justa y equitativa de los beneficios resultantes de la utilización de los recursos. Los países firmantes del CDB se comprometen así a establecer medidas para consolidar el concepto de ‘desarrollo sostenible’. Por lo tanto, adicional a contar con un marco de incentivos y regulaciones, se ha crear y desarrollar mercados para aquellos productos y servicios que sean compatibles con las necesidades del medio ambiente.

Con este objetivo, desde el año 1995, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en colaboración con el Centro de Comercio Internacional (CCI) - (UNCTAD/OMC) y otros organismos como la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Corporación Andina de Fomento (CAF), comenzaron a apoyar a los países para identificar y acceder a dichos mercados. Por otro lado, el impacto del uso de la biodiversidad debe tener un seguimiento que permita establecer medidas correctivas y adaptables a las condiciones particulares de cada caso. Un Programa que incorporó todos estos elementos fue la Iniciativa BIOTRADE de la UNCTAD, de acuerdo a la cual se entiende “biocomercio” como aquellas actividades de colección, producción, transformación y comercialización de bienes y servicios derivados de la biodiversidad nativa (recursos genéticos, especies y ecosistemas) que involucran prácticas de conservación y uso sostenible y son generados con criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica.

La Iniciativa Biocomercio de la UNCTAD, a través del BTFP, ha coordinado el establecimiento de los Principios del Biocomercio con los programas nacionales y dicho proceso puede distinguir las siguientes etapas:

- a) Fortalecimiento de la base institucional (1995 -2005)
- b) Desarrollo de propuestas y consenso validación de los P&C a nivel nacional y regional (2003 - 2006)
- c) Desarrollo y consulta global según lineamientos de la OMC y ISEAL de indicadores y mecanismos de verificación en las cadenas promovidas en el BTFP de la UNCTAD (2006-2007)

En el siguiente cuadro¹ se resume la evolución del desarrollo de estas tres etapas para la puesta en práctica del Biocomercio a nivel nacional, regional e internacional:

	Internacional	Regional	Nacional
Creación de la Base institucional	-1995. Se crea la Iniciativa Biocomercio UNCTAD -2003. Inicia Programa BTFP UNCTAD	-2002. Se crea Programa Biocomercio Andino / UNCTAD-CAN-CAF -2005. Se crea Programa Biocomercio Amazónico / OTCA-UNCTAD-	-1999. Colombia Se crea programa -2001. Ecuador. Se crea programa nacional -2003. Perú, Bolivia Se crea programa nacional -2004. Brasil, Venezuela -2005. Uganda, Costa Rica se crea programa nacional

¹ Tomado de Ostolaza Beytia, Jocelyn: “Consideraciones en el desarrollo de una metodología para la implementación de los principios y criterios del Biocomercio en el marco del proyecto PeruBiodiverso”; Octubre-Diciembre 2007,



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

	Internacional	Regional	Nacional
		GTZ	
Principios y criterios del Biocomercio	-2004. CDB Principios y directrices Addis Abeba para la utilización sostenible de la diversidad biológica -2006. Se publica el documento UNCTAD. Iniciativa Biotrade Principios y criterios	-2004. UNCTAD. Taller de diseño de Principios y Criterio con los Programas Nacionales de la Región Andina	-2003. Colombia publica Cartilla Principios y Criterios del Biocomercio
Propuestas de Marco de verificación e indicadores de acuerdo a cada sector productivo	-2006. Estudio sobre la Iniciativa Biocomercio y procesos de verificación y certificación -2007. UEBT. Marco del marco de verificación de Biocomercio para Ingredientes nativos.	-2006. UNCTAD BTFP-CAN Taller de Discusión sobre verificación y medición de impactos de las actividades del Biocomercio	-2004. Colombia. Guía de buenas practicas de campo para biocomercio. -2004. Ecuador. Principios y criterios Biocomercio. Evaluación de sostenibilidad proyectos piloto en Biocomercio -2004. Perú. Matriz de selección de proyectos piloto en Biocomercio -2005. Perfil de verificación del cumplimiento de principios y criterios del Biocomercio para ingredientes naturales en el marco del programas de gestión de la calidad -2006. Bolivia. Guía de evaluación y verificación del cumplimiento de Principios y criterios del Biocomercio

Los casos de Colombia y Bolivia, con fondos especializados para el Biocomercio constituidos, ofrecen la posibilidad concreta de conocer sus experiencias. Este tercer informe presenta los resultados de visitas realizadas a las ciudades de Bogotá (Colombia) y La Paz (Bolivia) durante los períodos 25.-27.01.2009 y 28.-30.01.2009, respectivamente, con la finalidad de conocer, con especial consideración para el caso peruano de las condiciones de viabilidad al momento de la creación de un fondo especializado en Biocomercio, las características principales de la implementación y el funcionamiento de las iniciativas implementadas en dichos países.

2. Consideraciones Metodológicas

Para el levantamiento de información relacionada a la experiencia de los fondos especializados de biocomercio en Colombia y Bolivia se consideró pertinente la realización de entrevistas estructuradas a representantes de dichos proyectos y, de ser posible, a otros informantes calificados (productores, comercializadores, transformadores u otros) acerca de la experiencia de fondos especializados de biocomercio.

Al respecto, los ejes temáticos de las entrevistas en torno al respectivo Fondo especializado en Biocomercio fueron los siguientes:

- a. Características de las Cadenas
 - Biocomercio: ¿se habla de “Biocomercio” en su ambiente de trabajo?
 - Productos del Biocomercio
- b. Línea de Tiempo
 - Antecedentes
 - Análisis de Puntos Críticos (reconocimiento de momentos clave de la historia del fondo)
- c. Características principales del Programa
 - Monto Inicial y actual del fondo
 - Perfil del Cliente y productos atendidos
 - Productos y Servicios ofrecidos
 - Requisitos a cumplir



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- Restricciones y condiciones financieras (créditos máximos; plazos; tasas de interés)
 - Cartera de Colocaciones (monto y número)
 - Cartera actual
 - Solicitudes recibidas y aprobadas
 - Total de Créditos otorgados, vigentes, vencidos, refinanciados, en proceso judicial
 - Procesos principales (promoción, evaluación técnica, evaluación financiera, M&E)
 - Estructura Organizacional
 - Costos operativos y sostenibilidad
- d. Eventuales comentarios al reto peruano de promoción del biocomercio (cfr. Diagrama cadena productiva)
- Cadenas productivas
 - Recolectores/productores minifundistas
 - Acceso efectivo y costo del crédito

De acuerdo a lo anterior, en cada caso se lograron realizar entrevistas a los siguientes actores clave:

En Colombia:

- Duval Zambrano (oficial de operaciones) – IFC, Oficina para Servicios de Asesoría; Región América Latina y del Caribe
- Edith Aristide (Coordinadora Comercial) - Fondo Biocomercio Colombia
- Guiovanny Mendoza (asistente) - Proyecto Microfinanzas para el Desarrollo, Corporación para el Desarrollo de las Microempresas (CDM)
- Gustavo Urrea (Bio-Trade Manager LABFARVE & President of the Board BIONATIVA) Phone: ++57 1 6866911 – 6866900; Fax: +571 6866902; Móvil: +57 3112787680; Mail: gusurrea@cablenet.co; www.labfarve.com; www.Bionativa.org
- Javier Villarraga (Director) – Proyecto Microfinanzas para el Desarrollo, Corporación para el Desarrollo de las Microempresas (CDM) <http://www.microempresas.com.co/>
- John Alexander Bejarano (Director Ejecutivo) - Fondo Biocomercio Colombia
- Jorge Arturo Saza (Coordinador Financiero) - Fondo Biocomercio Colombia
- María Helena Cendales (Coordinadora M&E) - Fondo Biocomercio Colombia
- Nils Eduardo Míguez (Coordinador Técnico) - Fondo Biocomercio Colombia

Entrevistas realizadas en Bolivia:

- Christian Breustedt (Asesor Principal GTZ) - Programa de Apoyo a la Gestión Pública Descentralizada y Lucha Contra la Pobreza (PADEP); <http://www.padep.org.bo/www/index.php?pg=/>
- Javier Hurtado (ex – Ministro de Producción y empresario IRUPANA Andean Organic Food SRL); <http://www.irupanabio.com/html/menu.htm>
- Luis Mujica (Director a.i.) – PRORURAL
- María Renée Bejarano (Directora Ejecutiva) – PRORURAL; <http://www.prorural.org.bo/>
- Osman J. Arancibia (ex–responsable M&E PROFIN y ex Oficial Financiero del Programa Quinoa de la Fundación AUTAPO) – SGC Servicio General de Consultoría
- Reynaldo Marconi (Gerente) – Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural – FINRURAL; <http://www.finrural-bo.org/>
- Richard Vaca (Coordinador Departamento Biocomercio) – Fundación Amigos de la Naturaleza FAN; <http://www.fan-bo.org/>

En lo que sigue a continuación se hace un esfuerzo por presentar o transcribir de manera ordenada la diversa información obtenida en las visitas a los fondos de biocomercio en Bogotá y La Paz.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

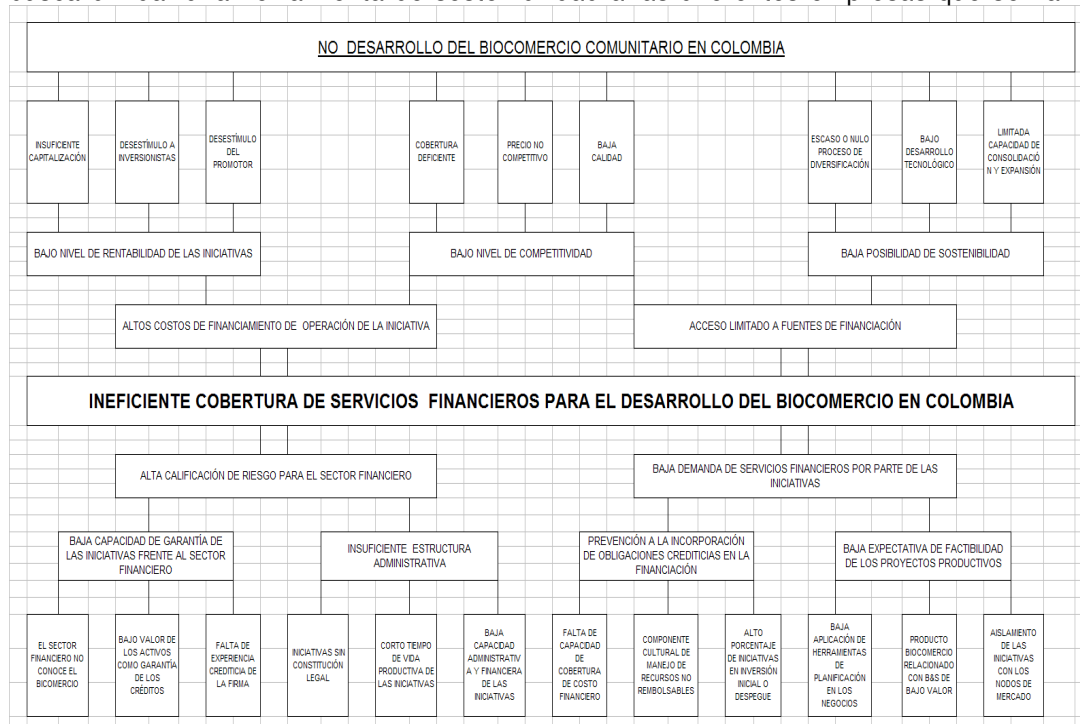
3. La experiencia de Colombia: el Fondo de Biocomercio Colombia (FBC)

El FBC (www.fondobiocomercio.com) es una entidad sin ánimo de lucro y no supervisada, creada en diciembre de 2005, con el objetivo primordial de otorgar crédito, factoring y capital de riesgo a las empresas dedicadas al biocomercio, a saber, todas aquellas empresas que adelanten actividades de recolección, producción, procesamiento y comercialización de productos y servicios derivados de la diversidad nativa, con criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica. En ese sentido, los productos y servicios apoyados por el FBC son los siguientes:

- Productos maderables (especies maderables de bosques naturales y plantados)
- Productos no maderables (individuos, partes y derivados no domesticados provenientes del medio natural)
- Ecoturismo (turismo que se desarrolla en áreas con un atractivo natural, que recrea y educa a través del estudio de sus valores naturales y culturales)
- Sistemas productivos sostenibles (productos agropecuarios, zocría, agroforestales y silvopastoriles)

El FBC contribuye al cumplimiento de los objetivos de la Convención de Diversidad Biológica, a partir del mejoramiento de la cobertura de los servicios del sector financiero para el desarrollo del biocomercio en el país. En ese sentido, el FBC contribuye al cumplimiento de las metas del Plan Nacional de Desarrollo y de manera particular a la implementación del Plan Estratégico Nacional de Mercados Verdes, del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. El FBC cuenta con el apoyo financiero del Fondo Mundial Ambiental-Banco Mundial, a través del proyecto Conservación de los Andes Colombianos, que ejecuta el Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt.

El FBC trata de una iniciativa del Programa Biocomercio Sostenible – ejecutado por el Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt – que promueve y convoca al sector productivo del país hacia la responsabilidad social corporativa, pues el FBC es un instrumento de gestión ambiental de tipo financiero que busca brindar una herramienta de sostenibilidad a las diferentes empresas que se han





Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

consolidado gracias al apoyo de programas de asistencia empresarial públicos y privados, así como al empeño particular de comunidades, familias y empresarios que han sacado adelante su idea productiva.

En relación al marco conceptual, el diagnóstico del FBC indica que los principales retos del financiamiento a empresas del biocomercio son:

- El sector financiero tradicional no conoce el biocomercio por ser un sector naciente
- Bajo valor de las garantías reales
- Ausencia de experiencia crediticia
- Corto tiempo de vida para las iniciativas de biocomercio
- Baja capacidad administrativa y de gestión
- Cultura de los apoyos financieros no reembolsables
- Existe desconocimiento de cuándo usar el crédito
- Calificación crediticia es considerada de alto riesgo

3.1. Antecedentes

A manera de breve cronología, se puede mencionar los siguientes hechos importantes:

- ✚ En 1991, la Constitución Política de Colombia reconoce la diversidad étnica y cultural de la Nación. Ese mismo año surge el Convenio Internacional 169 de la OIT (ley 21/91), que plantea disposiciones que se aplican tanto a comunidades tradicionales indígenas, como a comunidades afro-colombianas, según las cuales se establece que los pueblos deben regirse total o parcialmente por sus propias costumbres o tradiciones. El Convenio mencionado vela por salvaguardar las personas, las instituciones, las leyes, el trabajo, la cultura y el medio ambiente de estas comunidades.
- ✚ En 1992, el Convenio Sobre la Diversidad Biológica (Naciones Unidas 1992), reconoce los valores ecológicos, genéticos, sociales, económicos, científicos, educativos, culturales, recreativos y estéticos de la diversidad biológica. De igual manera, resalta la importancia de la diversidad biológica para la evolución y la vida de la biosfera; asimismo, señala el hecho de la pérdida de la biodiversidad como resultado de ciertas actividades humanas y el interés de la humanidad en la conservación de la misma.
- ✚ En 1993, por medio de la ley 99, en Colombia se crea el Ministerio del Medio Ambiente como organismo rector de la gestión del medio ambiente y de los recursos naturales renovables; encargado de impulsar una relación de respeto y armonía del hombre con la naturaleza; además, se organiza el Sistema Nacional Ambiental (SINA), cuyo objetivo es asegurar la adopción y ejecución de las políticas y de los planes, programas y proyectos correspondientes al medio ambiente y al patrimonio natural de la Nación.
- ✚ En 1994, la ley 165 representa la aprobación del Convenio de Diversidad Biológica por Colombia, ratificando el CDB (Naciones Unidas 1992).
- ✚ En 1995 se crea el Instituto Alexander von Humboldt (20 de enero 1995), organismo científico, de economía mixta y derecho privado, encargado de la investigación básica y aplicada sobre los recursos genéticos de la flora y la fauna nacionales y de levantar y formar el inventario científico de la biodiversidad en todo el territorio nacional. Este mismo año, el Ministerio del Medio Ambiente y el Departamento de Planeación Nacional, con el apoyo del Instituto Humboldt, elaboran y publican la Política Nacional de Biodiversidad, la cual se fundamenta en el principio de la biodiversidad como patrimonio de la Nación
- ✚ En 1996 se define el término biocomercio como el conjunto de actividades de recolección y/o producción, procesamiento y comercialización de bienes y servicios derivados de la biodiversidad nativa, bajo criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica. (Definición acordada por los programas de Biocomercio (PFT), la CAN, la UNCTAD y la CAF 2004. El término Biocomercio fue adoptado durante la VI conferencia de las partes del CDB en 1996)
- ✚ En 2002 Proyecto GEF Andes 2002

- En el 2005, el Ministerio de Agricultura y FINAGRO motivan el desarrollo de servicios financieros para el sector rural, programa que es financiado con recursos del Proyecto de Apoyo al Desarrollo de la Microempresa Rural (PADEMER). En este mismo año el Instituto Alexander von Humboldt, con el apoyo y donación de US\$ 1 millón del Programa GEF-Andes del Banco Mundial, crean el Fondo Biocomercio Colombia (FBC), el cual nace como respuesta a las Metas del Milenio, a la Agenda Colombia 2019, al Plan Nacional de Desarrollo y al Plan Estratégico Nacional de Mercados Verdes.

3.2. Las características principales del FBC

Siempre de acuerdo a la documentación del FBC, se presenta la siguiente información resumida:

Misión: Contribuir a la conservación y manejo sostenible de la biodiversidad a través de gestión y direccionamiento de recursos financieros para apoyar iniciativas empresariales de biocomercio, con criterios de buenas prácticas económicas, ambientales y sociales.

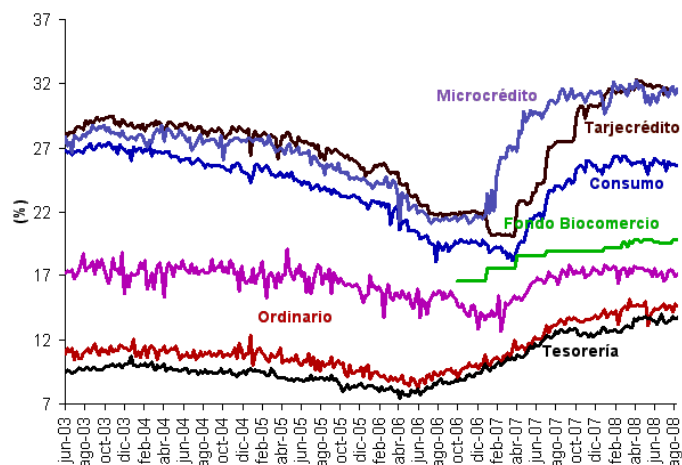
Visión: En el 2010 ser un mecanismo financiero promotor del desarrollo sostenible del país, con impactos positivos visibles en materia de uso sostenible de la biodiversidad y la generación de empleo en Colombia.

En relación a sus **objetivos**, el FBC contribuye al cumplimiento de los objetivos de la Convención de Diversidad Biológica, a partir del mejoramiento de la cobertura de servicios financieros para el desarrollo del Biocomercio en Colombia. En ese sentido, el FBC busca promover el aprovechamiento de las riquezas naturales del país y la apertura al mercado de sus beneficiarios, mejorando la cobertura financiera y análisis acorde a este sector naciente.

El FBC pretende ser un mecanismo sostenible económicamente por medio del otorgamiento de créditos, factoring, capital de riesgo y apoyo financiero a iniciativas de biocomercio en el país. En efecto, con cobertura a nivel nacional, el Fondo Biocomercio asiste financieramente la operación de las micro y pequeñas empresas que aprovechan de manera sostenible los bienes y servicios de la biodiversidad.

El FBC ofrece tres **servicios financieros** a las empresas, en lo que en la asignación de los recursos se da prioridad a las iniciativas de base comunitaria y las MIPyME:

- **Crédito:** Recursos para ser utilizados en capital de trabajo (compra insumos, materia prima, etc.), adquisición de activos fijos, infraestructura, maquinaria y equipo, así como gastos de certificación, publicidad y promoción; no aplicable para pago de deudas, planillas, gastos administrativos ni compra de terrenos. Con solicitudes de crédito desde 3 millones de pesos (aprox. US\$ 1,300) y plazos hasta 24 meses, la amortización se realiza en cuotas fijas en pesos y



mensuales, considerando una tasa de interés variable (Depósito Término Fijo DTF + 12 puntos, lo que equivale a 23% efectivo anual).

- **Endoso de Facturas (Factoring):**
Está dirigido a generar liquidez para capital de trabajo a través de la compra de facturas, a partir de un monto no menor a 1 millón de pesos (aprox. US\$ 440) y plazos de vencimiento de las facturas inferiores a 120 días. La tasa de interés que se aplica es de DTF+12%.
- **Capital de Inversión:**
Acompañamiento del FBC como socio financiero con capital de riesgo, entre 12 y 60 meses de plazo, con montos mayores a 5 millones de pesos (aprox. US\$ 2,200) a ser aplicados en activos productivos y/o planes de expansión, pudiendo alcanzar hasta un 49% de participación en la empresa. De ser el caso, la repartición de utilidades se realiza anualmente de manera proporcional a la participación del FBC.

Los pasos para canalizar una solicitud al FBC son los siguientes:

- a) Solicitante: Presentación de solicitud de servicio financiero
- b) FBC: Verificación de criterios de elegibilidad
- c) FBC: Evaluación ex-ante técnica, financiera, ambiental y social
- d) FBC: Evaluación y recomendaciones
- e) FBC: Aprobación
- f) Firma de Contrato, que obliga a la empresa a destinar los recursos entregados exclusivamente para los fines presentados en la solicitud; presentación de informes periódicos de avance; y facilitar información y visitas de evaluación al equipo del FBC o sus delegados
- g) FBC: Desembolso
- h) Prestatario: Pago de cuotas
- i) FBE: Seguimiento a la cartera
- j) FBE: Informes de seguimiento
- k) Liquidación del crédito o extinción de la obligación

Adicionalmente, las empresas clientes del FBC reciben los siguientes servicios:

- **Centro de negocios:** una sala de reuniones con proyector y un puesto de trabajo con conexión a Internet, en donde los empresarios pueden atender reuniones, clientes, proveedores, etc., previa solicitud de reserva y según disponibilidad.

FORMULARIO DE SOLICITUD ASISTENCIA FINANCIERA Solicitud No. _____

FONDO BIOCOMERCIO
Estado de un millón del Fondo Biocomercio

DATOS DEL SOLICITANTE

1. NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	3. NIT
2. NOMBRE COMERCIAL	4. SEEA
5. DIRECCIÓN PRINCIPAL O DIRECCIÓN DE OPERACIONES	6. DEPARTAMENTO
7. MUNICIPIO/LOCALIDAD/VEREDA	8. TELÉFONO Fijo - Móvil
9. FAX	10. PÁGINA WEB
11. CORREO ELECTRÓNICO	12. FECHA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA
13. TIPO DE ORGANIZACIÓN	14. NÚMERO DE EMPLEADOS
15. NOMBRE DE EMPLEADOS	16. ACTIVIDAD ECONÓMICA
17. CATEG	18. NOMBRADA EN PRODUCCIÓN O COMERCIALIZACIÓN
19. NÚMERO DE EMPLEADOS PRODUCTIVOS/ACTIVOS	20. CATEGORÍA PRODUCTO/ SERVICIO
21. TIPO DE ORGANIZACIÓN	22. PRODUCTO LÍNEA DE LA EMPRESA
23. VENTAS OBTENIDAS	24. ESTALACTIVO
25. TOTAL PAVENIR	26. UTILIZACIÓN LÍNEA DE

REFERENCIAS COMERCIALES

27.1. PROVEEDOR - NOMBRE DEL USUARIO/COMITÉ	DIRECCIÓN	TELÉFONO
27.2. CLIENTE - NOMBRE DEL USUARIO/COMITÉ	DIRECCIÓN	TELÉFONO

REFERENCIAS FINANCIERAS

28.1. MERCADER - NOMBRE DE LA EMPRESA	DIRECCIÓN	CIUDAD	TELÉFONO
28.2. CORRA - NOMBRE DEL ADMINISTRADOR	DIRECCIÓN	CIUDAD	TELÉFONO

ASISTENCIA SOLICITADA AL FONDO BIOCOMERCIO

29. TIPO DE CRÉDITO SOLICITADO	INICIAL	CAPITAL DE INVERSIÓN	PAJES EN D	PLAZO REQUERIDO
30. MONEDA DEL CRÉDITO	VALOR DEL PRÉSTAMO		PLAZO REQUERIDO	

NOTAS DE CERTIFICACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo el Firmante, identificado con documento de identidad expedido en la presente solicitud, certifico que: A) la presente solicitud se trata de una vez cobrada el préstamo de liquidación de obligaciones con el presente Fondo Biocomercio; B) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad con personería jurídica de derecho público; C) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; D) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; E) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; F) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; G) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; H) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; I) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; J) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; K) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; L) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; M) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; N) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; O) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; P) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; Q) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; R) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; S) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; T) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; U) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; V) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; W) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; X) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; Y) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio; Z) que el presente Fondo Biocomercio es una entidad que cumple con los Principios y Directrices del Fondo Biocomercio.

ASISTENCIA SOLICITADA AL FONDO BIOCOMERCIO

31. TIPO DE CUENTA APROBADA	CORRIENTE	NÚMERO DE CUENTA
32. ENTIDAD SUBORDINADA	CIUDAD	

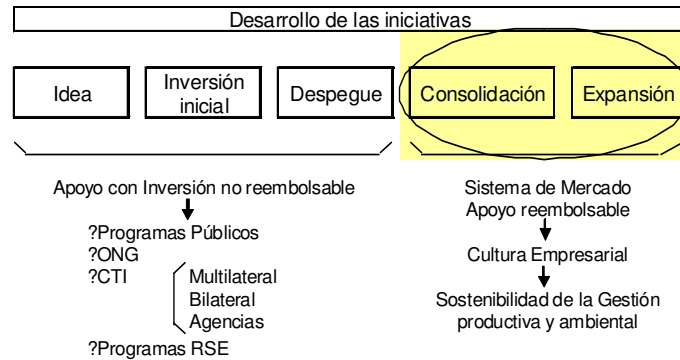
FIRMA DEL SOLICITANTE

33. NOMBRE	
34. DOCUMENTO IDENTIFICATIVO	

Or. Cl. No. 25-4502. Cl. 12. Tel: 203 5014 Fax: 203 5034 Bogotá, D.C. Colombia www.fondobiocomercio.com e-mail: info@fondobiocomercio.com

- **Enlace con entidades de apoyo técnico y empresarial:** el FBC complementa su apoyo financiero, a partir de convenios de gestión con entidades de investigación, apoyo al empresario y comercialización. Así, la Asamblea Corporativa está integrada por entidades de apoyo al desarrollo empresarial, a cuyos servicios las empresas clientes del Fondo Biocomercio pueden acceder más fácilmente.

¿En qué momento actúa el FBC?



Para solicitar servicios financieros al FBC, a manera de **requisitos**, una empresa debe cumplir con los principios del Biocomercio Sostenible, estar legalmente constituida y registrada en la cámara de comercio, contar con experiencia mínima de un año en la comercialización de sus bienes o servicios, contar con un plan de negocios, y diligenciar en formulario de solicitud acompañado de sus anexos.

Al respecto, el FBC financia iniciativas empresariales constituidas legalmente en Colombia que:

- Desarrollen su objeto social enmarcado en el cumplimiento de los **Principios de Biocomercio**.
- Trabajen con los productos y servicios apoyados por el FBC
- Cumplan con los siguientes **Criterios de precaución**, entendidos como condiciones mínimas requeridas al sistema productivo de toda empresa. La empresa que solicite algún servicio financiero debe demostrar que toma medidas precautorias con:
 - ✚ No trabajo con especies introducidas invasoras o especies altamente amenazadas (CITES), según la regulación nacional
 - ✚ No uso de insumos de síntesis química, o si los usa, son los de mínima toxicidad y tiene un plan de uso adecuado
 - ✚ No intervención en áreas protegidas como Parques Nacionales
 - ✚ Trabajo en áreas de comunidades tradicionales sin consentimiento previo; por lo tanto, respeto a la libre decisión y el consentimiento informado previo de las comunidades de minorías étnicas y campesinas de participar en cualquier iniciativa de estas características.
 - ✚ No fomento de monocultivos
- Presenten toda la **documentación requerida** al hacer una solicitud de servicios financieros
 - ✚ Formulario de Solicitud diligenciado
 - ✚ Certificado de Cámara y Comercio con fecha de expedición menor a 30 días a la radicación de la solicitud.
 - ✚ Copia del registro único tributario RUT
 - ✚ Plan de Negocios completo y actualizado, que incluya aspectos ambientales y sociales (es la garantía que pide el Fondo)
 - ✚ Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal
 - ✚ Balance y Estado de Pérdidas y Ganancias (firmados por un contador público, quien debe anexar copias de su cédula, su tarjeta profesional y su certificado de antecedentes disciplinarios vigentes)
 - ✚ Tener experiencia de ventas al menos por un año
 - ✚ Certificaciones de al menos una referencia comercial (Ej.: proveedor y cliente)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- Certificaciones de al menos una referencia financiera (Ej.: del banco donde la empresa tiene la cuenta)
- Inscribirse en el Sistema de seguimiento a Empresas del Observatorio Nacional de Biocomercio (OBIO)
- Plan Exportador, si los recursos son solicitados para operaciones de exportación

El cumplimiento de estos requisitos es evaluado en primera instancia por el empresario mismo, luego por la Coordinación Comercial y una vez ella dé su visto bueno, la empresa radica la solicitud formalmente con la Asistente de Dirección, quien es la que al momento de otorgar el número de solicitud, verifica que todos los documentos estén en orden.

Una vez superados estos aspectos, la solicitud podrá pasar a ser evaluada por las coordinaciones Técnica, Financiera y de Monitoreo y Evaluación para posteriormente ser discutida en el Comité de Crédito, para tomar la decisión de aprobación o no y dar recomendaciones pertinentes.

En lo que respecta a la estructura organizacional del FBC, la **Asamblea Corporativa** es la máxima autoridad de la Corporación Fondo Biocomercio, siendo miembros fundadores las siguientes instituciones:

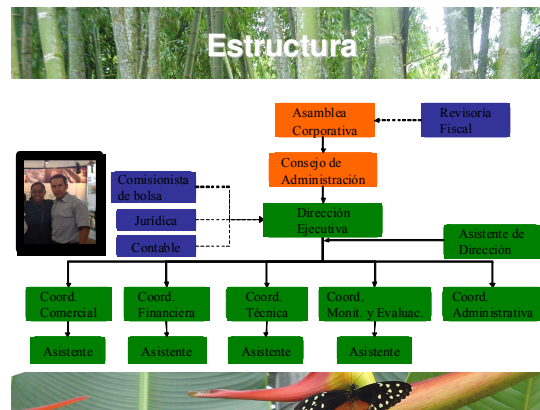
- Asociación Colombiana de Productores de Ingredientes Naturales para la Industria Cosmética y Farmacéutica NATIVA (<http://asonativa.com/>)
- Corporación de Planeación y Transferencia Tecnológica Agropecuaria PLANTTA (http://www.corplantta.org/contenidos.php?id_Categoria=147)
- Corporación para el Desarrollo Participativo y Sostenible de los Pequeños Agricultores PBA (<http://www.corporacionpba.org/>)
- Fundación Natura Colombia (<http://www.natura.org.co/>)
- Fundación Universitaria Juan N. Corpas (<http://www.juanncorpas.edu.co/>)
- Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt (<http://www.humboldt.org.co/humboldt/mostrarpagina.php>)
- Lilian Simbaqueba LISIM Ltda (<http://www.lisim.com/>)
- Petrotec Colombia S.A. (<http://www.petrotec.com.co/>)
- Universidad Agraria de Colombia (<http://www.uniagraria.edu.co/>)
- Universidad Piloto (<http://www.unipiloto.edu.co/index.php?section=92>)

Adicionalmente, la **Dirección Ejecutiva** del FBC reporta al **Consejo de Administración**, al cual pertenece un representante de los productores:

- Fundación Laboratorio de Farmacología Vegetal LABFARVE (<http://www.labfarve.com/>)

El FBC opera con una plantilla de aproximadamente 12 personas, según organigrama adjunto, las cuales atienden todos los procesos vinculados a la promoción, evaluación técnico-financiera y seguimiento.

Específicamente, en el caso de la Coordinación Comercial, ella nace de la proyección de crecimiento del Fondo y la necesidad de generar estrategias que conlleven a la consecución de nuevos clientes, fidelización de los antiguos clientes y posicionamiento del FBC en el sector Biocomercio. Funcionalmente, la Coordinación Comercial es la cara del FBC entre los clientes potenciales; en efecto, debe posicionar al FBC dentro de los





Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

sectores de biocomercio y financiero en Colombia y desarrolla la labor comercial de consecución y conservación de clientes, así como la promoción. Por otra parte, la Coordinación Comercial debe asistir a ferias y eventos, presentar los servicios del FBC, atender a empresarios interesados, brindar asesoría y revisión inicial de planes de negocios, así como asesorar al empresario para la radicación de solicitudes y apoyo a las demás coordinaciones.

En el caso de la Coordinación Técnica, las funciones que se asumen son las siguientes:

- Gestión empresarial del FBC
 - **Plan de Negocios del FBC** (presentación global, con los aspectos más relevantes de la entidad y lineamientos generales de operación)
 - **Modelo de proyección financiera** (herramienta de modelación para la planeación a corto y mediano plazo, buscando anticipar el comportamiento de ingresos y egresos y caracterizándose por ser muy flexible, con capacidad de incorporar parámetros complejos)
- Análisis de solicitudes de financiación y suscripción de contratos
 - **Evaluación de las empresas solicitantes de financiación** (Lectura y análisis del plan de negocio y documentación anexa, incluyendo factores calificadores y matriz de calificación, así como visitas de campo e informes de caracterización)
 - **Suscripción contratos** (Elaboración de planes de pago para los casos de crédito y factoring, así como el manejo de procedimientos de Factoring)
 - **Comités de crédito** (Análisis de documentación, evaluación de las coordinaciones, discusión de aspectos más relevantes y condiciones del crédito, formulación del concepto de aprobación y elaboración de cartas de notificación al empresario)

Tipo	Factor	Ponderación	Puntaje	Ponderado
Empresa	Experiencia del empresario			
	Preparación y Respaldo institucional			
	ROE período anterior			
	ROA período anterior			
	Margen período anterior			
Producción	Plan de producción			
	Producto certificado			
	Dependencia de producto			
Mercado	Plan de mercadeo			
	Incremento de ventas			
	Dependencia de mercado			
Negocio a Financiar	Rentabilidad proyectada			
	Proyecciones de venta e ingresos coherentes			
	Respaldo			
	Capacidad de Pago			
Total	Calificación final			

- Apoyo a empresarios
 - **Metodologías de Plan de Negocios** (Versiones resumen y mecanismos de desarrollo → Secciones: Resumen ejecutivo / I. La empresa / II. Plan de mercado / III. Plan de producción y operaciones / IV. Plan financiero / V. Sostenibilidad ambiental / VI. Sostenibilidad social)
 - **Actualización de la metodología de biocomercio como herramienta para elaboración de planes de negocio de biocomercio** (que le permita a los empresarios del sector acceder de forma más ágil a los servicios del FBC)
 - **Resolución de inquietudes del Plan de Negocios.**

- Gestión administrativa – operativa
 - **Presupuesto con base en el comportamiento histórico** (Disponibilidad de recursos, así como metas del año)
 - **Administración del archivo de solicitudes de financiación** (distinguiendo planes de negocios recibidos y documentos anexos, así como situación de aprobados, no aprobados, en proceso y muerto o inactivo)
 - **Enlace con entidades y participación en escenarios relacionados con el tema** (Comité Nacional de

CRITERIOS DE CALIFICACION FINANCIERA - EMPRESAS DE BIOCOMERCIO	
CRITERIO	DESCRIPCION
Carácter	Experiencia financiera de la empresa
	Experiencia financiera del representante legal
Capital	Capital de la empresa
	Deudas de la empresa
	Deudas del Representante legal
	Comportamiento de las deudas
	Representación del patrimonio de la empresa. (Tangible)
Capacidad	Capacidad de endeudamiento de la empresa
	Ingresos futuros (proyecciones)
Colateral	Ofrece codeudor
Antigüedad	Antigüedad de la actividad que realiza la empresa (mayor a 1 año)
	Antigüedad de la empresa (mayor a 1 año)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Agricultura Ecológica; Agenda de investigación y desarrollo tecnológico para ingredientes naturales; Empresas certificadoras; entidades asociadas al Fondo; asociaciones de productores; IFOAM)

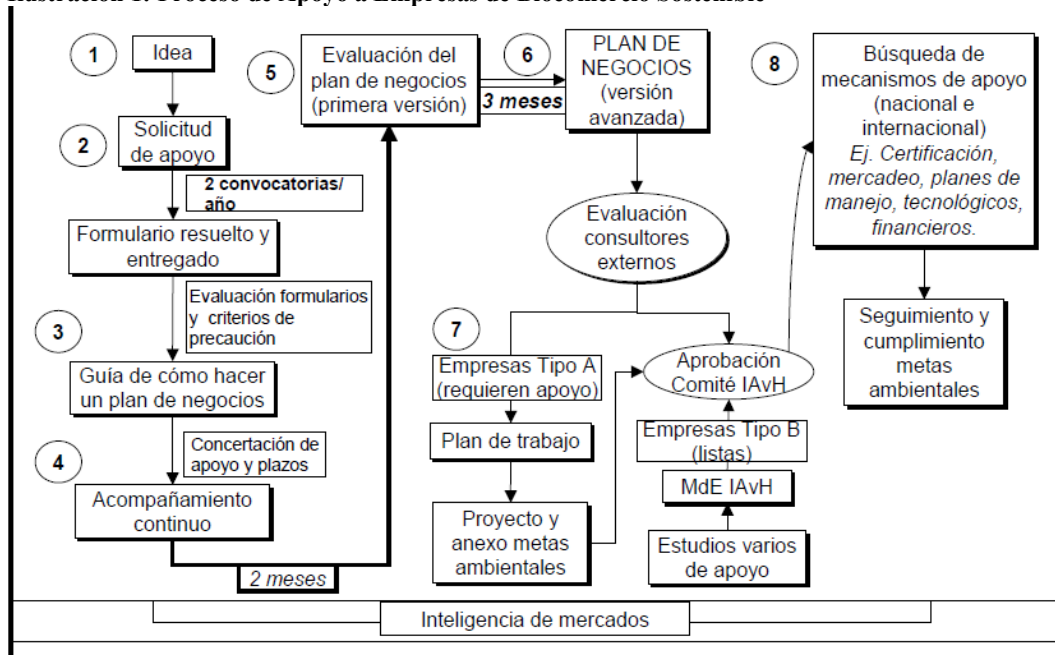
- Elaboración de informes de gestión

En el caso de la Coordinación Financiera, la mitigación del riesgo crediticio lleva a realizar un examen de la calidad del deudor, previa autorización, a través de la contratación de un bureau de crédito privado (central de riesgos).

3.3. Acerca del funcionamiento del FBC

El FBC ha desarrollado, en pequeña escala, una estructura que desarrolla los procesos principales de una institución financiera en lo relativo a la compleja evaluación crediticia.

Ilustración 1: Proceso de Apoyo a Empresas de Biocomercio Sostenible



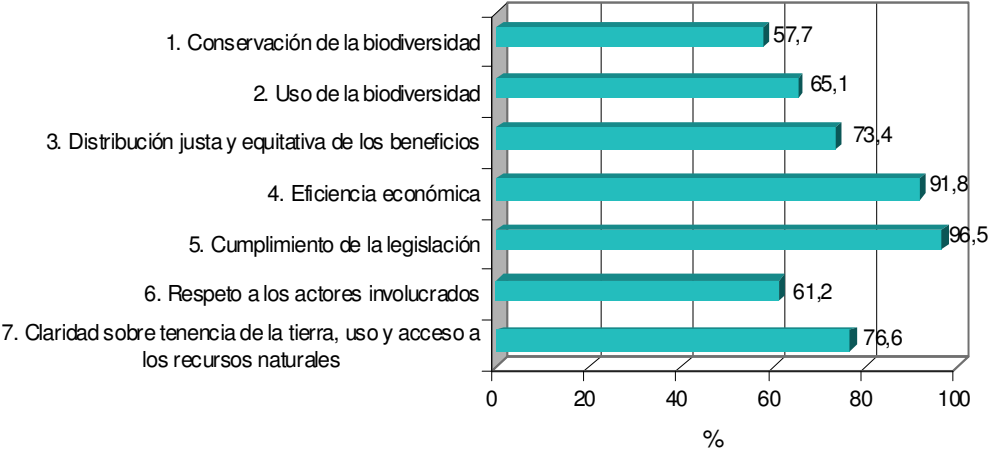
Sobre el funcionamiento percibido, se alcanzan a continuación cuadros que aspiran a resumir aspectos que se consideran ilustrativos del funcionamiento del FBC. En todo caso, se adelanta que, desde su puesta en marcha en octubre de 2006, las colocaciones del FBC aún no alcanzan los niveles mínimos requeridos para alcanzar el punto de equilibrio. El costo operativo del FBC asciende en la actualidad a aproximadamente US\$ 20 mil mensuales, mientras que la colocación mensual de recursos (en promedio, 2 clientes) equivale a US\$ 50 mil. Al respecto, por el volumen actual de clientes (46), el seguimiento de las 70 operaciones de crédito realizadas aún permite a la coordinación de M&E la realización de visitas muestrales a los clientes distribuidos a lo largo de todo el país. Conforme el FBC incrementa su volumen de operaciones, se ha de afectar la capacidad de seguimiento si no se incrementa también la capacidad operativa.

En la actualidad, las colocaciones ascienden a aprox. US\$ 2 millones y el capital del FBC ascendería de US\$ 2.5 millones. Verbalmente se nos manifestó que para el año 2011 se estima que las colocaciones del FBC deben alcanzar los US\$ 5 millones, con lo cual alcanzaría su punto de equilibrio, de acuerdo a estimaciones hechas.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

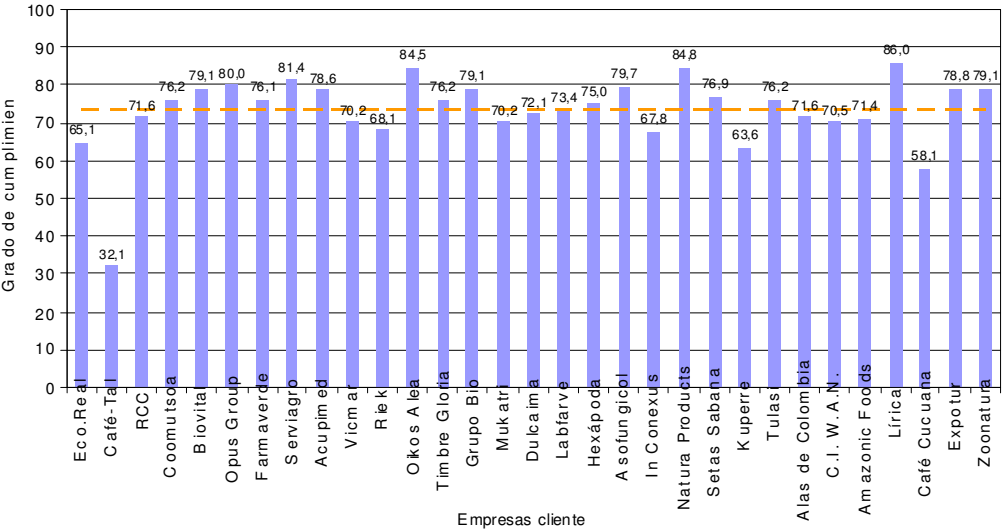
Calificación Principios y Criterios de Biocomercio a empresas cliente



Fondo Biocomercio Colombia/John Bejarano /2008

Todos los negocios financiados, se mantienen en monitoreo y evaluación constante

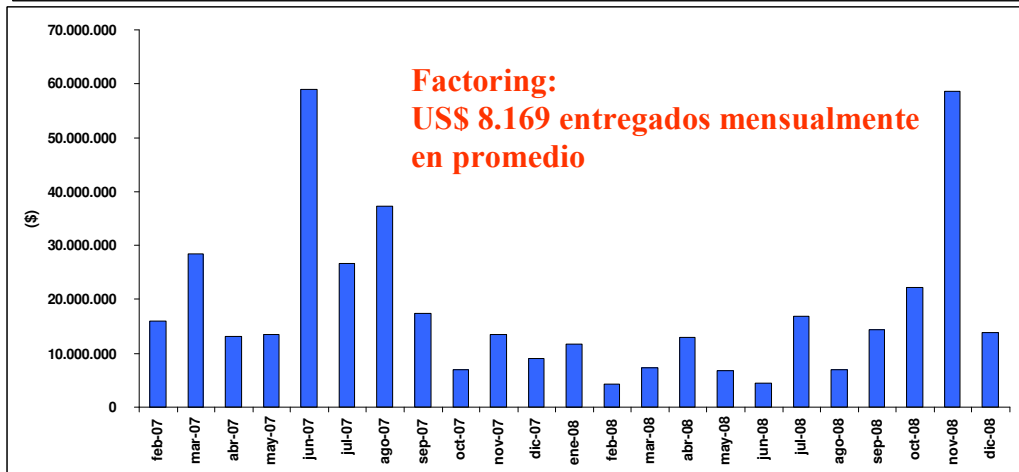
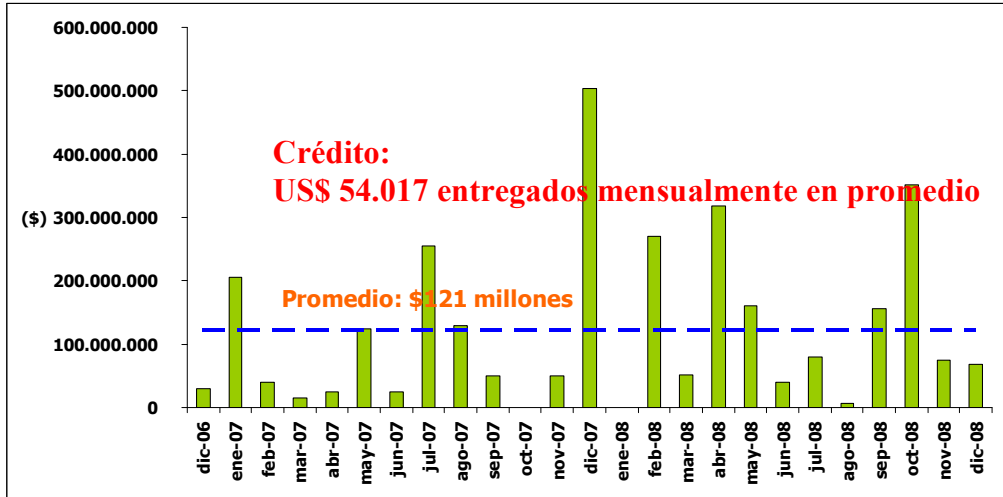
Calificación de Principios y Criterios de Biocomercio a empresas cliente



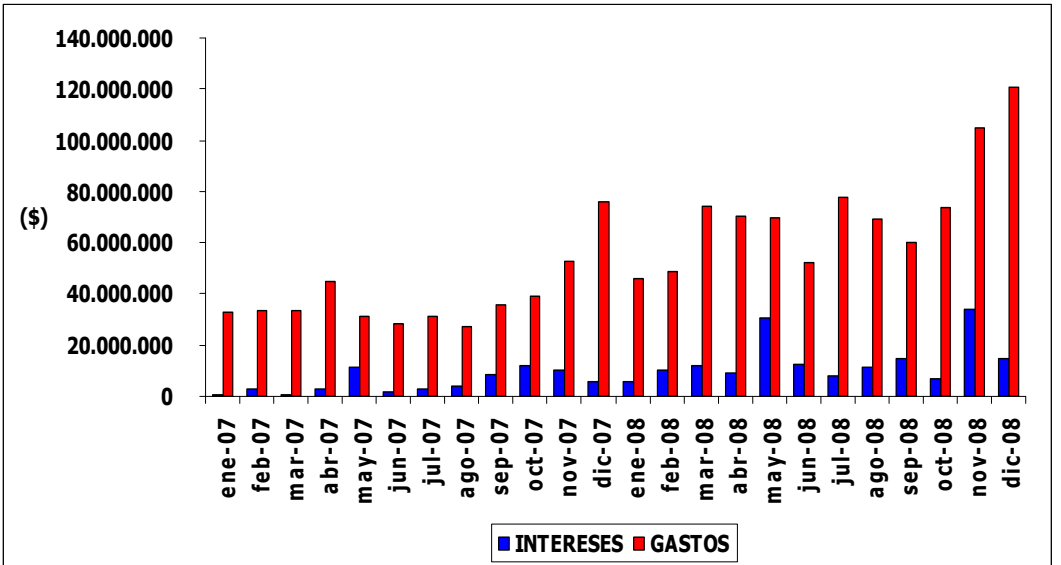
Fondo Biocomercio Colombia/John Bejarano /2008



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

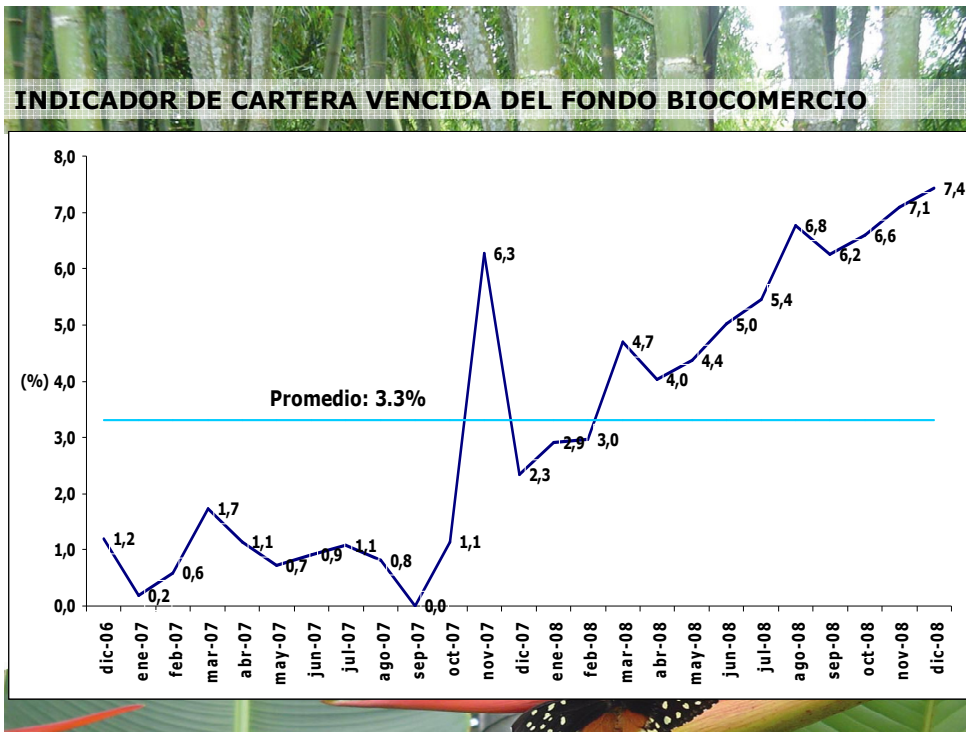


TOTAL INTERESES Vs GASTOS MENSUALES



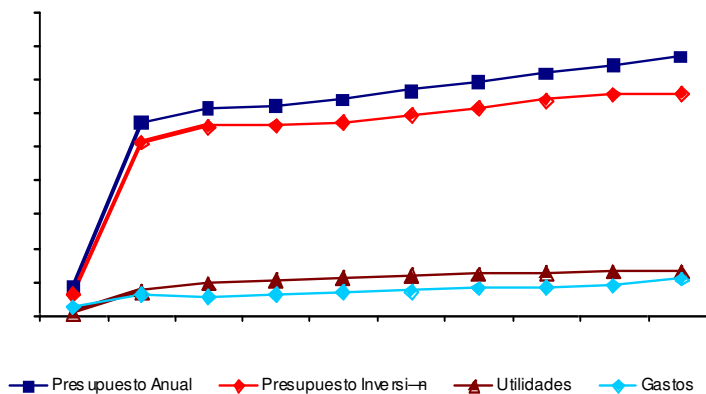
NOTA: Los intereses incluyen los de crédito y los de factoring





Hay indicios de deterioro de la calidad de la cartera de colocaciones, si bien los niveles del FBC son menores a los de la economía colombiana.

...Pero se prevé un crecimiento significativo para los próximos ocho años.



Cartera actual de USD\$ 2 millones ;
 Cartera proyectada 2016 USD\$ 8 millones.

Fondo Biocercomercio Colombia/John Bejarano /2008

4. La experiencia de Bolivia: El Fondo Financiero de Biocomercio - FFB (Componente Financiero del PNBS)

4.1. Antecedentes

Como ya se mencionó inicialmente, la diversidad biológica o biodiversidad es el término utilizado para describir la variedad de plantas, animales y microorganismos que viven en nuestro planeta. La biodiversidad provee una cantidad importante de productos y servicios para la vida de los seres humanos. En 1992, 170 países del mundo, incluido Bolivia, firmaron el Convenio de Diversidad Biológica (CDB), en el cual se comprometieron a promover estrategias de desarrollo sostenible para proteger la biodiversidad y asegurar que su uso genere beneficios económicos y sociales para las comunidades que conviven con la biodiversidad.

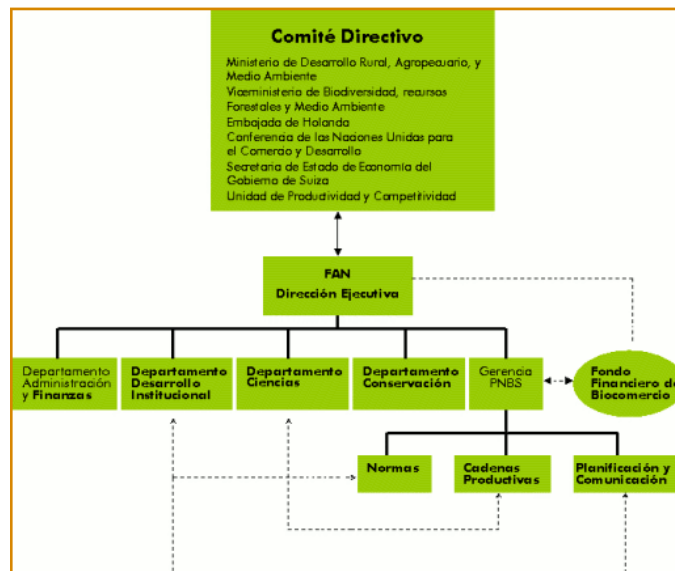
Como parte de la implementación de la estrategia de la Iniciativa BIOTRADE de la UNCTAD y contando con su apoyo técnico, el Gobierno de Bolivia, a través del entonces Viceministerio de Biodiversidad, Recursos Forestales y Medio Ambiente, con el apoyo de la Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, diseñó el Programa Nacional de Biocomercio Sostenible – PNBS (www.biocomercioBolivia.org.bo) con el objetivo de estimular el uso sostenible de la biodiversidad y, a través de ello, contribuir a la reducción de la pobreza. En efecto, el objetivo era estimular la producción y el comercio de bienes y servicios de la biodiversidad, bajo criterios de sostenibilidad ecológica, social y económica, fortaleciendo las cadenas de valor y economías locales relacionadas con éstos y estableciendo vínculos con el mercado nacional e internacional. Un inicial Diagnóstico de Biocomercio - que contó con el apoyo técnico de la UNCTAD y el apoyo económico de la Agencia de Cooperación Técnica Alemana (GTZ) y la Secretaría de Estado de Economía Suiza (SECO) - fue consensuado con diferentes sectores y actores a nivel nacional y se constituyó en la base para el diseño del PNBS para el periodo 2003 - 2008. En efecto, como Punto Focal Político², el Viceministerio de Recursos Naturales y Medio Ambiente pone dicho documento a consideración de donantes para lograr el apoyo financiero para su implementación en Bolivia. En junio de 2003, el Gobierno de Bolivia, a través del Viceministerio de Recursos Naturales y Medio Ambiente, dependiente del Ministerio de Desarrollo Sostenible (MDS), y el Ministerio de Desarrollo Económico, la UNCTAD y los Gobiernos del Reino de los Países Bajos y la Confederación Suiza suscribieron un Memorando de Entendimiento para la implementación del PNBS, el cual incluía la creación de un Fondo Común de Apoyo.

² Actúa como punto focal del Convenio de Diversidad Biológica (CDB) y al mismo tiempo es la autoridad gubernamental encargada de la conservación y uso sostenible de los recursos biológicos. Para el caso de Bolivia, este rol fue asignado al Viceministerio de Biodiversidad, Recursos Forestales y Medio Ambiente dependiente del Ministerio de Desarrollo Rural, Agricultura y Medio Ambiente, a través de la Dirección General de Biodiversidad y Áreas Protegidas.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Para la implementación del Programa se suscribió un Acuerdo con la Fundación Bolivia Exporta (FBE), como entidad responsable de la administración de los fondos de apoyo y Punto Focal Técnico del Programa. Por diversos motivos, a inicios del 2005, la FBE decidió rescindir el Acuerdo firmado con los financiadores. A partir de febrero de 2005, el Comité Directivo del Programa acordó buscar una nueva entidad ejecutora del PNBS, y realizó un proceso de evaluación de diversas entidades como la Fundación Protección y Uso Sostenible del Medio Ambiente

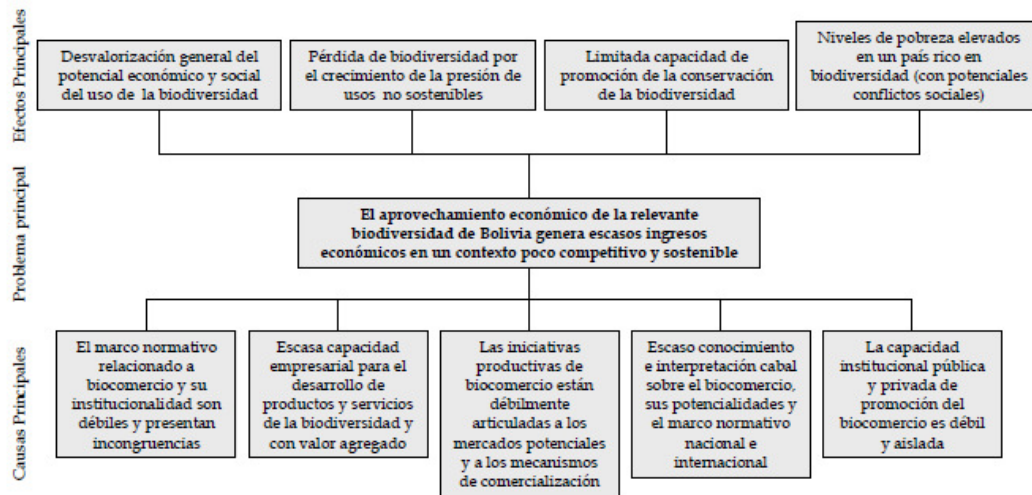


(PUMA), la Fundación Amigos de la Naturaleza (FAN), Fundación para el Desarrollo del Sistema Nacional de Áreas Protegidas (FUNDESNAP), Fundación para el Desarrollo de la Ecología (FUND-ECO), Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES), Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Micro Empresa (PRODEM), Asociación para el Desarrollo Rural (PRORURAL) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Después de este proceso de evaluación, el Comité Directivo del Programa solicitó a la FAN (www.fan-bo.org:9090/fan/es/inicio/index.html) la elaboración de una propuesta para la ejecución del PNBS. Posterior a la presentación y evaluación de la misma, en mayo de 2005, se definió la designación de FAN como Punto Focal Técnico³ del PNBS para el periodo Julio 2005 – Junio 2008. De esta manera, el 7 de julio del 2005, se firmó el Acuerdo de Contribución entre FAN y los financiadores para la implementación del Programa y desde septiembre del 2005, la ejecución técnica del PNBS ha sido delegada a FAN, una organización no gubernamental privada sin fines de lucro, fundada en 1988 y dedicada a la conservación de la biodiversidad en Bolivia, para contribuir a la sostenibilidad del planeta. Sus acciones se caracterizan por tener base científica, viabilidad técnica, participación social y transparencia administrativa.

El PNBS tiene un modelo de ejecución de alianza entre una entidad pública, que actúa como operador político y normativo; y una entidad privada, que actúa como operador técnico y ejecutor de los fondos de apoyo. El marco institucional general en el que se aplica el PNBS presenta como instancia de dirección de política, seguimiento y supervisión de la ejecución a un Comité Directivo, máxima instancia de decisión y supervisión del programa, conformado por el Viceministerio de Biodiversidad Recursos Forestales y Medio Ambiente, la Unidad de Promoción de la Competitividad (UPC) del Ministerio de Planificación del Desarrollo, la UNCTAD y los financiadores.

³ Responsable de desarrollar las actividades para la puesta en marcha del modelo de gestión del PNBS a través de su propuesta técnica y financiera.

Análisis de problemas



A partir del marco conceptual, el PNBS tiene como desafío generar beneficios que puedan reducir la pobreza por la utilización y agregación de valor a los recursos biológicos, situación particularmente delicada en aquellas regiones con altos índices de pobreza y elevada diversidad biológica. En dichas regiones la conservación en sí misma es percibida como limitada si no va acompañada de beneficios tangibles y directos para la población local.

En ese sentido, el PNBS es un programa del Gobierno de Bolivia que tiene la misión de apoyar técnica y financieramente a las iniciativas productivas y de comercialización de bienes y servicios de la biodiversidad nativa, producidos con criterios de sostenibilidad económica, social y ecológica para contribuir al desarrollo económico del país, fortaleciendo las economías locales y estableciendo vínculos con el mercado nacional e internacional. La Visión del PNBS es que la rentabilidad del uso de la biodiversidad posibilita una mejora en la calidad de vida de los bolivianos y la conservación de la diversidad biológica.

El Propósito del PNBS es contribuir a la reducción de la pobreza y a la promoción del desarrollo sostenible, facilitando la generación de ingresos económicos para el país, de tal manera que se generen ingresos económicos para el país comercializando productos y servicios de la biodiversidad nativa producidos con criterios de sostenibilidad. Dentro de los beneficiarios del PNBS se distinguen:

- Productores campesinos e indígenas que realizan aprovechamiento de los recursos de la biodiversidad.
- Asociaciones comunales, cooperativas, empresas comunitarias.
- Pequeños, medianos y grandes empresarios con potencial para producir y comercializar productos intermedios o terminados de la biodiversidad.

El PNBS tiene los objetivos específicos siguientes:

- Contar con un marco normativo y capacidad institucional de implementación para promover el desarrollo del biocomercio sostenible en Bolivia: *Componente Normativa y Capacidad Institucional de Implementación* (Implementado por la Dirección General de Biodiversidad y Áreas Protegidas, desarrolla y complementa el marco jurídico nacional para el aprovechamiento sostenible y la comercialización de los productos de la biodiversidad.)
- Desarrollar una oferta y demanda de productos y servicios de la biodiversidad con valor agregado y competitivos, producidos con criterios de sostenibilidad: *Componente*



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Desarrollo de Cadenas Productivas (Brinda asesoramiento y asistencia técnica para el manejo sostenible de los recursos naturales, la gestión empresarial responsable y la comercialización efectiva en mercados internos y externos.)

- c. Brindar apoyo financiero indispensable a iniciativas productivas sostenibles de biocomercio: Componente Financiamiento (A través del **Fondo de Biocomercio**, brinda soporte económico a los beneficiarios del programa para el desarrollo de sus iniciativas. La administración de este fondo está a cargo de entidades financieras con experiencia en el desarrollo de servicios financieros.)
- d. Contar con un sistema de información, procesos de comunicación y capacitación sobre los aspectos prioritarios del biocomercio para todos los involucrados y los diferentes públicos con influencia e interacción con el tema: Componente Información y Capacitación (Sistematiza y difunde información útil de biocomercio; brinda capacitación técnica a beneficiarios directos del Programa.)
- e. Consolidar institucionalmente al Programa Nacional de Biocomercio Sostenible como un mecanismo sostenible, líder y facilitador del desarrollo del biocomercio en Bolivia: Componente Gestión y Desarrollo Institucional del PNBS (Responsable de la dirección gerencial y estratégica, control de calidad de los componentes y sostenibilidad de largo plazo del Programa.)

4.2. Las características principales del Fondo Financiero de Biocomercio - FFB (Componente Financiamiento del PNBS)

Específicamente, el Componente Financiamiento del PNBS tiene como objetivo el brindar apoyo financiero a iniciativas productivas sostenibles de biocomercio, para lo cual se trabaja con una red de entidades especializadas para la provisión de los servicios financieros, de manera que se garantice el uso eficiente de los recursos de inversión y de operación a los potenciales clientes.

Componente Financiamiento	
Indicadores de impactos	
Porcentaje (%) de incremento de volumen de venta de las iniciativas que han recibido apoyo financiero del fondo de BioComercio	
Número y proporción de unidades productivas y/o empresas que cuentan con apoyo financiero del Fondo Financiero del PNBS que han incrementado su nivel de cumplimiento de los Principios y Criterios de BioComercio	
Resultado Esperado	Meta
O. 3 Brindar apoyo financiero indispensable a iniciativas productivas sostenibles de biocomercio	
R. 3.1 Fondo Financiero de Biocomercio para financiar a iniciativas productivas de BioComercio, diseñado y establecido	1 Fondo financiero de BioComercio diseñado bajo términos acordados por el PNBS
	4 IFI's que ejecutan el Fondo Financiero de BioComercio según los términos acordados por el PNBS
R. 3.2 Iniciativas productivas de biocomercio, financiadas por el Fondo Financiero de Biocomercio	273 iniciativas de BioComercio con financiamiento desembolsado por las IFI's
	21 iniciativas de BioComercio con financiamiento desembolsado por las IFI's a través de productos financieros con innovaciones
	285 productores beneficiados, de manera directa, a través de iniciativas que han recibido recursos financieros del Fondo Financiero de BioComercio del PNBS

En julio 2005, al inicio de la intervención de FAN como Punto Focal Técnico, el sector microfinanciero de Bolivia tenía muy poco conocimiento del sector de biocomercio y sus potencialidades, lo cual generaba desconfianza para ofertar servicios financieros dirigidos específicamente al sector biocomercio. Sólo se contaba en biocomercio con fondos no reembolsables de ONGs de cooperación, si bien había una experiencia de financiamiento de



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

algunas iniciativas relacionadas a productos consolidados de la biodiversidad nativa (castaña, quinua y cacao).

Los principales pasos seguidos para diseñar y establecer el Fondo Financiero de Biocomercio fueron:

- **Alianza con asesor especializado.-** Considerando su experiencia con el financiamiento de quinua en la Fundación AUTAPO, el Programa de Apoyo al Sector Financiero – PROFIN (<http://www.profin-bolivia.org/profin.html>) fue contactado y subcontratado al inicio del PNBS. Su función principal era desempeñar el rol de asesor técnico del Componente Financiero del Programa. Sus principales responsabilidades fueron liderar el diseño del Fondo; facilitar el contacto del PNBS con las IFIs; asesorar en el proceso de selección y contratación de IFIs; hacer seguimiento a las IFIs subcontratadas; y promover innovaciones financieras para el sector de biocomercio.
- **Contactos iniciales con IFIs.-** Bajo el liderazgo de PROFIN, se tomó contacto con 10 IFIs, a las cuales se les presentó el PNBS, con énfasis en su componente financiero. De estas reuniones se obtuvieron insumos para complementar las ideas iniciales de cómo funcionaría el Fondo. Se identificó la necesidad de realizar una estimación de necesidades de financiamiento de algunas cadenas productivas de biocomercio, debido a que existía poco conocimiento por parte de las IFIs de las actividades de biocomercio.
- **Diseño del Fondo.-** Para el diseño del esquema de funcionamiento del Fondo se sostuvieron una serie de reuniones de análisis y planificación entre el equipo técnico del PNBS y de PROFIN. Para este efecto, se consideró como guía el modelo de Fondo usado en el proyecto de apoyo al sector de quinua. La experiencia de PROFIN y las recomendaciones puntuales realizadas por la Fundación AUTAPO (responsable del Programa de Apoyo a la Quinua) fueron claves en este proceso. De igual manera, las reuniones sostenidas con las IFIs sirvieron para ajustar y complementar el modelo; el Comité Directivo del PNBS, desde su rol de dirección estratégica participó en este proceso revisando, observando y aprobando el modelo. Este modelo en una primera instancia solamente consideró la modalidad de servicios financieros reembolsables.
- **Selección y contratación de entidades financieras.-** Una vez definido el modelo de funcionamiento del Fondo, se invitó a 8 IFIs para que presentaran propuestas para manejar recursos del FFB. Se recibieron 5 propuestas, correspondientes básicamente a ONG con programas de microcrédito no supervisadas por la Superintendencia de Banca, y se seleccionaron 4 entidades (ANED, FADES, IDEPRO y PRORURAL). Los principales criterios de selección fueron: cobertura geográfica; diversidad de servicios financieros, tiempo de implementación; y contraparte ofrecida.

En lo que refiere ya propiamente al financiamiento de iniciativas productivas de biocomercio por el FFB, inicialmente se brindaron servicios reembolsables pero posteriormente se implementó un Fondo de Incentivo con servicios no reembolsables.

En lo que respecta a los servicios reembolsables, Como se mencionara, FAN subcontrató a “Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo – ANED” (www.aned.org), “Fundación para Alternativas de Desarrollo – FADES” (www.fades.org.bo), “Instituto para el Desarrollo de la Pequeña Unidad Productiva – IDEPRO” (www.idepro.org) y “Asociación Boliviana para el Desarrollo Rural – PRORURAL” (www.prorural.org.bo) para que brinden sus servicios financieros de acuerdo a sus respectivas especialidades y asegurando con dicha participación una cobertura nacional. Se trata de las denominadas Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) que adscriben pertenencia al Sistema de Autorregulación, en vista de no ser una IFI regulada por la Superintendencia de Banca.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Característica	ANED	FADES	IDEPRO	PRORURAL
Servicios financieros ofertados	Crédito individual Crédito grupal Crédito asociativo Crédito empresarial Leasing	Programa individual Programa grupal Grupo solidario Programa asociativo	Riesgo compartido Microwarrant prendario Línea de crédito	Riesgo compartido
Tasas	18%	12-22%	16%	8 % (TIR)
Cobertura geográfica	La Paz Oruro Potosí Beni Santa Cruz	La Paz Oruro Potosí Cochabamba	Pando	Nacional

Operativamente, para asegurar el funcionamiento de estos servicios financieros se realizaron las siguientes acciones:

- **Desembolso de fondos a IFIs.-** FAN realizó desembolsos periódicos a cada una de las IFIs, sin adelantar dinero, en función a un plan de colocación de cada IFI y a informes de avance para el caso de nuevos desembolsos, los cuales contaban con el visto bueno de PROFIN.
- **Capacitación de oficiales de créditos.-** Se realizaron dos fases de capacitación (inicial y de medio término) en temas relativos al PNBS, Fondo Financiero de Biocomercio, principios y criterios de biocomercio y legislación vigente, a favor de los oficiales de créditos de las IFIs, en la medida en que estas instituciones eran las que canalizaban finalmente los recursos disponibles.
- **Financiamiento a iniciativas.-** Cada IFI brindaba sus servicios financieros siguiendo su tecnología y procedimientos propios. En ese sentido, el FFB significó un ajuste a sus procesos de evaluación de solicitudes de financiamiento, a saber, la incorporación de principios y criterios de biocomercio en el proceso de evaluación. Para este efecto se elaboraron dos formularios, uno para evaluación de requerimientos básicos e imprescindibles (Criterios A); y el segundo para la evaluación integral del cumplimiento de los principios (Criterios B). Las IFIs realizaban las evaluaciones cuando las solicitudes eran menores a US\$ 3,000 y cuando eran mayores en montos FAN era la responsable de realizar las evaluaciones. Las iniciativas que cumplían con los Criterios A y pasaban la evaluación financiera de la IFI, recibían los servicios financieros con un incentivo de menor tasa de interés a la que normalmente cobraba la IFI (2 puntos porcentuales menos).
- **Monitoreo.-** Las IFIs realizaban el monitoreo a las iniciativas de acuerdo a sus propios sistemas, mientras que PROFIN, con participación de FAN, debía realizar el monitoreo a las IFIs.

Un rol clave cumplía PROFIN, en la medida en que debía brindar un servicio de asesoría financiera a la FAN para lograr que el FFB llegue en las mejores condiciones a financiar actividades de biocomercio, principalmente de pequeños productores en el área rural. PROFIN brindó asesoría financiera en la elaboración de los contratos con las IFI, consolidando el sistema de seguimiento, monitoreo y control financiero de los Fondos PNBS. Para cumplir con este compromiso PROFIN tenía comprometidas las siguientes acciones:

- Identificación, sensibilización y convocatoria para las entidades ejecutoras del componente financiero.
- Recepción, análisis y concertación de las propuestas presentadas.
- Asesoramiento en la evaluación de propuestas presentadas por las IFI.
- Elaboración de Contratos de Administración de Fondos.
- Definición de los cronogramas de desembolsos y apoyo en la gestión.
- Monitoreo y seguimiento de las metas establecidas en los contratos.
- Apoyo a las instituciones ejecutoras en la introducción de nuevas tecnologías financieras.
- Participación en las instancias de coordinación y de decisión establecidas para la ejecución del PNBS, con voz sin voto.

En el 2006 se evaluó el desempeño del FFB y se constató bajas colocaciones; concentración de recursos en algunos productos e iniciativas consolidadas (85% de los US\$ 400 mil colocados fueron a financiar castaña); y la falta de atención de las IFIs a iniciativas priorizadas por el PNBS. El análisis mostró que gran parte de las iniciativas MYPE no respondieron al financiamiento ofertado porque estaban en fases iniciales de desarrollo y/o tenían serias limitaciones para calificar al crédito; no calificaban como eventuales 'socios' en operaciones de riesgo compartido. Consecuentemente, el PNBS desarrolló el **Fondo de Incentivo (FI)** como una innovación financiera para el sector de biocomercio, con el objetivo de apoyar con recursos no reembolsables, bajo la modalidad de co-financiamiento, a pequeñas iniciativas de biocomercio. A través de esta modalidad, los beneficiarios podrían mejorar su desempeño, avanzar en procesos de consolidación, enfrentar limitaciones en la viabilidad de sus negocios y otros factores que el FFB no podía apoyar a través de los servicios convencionales. Con el objetivo de que las iniciativas de biocomercio beneficiadas por el FI fueran sostenibles a largo plazo, se contempló 1) financiar un porcentaje de las iniciativas de biocomercio a fondo perdido; y, 2) cofinanciar el saldo con los servicios del FFB (crédito o riesgo compartido) o con recursos propios del beneficiario, que forzosamente debían ser en efectivo.

Debido a la metodología de trabajo que desarrolla la entidad financiera PRORURAL, el PNBS decidió encomendarle la tarea de implementar el FI, de tal manera que los pasos seguidos para su implementación fueron:

- a) levantamiento de información preliminar sobre iniciativas potenciales;
- b) evaluación de iniciativas y elaboración de propuestas de negocios;
- c) evaluación y aprobación de propuestas de negocios;
- d) asignación de recursos; y,
- e) seguimiento a la implementación de las propuestas de negocios.

Al respecto, los criterios para evaluación de las iniciativas presentadas al FI fueron los siguientes:

- Ser parte de una de las redes productivas o iniciativas de biocomercio priorizadas por el PNBS;
- Que la iniciativa tenga viabilidad técnica, económica, social, ambiental (cumplimiento de principios básicos del biocomercio);
- Que el beneficiario brinde co-financiamiento efectivo (accediendo a servicios financieros reembolsables del FFB, con fondos propios, o una combinación de las dos opciones anteriores);
- El destino de los recursos obtenidos del FI: capital de inversión y/o de operaciones.

Para el seguimiento y asesoramiento a la implementación del FI, se constituyó un Comité del Fondo de Incentivo compuesto por FAN/PNBS, PROFIN y PRORURAL. Entre sus principales atribuciones se puede mencionar, entre otras, la definición de lineamientos técnicos para la asignación y aprobación de fondos y de otros instrumentos que delimiten el accionar de dicho Fondo; la aprobación de asignación de fondos para iniciativas evaluadas (FAN/PNBS no participó en la decisión de aprobación); y, la complementación de diversos aspectos técnicos del proceso de implementación del FI.

En lo relativo a los servicios ofrecidos, el PNBS ha desarrollado una amplia oferta de servicios de capacitación y apoyo técnico y financiamiento a disposición de quienes quieran emprender o fortalecer actividades productivas que cumplan con los principios y criterios de biocomercio.

4.3. Acerca del funcionamiento del Fondo

La puesta en marcha del FFB requirió 11 meses (octubre 2005 a agosto 2006). Se requirió más tiempo del previsto para la fase de diseño técnico y legal, el involucramiento activo del Comité Directivo en el proceso y para la formalización de acuerdos con las IFIs.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Por lo tanto, la capacidad efectiva de otorgamiento de financiamiento del FFB se tiene recién a partir de septiembre 2006, cuando se establecen los contratos entre las cuatro entidades financieras contratadas hasta abril 2008 y la FAN para brindar servicios financieros. El desconocimiento y desconfianza de la factibilidad de trabajar con el sector de biocomercio alargó el proceso de promoción y sobre todo convencimiento a las entidades financieras en general para presentarse a la convocatoria realizada por el PNBS.

Posteriormente, con las IMF contratadas a fines del año 2006, el inicio efectivo de las acciones del FFB estuvo supeditado también al intercambio de opiniones al interior del Consejo Directivo entre los representantes del sector público y del sector privado, en relación a la complementariedad del FFB con la propuesta de banca de desarrollo activa y protagonista que el flamante gobierno del presidente Evo Morales⁴ se encontraba estructurando. Se tuvo oportunidad de conversar con el ministro de Producción durante el período enero a septiembre del 2008, a la vez de empresario en alimentos orgánicos, y conocer que su percepción del biocomercio es que “no es un negocio más, de moda, sino que es un estado de vida, que permite hacer el planeta sostenible. [Por lo tanto,] se necesitan políticas que no pueden ser definidas por ONGs ni privados; estos deben estar subordinados a la política del Estado, la cual centraliza también a la cooperación internacional. Así, se necesita definir los productos y las zonas a apoyar; ¡hay que llevar dinero con *know how!* (...) Si bien el biocomercio expresa una definición arbitraria, la producción orgánica es para el Estado un buen negocio de largo plazo, por lo que se requiere pagar una política de subsidio para asegurar una propuesta económica y social que consolide dicha agricultura y asegure la alimentación de la población, induciendo cambios en el actual consumo.” Frente a la mención de los eventuales efectos de la crisis financiera internacional sobre la economía boliviana, se nos manifestó que “pese a haber priorizado la agenda política, el gobierno está interesado en avanzar en aspectos económicos. Al respecto, hay discusiones entre los izquierdistas tradicionales que confían en la planificación total de la vida económica y los ‘indianistas’, quienes reconocen que el mercado es inherente a una población andina que basa su vida económica en el intercambio de mercancías. Por lo tanto, creemos que el empresario no es el diablo y que puede aportar si participa de un modelo empresarial en el que intervienen también el Estado y la población. (...) Oportunidades de mercado hay, pero el cuello de botella son los proveedores; debemos por ello contribuir con propuestas para que mejoren calidad, volumen, oportunidad de entrega y seriedad contractual.”

A manera de evaluación de los resultados alcanzados (indicadores de efecto), se observa que efectivamente el FFB ha sido diseñado, con el asesoramiento de la entidad especializada en el sector microfinanciero PROFIN, y ha financiado iniciativas productivas de biocomercio. El PNBS contaba con un total de recursos equivalente a US\$ 3.9 millones, correspondiendo US\$ 1.25 millones al FFB (US\$ 850 mil para créditos reembolsables y US\$ 400 mil para el FI).

El FFB brindó servicios financieros reembolsables (créditos y riesgo compartido) y no reembolsables (fondo de incentivo). En relación a los servicios reembolsables, en 19 meses de funcionamiento, se financiaron 290 iniciativas de biocomercio, colocando US\$ 1'093,390 (aporte PNBS de US\$ 702,531 y saldo de contrapartida proveniente de las entidades financieras). Se estima que esta inyección de capital ha permitido que las iniciativas involucradas incrementen sus volúmenes de ventas en un 22%. En relación a las familias beneficiadas directamente, 445 familias productoras accedieron a través de sus iniciativas a recursos del FFB, ya sea con cargo a los fondos reembolsables (273 familias) o el FI (172 familias).

De manera más específica, las iniciativas productivas de biocomercio financiadas por el FFB presentan las siguientes características generales:

⁴ *El período presidencial en Bolivia comprende cinco años, con lo cual el gobierno del presidente Evo Morales (iniciado en enero del 2006) debía terminar formalmente en diciembre del 2010. Recientemente, el gobierno se impuso en consulta popular para modificar la constitución; analistas políticos en Bolivia estiman que en los próximos meses ello ha de significar acortar el período presidencial en un año (diciembre 2009) y, en consecuencia, marcar el presente como un año electoral.*



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

- Los productos financieros fueron línea de crédito (74%), crédito individual (17%), crédito solidario (1%) y riesgo compartido (8%).
- La producción o recolección de castaña representó el 74.19% de la cartera colocada por las instituciones financieras, representando 134 operaciones del total de 273 realizadas. Otros productos importantes fueron el achioté (7.3%; 52 operaciones), la maca (4%; 5 operaciones) y el cacao (3.4%; 4 operaciones). El resto tuvo participaciones menores al 3%.
- 273 iniciativas de biocomercio recibieron recursos reembolsables del FFB.
- El financiamiento estuvo dirigido a productos de 17 especies de la biodiversidad nativa.
- El FFB ejecutó un total de US\$ 708,839 (PNBS aportó US\$ 489,300 y las entidades financieras US\$ 219,539 de contrapartida).
- El FFB operó en 17 municipios y en distintos eslabones de las cadenas productivas: recolección – producción (87%), acopio (3%), transformación (6%), y comercialización (4%).
- 100% de la cartera activa se encontraba vigente (índice de mora 0%).

Adicionalmente, de agosto 2007 a mayo 2008 estuvo en funcionamiento el FI como complemento al FFB, ofertando recursos no reembolsables. El FI estuvo dirigido a iniciativas que tenían menor grado de desarrollo y, por lo tanto, limitaciones para acceder a los fondos reembolsables del FFB. El FI ejecutó un total de US\$ 384,551 (PNBS coloca US\$ 213,231 y una contrapartida de US\$ 171,320 proveniente de los beneficiarios), beneficiando 17 iniciativas productivas de biocomercio provenientes de 6 cadenas de biocomercio (maca, cusi, majo, miel de abejas nativa, cacao silvestre, cupuazú). El aporte del FI se destinó en un 82% a inversión en mejora de tecnológica e infraestructura (US\$ 176,982) y en un 18% a capital de operación (US\$ 37,200).

A partir de junio del 2008, la Fundación Amigos de la Naturaleza – FAN concluyó su responsabilidad como Punto Focal Técnico del Programa Nacional de Biocomercio y en la actualidad se cuenta con el involucramiento del sector microfinanciero, en la medida en que cinco instituciones - ANED, FADES, IDEPRO, PRORURAL y PROFIN - han desarrollado capacidades y utilizado recursos financieros para atender iniciativas de biocomercio en base a los principios y criterios como parte de su tecnología de servicios financieros. Se afirma que desde julio del 2008 las ONG han continuado con sus propios recursos financiando, en distinta medida, las solicitudes de crédito que pudieran haberse presentado, mientras que se resuelve la continuidad de una nueva fase del Componente Financiero del PNBS.

5. Comentarios Preliminares

A manera de un balance preliminar de las condiciones de viabilidad al momento de la creación de un fondo especializado en Biocomercio

En términos generales

- Si bien Colombia y Bolivia tomaron hace años la decisión de implementar fondos especializados de financiamiento para el biocomercio, en la práctica el periodo de ejecución efectiva de los mismos es aún sido demasiado corto para sacar conclusiones de las experiencias. En todo caso, en la actualidad se está en condiciones de sacar lecciones de la puesta en práctica de ambos modelos de fondos financieros, evaluar su funcionamiento y conocer las condiciones necesarias para lograr, con sostenibilidad del fondo, el cumplimiento de los objetivos propuestos de financiamiento de iniciativas del biocomercio.
- Se trata de propuestas para abordar el financiamiento del biocomercio de manera marcadamente distinta. Mientras que el modelo colombiano se apuesta por constituir una institución con capacidad operativa para evaluar y financiar iniciativas productivas del biocomercio, en el caso boliviano una institución (FAN) evalúa, mientras que 4 instituciones



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

especializadas y previamente evaluadas canalizan los recursos disponibles para dicho fin. En todo caso, en la actualidad se puede decir que en Bolivia hay cinco instituciones que han hecho la experiencia directa de financiación del biocomercio.

- Hay consenso en el sentido que la experiencia muestra que no basta con facilitar el acceso al financiamiento, sino que es necesario orientar técnicamente a los beneficiarios de los fondos financieros en qué y cómo invertir los fondos, lo cual representa un costo adicional al financiero.
- El manejo de fondos financieros es una tarea especializada. A fin de optimizar recursos y no duplicar esfuerzos se debería delegar la implementación del fondo a instituciones del rubro. Esto además tiene un efecto multiplicador, pues no solo los fondos administrados son usados por las instituciones financieras, sino que a la larga éstas usan sus propios recursos para facilitar fondos. Por ello, si se opta por constituir una capacidad operativa propia, debe reconocerse que durante su primera fase, el desarrollo de un fondo financiero innovador requiere de asesoramiento especializado y capacidad financiera de dicho proceso de aprendizaje y maduración institucional. Específicamente, en lo relativo al asesoramiento, el mismo debe tomar en cuenta no solamente el diseño del fondo, sino el seguimiento apropiado a una adecuada colocación del financiamiento y recuperación del mismo.
- En la medida en que existe la posibilidad de renovar al vencimiento los créditos, la presentación de bajos niveles de mora en un determinado momento en el tiempo no necesariamente permite concluir que las IFIs manejan una adecuada tecnología crediticia. Inversamente, la presentación de crecientes niveles de incumplimiento sí refleja una situación que amerita la aplicación de medidas correctivas y seguimiento para revertir el deterioro en la calidad de la cartera de colocaciones.
- El acceso a financiamiento y posterior uso de los fondos debe ser evaluado técnicamente y es necesario que exista una complementación entre la asistencia técnica y la asistencia financiera brindada. Al respecto, si se reconoce que hay disponibilidad de recursos financieros y se observa por otra parte que hay una demanda de crédito insatisfecha en biocomercio, algunos entrevistados señalan que se debe ello a que “no hay buenos proyectos o productos, y/o no hay IMF que conozcan efectivamente el potencial y las opciones”. En consecuencia, para clarificar el potencial hay que ayudar a hacer propuestas y las mismas IMF son pasibles de recibir asistencia técnica en temas de biocomercio, adicional al hecho de hacer la experiencia de financiación especializada.
- En principio, resulta propicio continuar evaluando la posibilidad de constituir un fondo financiero de segundo piso, concentrado en la provisión de asistencia técnica a las IMF en aspectos vinculados al biocomercio, a fin de motivar y promover el financiamiento de iniciativas productivas del sector. En la perspectiva de crear institucionalidad, inclusive cabe analizar el fondeo (redescuento) a las IFI involucradas en el proceso, luego de una evaluación del riesgo institucional de operaciones de crédito vinculadas a buenos negocios (nichos de mercado). Se ha visto que es posible tercerizar los servicios de M&E y, por otra parte, que no se requiere poner los recursos del fondo a disposición de las IMF desde un principio sino transferirlos cuando se realizan colocaciones de manera efectiva. Se afirma, asimismo, que la disponibilidad de fondos concursables para asistencia técnica en gestión y servicios de desarrollo empresarial han de contribuir de manera significativa a elevar la calidad de la cartera de las IMF que cofinancian las operaciones de biocomercio.
- El concepto biocomercio puede ser mencionado con distinta frecuencia en Colombia y Bolivia, pero es común a ambos países que los actores vinculados a la actividad económica y comercial consideran que su definición es poco operativa; la biodiversidad aparece como un concepto muy amplio y aparentemente no es una actividad trascendente, si – a juicio de los entrevistados – se lo compara con el más visible y conocido ‘comercio justo’. (“¿Sabes? Frente al pragmatismo de financiar negocios o desarrollar capital social, una propuesta de promoción del biocomercio resulta bien conservadora y poco clara. ¿El fondo que proponen quiere beneficiar a la gente o a la biodiversidad?”)



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Acerca del Fondo de Biocomercio Colombia - FBC (Colombia)

- Salvo para el caso de algunas poblaciones de minorías étnicas de la costa del Pacífico, los interlocutores mencionaron que Colombia se caracterizaría por presentar la propiedad rural sin problemas de titulación. En consecuencia, las posibilidades de acceder a financiamiento son mayores.
- El tema del medio ambiente y la necesidad de su preservación es un tema que Colombia lo reconoce inclusive en su Constitución Política de 1991, con lo cual se asegura el marco institucional propicio para el desarrollo de iniciativas como las del FBC. En otras palabras, si bien el tema de biocomercio es aún poco desarrollado a nivel comercial, la mención del concepto no es inusual para los distintos actores sociales y agentes económicos. Al respecto, desde el 2002 y hasta la constitución del FBC en el 2006, sin mayor éxito el GEF estuvo tratando de despertar el interés de la banca formal por canalizar recursos hacia actividades del biocomercio, hasta que se optó por la constitución del FBC y la canalización directa. Así, gracias a la disponibilidad en este caso de un capital semilla es posible poner en marcha y mantener el proceso de operación del FBC hasta que se alcance el nivel requerido para su sostenibilidad.
- Los entrevistados confirman que la labor que desarrolla el FBC es positiva, sobre todo si se tiene en cuenta que es con el Banco Agrario una de las pocas instituciones financieras con presencia en el ámbito rural; en efecto, con un desarrollo de las microfinanzas menor al peruano, el sector de las instituciones microfinancieras (IMF) mantiene en Colombia presencia fundamentalmente en el sector urbano. Los entrevistados coinciden en señalar que hay una alta competencia entre las IMF pero ésta se circunscribe al ámbito urbano y en los sectores industria y comercio (“en el sector rural está todo por hacer, por lo que es posible aprender en ‘zonas frías’, antes de ir a ‘zonas calientes’ [en conflicto social y militar]”). Hay inclusive inversionistas sociales que se suman a la disponibilidad de recursos, pero falta institucionalidad especializada para aspectos MYPE y la correspondiente canalización de recursos de financiación.
- La asunción directa de los diversos procesos involucrados en una operación financiera significa un costo operativo elevado y, considerando el número mínimo de trabajadores y técnicos involucrados, obliga al FBC a asegurar un nivel de colocaciones significativamente mayor al actual, a fin de cubrir con el margen crediticio los costos operativos.
- Esta exigencia por rentabilizar la creciente cartera de colocaciones va aparejada de una mayor carga de trabajo operativo, en la medida en que el equipo actual desempeña diversas y variadas funciones vinculadas a la promoción, evaluación técnico-financiera y seguimiento de las solicitudes de crédito y colocaciones. Dependiendo de si los créditos de biocomercio son por montos altos o bajos, el mayor número de solicitudes de crédito que se espera a futuro puede sobrecargar de manera muy significativa la actual capacidad operativa del FBC, obligando así a un crecimiento del personal hasta alcanzar el tamaño mínimo requerido para atender al sector biocomercio.
- La exigencia por contar con mayores colocaciones lleva al FBC a ser muy activo en la promoción de servicios; en ese sentido, adicional al nivel local (inclusión de plantas medicinales en lista de medicinas y vademecum nacional), representantes del sector empresarial vinculados al FBC trabajan de manera activa en generar oportunidades de financiación, a partir de contribuir a identificar y desarrollar un mercado andino complementario con la exportación de productos terminados y mayor valor agregado, o la generación de alianzas estratégicas con empresas del ámbito andino; la promoción de una normatividad estandarizada unificada a nivel de la CAN; y, la innovación a nivel de la investigación y desarrollo de productos del biocomercio.

Acerca del Fondo Financiero de Biocomercio – FFB (Bolivia)

- Las condiciones socio-económicas y culturales presentan muchas similitud con el Perú, por ejemplo, en lo relativo al desarrollo rural y las limitaciones que impone el minifundio y los problemas de propiedad de la tierra.
- Los entrevistados confirman también en este caso que la labor que desarrolla el FFB es positiva, en la medida que las IMF son de las pocas que tienen presencia en el ámbito



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

rural. No obstante, se reconoce también que parte significativa de las iniciativas de los eslabones primarios de las cadenas centran sus expectativas en conseguir recursos financieros a fondo perdido. En el contexto que se viene perfilando en el país, dicha percepción de potenciales prestatarios se ha agudizado de manera importante y para un trabajo futuro limita sus esfuerzos e interés para convertirse en usuarios de servicios financieros.

- Un marcado retraso se registró en la firma de contratos entre FAN y las Instituciones Financieras (ANED, FADES, IDEPRO, PRORURAL), debido a que el Consejo Directivo del PNBS se manifestaban serias dudas sobre la complementariedad del FFB con la propuesta de Banca de Desarrollo que el gobierno del presidente Evo Morales se encontraba estructurando. Una vez que el esquema de la Banca de Desarrollo fue diseñado, se pudo comprobar que el modelo del FFB era compatible.
- El mecanismo del Fondo de Incentivo fue una iniciativa que mostró buenos resultados, pero que tuvo escaso tiempo de funcionamiento (a partir del segundo semestre del 2007). Sin embargo, se tuvo conocimiento que el FFB es posterior a una experiencia crediticia ejecutada, con financiamiento de Holanda, en el Altiplano Sur (departamentos de Oruro y Potosí) por el Programa Quinua de la Fundación AUTAPO (www.fundacionautapo.org). Al respecto, la Fundación PROFIN era también encargada del componente financiero y que tres de las cinco IMF que participaban en AUTAPO lo harán también en el FFB. Al respecto, en el marco del apoyo al fortalecimiento y promoción de cadenas productivas, el Estado boliviano solicitó en 2003 a la Embajada del Reino de los Países Bajos el apoyo financiero a la Cadena Productiva de la Quinua del Altiplano Sur, de acuerdo a las principales demandas, problemáticas y propuestas de acción definidas por los actores de la cadena en el Acuerdo Boliviano de Competitividad (ABC) de la Quinua. La institución elegida para ejecutar el Programa fue la Fundación AUTAPO a partir de mayo del año 2005. En este caso, el flujo de recursos disponibles en el componente financiamiento (US\$ 2.1 millones) ha permitido mayor atención al eslabón primario (productores de quinua), vía principalmente la modalidad de crédito. Los productos financieros adecuados al sector quinuero aún requieren mayor promoción para su masificación y consolidación. Otros productos, como el seguro agrícola – constituido a través de un fondo de contingencia climática -, un seguro social de vejez, y la posibilidad de generar sociedades accidentales de capital de riesgo para el eslabón de producción, se hallan en etapa de análisis, estudio y evaluación para la implementación de los correspondientes pilotos.
- El acceso a los fondos no reembolsables (donación) debe estar enmarcado en una estrategia de articulación al acceso a fondos reembolsables (crédito) y con la verificación de contratos de venta, a fin de no presentar una oferta financiera desestructurada que no aprovecha la posibilidad de sinergias entre los potenciales beneficiarios del FFB.
- A partir del mes de marzo se espera que el PNBS retome su actividad, considerando que en esta oportunidad FAN ha encargado la responsabilidad de ejecución del Componente Financiamiento a PRORURAL, para lo cual esta ONG destinará un equipo de aprox. 7 profesionales y obtendrá una comisión de administración (ca. 5% del fondo, anualmente). En este caso, se afirma que se cuenta con US\$ 1'200,000, incluyendo US\$ 400,000 que aporta PRORURAL y considerando aportes de donantes de Holanda. No obstante, existe incertidumbre en casi todos los entrevistados en torno al entorno que se perfila en relación al futuro económico y político de Bolivia, considerando el contexto político que se perfila ante los próximos procesos electorales.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

6. Anexos

6.1. Anexo: Guía para la elaboración de un plan de negocios para empresas de Biocomercio

Documento de trabajo - VERSIÓN RESUMEN DEL PLAN DE NEGOCIOS ⁵

FONDO BIOCOMERCIO

Nombre de la empresa: _____

Representante legal: _____

Dirección y ciudad: _____

Teléfono y Fax: _____

Dirección electrónica: _____

Tipo de organización: _____

Fecha de constitución de la empresa: _____

1. Resumen ejecutivo

Preferiblemente complete la información de este ítem una vez se haya terminado de incluir la información del resto del documento de trabajo.

¿Cuál es el objetivo general de la empresa?

¿Cuáles son los productos ofrecidos?

¿Cuál es el mercado objetivo?

¿Por qué es una empresa de buenas prácticas ambientales?

¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa?

¿Con qué capital de trabajo cuenta la empresa? En caso de tener contraídos créditos con otras entidades, haga una relación de los mismos.

Capital de Trabajo	
Tipo	Valor
Recursos propios	
Recursos obtenidos	

⁵ El presente documento es una adaptación de la “Guía para la elaboración de un plan de negocios para empresas de Biocomercio Sostenible” por Becerra MT y Díaz JA, 2002. Versión en revisión Instituto Humboldt. Bogotá.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Créditos requeridos	
Créditos existentes	
Otras fuentes	

¿Cuáles son las variables de rentabilidad de la empresa? (TIR, Valor Presente Neto VPN)

2. Portafolio de productos

Descripción del producto

Producto	Descripción	Oferta máxima	Precio/unidad

Describe las características sobresalientes de cada producto

3. Mercado

Comportamiento del mercado

¿Cómo ha sido el comportamiento del consumo del producto o servicios en los últimos años? (creciendo, estable, decreciendo, a nivel nacional o internacional)

¿Cuál es el tamaño del mercado? (volúmenes y cantidades vendidas local o regionalmente)

Características de los consumidores

¿Quiénes son los consumidores del producto (consumidor final o distribuidor)?

¿Cuáles son sus características demográficas (edad, sexo, condición social, etc.)?

¿Existen tendencias del mercado que favorezcan el mercadeo de su producto o servicio?

Análisis de la competencia y canales de distribución

¿Cuántas empresas tienen sus mismos productos? ¿Cuántas existen en su área de influencia?

¿Cuáles son las diferencias de su producto o servicios frente a las de sus competidores?

¿Cuáles son sus debilidades y fortalezas con respecto a las otras empresas?

Prácticas Comerciales

Describa cómo son las ventas (frecuencia, volúmenes) y las formas de cobro (de contado, a plazos, etc.) que se hacen en su negocio.

Estrategia de comercialización

Describa las características que den valor agregado a los productos (Ej. orgánicos, incluyen trabajo a comunidades, etc.)

¿Cuál es el sistema de distribución de los productos?

Análisis de la Competencia

Producto	Productos similares	Ventajas (frente a la competencia)	Desventajas (frente a la competencia)

4. Información de la empresa

¿Qué tipo de actividad desempeña la empresa? (comercialización, producción, agroindustria, etc.)

Describa la infraestructura instalada con la que la empresa cuenta actualmente.

Describa la infraestructura que se proyecta conseguir.

Estructura Organizacional

¿Cuántos empleados tiene la empresa actualmente, y cuales son los cargos?

5. Descripción del sistema de producción



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Especifique las áreas donde tiene influencia la empresa, sus características y las actividades desarrolladas en cada área.

Depto.	Municipio	Vereda	Altitud (msnm)	Precipitac. anual (mm)	Temp. Media anual (°C)	Actividades

¿Cuales son las especies utilizadas en el sistema de producción y cual es su proveniencia?

	Nombre Común	Nombre Científico	Parte Utilizada	Etapas de Producción en donde la utiliza	Método de obtención (extracción, cultivo, compra)
1					
2					

¿Cuál es el rendimiento esperado de las especies utilizadas?⁶:

Especie	Rendimiento	Unidades

Describa las condiciones ecológicas y/o agroecológicas mínimas necesarias para mantener la productividad de las especies aprovechadas (condiciones de luz, humedad, temperatura, hábitats, características del suelo, requerimientos nutricionales, etc.)

¿Cuáles son los principales problemas que usted ha tenido con su sistema productivo y cómo los ha manejado? (enfermedades, plagas, aspectos nutricionales, etc.)

Realice un diagrama de flujo detallado, involucrando cada uno de los procesos que desarrolla la empresa para llegar al producto final que se va a comercializar.

Para cada uno de los productos especifique la cantidad promedio de producción de la empresa mensual en un período de un año.

Producto	Meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

6. Análisis financiero

Diligencie cada uno de los cuadros presentados a continuación:

⁶ Indique el rendimiento obtenido o esperado de cada una de las especies cultivadas por ejemplo, 5 toneladas de palmitos por hectárea por año.



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Ventas

Ventas de cada producto para el próximo año

Prod.	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total

Gastos

Gastos Administrativos

Tipo de Gasto	Gasto Mensual
Personal administrativo	
Arriendo de instalaciones administrativas	
Servicios públicos administrativos	
Cafetería y aseo	
Papelería	
Mantenimiento administrativo	
Capacitación de personal administrativo	
Asesoría administrativa	
Asesoría contable	
Gastos de representación	
Pólizas de garantía	
Depreciación de activos fijos de administración	
Transporte	
Vigilancia	
TOTAL	

Gastos de ventas

Tipo de Gasto	Porcentaje sobre las Ventas
Presupuesto para publicidad	
Depreciación vehículos de distribución	
Comisiones por venta	
Otros (fletes de ventas, gastos etc.)	

Costos

Costos fijos directos de operación	
Concepto	Valor Mensual
Mano de obra fija	
Arriendo	
Fletes	
Mantenimiento	
Otros	
Total	

Para cada uno de los productos ofrecidos especifique los costos variables

Costos variables del producto						
Materias primas	Cantidad	Costo Unitario	Forma de pago en %			
			Contado	30 días	60 días	90 días



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

Mano de obra variable						

Costos variables sobre ventas %	
Datos en porcentaje sobre ventas	
Comisiones por venta	
Otros (fletes gastos etc.)	

Balance general

Anexe a la solicitud de financiación el Balance General de la empresa

Estado de pérdidas y ganancias (P&G)

Anexe a la solicitud de financiación el Balance y Estado de Pérdidas y Ganancias de la empresa con la firma de un contador público, y fotocopia de su cédula y tarjeta profesional.

7. Criterios de sostenibilidad ambiental

¿En cuales ecosistemas tiene influencia directa su empresa? ¿Cuales son sus características y que área ocupan dentro del sistema productivo? (Páramos, Bosques, Ríos, Humedales, Playas, etc.)

¿Cuáles son las características de los suelos? (fertilidad, características físicas y biológicas)

¿Cuales actividades realiza la empresa que contribuyen a la disminución de desperdicio de materias primas?

¿Cuáles prácticas involucra que conduzcan a la diversificación de especies y productos?

¿Existen algunos ecosistemas críticos o sensibles que requieran un manejo especial dentro de su sistema productivo? (por ejemplo áreas naturales únicas en el área de influencia, nacimientos de agua, áreas que mantienen especies animales o vegetales que no se encuentran en otras áreas cercanas, áreas que las corporaciones autónomas regionales (CARs) consideren de importancia para la región, etc.)

En el área de influencia de la empresa ¿existen especies con algún riesgo de extinción local, regional o nacional? (Si no conoce esta información puede consultarla en las oficinas de las corporaciones autónomas regionales, oficina de ecosistemas del Ministerio de Ambiente o Institutos de Investigación).

¿Qué prácticas podría realizar la empresa que contribuya a la protección de estos ecosistemas naturales y/o las especies de fauna y flora asociadas a ellos?

Haga un análisis de los impactos que genera el sistema productivo sobre los diferentes elementos ambientales (agua, suelo, aire, fauna y flora) en la matriz que se presenta a continuación. En la primera columna coloque cada uno de los elementos, posteriormente identifique cada una de las actividades del sistema productivo que pueden tener un impacto positivo o negativo sobre el elemento, describa en la siguiente columna los efectos que estas actividades van a producir. Una vez identifique los efectos discrimine si el efecto es positivo o negativo (tipo de efecto) y luego evalúe su magnitud (la magnitud puede evaluarse en una escala de 1 a 3, donde 1 es bajo, 2 medio y 3 es alto). Posteriormente para cada uno de los efectos analice cual podría ser la medida de prevención mas conveniente y acorde con las posibilidades de ejecución de la empresa, cuando identifique estas medidas de prevención trate de evaluar la efectividad de la medida con una escala similar a la de la magnitud del impacto.

Elemento Ambiental	Actividades	Efectos ambientales	Tipo	Magnitud del efecto	Medida Prevención	Efectividad de Prevención

Con base en la matriz de impactos, cuales son las actividades que pueden causar el mayor impacto negativo para los ecosistemas naturales (agua, suelo, aire, etc.).

¿Cuales de los impactos identificados pueden ser controlados directamente por la empresa? (Los impactos que pueden ser controlados directamente son aquellos que produce la empresa por el desarrollo de sus actividades. Los impactos generados por otros terceros, no pueden ser controlados por la empresa)

Describa cuáles prácticas podría realizar que le permitan disminuir el impacto de estas actividades sobre el agua, el suelo, el aire y los ecosistemas (por ejemplo reforestación, recuperación de áreas degradadas, manejo de residuos, etc.)

¿Cuáles prácticas realiza la empresa que contribuyan a disminuir los impactos generados por las técnicas de aprovechamiento y/o cultivo?



Consultoría para el Desarrollo S.A.C.

¿Cuáles medidas se involucran para asegurar el mantenimiento de los recursos hídricos? (protección de fuentes de agua, sistemas de tratamiento, etc.)

¿Cuáles prácticas realiza la empresa para el reciclaje de residuos y la disposición adecuada de los mismos?

En el caso de que la empresa adquiera la materia prima a terceros o haga la función de comercializador, ¿Cuáles son las políticas de la empresa dirigidas a proveedores? ¿Qué mecanismos utiliza la empresa para lograr que los proveedores también apliquen buenas prácticas ambientales?

¿Cuáles serían las políticas ambientales que implementaría su empresa?

8. Criterios de sostenibilidad social

¿Cuál es el nivel socio económico y cultural de las personas involucradas en su sistema productivo?

Empleados

Proveedores

Comercializadores

Comunidades aledañas

¿Cuál es el estado de propiedad de las áreas aprovechadas y/o cultivadas por la empresa?

¿Cuáles serían las actividades de la empresa dirigidas a mejorar las condiciones de vida de sus empleados?

¿Cuáles son las consideraciones de la empresa dirigidas a generar beneficios a las comunidades aledañas?

¿Cómo es el comportamiento de la empresa con sus proveedores?

¿Cuáles son las consideraciones éticas que deben demostrar los proveedores?

9. Sistema de seguimiento

Con base en los os objetivos de la empresa ¿Cuáles variables ambientales, sociales y económicas considera que merezcan el establecimiento de un sistema de seguimiento? (regrese a la matriz de impactos ambientales, los cuadros de producción y las variables del análisis financiero y seleccione aquellas actividades que tienen un alto impacto o aquellos valores que pueden dar una idea clara acerca de los avances y/o retrocesos de la empresa en aspectos ambientales, sociales y económicos y que considere que para la empresa son importantes de medir)

¿Cuáles serían los objetivos propuestos para establecer el sistema de seguimiento? Por ejemplo, evaluar la disminución de desechos generados para la empresa, optimizar la utilización de materia prima, evaluar el aumento de las ventas anualmente, etc.

¿Cuales indicadores usted implementaría para hacer seguimiento a las actividades que ocasionan un impacto?

¿Con qué datos cuenta para iniciar el proceso de monitoreo?

Especifique cuales son los indicadores que le permitirán monitorear cada uno de los aspectos de la empresa

Aspecto	Indicadores	Medida	Frecuencia
Financieros			
Ambientales			
Sociales			

¿Especifique las inversiones que tendría que realizar para implementar esta actividad?
