



FOGAL

Fondo de Garantía
Latinoamericana



Bélgica

socio para el desarrollo

Estudio de Sistematización de la Práctica de
las Finanzas Rurales en el Perú desde el Sector
de la Economía Social Solidaria

fogalgarantia.org



FOGAL

Fondo de Garantía
Latinoamericana

**“FOGAL brinda
soluciones financieras
innovadoras que contribuyen
al desarrollo de los
pequeños productores
rurales”**

Estudio de Sistematización de la Práctica de las Finanzas Rurales en el Perú desde el Sector de la Economía Social Solidaria

Es una contribución del Fondo de Garantía Latinoamericana - FOGAL y SOS FAIM en el marco del “Programa común de promoción de la Agricultura Familiar Sostenible y de la economía social para un mundo más justo 2017 – 2021”, ejecutado por las ONG belgas: Islas de Paz, Otra Tierra y SOS FAIM con el apoyo de la Cooperación Belga al Desarrollo.

Fondo de Garantía Latinoamericana (FOGAL)

Avenida Joaquín Madrid 371
San Borja, Lima 41, Perú
(51-1) 224-2233
www.fogalgarantia.org

Autores:

Juan Carlos Rodríguez y Andrea Ravines

Coordinación y Revisión:

Marc Mees y Luis Vargas Casas - SOS FAIM, Wilfredo Necochea - FOGAL

Aportes y Contribuciones:

Alfonso Cotera, Alpha Mundi, Alterfin, Backbone, COOPAC Ciderural, COOPAC Crediflora, COOPAC Ética, COOPAC La Chuspa – MIDE, COOPAC Los Andes, COOPAC Norandino, Oikocredit, Philea, Rabo Rural Fund y Root Capital

Fotografías:

Gaël Turine

Diseño y diagramación:

Luis Alonso Nikaido E.

Impresión

Inspiración Creativa Gráfica E.I.R.L. - INCREAGRAF
Av. Hermes 140 Salamanca - ATE - C.: 975 361 692

Primera edición, setiembre del 2019

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 201912252

CONTENIDO

SIGLAS y ACRÓNIMOS	4
PRÓLOGO	5
PREFACIO	6
INTRODUCCIÓN	8
1. FINANZAS RURALES EN PERÚ	9
1.1. ANTECEDENTES	9
1.2. ECOSISTEMA ACTUAL	11
1.3. TENDENCIAS	13
2. SECTOR FINANCIERO SOCIAL SOLIDARIO	17
2.1. DEFINICIÓN	17
2.2. CADENA DE VALOR Y ACTORES	17
2.3. PRODUCTOS Y SERVICIOS	19
3. FONDO DE GARANTÍA LATINOAMERICANA – FOGAL	20
3.1. ANTECEDENTES	20
3.2. MODO DE OPERACIÓN	21
3.3. ROLES	24
3.4. PERSPECTIVAS DESDE LA MIRADA DE FOGAL	25
4. OTRAS ORGANIZACIONES FINANCIERAS EN EL SECTOR SOCIAL SOLIDARIO	26
4.1. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES	26
4.2. ORGANIZACIONES NACIONALES	27
5. CASOS DE ÉXITO	29
5.1. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES	29
5.2. ORGANIZACIONES NACIONALES	40
BIBLIOGRAFÍA	56
ANEXOS	58
ANEXO 01: DISPOSICIONES DE LA “LEY COOPAC”	58
ANEXO 02: SISTEMA MICROFINANCIERO	58
ANEXO 03: DEFINICIONES PARA CLASIFICACIÓN DE CRÉDITOS - SBS	63

SIGLAS y ACRÓNIMOS

ACP	Acción Comunitaria del Perú
AGROBANCO	Banco Agropecuario de Perú
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CAF	Banco de Desarrollo de América Latina
CENAGRO	Censo Nacional Agropecuario
CMAC	Caja Municipal de Ahorro y Crédito
COFIDE	Corporación Financiera de Desarrollo
COOPAC	Cooperativa de Ahorro y Crédito
COPEME	Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa
CRAC	Caja Rural de Ahorro y Crédito
EDPYME	Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa
ENA	Encuesta Nacional Agraria
FENACREP	Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito
FOGAL	Fondo de Garantía Latinoamericana
FONCODES	Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social
FONDEAGRO	Fondo de Desarrollo Agrario
FRC	Finanzas Rurales Convencionales
FRSS	Finanzas Rurales Sociales Solidarias
IDESI	Instituto de Desarrollo del Sector Informal
ONG	Organización No Gubernamental
SBS	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP



PRÓLOGO

Desde hace más de 20 años SOS Faim, una ONG belga, está apoyando las finanzas rurales en el Perú con una visión ligada al desarrollo del sector de la economía social solidaria.

Este trabajo ha implicado varias iniciativas como el apoyo a la creación de entidades del sector que sean cooperativas de base (COOPAC Los Andes), de segundo nivel (COOPAC CIDERURAL) o de un fondo de garantía internacional (el FOGAL).

Actualmente, SOS Faim está desarrollando un programa quinquenal 2017-2021 con otras dos ONGs belgas: Islas de Paz y Autre Terre. En el marco de este programa, hemos previsto un trabajo de sistematización sobre la práctica de las finanzas rurales en el Perú desde el punto de vista de la economía social solidaria.

Esta entrega tiene dos objetivos principales: primero compartir casos de éxito con la participación de varios actores sociales solidarios, que sean nacionales o internacionales; segundo, poner a disposición de los dirigentes y directores de organizaciones campesinas, de cooperativas agrarias, de potenciales usuarios de crédito, una lista de la oferta de productos crediticios de las organizaciones financieras sociales solidarias.

Para llevar a cabo esta labor, hemos tomado como base el trabajo del Fondo de Garantía Latinoamericana (FOGAL) puesto que esta entidad ha jugado y sigue jugando tres roles muy importantes: facilitación de relaciones de

trabajo entre actores del sector productivo con entidades financieras solidarias; promoción de la agricultura familiar; y, de manera más general, creación de redes y articulación entre los varios actores de la economía social solidaria.

Esperamos que esta publicación pueda ayudar a desarrollar, aún más, las colaboraciones entre entidades del mundo social solidario, organizaciones de productores de la agricultura familiar y entidades financieras.

Marc Mees
Responsable de Gestión de Conocimientos
SOS Faim



PREFACIO

Una de las grandes motivaciones para realizar este estudio fue la preocupación sobre el desarrollo rural, compartida con muchos actores mencionados en este documento. En Perú existen aún muchos desafíos para establecer políticas a favor del sector rural que permitan promover el aprovechamiento racional, respetando el medio ambiente y nuestros recursos naturales con fines económicos en zonas de pobreza. A pesar de los programas de apoyo a las actividades productivas y de fortalecimiento de capacidades que promueven los organismos gubernamentales, los pequeños productores, que son mayoría y carecen de estructuras sociales y económicas sólidas, son los menos favorecidos dentro de toda la cadena de producción, financiamiento, comercio y consumo.

Las finanzas rurales, en estos últimos años, han tomado mayor protagonismo dentro del sistema financiero peruano. A pesar de los altos riesgos que conlleva operar en el sector rural, numerosas instituciones financieras nacionales e internacionales han ingresado a trabajar en éste. Aquí han encontrado una diversidad de organizaciones agrarias estructuradas como las cooperativas, quienes están haciendo importantes negocios de exportación y ventas al mercado interno, a pesar de las fluctuaciones de precios de sus productos. Aún hay retos que se deben abordar a corto plazo para profundizar el financiamiento hacia las cooperativas; pues por una parte están las altas tasas de interés, que no corresponden con dicho sector, y por otra, las debili-

dades en cuanto a capacidades de gestión y gobierno que dichas organizaciones agrarias adolecen.

Las prácticas económicas solidarias, así como conceptos de cooperación y reciprocidad, que se aplican desde tiempos ancestrales en nuestro país, son acompañadas de un sector financiero social solidario en pleno fortalecimiento y diversificación que tiene el fin de mejorar las condiciones de vida de las personas generando mayores ingresos para ellas. Este sector está movilizando capitales al campo a través de modalidades de financiamiento, muchas de ellas innovadoras, adecuándose a las características de una demanda diversa, por ejemplo, a nivel de plazos que van a más de 3 años (habitualmente es un año y generalmente para capital de trabajo) que permiten financiamientos para adquisición de maquinarias y de activos fijos, pero también para la renovación de fincas con enfoques de resiliencia ante la propagación de plagas como la roya en el café; igualmente en sectores de producción emergente como el de camélidos y cuyes en zonas alto andinas. Las entidades financieras también estén proponiendo nuevas modalidades de garantías para que las organizaciones agrarias accedan a financiamientos nacionales e internacionales, como las garantías con órdenes de compra y las garantías institucionales; estas últimas para movilizar fondos locales donde hay exceso de liquidez, cuya fuente son ahorros internos depositados en cooperativas de ahorro y crédito locales. Existen financiamientos con reembolsos variables

para mitigar problemas de plagas, banquitos cooperativos que promueven el ahorro de poblaciones pobres, todos ellos contribuyendo a la inclusión financiera en nuestro país.

En la zona de los andes de Perú, Bolivia y Ecuador, desde hace 15 años, FOGAL es un actor privilegiado pues ha podido observar y participar en importantes procesos de financiamiento rural de forma directa, como también de la mano con otras estructuras privadas y del estado. Donde la gran mayoría ha tenido resultados favorables, aplicando nuestro enfoque de partenariado; palabra de origen francés que hace referencia a aquel actor, sea organización de productores o institución de microfinanzas del entorno rural, que contribuye al desarrollo de su comunidad y que mantiene una relación de igualdad y respeto con FOGAL; así como nuestro enfoque de acompañamiento que implica una relación de cercanía en el trabajo con dichas estructuras, proponiendo soluciones financieras. Ello ha permitido una relación interinstitucional muy fuerte, basada en la confianza, la transparencia y buena gestión; compartiendo en el tiempo con ellas los éxitos, así como también las dificultades.

Gracias a esta relación de partenariado y el acompañamiento, somos testigos de grandes casos de éxito en el financiamiento del campo, como el desarrollo de las COOPAC Los Andes Cotarusi Aymaraes y Crediflorida; así como de las cooperativas agrarias La Florida, Pangoa, Valle de Incahuasi, Perené y otras que poseen actualmente distintos premios internacionales de calidad. Así como también de cooperativas productoras de camélidos y granos andinos, cuya relación con FOGAL comenzó en muchos casos, en un contexto de financiamiento de proyectos de desarrollo con nuestro socio fundador, SOS FAIM, y que han logrado convertirse en organizaciones referentes en el sector rural, manteniendo a la fecha lazos estrechos con FOGAL, no solo de trabajo sino también de amistad.

Confiamos que este estudio deje en evidencia la labor que viene realizando un grupo representativo de instituciones financieras, nacionales e internacionales, a favor del desarrollo agrario de Perú, a quienes agradecemos por sus contribuciones y por dejar en evidencia las

buenas prácticas financieras que estamos desarrollando en el sector rural.

Asimismo, merecidos reconocimientos, a Juan Carlos Rodríguez y Andrea Ravines por haber logrado cubrir con este estudio lo que nos habíamos propuesto al inicio, a Marc Mees y Luis Vargas de SOS-FAIM por el apoyo otorgado en la coordinación y revisión.

Wilfredo Necochea
Gerente
FOGAL



INTRODUCCIÓN

El presente estudio de sistematización tiene como objetivo ordenar y reconstruir la información existente sobre la práctica de las finanzas rurales en Perú dentro del sector de la economía social solidaria desde la experiencia del Fondo de Garantía Latinoamericana – FOGAL con la finalidad de poder servir para el análisis e interpretación sobre lo acontecido hasta la fecha.

Asimismo, este documento busca dar a conocer a los directivos de cooperativas agrarias, cooperativas de ahorro y crédito, instituciones de finanzas rurales, organizaciones agrarias, personal técnico especializado y potenciales usuarios de los créditos; el funcionamiento de las finanzas rurales en el sector de la economía social solidaria.

Este trabajo ha sido realizado por un equipo de especialistas en finanzas rurales en Perú, bajo encargo del FOGAL y con la supervisión adicional de SOS Faim, con el propósito de atender el requerimiento del “Programa común de promoción de la Agricultura Familiar Sostenible y de la economía social para un mundo más justo” que realizan de manera conjunta SOS Faim, Iles de Paix y Autre Terre – Programa SIA – y FOGAL.

El documento está dividido en cinco secciones. Luego de la lista de abreviaturas, prólogo, prefacio y la introducción se presenta la primera sección, con el desarrollo del tema de Finanzas Rurales en el Perú. Aquí se abarcan los antecedentes, la conformación del ecosis-

tema y las tendencias en las finanzas rurales.

En la segunda sección se desarrolla el tema del Sector Financiero Social Solidario, en torno al cual se definen las finanzas rurales sociales solidarias (FRSS), se identifican los actores que conforman la cadena de valor y los tipos de productos ofertados.

La historia, modo de operación, roles y perspectivas desde la mirada de FOGAL se exponen en la tercera sección; con el propósito de dar a conocer el aporte y la importancia del Fondo como facilitador, promotor y articulador de las FRSS.

La cuarta sección contiene información referida al trabajo que realizan las instituciones nacionales e internacionales que operan en este sector y que han estado o están vinculadas a FOGAL.

En la quinta y última sección, se desarrollan los Casos de Éxito correspondientes a seis (06) organizaciones internacionales y siete (07) organizaciones nacionales con el propósito de socializar el conocimiento y las buenas prácticas generadas por las organizaciones estudiadas en favor del sector de la economía social solidaria en el Perú.

1. FINANZAS RURALES EN PERÚ

1.1. ANTECEDENTES

La Historia de las Finanzas Rurales¹ en Perú se remonta al año 1930 con la fundación del Banco Agrario. Esta fue la primera institución orientada al financiamiento rural en el Perú y específicamente hacia los pequeños productores agrícolas. Luego de su liquidación en 1993, en el sector público y privado se desarrollaron iniciativas para llevar financiamiento a las poblaciones de menores recursos en zonas rurales.

A mediados de los 70, las mutuales y las cooperativas de ahorro y crédito (COOPAC) tuvieron su auge y lideraban la participación en el mercado, ya que representaban la principal opción de financiamiento para la población que no podía acceder a créditos bancarios².

Las primeras entidades microfinancieras que surgieron fueron las CMAC, que se crearon a inicio de los 80's y a partir de un proyecto nacional que tuvo como objetivo facilitar el acceso al crédito por parte de grupos de bajos ingresos. Al mismo tiempo, se desarrollaron en Perú y América Latina enfoques y propuestas que buscaban revertir el quehacer económico en favor de los sectores menos favorecidos o excluidos del sistema convencional. Así se plantearon propuestas económicas³ que formaron parte de una corriente denominada Economía Social Solidaria. (Cotera, 2016).

Las iniciativas desarrolladas por el sector privado sumadas a las reformas económicas implementadas durante la década de los noventa y a la apertura de las entidades financieras y del ente regulador hacia un nuevo público objetivo de bajos recursos, propiciaron la expansión

de las microfinanzas en el Perú. Si bien la creación de una nueva tecnología crediticia para microempresas por parte de las CMAC, se especializó en atender poblaciones urbanas, no resolvió la problemática de falta de recursos financieros para el sector rural. Esta situación, propició el ingreso de nuevos actores como las CRAC dentro de la dinámica de las finanzas rurales. Las CRAC fueron concebidas sobre la base de cooperativas existentes, ONG y asociaciones; con el propósito de promover la actividad económica y elevar el estándar de vida en las áreas rurales. Simultáneamente al surgimiento de las CRAC, el Estado impulsó la creación de fondos rotatorios, siendo los más representativos los promovidos por FONCODES⁴ que tuvieron como tarea principal el financiamiento de infraestructura social, económica y productiva en las zonas rurales y urbano-marginales con altos niveles de pobreza en el país en la década de los 90's.

Luego de la creación de las Cajas Rurales, con el objetivo de impulsar el financiamiento de las pequeñas unidades empresariales y facilitar la conversión de las ONG crediticias en instituciones financieras formales, se crearon las EDPYMES⁵. El rol de las ONG también fue importante para el desarrollo del sector de las microfinanzas en el Perú, destacando la participación de IDESI, ACP y CARE. IDESI logró consolidarse como el más grande jugador de las microfinanzas⁶ gracias a su despliegue en provincia para luego constituirse como la EDPYME ProEmpresa en 1997. De modo similar y durante el mismo año, CARE Perú fundó la financiera EDYFICAR a partir de la institucionalización de su Programa de Desarrollo de Pequeñas Empresas Económicas. Por su parte, Acción Comunitaria del Perú – ACP logró consolidarse en 1998, gracias al apoyo de

¹Servicios financieros que se centran en los hogares y negocios en zonas rurales; abarcan actividades agrícolas y no agrícolas y van dirigidas a los pobres y también a los que no lo son. La financiación rural abarca todos los servicios financieros que requieren los agricultores y las familias rurales. FIDA, 2010

²Conger, Inga, Webb, 2009.

³Economía de la solidaridad de Luis Razeto, economía del trabajo de José Luis Coraggio, economía solidaria de Paul Singer, economía popular y solidaria de Humberto Ortiz, y socioeconomía solidaria de Marcos Arruda.

⁴<http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/nosotros/resena-historica>

⁵Portocarrero, 2003.

⁶Conger, Inga, Webb, 2009.

inversionistas nacionales y extranjeros, como la entidad bancaria Mibanco y luego como Grupo ACP.

Hacia los últimos años de la década de los 90; el financiamiento por parte de los Inversores de Impacto se logró evidenciar, por efecto del crecimiento sostenido del sector de productores organizados. Estos fondos que buscan la generación de beneficios económicos, el impacto en la sociedad y en su entorno de manera paralela; representaron la base para que la producción de miles de pequeños agricultores agrupados acceda al mercado internacional. Este importante rol de los fondos provenientes del extranjero, ha permitido a las cooperativas constituirse como el motor que dinamizó y posicionó internacionalmente al sector cafetalero peruano, gracias al cumplimiento de altos estándares de calidad y a la capacidad de poder cumplir con los volúmenes de productos requeridos.

Posterior al ingreso de los inversores de impacto y la dinamización de la agricultura organizada para exportación, otro hecho significativo estuvo representado por el relanzamiento del Banco Agropecuario – Agrobanco en el 2002; con la misión de otorgar financiamiento al sector agropecuario a través de créditos directos y a través de instituciones financieras supervisadas.

El hito más reciente dentro de las finanzas rurales está representado por la Ley N° 30822 más conocida como “Ley COOPAC”, la cual modifica la Ley General del Sistema Financiero respecto a regulación y supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito con el objetivo de formalizar, hacer más eficiente y competitivo el papel de las cooperativas dentro del sistema financiero. Las disposiciones de la “Ley COOPAC” se desarrollan con mayor profundidad en el Anexo 01.

Con el propósito de brindar una perspectiva general sobre la situación de las Finanzas Rurales en el Perú, en el Anexo 02 se aborda

con mayor detalle la situación del financiamiento rural; considerando los enfoques de microfinanzas⁷ y crédito agrícola⁸.



⁷Servicios financieros que se centran en los hogares de bajos ingresos y en los negocios a pequeña escala, tanto en zonas rurales como urbanas. FIDA 2010

⁸Servicios financieros que se centran en actividades y negocios agrícolas, sin que necesariamente vayan dirigidos a los pobres. FIDA 2010

1.2. ECOSISTEMA ACTUAL

Desde la experiencia de FOGAL, el contexto actual del financiamiento rural en Perú ha devenido en un ecosistema⁹ que involucra dos sectores de las Finanzas Rurales (las Finanzas Rurales Sociales Solidarias – FRSS y las Finanzas Rurales Convencionales – FRC) que se diferencian por la adopción de prácticas orientadas a la generación de beneficios económicos, sociales, medioambientales y de relaciones solidarias.

Si bien las empresas del sector financiero peruano, desde el año 2000, han empezado a dar importancia a temas sociales y ambientales¹⁰ como parte de una estrategia de mejora de reputación e incremento de su valoración, existe una heterogeneidad entre la concep-

ción de ser social y/o ambientalmente responsable por parte de los mismos actores. En este contexto, y a partir del trabajo desarrollado por FOGAL en la región, se infiere que las instituciones que son parte de este sector de FRSS, son aquellas que tienen alineados lo que declaran como valores, lo que practican como actividad económica y lo que obtienen como resultados.

En el gráfico N° 2 se muestra a los actores de las FRSS, FRC e instituciones estatales que confluyen en actividades de financiación; indicando a las COOPAC, ONG, Inversores de Impacto, Foncodes, Agroideas, Procompite, Agrobanco y Banco de la Nación como instituciones que comparten el mismo público meta que FOGAL.

Gráfico N° 2: Ecosistema de Finanzas Rurales en Perú

FINANCIAMIENTO RURAL



- Comparten público meta con FOGAL
- No comparten público meta con FOGAL

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se describe a manera de resumen los actores que conforman cada uno de los grupos del Ecosistema de Financiamiento

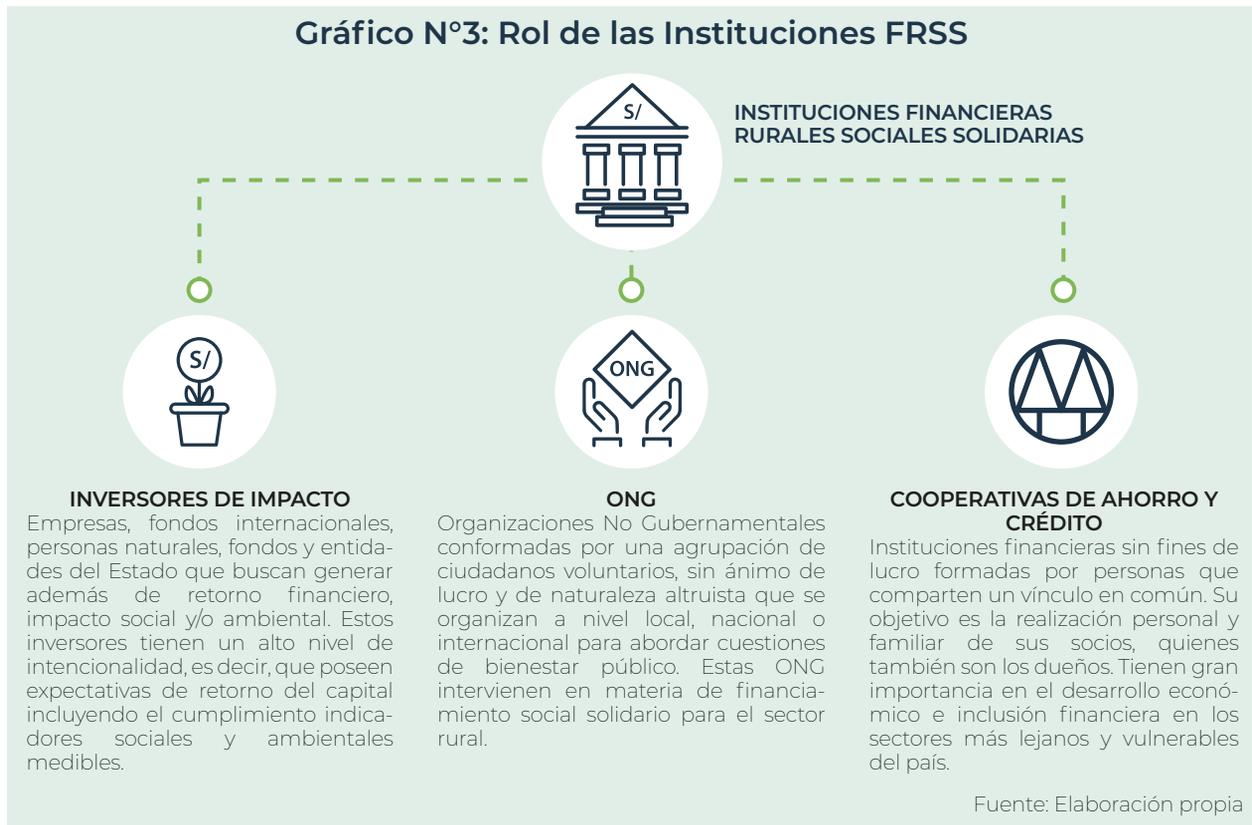
Rural. Cabe indicar que FOGAL cuenta con una sección propia en el presente estudio.

⁹El concepto de ecosistema se adopta del término de la biología que hace referencia a un conjunto de especies en un área determinada, que interactúan entre ellas y con su ambiente mediante procesos como parte de un ciclo. Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad Mexicana, 2019. En el presente documento se utiliza como metáfora para ejemplificar la manera en la que funcionan, interactúan y se relacionan cotidianamente diferentes actores proveedores de productos y servicios financieros para el sector rural en el país.

¹⁰A través de programas de Responsabilidad Social Empresarial.

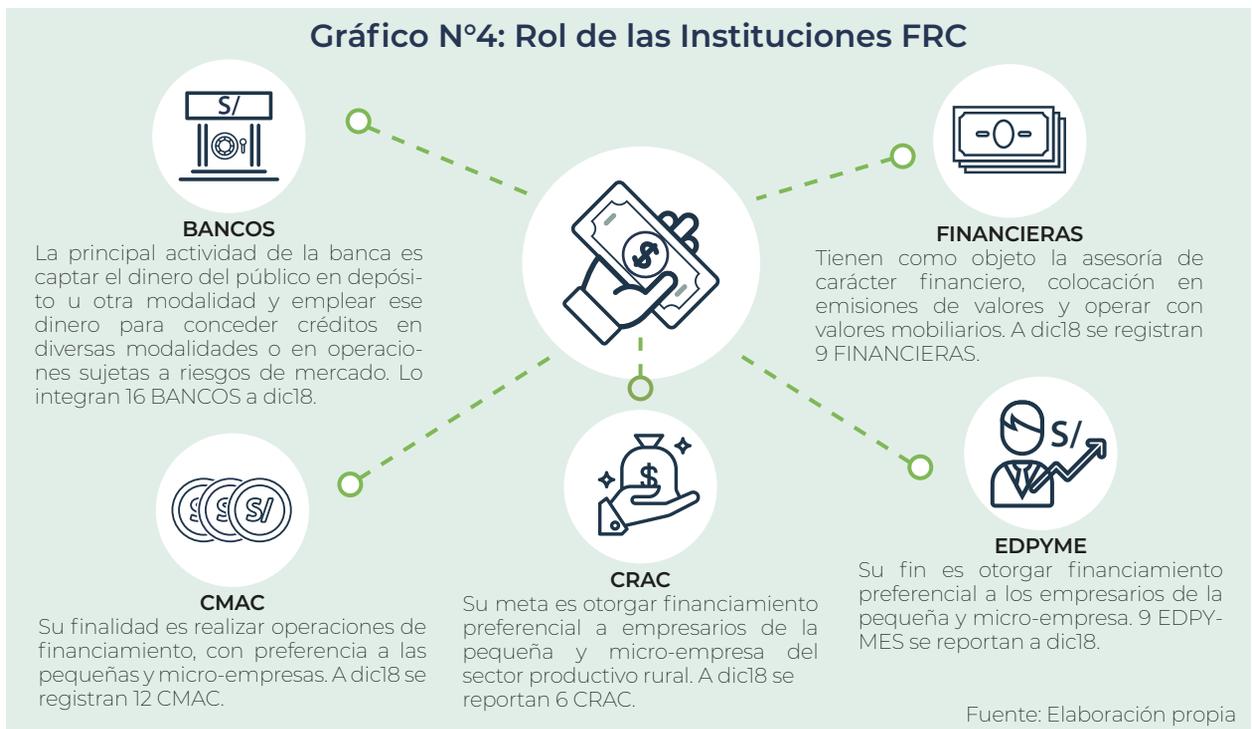
1.2.1 INSTITUCIONES DE FRSS

Gráfico N°3: Rol de las Instituciones FRSS

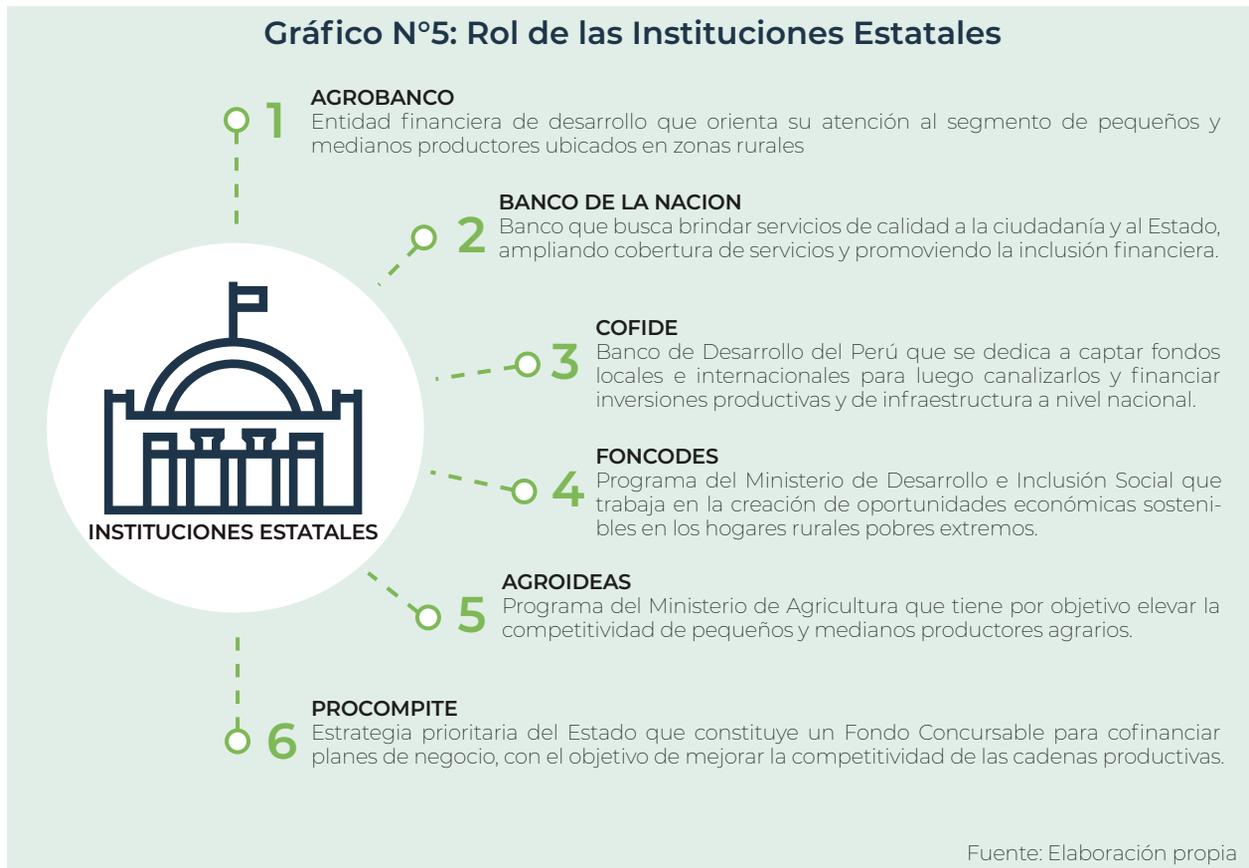


1.2.2 INSTITUCIONES FRC

Gráfico N°4: Rol de las Instituciones FRC



1.2.3 INSTITUCIONES ESTATALES



1.3. TENDENCIAS

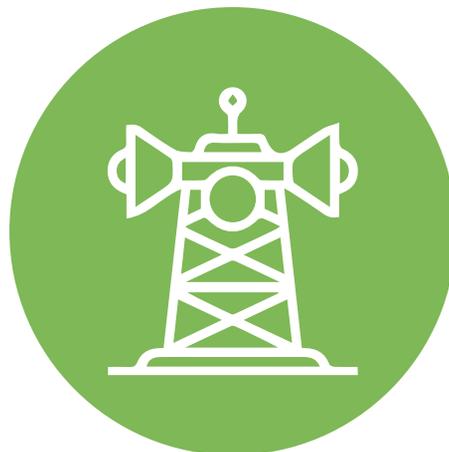
Las finanzas rurales en general enfrentan grandes desafíos dentro del mercado en el que operan; siendo los más importantes el elevado costo de operación debido a la lejanía y dispersión geográfica de los usuarios de productos y servicios financieros, asimetrías de información, deficiencia de infraestructura de transporte y telecomunicaciones, y, riesgos inherentes a las actividades productivas. A pesar de estas limitaciones, desde la última década, los agentes financieros han identificado que los mercados financieros rurales representan una gran oportunidad para expandir sus servicios¹¹.

Una mayor inversión por parte de la industria financiera en las zonas rurales contribuirá con la expansión de las empresas y promoverá el mejoramiento de la infraestructura, impulsan-

do la competitividad de las actividades empresariales. Esto permitirá la configuración de un entorno propicio para operar, a través de la atracción de nuevas inversiones rurales y la generación de conocimientos que permitirán desarrollar nuevos productos de financiación, metodologías y la adopción de nuevas tecnologías; impactando en la productividad y competitividad de las finanzas rurales.

Considerando las tendencias con mayor proyección en las finanzas rurales se pueden considerar las siguientes iniciativas:

¹¹FOMIN, 2015.



USO DE TECNOLOGÍAS DE LA IINFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

- En el contexto de transformación digital, los avances en el sistema financiero han sido importantes. Sin embargo, aún supone un importante reto el desarrollo de tecnologías crediticias que permitan la inclusión financiera de la población rural.
- Destaca el esfuerzo de las empresas Telefónica, Facebook, BID Invest y CAF para desplegar el proyecto Internet para Todos – IpT que busca incluir en el mundo digital a 6 millones de peruanos que viven sin acceso al internet móvil.
- El avance en el despliegue de la banda ancha móvil en zonas de difícil acceso; han permitido que 600 mil peruanos pertenecientes a más de 2 mil comunidades campesinas, amazónicas y centros poblados a nivel nacional en Cusco, Huancavelica, Lambayeque, Puno, Ucayali y Madre de Dios; cuenten con internet móvil.
- Un mayor y mejor acceso a internet por parte de la población rural, permitirá mayor exploración y uso de la banca electrónica y de billeteras móviles, para realizar operaciones financieras e incrementar la inclusión financiera. Esto permitirá la extensión de los servicios financieros, reduciendo sus costos y la mejorando sus procesos.



METODOLOGÍAS Y PROCESOS PARA VALORACIÓN AMBIENTAL Y SOCIAL

- El concepto de sostenibilidad en el sector financiero ha evolucionado en los últimos 20 años. Actualmente incluye aspectos ambientales, sociales y de gobernanza.
- La sostenibilidad ambiental y social es especialmente importante en Perú, debido a su riqueza natural y cultural. Por ello, las instituciones que pretendan ser competitivas deben incorporar dentro de su proceso de evaluación crediticio criterios ambientales y sociales que permitan gestionar riesgos de crédito, legales y reputación.
- La mayor parte de instituciones financieras internacionales y agencias de desarrollo siguen directrices ambientales y sociales. Frente a ello, a las entidades que tienen acceso o quieren acceder a estos recursos se les exige contar con normas y procedimientos para evaluar los impactos ambientales y sociales en sus operaciones; permitiendo mejorar el perfil de riesgo de sus carteras.
- El sector financiero en Perú cuenta con regulación; a partir del año 2015 la SBS exige la evaluación de riesgos ambientales y sociales en operaciones mayores a US\$ 10 millones en las Empresas Bancarias, Financieras, CMAC, CRAC, EDPYME, COOPAC y Bancos de Inversión.



FINANCIAMIENTO DE CADENAS DE VALOR

- El financiamiento con enfoque hacia las cadenas de valor contempla la oferta de productos y servicios financieros con el fin de aumentar el rendimiento de una inversión, el crecimiento y la competitividad de dicha cadena de valor.
- Los servicios financieros en las cadenas de valor tienen una larga historia en muchas zonas rurales, contemplando actividades relacionadas al comercio internacional; elemento fundamental para la globalización y el proceso de desarrollo económico en el cual se viene insertando Perú.
- El enfoque de Cadenas de Valor lleva consigo un componente de financiamiento, cuyas características son importantes de comprender y que se orientan al desarrollo y crecimiento de los actores a lo largo de las cadenas.
- Los instrumentos de financiación a utilizarse dependerán de las necesidades y características particulares de los actores y actividades que realizan en la cadena de valor.
- Una muestra de un adecuado abordaje de la estrategia de cadena de valor para dinamizar el mercado financiero de zonas rurales, ha sido el proyecto llevado a cabo entre ACCION Internacional, MiBanco y SNV que buscó expandir hacia zonas rurales un sistema microfinanciero integral.



DESARROLLO DE PRODUCTOS CREDITICIOS VERDES

- Las inversiones verdes tienen un gran potencial en el sector financiero. Colombia, México y Chile cuentan con un importante desarrollo en este ámbito; donde se cuenta inclusive con beneficios que buscan dinamizar el mercado.
- En los financiamientos verdes se contempla, mayoritariamente, las bajas tasas de interés como máximo beneficio. Sin embargo, se deben considerar otros elementos diferenciadores como periodos de reembolso ajustados al ciclo de los proyectos e incentivos que buscan captar mayor mercado y hacer más atractiva la oferta crediticia.
- Estas líneas se orientan a la promoción de créditos destinados a proyectos sostenibles y al fortalecimiento de capacidades en las instituciones financieras locales para desarrollar el mercado de productos crediticios verdes.
- En Perú, son pocas las entidades que han desarrollado iniciativas para el desarrollo de productos y de portafolios verdes dentro del sector rural. Agrobanco, a través de su proyecto "Banco Verde" financiado por la Agencia Francesa de Desarrollo – AFD, diseñó productos crediticios para financiamiento de actividades productivas sostenibles (café, cacao, plantaciones

forestales, etc.). Por su parte, las Cajas Municipales Arequipa, Cusco, Huancayo, Ica, Maynas y Sullana; en medio del proyecto "Retos y Oportunidades de la Gestión Ambiental en el Sistema CMAC bajo una visión de inclusión financiera" ejecutado con el apoyo de la cooperación alemana – GIZ, desarrollaron un producto crediticio verde para la compra de equipos energéticos de tecnología limpia y eficiente.

- Por su parte, los resultados obtenidos por Programas como el Fondo de Acceso Sostenible a Energía Renovable Térmica – FASERT implementado a través del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y por encargo del programa Global Energising Development (EnDev) - GIZ, han permitido confirmar que es factible el desarrollo de mercados de tecnologías de energías renovables térmicas en zonas rurales de Perú. En especial el orientado a usos productivos, debido a su gran aceptación en el mercado y efectos favorables en la generación de ingresos y la mejora de calidad de vida de los usuarios.



2. SECTOR FINANCIERO SOCIAL SOLIDARIO

2.1. DEFINICIÓN

El sector financiero social solidario está estrechamente ligado a las prácticas económicas solidarias, que priorizan la generación de ingresos y la construcción de nuevas relaciones económicas orientadas a mejorar las condiciones de vida de las personas; recreando prácticas ancestrales de reciprocidad, cooperación y ayuda mutua¹². Estas experiencias han puesto en evidencia que existen también otras maneras de hacer economía, distintas a las del modelo convencional.

El universo de las experiencias de economía solidaria y comercio justo es amplio y diverso en el Perú¹³; comprende comunidades campesinas y nativas, pueblos indígenas, cooperativas de producción, finanzas y servicios, asociaciones y gremios de productores, productores agroecológicos, asociaciones de consumidores, ONG y otras organizaciones.

Las Finanzas Rurales Sociales Solidarias se muestran hoy en día como un complemento de las Finanzas Rurales Convencionales, principalmente por:

- Promover la inclusión financiera de personas y grupos relegados por sus condiciones de exclusión financiera o social.
- Propiciar el cambio en las FRC, debido a que proponen nuevas formas de actuar y nuevos objetivos que alcanzar.

Para que las instituciones de FRC puedan pertenecer al sector FRSS, es necesario que sean consecuentes con sus valores, prácticas y resultados; los cuales deberán compartir el enfoque propuesto por la Economía Social Solidaria de redistribuir los beneficios obtenidos a favor de los clientes, comunidad, personal y medio ambiente.

2.2. CADENA DE VALOR Y ACTORES

El marco analítico de partida para entender las dinámicas de integración de los actores de las finanzas rurales sociales solidarias es el concepto de cadena de valor. La cadena de valor es concebida como el conjunto de vínculos y relaciones entre actores, entornos institucionales y necesidades de servicios e insumos que permite crear un mercado de FRSS; preparando el terreno para la introducción o generación de innovaciones en productos, procesos y mecanismos de acceso.

El mapa de la cadena de valor de las FRSS está constituido por tres componentes interconectados; los actores y los vínculos que se establecen entre ellos, los factores que contribuyen a crear un entorno de negocios favorable y los servicios de apoyo. Lo indicado se diagrama en el gráfico N° 6.

El componente central de la cadena de valor del sector financiero rural social solidario, mapea a los actores económicos que realizan

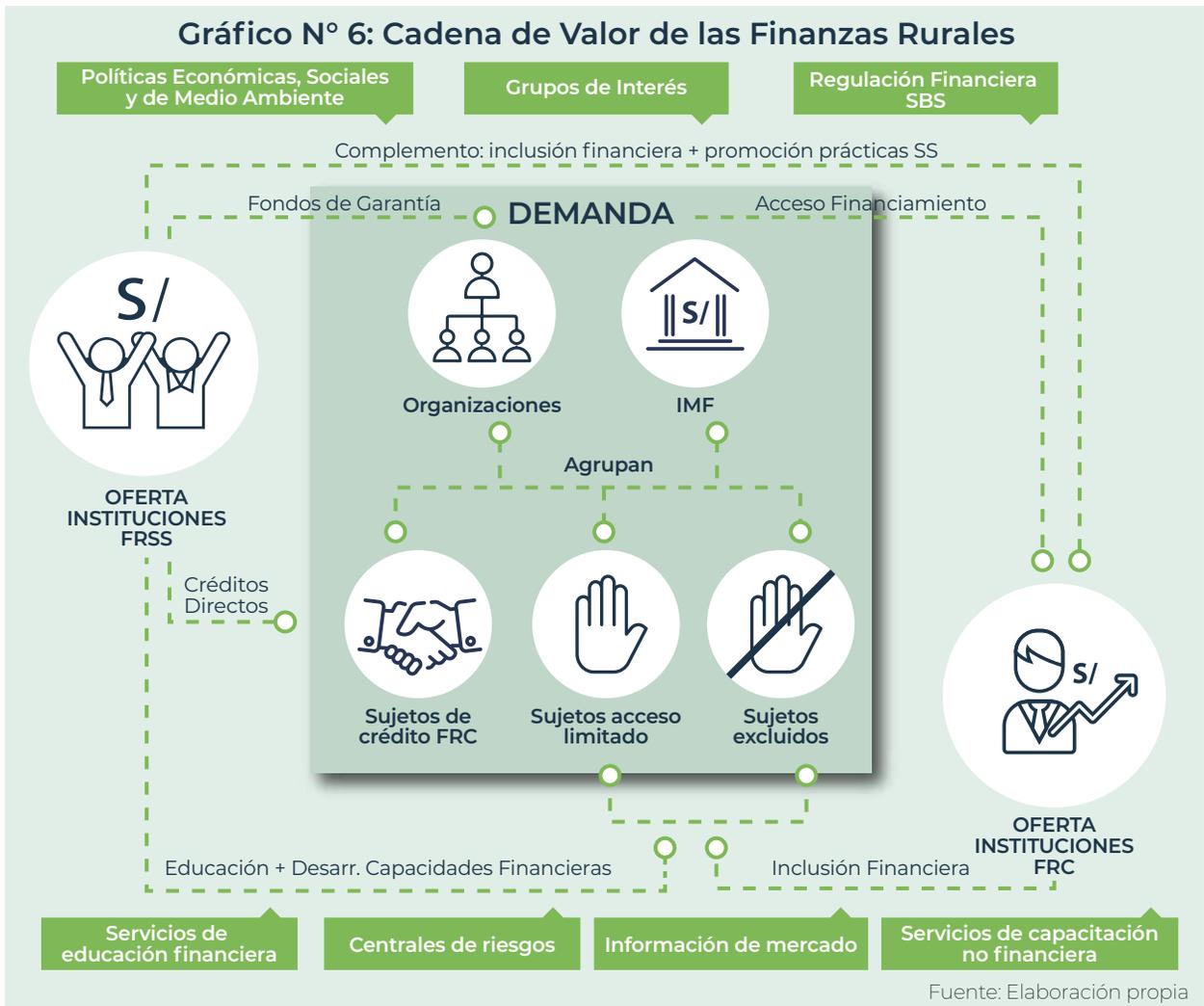
¹²Cotera, 2008.

¹³Cotera, 2008.

transacciones. La oferta está representada por las instituciones de FRSS y FRC quienes trabajan de manera relacionada y complementaria, generando beneficios mutuos. El trabajo relacionado tiene origen a partir de las operaciones que requieren ser abordadas desde el sistema tradicional por ambos actores; mientras que la complementariedad permite la inclusión financiera de un mayor número de organizaciones y sujetos de crédito individuales, así como la confluencia de saberes relacionados a las prácticas sociales solidarias. Por su parte la demanda está conformada por dos tipos de actores: agrupaciones y clientes individuales. Las primeras están representadas por las organizaciones de productores y las instituciones de microfinanzas; quienes agrupan a sujetos individuales que ya cuentan con acceso a servicios financieros, los que tienen limitado acceso y los que están excluidos.

El segundo componente de la cadena de valor comprende los factores críticos y las directrices que le dan forma al entorno y a las condiciones operativas de la cadena. Estos factores contribuyen a la creación de un entorno de negocios favorable y a entender las tendencias que afectan a la cadena de valor en su conjunto.

Por su parte, el tercer componente tiene que ver con el mapeo de los servicios que apoyan la eficiencia de la cadena de valor en su conjunto. La cantidad de servicios que potencialmente pueden otorgar un valor agregado es enorme, por ello es importante el mapeo como precursor de una evaluación de los mecanismos más apropiados para la provisión de servicios en términos de cobertura, sostenibilidad y costo-efectividad.



2.3.PRODUCTOS Y SERVICIOS

2.3.1 FINANCIAMIENTO POR DEUDA

El financiamiento de deuda corresponde al otorgamiento de un crédito, esta modalidad resulta la manera más sencilla de conseguir recursos económicos de manera rápida y sin comprometer la propiedad de la empresa que lo solicita. Una gran ventaja del financiamiento con deuda es la deducción de impuestos, ya que puede considerarse como gasto para reducir los pagos e intereses del impuesto sobre la renta.

- **Corto plazo**

El financiamiento con deuda de corto plazo, generalmente, no excede el periodo de un año. Aquí el prestamista y el prestatario acuerdan que la suma total prestada, más interés, será devuelta completamente dentro de un plazo no mayor a un año. Este crédito se utiliza en su mayoría para el financiamiento de operaciones diarias o del ciclo del negocio.

- **Largo plazo**

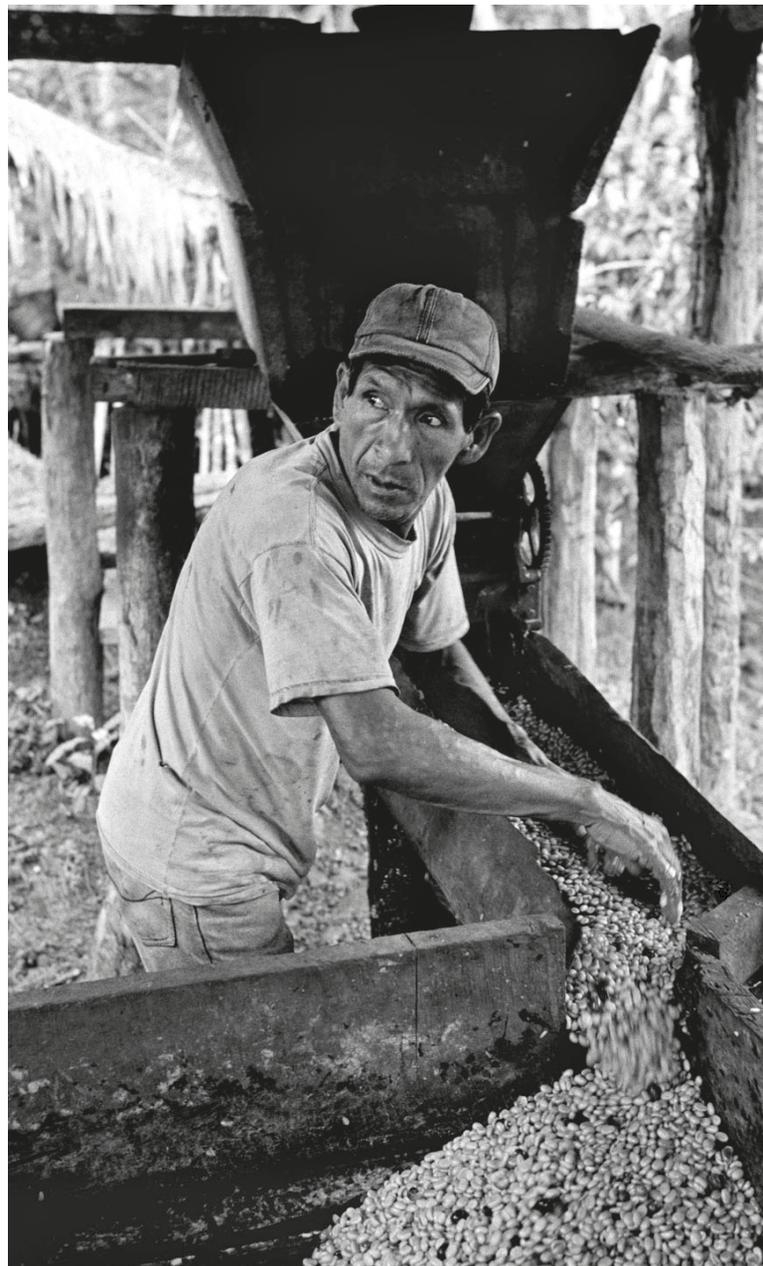
El financiamiento con deuda de largo plazo se paga en plazos mayores a un año. Estos recursos se orientan, en su mayoría, al financiamiento de activos fijos aún como terrenos, maquinaria y equipos requeridos para operar o expandir el negocio.

2.3.2 FINANCIAMIENTO DE CAPITAL

De manera adicional al financiamiento de deuda, las empresas pueden obtener financiamiento de capital. Estos recursos se otorgan a largo plazo y a la vez ofrecen soporte de gestión y para introducir mejores prácticas. El objetivo de las inversiones de capital es acelerar el crecimiento de las compañías y hacerlas más productivas, innovadoras y competitivas. La participación en la propiedad en una empresa, por minoritaria que sea, es suficiente para intervenir sobre el desarrollo de sus actividades. A través de una inversión de capital, el financiador puede aportar experiencia técnica y de mercado, mejorar la gestión financiera, fortalecer los estándares ambientales, sociales y de gobernanza e incorporar nuevos inversores.

2.3.3 FONDOS DE GARANTÍA

Los fondos de garantía representan patrimonios autónomos cuya finalidad es respaldar a los inversionistas que entregan dinero para realizar operaciones en el mercado financiero. A través de los fondos de garantías, los usuarios cuentan con el respaldo que necesitan para sus operaciones financieras. Debido a que se respalda la operación de los intermediarios de crédito, otorgando garantías a los clientes y apoyando al crecimiento de las organizaciones con acceso limitado o sin acceso a servicios financieros; facilitando el acceso al crédito y la inclusión financiera.





3. FONDO DE GARANTÍA LATINOAMERICANA – FOGAL

3.1. ANTECEDENTES

El Fondo de Garantía Latinoamericana se creó en Lima – Perú el 03 de agosto del año 2004, como iniciativa de la transformación de un proyecto de garantías para América Latina que administraba SOS-FAIM de Bélgica y en respuesta a la falta de acceso al sistema financiero formal por parte de productores agrícolas asociados; quienes tenían la necesidad de obtener recursos para la producción, acopio y comercialización.

FOGAL es una entidad financiera rural solidaria internacional con ámbito de acción en América del Sur y que opera en Perú, Bolivia y Ecuador. Desde su creación se ha encargado de brindar y articular soluciones financieras para los pequeños productores rurales, a través de organizaciones de productores e

instituciones financieras de desarrollo, con el propósito de contribuir con la mejora de su calidad de vida. El conjunto de socios de las entidades que trabajan con FOGAL alcanza a más de 41 mil personas, donde el 30% está representado por mujeres.

Para el funcionamiento del Fondo, éste cuenta con una administración cuyo centro de operación es Lima, Perú. En Ecuador y Bolivia se cuenta con responsables de país. A nivel organizativo cuenta con un Comité Descentralizado de Garantías, encargado de evaluar y dar opinión sobre las solicitudes de garantía. Por su parte la Asamblea General es el máximo órgano de decisión de FOGAL que convoca a los representantes de cada institución asociada y determina las estrategias y políticas en conformidad con la misión de la institución.

Los socios de FOGAL se componen por:



SOS Faim (Bélgica)



Cooperativa Agraria Cafetalera La Florida (Perú)



FINRURAL – Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo (Bolivia)



CIDERURAL - Central de Cooperativas de Desarrollo Rural (Perú)



AOPEB - Asociación de Organizaciones de productores Ecológicos de Bolivia (Bolivia)



CAAP - Cooperativa de Ahorro y Crédito de Acción Popular (Ecuador)

Fuente: FOGAL

La cartera del Fondo a diciembre 2018 está compuesta por 29 partners¹⁴, representando 16.67 millones de soles (63% garantías y 37% créditos). Desde el inicio de operaciones de FOGAL, sus colocaciones han mantenido un

crecimiento razonable; y a partir del 2008 inició otorgamiento de pequeños créditos a partners que habían demostrado solvencia moral y responsabilidad en operaciones realizadas con garantías.



3.2.MODO DE OPERACIÓN

FOGAL destina sus servicios a personas jurídicas del ámbito rural, donde tiene población en situación de pobreza. En este sector, cuenta con dos tipos de partners:

- **Organizaciones de Productores**

Pertenecientes a diferentes sectores y que realizan actividades de producción, transformación o comercialización. Los principales productos atendidos son café, cacao, granos andinos, leche, quinua, maracuyá, cuyes, anís, miel, camélidos, entre otros. El contacto con esas organizaciones lo inicia FOGAL en Perú, a través de la intermediación con gremios (CONVEAGRO), centrales (CIDERURAL, Central Café y Cacao, Junta Nacional de Café, APPCACAO) e instituciones del estado (Sierra y Selva

Exportadora, Agroideas, Agrobanco) y en Bolivia a través de AOPEB.

- **Instituciones de Microfinanzas**

Representadas por cooperativas, asociaciones y ONG financieras orientadas al otorgamiento de servicios financieros de ahorro y crédito especializado en el financiamiento rural y agrícola. En Perú la Central CIDERURAL, en Bolivia FINRURAL y en Ecuador la Cooperativa CAAP presentan a FOGAL ante sus socios, para que eventualmente sean atendidos con sus garantías.

El trabajo con estos actores se ha realizado principalmente con el producto de garantías, sin embargo, hace unos años se ha iniciado con el financiamiento de créditos directos. Cabe mencionar que FOGAL realiza

¹⁴FOGAL denomina a sus clientes (organizaciones de productores e instituciones de microfinanzas) con el término de partners.

un análisis y una gestión bastante fina del riesgo, gracias a un trabajo de proximidad a nivel de identificación y acompañamiento a sus partners.

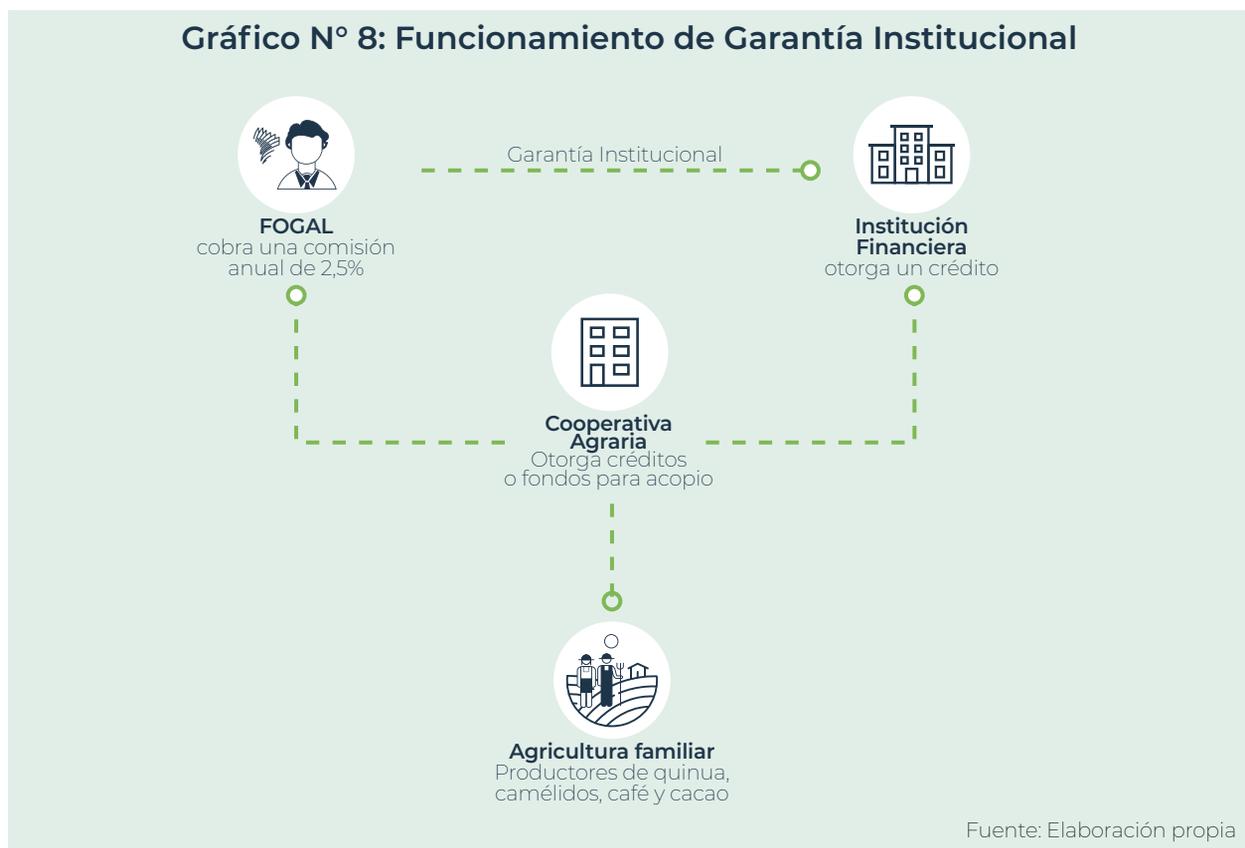
3.2.1. GARANTÍAS

El otorgamiento de garantías es la principal actividad del Fondo; aquí participan instituciones financieras, organizaciones de productores y beneficiarios finales como actores de esta solución financiera. Este producto permite compartir el riesgo entre las diferentes partes implicadas: la institución financiera, el prestario y el propio fondo de garantía. Una parte predefinida de la deuda contraída por la entidad beneficiaria de la garantía se cubre ante la institución financiera por el FOGAL. Los fondos pueden existir en el marco de un

proyecto, estar establecido por un socio capitalista o una organización agrícola, ser una institución o incluso ser parte de la política pública establecida por un Estado. FOGAL utiliza en sus operaciones el modelo de intermediario, el cual se otorga a través de tres modalidades.

- **Garantía Institucional**

Este tipo de garantía se caracteriza por un acuerdo directo entre el beneficiario institucional, el garante (FOGAL) y la institución financiera. Se concluye un acuerdo entre la institución financiera y FOGAL para la repartición del riesgo. El respaldo al beneficiario institucional lo otorga FOGAL, sobre la base de la confianza que depositan las entidades financieras en el Fondo.

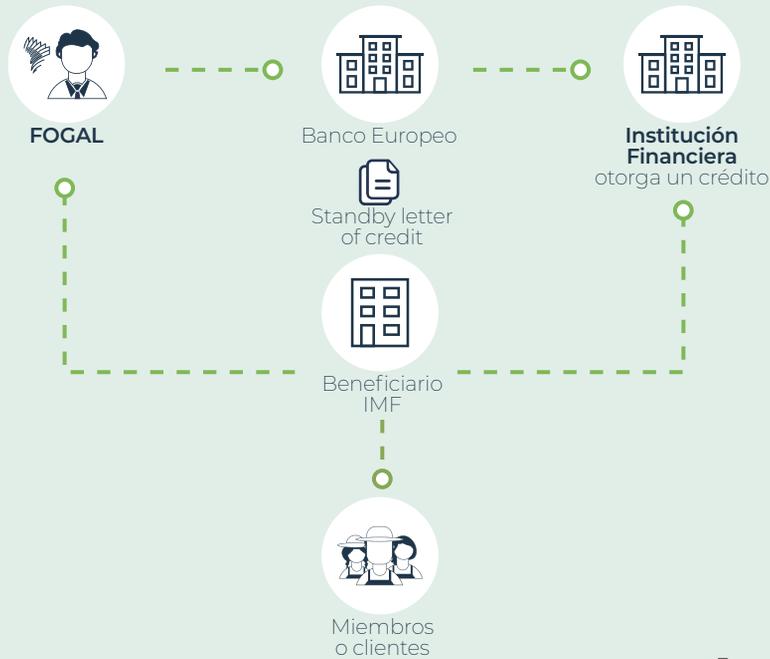


- **Garantía Bancaria**

Esta garantía es emitida por un banco europeo a favor de un banco intermediario del sur, el cual otorga un préstamo específico hacia una institución financiera o una organización de productores. Estos fondos recibi-

dos por las IFI y OP les permite otorgar créditos directos sus clientes o miembros, según el estatus. El respaldo lo otorga el banco europeo los con fondos que FOGAL tiene depositados en dicha entidad bancaria.

Gráfico N° 9: Funcionamiento de la Garantía Bancaria



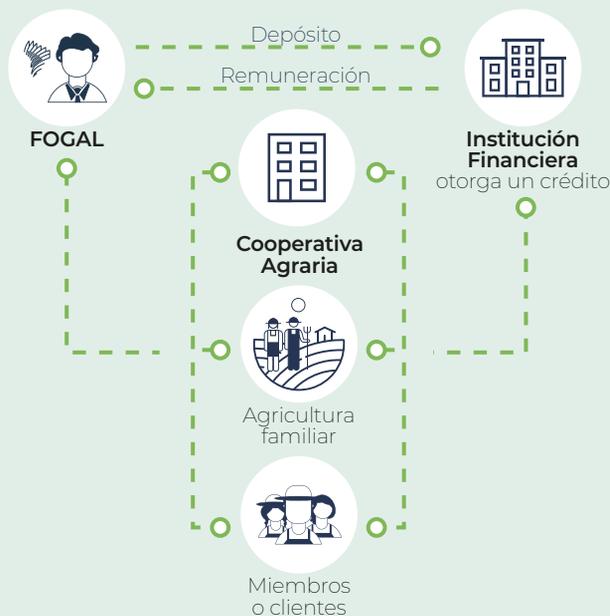
Fuente: Elaboración propia

• **Garantía con Depósito**

FOGAL deposita un fondo en una entidad financiera con quien realiza operaciones de crédito beneficiando organizaciones de

productores e IMF. Dicho fondo tiene una remuneración a favor de FOGAL. Esta modalidad tiene alto efecto multiplicador. El respaldo lo otorga el fondo depositado.

Gráfico N° 10: Funcionamiento de la Garantía con Depósito



Fuente: Elaboración propia

3.2.2. CRÉDITOS

Para FOGAL, los créditos representan un nuevo producto que busca diversificar sus actividades y asegurar su sostenibilidad financiera. Sin embargo, el Fondo ha determinado que esta actividad no puede sobrepasar el

40% de la cartera. Este producto se dirige exclusivamente a clientes recurrentes de los fondos de garantía que tienen un remarcado historial y una clasificación interna destacable. La tasa de interés de los créditos varía entre el 8 y el 12 % sobre una base anual.

Gráfico N° 11: Funcionamiento del Crédito Directo



Fuente: Elaboración propia

3.3. ROLES

FOGAL opera en el contexto rural, donde la actividad agrícola es el principal medio de generación de ingresos para las familias y en donde se presentan los retos más desafiantes en materia de financiamiento. Esto debido a la heterogeneidad de las actividades de los potenciales clientes, altos costos de monitoreo y vigilancia, ausencia de colaterales, así como la falta de un marco regulatorio adecuado. Por estas razones, a la banca comercial no le es atractivo este segmento y de esta necesidad insatisfecha es que han surgido instituciones especializadas como el Fondo de Garantía Latinoamericana.

El Fondo trabaja con organizaciones rurales como cooperativas agrícolas, asociaciones de productores e instituciones de microfinanzas como cooperativas de ahorro y crédito; con quienes desempeña roles que promueven articulaciones entre los distintos tipos de actores.

3.3.1 FACILITADOR

Promueve la intermediación entre las organizaciones de productores, instituciones de microfinanzas (COOPAC) y las instituciones financieras. En algunos casos, el FOGAL incluso apoya a las organizaciones en las negociaciones, reduciendo así la asimetría de información bien conocida entre las instituciones financieras y las organizaciones rurales. Esto lo coloca como un actor muy activo en la gene-

ración de diversas operaciones entre actores de las FRSS e inclusive complementado operaciones donde intervienen actores de las FRC.

3.3.2 PROMOTOR

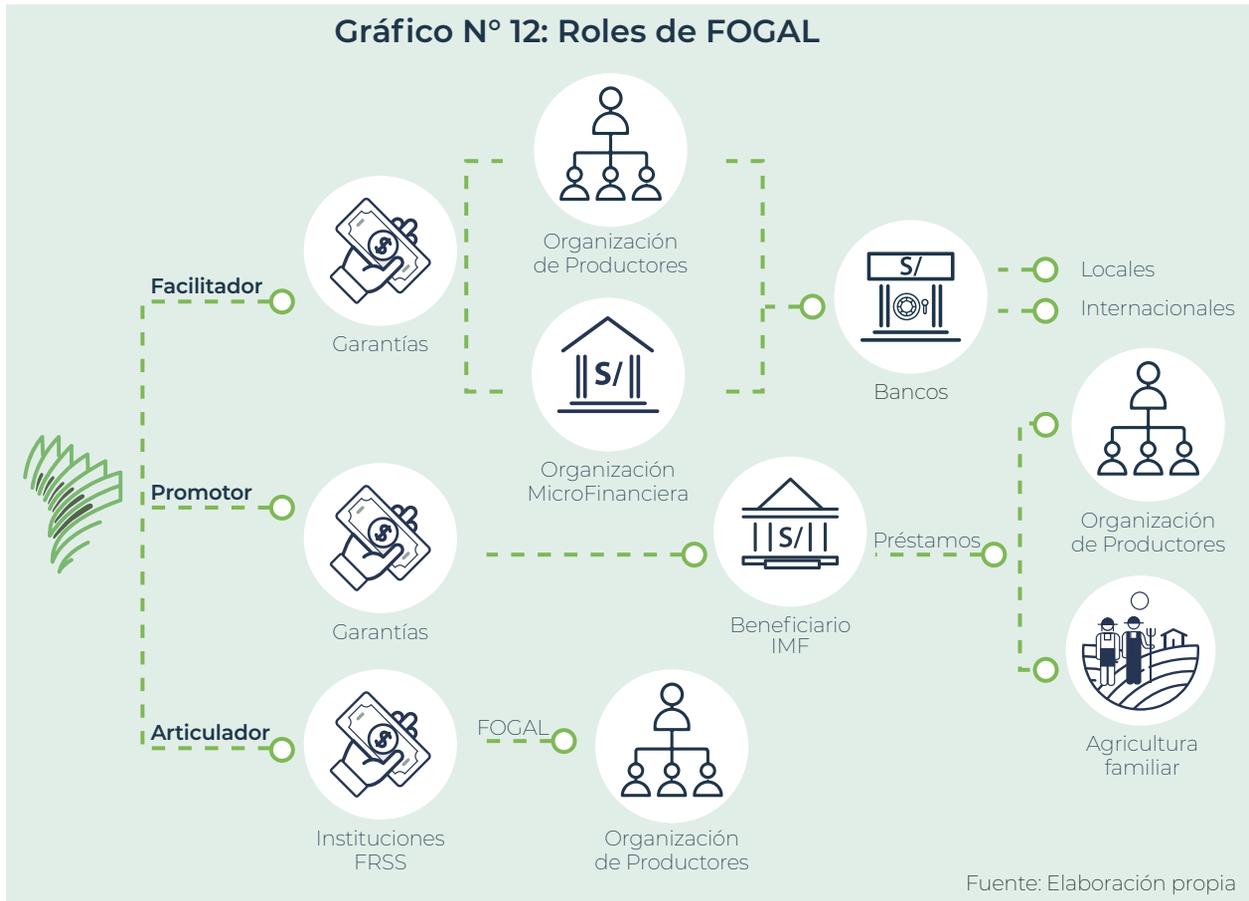
FOGAL se concentra en trabajar a favor de la pequeña agricultura familiar. Por ello reconoce que a través de las asociaciones con instituciones de microfinanzas y organizaciones de productores, inclusive de tamaño limitado, es posible llegar a este tipo de público. A través de esta vía, se promueve el desarrollo de productos financieros innovadores que permiten la inclusión, y, mejoras en las actividades y calidad de vida de esta población.

3.3.3 ARTICULADOR

El rol proactivo del Fondo en el desarrollo de relaciones entre agrupaciones, instituciones de microfinanzas e instituciones financieras, promueve la inclusión financiera en poblaciones marginadas y/o en estado de precariedad. Con ello, se propicia el desarrollo de redes entre las finanzas, procesos y actores de la economía social solidaria.

Como se puede constatar gracias a los diferentes ejemplos ofrecidos, la multiplicidad de roles de FOGAL le permite desarrollar diferentes fórmulas y una variedad de enfoques entre actores presentes en un mismo territorio, desde una óptica de desarrollo económico social solidario. Lo indicado puede observarse en el gráfico N°12.

Gráfico N° 12: Roles de FOGAL



3.4. PERSPECTIVAS DESDE LA MIRADA DE FOGAL

De manera permanente, FOGAL lleva a cabo talleres de reflexión con el propósito de abordar temas relevantes para la institución como las perspectivas a futuro. Durante la última Asamblea Ordinaria de Asociados (marzo 2019) se consideraron relevantes los siguientes puntos:

- Conseguir la toma de decisiones en tiempo real, a través de la adopción de TICs dentro de los procesos de información gerencial interna de FOGAL; así como la estandarización, optimización y validación de los procesos internos de la institución soportados en apoyo externo.
- Continuar examinando posibilidades sobre los nuevos modelos organizacionales para FOGAL.
- Propiciar la participación activa de FOGAL en redes orientadas a la agricultura familiar, como la Red Internacional a la que pertenece de manera conjunta con organizaciones de Senegal, Mali, Burkina Fasso, Canadá, Bélgica e Italia.
- Lograr la consolidación de la institución en Bolivia, donde gracias al contexto de crecimiento en el sector de las Instituciones Financieras de Desarrollo se vienen presentado nuevas oportunidades para colocar mayores garantías bajo nuevos esquemas.
- Realizar la evaluación de las intervenciones de FOGAL en Ecuador a fin de continuar con su presencia en ese país y logrando definir el sector donde va operar en el futuro en este país.
- Continuar innovando en el desarrollo de nuevos productos financieros para FOGAL, orientados a la agricultura familiar.



4. OTRAS ORGANIZACIONES FINANCIERAS EN EL SECTOR SOCIAL SOLIDARIO

4.1. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

Las organizaciones internacionales seleccionadas como parte del estudio comprenden una muestra que abarca instituciones de primer y segundo piso, varias de ellas vinculadas a FOGAL y forman parte del sector de la economía social solidaria.

4.1.1. ALTERFIN (BÉLGICA)

Sociedad cooperativa de origen Belga que tiene la misión de mejorar los ingresos y condiciones de vida de comunidades y personas con desventajas sociales y económicas, predominantemente de zonas rurales de países con ingresos medios y bajos a nivel mundial. Está presente en 34 países a través 155 clientes, con proyectos que involucran a organizaciones de pequeños productores e instituciones de microfinanzas. El financiamiento que oferta tiene origen en recursos propios y fondos de terceros administrados por la institución. La mayor parte de las inversiones se concentran en América Latina y corresponden a instituciones de microfinanzas. Alterfin provee financiamiento a Instituciones de Microfinanzas y Asociaciones de Pequeños Productores o empresas relacionadas es estas en América Latina, África y en Asia.

4.1.2. BACKBONE (LUXEMBURGO)

Empresa de asesoramiento y provisión de fondos con origen en Luxemburgo que tiene la misión de apoyar en el desarrollo de la inversión de impacto como un proceso alternativo de financiamiento e inversión. Ofrece servicios de análisis detallado y due diligence, así como asesoría en la estructuración y evaluación de

proyectos orientados a inversores y agentes financieros.

4.1.3. OIKOCREDIT (HOLANDA)

Institución financiera de desarrollo que trabaja a favor del empoderamiento de personas de bajos ingresos, mediante la provisión de financiamiento y apoyo para desarrollo de capacidades a organizaciones asociativas en áreas de inclusión financiera, agricultura y energía renovable. El público objetivo está conformado por cooperativas y asociaciones de pequeños productores, intermediarios financieros (orientados a las MYPES), pequeñas y medianas empresas, así como ONG enfocadas al comercio, manufactura, salud, educación, entre otras actividades de impacto. Oikocredit provee recursos a través de créditos directos, líneas de crédito, créditos subordinados e inversiones de capital. En Perú son socias las entidades reguladas: Financieras Credinka, ProEmpresa y EDPYME Acceso Crediticio.

4.1.4. RABO RURAL FUND (HOLANDA)

Rabo Rural Fund es un fondo que forma parte del Grupo Rabobank, el cual recibe fondos de la Fundación Rabobank, Organización Católica para la Ayuda de Socorro y Desarrollo (Cordaid) y el Ministerio Holandés de Asuntos Exteriores. Este Fondo Rural tiene como objetivo apoyar a las cooperativas agrícolas y a las pequeñas y medianas empresas (PYME) en los países en desarrollo, con logros sobresalientes en la administración de donaciones y microcrédito; pero aún no son elegibles para préstamos bancarios estándar o tienen grandes dificultades para atraer financiamiento.

Frente esta realidad, el Fondo Rural tiene como objetivo cerrar esta brecha. El fondo ayuda a los agronegocios a financiar el acopio y la comercialización, a través del financiamiento de cadenas de valor sostenibles en productos como café, cacao, miel, algodón, especias, nueces, pimientos, soya y otros cultivos con o sin procesamiento.

4.1.5. PHILEA (SUIZA)

Empresa cooperativa de Suiza con misión de proveer fondos y apoyar el desarrollo de organizaciones que ayudan a poblaciones desfavorecidas. Atiende a instituciones de microfinanzas orientadas a microempresas, organizaciones que operan en campos de producción agrícola y comercialización; así como otras instituciones que trabajan en el desarrollo económico de la región y población en desventaja. La oferta de productos está conformada por crédito para equipamiento, crédito directo, garantías bancarias, asistencial técnica y educación financiera. En Perú, Philea tiene operaciones en los departamentos de Cusco, Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Junín, Puno, Pasco y San Martín; con una cartera orientada a empresas productoras de café, cacao, quinua y fibra de alpaca; así como instituciones de microfinanzas.

4.1.6. ALPHA MUNDI (SUIZA)

Empresa asesora de inversiones de origen suizo. Se orienta a financiar inversiones de impacto que generen beneficios para la sociedad. Atiende a entidades beneficiarias en América Latina y África. Alpha Mundi se enfoca en los sectores de microfinanzas, educación, agricultura de comercio justo y energías renovables; mediante la oferta de créditos directos, participación de capital y asistencial técnica en finanzas, gobernanza y operaciones.

4.1.7. ROOT CAPITAL (ESTADOS UNIDOS)

Institución de norteamericana, que tiene la misión de mejorar la vida de los productores rurales conectándolos con la economía formal a través de la inversión en el crecimiento de empresas agrícolas, como generadoras de cambio positivo en sus comunidades. Su público objetivo esta conformado por empre-

sas agrícolas dedicadas a la producción de café, cacao, nueces y productos especiales orientados a la exportación; a quienes ofrece créditos de corto plazo para comercialización, créditos de largo plazo para capital de trabajo, financiamiento de equipos y financiamiento interno (para los socios). También ofrece servicios de asesoría en gestión empresarial y prácticas financieras. En Perú, Root Capital, financia actividades relacionadas a los cultivos de café y cacao; por lo cual tiene presencia en zonas productoras como Amazonas, Apurímac, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, San Martín y Ucayali; donde promueven la producción sostenible y apoya al desarrollo de cadenas productivas climáticamente inteligentes; contribuyendo a que las empresas rurales sean más resilientes frente al cambio climático.

4.1.8. SIDI (FRANCIA)

Inversor social de origen francés. Tiene la misión de mejorar las condiciones de vida de poblaciones marginadas y vulnerables en países en desarrollo a través de la creación y mejoras de las actividades generadoras de ingresos a nivel individual y de comunidad. El portafolio de productos está confirmado por créditos con participación en capital, créditos directos, garantías y un fondo llamado FEFISOL. SIDI se orienta a la atención de instituciones de microfinanzas, organizaciones de productores y empresas sociales; a través de productos de crédito directo, participación de capital, garantías a través del fondo FEFISOL, asistencia técnica para fortalecimiento institucional y asistencia técnica a través del fondo FEFISOL.

4.2. ORGANIZACIONES NACIONALES

Las organizaciones nacionales seleccionadas como parte del estudio comprenden una muestra que abarca instituciones rurales de primer y segundo piso. A su vez, dentro de las organizaciones de primer piso, se han considerado instituciones pequeñas, medianas y grandes con el propósito de tener una aproximación de los distintos roles según tamaño de actor que interviene dentro de las FRSS.

4.2.1. COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CREDIFLORIDA

Cooperativa que brinda servicios de ahorro y crédito de acuerdo con las necesidades de los socios, apoyando actividades económicas que permitan elevar la calidad de vida de la familia y el desarrollo de su comunidad. La oferta de servicios abarca productos de ahorro, crédito y servicios adicionales para sus socios como previsión social, asistencia técnica y asesoría legal. Dentro de los productos crediticios, destaca la oferta de financiamiento para capital de trabajo, créditos de consumo, créditos grupales, créditos de mediano y largo plazo, créditos para mantenimiento y pre cosecha de café, entre otros.

4.2.2. COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ANDES COTARUSI

Cooperativa con la misión de garantizar educación cooperativa, servicios financieros y complementarios adecuados a las necesidades de los socios, con una organización solidaria y autogestionaria. A diciembre 2018, se reporta una cartera de créditos con 173.73 millones de soles y 77 mil socios. COOPAC Los Andes atiende a personas naturales, comunidades campesinas y cooperativas, asociaciones y organizaciones productivas y sociales sin fines de lucro, y, micro y pequeñas empresas. La cooperativa ofrece productos crediticios para microempresas agrícolas y pecuarias, negocios micro y pequeña empresa, grupos solidarios, consumo, hipotecarios, ahorros y servicios de gestión empresarial y asistencia social.

4.2.3. COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PARA LA INTEGRACIÓN Y DESARROLLO RURAL-CIDERURAL

Cooperativa de ahorro y crédito de segundo piso, cuya misión es facilitar servicios financieros y corporativos para el fortalecimiento y desarrollo del sistema cooperativo rural; aplicando las mejores prácticas financieras, sociales, ambientales, educativas y de gestión, con principios y valores cooperativos. CIDERURAL atiende cooperativas de ahorro y crédito y organizaciones de productores, a quienes ofrece productos de créditos, ahorros y servicios de naturaleza financiera, corporativa,

asistencia técnica, información, gestión de productos, redes de servicio cooperativo y capacitación.

4.2.4. COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO NORANDINO LTDA

Cooperativa que busca contribuir a mejorar el bienestar de sus socios, familias, colaboradores y de la comunidad; brindando servicios financieros de calidad y eficientes, con responsabilidad social y ambiental. A diciembre 2018, reporta una cartera de colocaciones por 74.56 millones de soles y 25 mil socios. Norandino atiende socios que desarrollan actividades económicas de producción, comercio, servicios o agropecuarias o que trabajen como dependientes; a través de productos de crédito, ahorros y servicios de previsión social.

4.2.5. COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO LA CH'USPA - MIDE

Cooperativa de ahorro y crédito con la misión de promover procesos de cambio teniendo como protagonistas a mujeres rurales en los Andes del sur del Perú, a través de servicios financieros y acciones educativas para el desarrollo de capacidades. MIDE atiende principalmente mujeres de familias campesinas quechuas y aymaras que viven en comunidades entre 2-4 mil m.s.n.m; a través de la oferta de productos de crédito individuales, grupales, ahorros y servicios de capacitación.

4.2.6. COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO ÉTICA

Cooperativa de ahorro y crédito creada con valores cristianos para fomentar la solidaridad y equidad entre las y los ciudadanos; promoviendo la eficiencia en la gestión, sentido de pertenencia popular, sencillez, profesionalismo, la práctica de la ética y la honestidad. COOPAC Ética busca ser una cooperativa sólida con socios y socias éticas en permanente crecimiento, aportando al desarrollo de los niños y niñas del Perú. La COOPAC tiene presencia en las regiones de Lima, Junín, Huancavelica y está conformada por 2,565 socios.



5. CASOS DE ÉXITO

5.1. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

Cooperativa Agraria Cafetalera Perené - Financiamiento para Capital de Trabajo y Órdenes de Compra



BACKBONE

DESAFÍO ENFRENTADO

Perené es una cooperativa cafetalera de la región central de Perú, que agrupa a 400 socios productores de café orgánico y convencional con certificaciones Fair Trade, USDA Organic y que exportan su producción a mercados en Estados Unidos y Europa. Debido a que la fuente principal de ingresos de la cooperativa es la venta de su producción al exterior, es muy común por parte de los compradores prolongar el pago por un periodo de varios meses. Por lo tanto, Perené debe estar en una búsqueda y diversificación permanente de financiamiento.

Backbone se contacta con la Cooperativa Perené a través de FOGAL, ya que la metodología de este Social Lender es la de establecer relaciones de trabajo con socios locales quienes estén dispuestos y tengan las condiciones para co-financiar junto al mismo. En este caso, FOGAL participa brindando una garantía para el cliente a ser financiado lo cual a su vez mejora sus probabilidades de aprobación por parte del comité de Backbone.

Cuando Perené fue presentado a Backbone, la cooperativa ya contaba con experiencia en el ámbito del fondeo nacional e internacional y tenía financiamiento tanto en moneda local como extranjera.

La cooperativa requería financiamiento en la modalidad de “capital de trabajo” para cubrir sus costos operativos fijos como el monitoreo de producción, almacenamiento, mantenimiento de equipos, entre otros. A su vez, solicitaba financiamiento para poder cumplir con “órdenes de compra” al exterior y así incrementar su porcentaje de ventas en un 56% comparado al año anterior.

SOLUCIÓN GENERADA

Backbone desembolsó su primer financiamiento en el 2017. La cooperativa Perené se encontraba satisfecha de tener un aliado financiero que desembolsara a finales y/o inicio de año a diferencia de otras instituciones con los que habían tomado contacto.

Para ello, fue necesario seguir el proceso regular de coordinación y aplicación de financiamiento con la debida presentación de información de la cooperativa; siendo la más importante la vinculada a estados financieros, proyecciones de ventas, información sobre las órdenes de compra a financiar, documentos legales sobre la constitución de la cooperativa, confirmación sobre la posibilidad de una garantía para este cliente por parte de FOGAL.

Asímismo, se procedió a negociar y obtener la confirmación por parte de la Cooperativa

Perené con respecto a su aceptación de los términos de financiamiento ofrecidos por Backbone, principalmente, tasa de interés, plazo, comisiones, monto a financiar, fecha tentativa de desembolso, moneda del financiamiento y modalidad de pago. Con respecto al pago para el financiamiento de “órdenes de compra”, Backbone trabaja a través de una modalidad de “cesión de derechos” a través de la cual el cliente-comprador de la cooperativa se compromete a pagar directamente el total de la orden al Fondo y después éste a su vez, desembolsa el monto restante y correspondiente a la cooperativa. Backbone y Perené firmaron un acuerdo preliminar (term-sheet) que recaba los puntos anteriormente estipulados procediéndose con la debida diligencia y la visita en campo.

RESULTADOS OBTENIDOS

A través del financiamiento otorgado por Backbone, la Cooperativa Perené pudo cumplir a cabalidad con sus contratos comerciales y así incrementar significativamente su nivel de ventas (+56%). De esta manera, al siguiente año durante el 2018, esta cooperativa satisfecha con los servicios del Fondo, solicitó duplicar el financiamiento a través de Backbone para financiar un mayor monto de órdenes de compra. Esto permitió a la cooperativa mantener y/o mejorar su posición en el mercado durante un tiempo crítico para las cooperativas cafetaleras de la región pues éstas apenas estaban tratando de salir de la crisis de la “roya”.

El financiamiento obtenido por Perené, permitió a la cooperativa comprar la producción de sus miembros, lo cual se transmitió en una remuneración segura y más alta para los pequeños productores. Perené recibe un precio más alto por la venta de su café orgánico, “prima” que después ésta puede dedicar a proyectos sociales para sus miembros como servir para la provisión de asistencia técnica a los pequeños productores. Asimismo, ha sido importante para una cooperativa como Perené asegurar la fidelidad de sus miembros y el desarrollo de proyectos sociales ha contribuido a este fin.

LECCIONES APRENDIDAS

- El Perú es un país donde se puede invertir de manera directa, en moneda extranjera y con atractivas tasas de retorno. Se cuenta con clientes potenciales como las organizaciones agrícolas con necesidad de liquidez para poder cumplir oportunamente con sus contratos de venta internacional, quienes también poseen experiencia con fondeo internacional y demandan préstamos en dólares.
- Existen cooperativas exportadoras serias, eficaces y eficientes como Perené, las cuales cumplen una función social importante para sus miembros al ayudarlos a vincular su producción con el mercado.
- Los gerentes de cooperativas agrícolas se encuentran al tanto de las condiciones de mercado de manera permanente y conocen la modalidad de pago a través de una “cesión de derechos”.
- Debido al riesgo de concentración en un solo cultivo como el café, están expuestas al riesgo climatológico sobre el cual no tienen control. Sin embargo, vienen realizando acciones para diversificar sus fuentes de ingreso a través de la producción distintos cultivos. Siempre están con la disposición de hacer conocer sus campos de producción a los fondeadores.

Villa Andina S.A.C - Financiamiento de Capital de Trabajo



DESAFÍO ENFRENTADO

Históricamente, Alterfin ha otorgado líneas de crédito para capital de trabajo a organizaciones de pequeños productores como cooperativas y asociaciones que tienen acceso al mercado internacional. No obstante, para que una organización de pequeños productores logre la escala productiva necesaria y todos los demás requisitos exigidos por el mercado internacional, deben pasar años y esto demanda mucha inversión. Frente a esta limitación; muchas de estas organizaciones que aún no acceden al mercado internacional venden sus productos a empresas locales con las cuales suscriben acuerdos de producción, condiciones de precios similares a los del mercado internacional (respetando primas por calidad o certificaciones) y capacitaciones para sus miembros. A su vez, estas organizaciones que venden localmente no tienen aún las condiciones suficientes para acceder de manera independiente a fuentes de financiamiento.

Frente a esta realidad, las políticas de créditos de Alterfin no permitían el otorgamiento de créditos a sociedades anónimas. Sin embargo, al identificar esta problemática se evaluó la posibilidad de poder otorgar líneas de créditos a sociedades anónimas que trabajasen con organizaciones de productores.

SOLUCIÓN GENERADA

Sobre la base de una realidad identificada con empresas privadas que fungían como articuladores hacia mercados internacionales para organizaciones de productores y que a su vez compran, procesan, comercializan productos orgánicos, y, que trabajan estrechamente con estos pequeños productores otorgándoles servicios financieros y no financieros, asistencia técnica, buenos precios, términos y condiciones claras; Alterfin tuvo que efectuar cambios en sus políticas crediticias (reglamentos, manuales y documentos legales) para poder otorgar créditos a sociedades anónimas.

Así, en el año 2017, se aprobó la primera línea

de crédito capital de trabajo con la empresa Villa Andina S.A.C por un monto de US\$ 400 mil. A inicios del 2019 se hizo la 3ra. renovación de la línea de crédito por US\$ 700 mil. Además, se ha otorgado un crédito a largo plazo por US\$ 492 mil para ser invertido en mejoras para su línea de procesamiento de cacao, lo cual le permitirá comprar mayor cantidad de cacao a un mayor número de pequeños productores.

El producto línea de crédito para este tipo de empresas privadas está disponible desde hace 3 años en todo el Perú y demás países donde opera Alterfin.

RESULTADOS OBTENIDOS

A nivel institucional se están financiando 7 cadenas productivas bajo este mecanismo y sólo con esta empresa por un monto total de créditos de US\$ 1.14 millones. Esto ha permitido mejorar la solvencia para la empresa, mayor liquidez para la compra de materia prima para las organizaciones de pequeños productores, pronto pago y mejora de la capacidad productiva de la sociedad; lo cual permitirá la compra de más productos a más pequeños productores.

Con este mecanismo financiero, se ha logrado financiar indirectamente a un aproximado de 2,000 pequeños productores agrupados en 27 asociaciones y 5 cooperativas, así como llevar a cabo programas de desarrollo productivo sostenible que trabajan de la mano de diversas pequeñas organizaciones en 5 regiones del país y con diversos productos orgánicos (aguaymanto, maca, yacón, cacao, quinua, entre otros).

Esta experiencia ha permitido fomentar un modelo empresarial que vincula al pequeño productor con la empresa bajo adecuadas condiciones comerciales, haciéndoles así partícipes del crecimiento de la empresa y logrando obtener mejores ingresos.

Este producto crediticio, así como los otros, tienen como requisito que la organización o empresa trabajen con productos orgánicos y

bajo las buenas prácticas agrícolas.

LECCIONES APRENDIDAS

- Los mecanismos tradicionalmente usados por los financiadores de impacto, para llegar a pequeños productores, se basan en el otorgamiento de créditos para asociaciones o cooperativas.
- Existen muchos canales bajo los cuales se puede llegar de manera efectiva a los pequeños productores y a la vez mitigar los riesgos propios de la actividad crediticia (una de las principales razones por la cual muchas pequeñas organizaciones no pueden acceder directamente al financiamiento).
- El financiamiento a empresas privadas es un ejemplo de cómo se puede llegar a las organizaciones de pequeños productores de manera eficiente y mitigando los riesgos ligados al otorgamiento de financiamiento.
- Alterfin viene cumpliendo con su misión, a través de otros canales innovadores.



Cooperativa de Servicios Múltiples Aprocassi



DESAFÍO ENFRENTADO

Aprocassi es una cooperativa cafetalera de la zona de San Ignacio, Cajamarca que agrupa a 40 mil familias que dependen principalmente del cultivo de café. En promedio, los productores de la cooperativa poseen 2 hectáreas con café orgánico y enfrentan, cada vez más, escasez de mano obra para realizar las actividades en el cultivo debido al éxodo de los jóvenes de la zona rural. En general, las familias que conforman la organización no tienen ahorros y sus ingresos son limitados para vivir y brindar educación a sus hijos. Por lo tanto, no sorprende que los socios se enorgullecen al señalar que sus hijos no se convertirá en productores de café.

Por su parte, en los últimos años la producción de café en América Latina ha disminuido significativamente y solo en Perú reporta un decremento de 20%. Esto se debe principalmente a la enfermedad de la roya amarilla del café.

Durante el 2018, el precio del mercado mundial del café arábica verde bajó por primera vez en 12 años, a menos de un dólar por libra. Esta persistente presión sobre los precios no es solo el resultado de las fluctuaciones del tipo de cambio, sino también por las cosechas récord que reportan excedentes de producción en países como Brasil, donde el café se cultiva en grandes cantidades en enormes plantaciones. La realidad de este país vecino resalta con la de Perú, donde el café es cultivado principalmente por pequeños agricultores; quienes a través de su organización en cooperativas y asociaciones buscan hacer frente a las grandes corporaciones globales.

SOLUCIÓN GENERADA

Para ayudar a cooperativas como Aprocassi que, buscan hacer frente a problemas de plagas, mercado y otros de origen interno; Oikocredit a través de sus préstamos proporciona términos especiales como reembolsos variables en el caso de fallos, cosechas y pérdidas de cultivos. Además, ofrece asistencia técnica para ayudar a los pequeños agriculto-

res a adaptarse a los cambios en las condiciones climáticas y responder a las fluctuaciones en los precios del café. A través del último financiamiento otorgado se ha logrado cubrir el 70% de los costos de la cosecha anual.

Asimismo, Aprocassi ha sido una de las cooperativas cafetaleras que participó en el programa de Gestión de Riesgo de Precios de Oikocredit y que también participa activamente en las reuniones anuales organizadas por el fondeador, con el propósito de que sus beneficiarios agrícolas intercambien experiencias y compartan conocimientos.

RESULTADOS OBTENIDOS

Gracias a los servicios financieros y no financieros otorgados por Oikocredit, la cooperativa ha construido una base de clientes tanto nacional como internacional para garantizar productos orgánicos de alta calidad a precios de comercio justo; así como la certificación que proporciona seguridad adicional para los consumidores y que al mismo tiempo garantiza el pago de precios más altos para los productores.

En promedio, una familia de cafeteros de Aprocassi gana alrededor de US\$ 3 mil al año. Este modesto ingreso es posible de obtener gracias al gran esfuerzo de los productores en la producción de café orgánico de primera calidad. Lo cual es posible, a su vez, gracias al soporte de su cooperativa en temas de asistencia técnica y a la opción de obtener un préstamo a través de su departamento de créditos.

LECCIONES APRENDIDAS

- La certificación orgánica y el comercio justo, idealmente ambos, dan como resultado un mayor número de uniones cooperativas, una agricultura ecológicamente racional y mayores rendimientos.
- Es necesario establecer cadenas de valor sostenibles en el sector del café: cambios legislativos, combinados con incentivos y sanciones, también son necesarias.

Cooperativa Agroindustrial Tocache



DESAFÍO ENFRENTADO

La Cooperativa Agroindustrial Tocache – CAT, se dedica al acopio y comercialización de cacao convencional y orgánico dentro de la provincia de Tocache en la región San Martín. La organización se compone por 315 socios, de los cuales 40 son socias productoras. Los socios realizan actividades agrícolas en 1,500 hectáreas certificadas, que registraron a marzo 2019 una producción total de 1,735 toneladas y un volumen de exportación de 421 toneladas.

Por su parte, Philea (que anteriormente operaba con el nombre de FIG) es una institución suiza proveedora de recursos internacionales para instituciones de microfinanzas y asociaciones productoras de exportación. Los primeros contactos entre Philea y CAT iniciaron a través de la presentación de los funcionarios de SOS FAIM y FOGAL, entidades que registraban operaciones de asistencia técnica y financiamiento con la cooperativa.

La situación que CAT afrontaba al inicio, cuando se tomaron los primeros contactos para evaluar posibilidad de financiamiento, eran los resultados negativos que venían registrando en los años anteriores al inicio de la gestión gerencial vigente. Dicha situación se debió por problemas de gobernabilidad y gestión gerencial en periodos anteriores; lo cual afectó sus capacidades de obtención de líneas de créditos en condiciones competitivas que les permita contar con capital de trabajo para ampliar la capacidad de producción y exportación de cacao. Asimismo, el registro de pérdida sostenida por deudas atrasadas al 2015 se agudizaba por la falta de capital de trabajo para la compra y acopio de granos de cacao de los socios; lo cual propiciaba la poca fidelización con su cooperativa CAT y venta de su producción a externos que ofertaban mejor cotización.

SOLUCIÓN GENERADA

A pesar de la situación de la Cooperativa

Agroindustrial Tocache, Philea con su misión de apoyar el desarrollo de organizaciones que impactan en poblaciones desfavorecidas, apostó por estructurar una operación de crédito con características particulares que permitiesen mitigar el alto riesgo y asegurar el pago.

El monto financiado fue US\$ 200 mil, a una tasa de interés anual de 10%, con 1 año de plazo y pago al vencimiento. Aquí se firmó un contrato privado, con una cláusula específica de la garantía sobre el crédito en el que se establecieron los siguientes puntos: i) Los contratos de venta de cacao deberían ser endosados a favor del FIG (hoy PHILEA) y cuyo valor ascendía a un mínimo de 110% del saldo pendiente del crédito; ii) El importador identificado, sería notificado por CAT autorizando para que parte o todo el valor de esos contratos de venta sea directamente depositado en la cuenta bancaria del FIG (hoy PHILEA), como reembolso del crédito. Asimismo, como anexo al contrato se adjuntó una Carta del Importador, en su condición de comprador de embarques de cacao, especificando su compromiso de transferir al FIG (hoy PHILEA) el pago de los embarques hasta por un monto de US\$ 220 mil.

RESULTADOS OBTENIDOS

Los resultados obtenidos, a partir del relacionamiento de Philea y CAT, han permitido grandes avances para la organización, en especial los relacionados con el fortalecimiento institucional y su efecto directo en los socios.

A nivel institucional, la cooperativa ha logrado:

- Cumplir con el pago razonable a sus socios que entregaban granos y por ende con sus contratos con los clientes de exterior.
- Cancelar remuneraciones atrasadas al personal de la organización.
- Reducir su nivel de endeudamiento e incrementar capital para el acopio de granos de

sus socios.

- Mejorar los módulos de post cosecha y por ende mejorar la calidad de fermentación de los productos, obteniendo un mejor producto de exportación.

A nivel de personas, gracias a que la institución puede garantizar la compra de su producción con un precio justo, ha incrementado la fidelización de sus socios. Asimismo, CAT ha realizado actividades de capacitación, en temas de mejora de la calidad de vida del socio/comunidad y asistencia técnica para mejorar la producción y calidad del grano.

LECCIONES APRENDIDAS

- En las cooperativas de productores, es una buena práctica realizar el sinceramiento de la plana de socios productores activos; permitiendo el cumplimiento de las normas establecidas en la ley del cooperativismo.
- El contar con un adecuado nivel de gobernabilidad, a nivel directivo y gerencial, ha resultado vital para la recuperación operativa y financiera de CAT en los últimos tres años.
- La estabilidad del actual gerente general de la CAT y principales puestos funcionales de orden técnico, ha sido clave para el reposicionamiento como agente productor y exportador de cacao, y así lograr una gradual recuperación financiera durante los tres últimos años.
- Un adecuado diseño y ejecución de la asistencia técnica, es clave para el logro de los objetivos planteados. Ese fue el caso de la asistencia técnica de capital humano brindada a través de recursos de USAID-FINIS-TERRE que permitió cubrir los honorarios del actual gerente general durante su etapa inicial en CAT. A partir de noviembre 2014 y hacia adelante, las remuneraciones del gerente general, fueron cubiertos en su totalidad por recursos propios de CAT.



Cooperativa Agraria Cacaotera Acopagro - Crédito Directo

DESAFÍO ENFRENTADO

ACOPAGRO es una cooperativa productora de cacao de exportación para los mercados de Alemania, EEUU, Inglaterra, Italia y Suiza. La organización está compuesta por 2,674 socios, de los cuales 295 son socias productoras. Ellos realizan actividades agrícolas en 5,000 hectáreas certificadas, que registraron una producción de 4,172 toneladas certificadas y permitieron alcanzar, a diciembre 2018, un valor de exportación por USD 9.27 millones. El ámbito de operaciones de ACOPAGRO se ubica en la selva nororiental del país, en las provincias de Mariscal Cáceres, Bellavista, Picota y Huallaga en la región San Martín. En promedio, los socios manejan 8 hectáreas de las cuales 2.5 están en producción y reportan un rendimiento promedio de 1,200 kg/ha/año.

El contacto entre ALPHAMUNDI y ACOPAGRO inició en el año 2015, en un contexto de expansión de la oferta agroexportadora y cuando la cooperativa presentaba la necesidad de contar con mayores recursos de capital de trabajo para realizar operaciones de financiamiento directo a sus socios productores.

SOLUCIÓN GENERADA

La solución financiera aplicada con ACOPAGRO se desarrolló sobre la base de condiciones favorables, como precios internacionales competitivos, y fortalezas de la organización, como compromiso de socios y directivos con la organización, políticas internas con enfoque ambiental, adecuado nivel de capacidades en socios y plana profesional, buen conocimiento de la cadena de valor del cacao y evidencia de la inversión sostenida para mejoras de infraestructura y procesos.

El crédito otorgado fue aprobado por el monto de US\$ 300 mil, con garantía de pagaré suscrito por ambas partes, tasa de interés anual 8.5% y plazo a 3 años. El reembolso se programó en cuotas variables, con pago de intereses en frecuencia trimestral y amortización de capital con frecuencia anual; condiciones adecuadas a la naturaleza de las actividades de produc-

ción y procesamiento del cacao.

RESULTADOS OBTENIDOS

Como resultado del financiamiento otorgado por Alphamundi, se logró alcanzar mejoras en diferentes niveles:

Institucional. Mejoramiento de los módulos de post cosecha, impactando directamente en la calidad de fermentación de los productos, incremento de capital para el acopio de cacao orgánico de los socios contribuyendo a mejorar la fidelidad de los mismos y reducción del costo financiero.

Población. Desarrollo de capacidades técnico productivas en el socio, que permitieron mejorar la calidad del cacao y garantizar el pago del precio inicial y primas adicionales; lo cual se refleja en el incremento del ingreso económico a los socios por el precio justo de su producto pagado por su organización.

Medio ambiente. Asistencia técnica en el manejo orgánico de parcelas, promoviendo la siembra de especies forestales y otros cultivos para protección y diversificación; desarrollando conciencia en la conservación del medio ambiente y contribuyendo con la sustitución de coca que hasta mediados del 2000, constituía un cultivo de alta concentración en la región San Martín.

LECCIONES APRENDIDAS

- El crecimiento sostenido del área de producción y los rendimientos fue posible gracias al desarrollo de actividades de capacitación y asistencia técnica.
- El incremento del número de socios activos, productores de cacao orgánico, fue ocasionado por el pago de primas adicionales por certificación y financiamiento directo a socios bajo condiciones competitivas (de un total de 2,674 socios productores, 70% acceden a un crédito directo promedio de USD 926 a una tasa de interés mensual de 1.7%).

- Un adecuado nivel de gobernabilidad de nivel directivo y gerencial ha sido determinante para el desarrollo patrimonial de la cooperativa.
- La estabilidad del gerente general de ACO-PAGRO y los principales puestos funcionales de orden técnico, han sido claves para el posicionamiento en el mercado regional y nacional como agente productor y exportador de cacao.
- Contar con componentes de capacitación y asistencia técnica adecuadamente diseñados e implementados (gracias a financiamientos del BID) han permitido que 60% del total de socios realicen prácticas de manejo en sus fincas de cacao adoptando técnicas modernas para obtener un producto de calidad y por el cual ACOPAGRO tiene prestigio internacional.



Iniciativa de Resiliencia para Cafetaleros - Financiamiento para Renovación de Fincas



DESAFÍO ENFRENTADO

Root Capital es una entidad pionera del financiamiento a empresas rurales de alto impacto; otorga préstamos, ofrece capacitación financiera y promueve el fortalecimiento de relaciones de mercado para que las organizaciones puedan aumentar la prosperidad de miles de pequeños productores rurales.

Desde el año 2013, por efecto de la propagación de la plaga conocida como roya del café, se redujo drásticamente la productividad del cultivo; provocando importantes pérdidas económicas a los pequeños productores cafetaleros y organizaciones rurales desde México hasta Perú. Esto puso en evidencia la vulnerabilidad de los participantes a lo largo de toda la cadena de valor.

Root Capital tenía claro que la roya no era un problema de corto plazo y que no habían soluciones rápidas para vencer la epidemia. La falta de una gestión activa y permanente en los campos, sumada a la combinación de plantas envejecidas y malas prácticas agrícolas; generaron un ambiente aún más susceptible a los ataques de la roya. Esto se ve reflejado en la disminución de ingresos y falta de liquidez para controlar y combatir la enfermedad.

SOLUCIÓN GENERADA

Frente a un escenario desfavorable por efecto de la roya amarilla, Root Capital desarrolló una respuesta rápida para atender tanto las necesidades de financiamiento urgentes de los pequeños productores de café que luchaban contra la enfermedad, como la falta de inversión en las fincas que se remontaba desde varios años atrás. Por ello aprovechó las relaciones existentes con socios públicos, privados y sin fines de lucro para lanzar la Iniciativa de Resiliencia para Cafetaleros - CFRI.

En un contexto como el de la roya amarilla no solo se necesitó una solución financiera, sino también del involucramiento de múltiples actores; a fin de generar condiciones favora-

bles para apoyar a los productores cafetaleros a salir de la crisis. Por ello Root Capital buscó aliarse con diversos actores alrededor de la industria del café, multilaterales (BID, AID), tostadores y comercializadores (Keurig, Starbucks, Equal Exchange, y Cooperative Coffees), e inversionistas de impacto (Skoll, Ford y otros).

Bajo la iniciativa CFRI, Root Capital viene otorgando préstamos de R & R¹⁵ de hasta siete años con un período de gracia de dos años para los reembolsos de capital. Estos préstamos se otorgaron directamente a las empresas: organizaciones de productores, empresas privadas o instituciones financieras locales que agrupan a los agricultores individuales. En el contexto de la financiación de la renovación, las empresas distribuyen fondos como pequeños préstamos a productores individuales y, al hacerlo, asumen el riesgo de reembolso. Las empresas administran todos los préstamos originados, desembolsos, monitoreo y pagos internos a través de un fondo de crédito interno.

RESULTADOS OBTENIDOS

Bajo la iniciativa CFRI, Root Capital ha logrado movilizar hacia organizaciones de Perú recursos para líneas de corto y largo plazo; así como recursos no reembolsables para financiamiento de proyectos.

El monto desembolsado en créditos de corto plazo ha alcanzado US\$ 42 millones, e involucrado a 30 Organizaciones. Por su parte, las líneas de largo plazo han llegado a un monto de US\$ 3.05 millones e involucrado a 5 organizaciones.

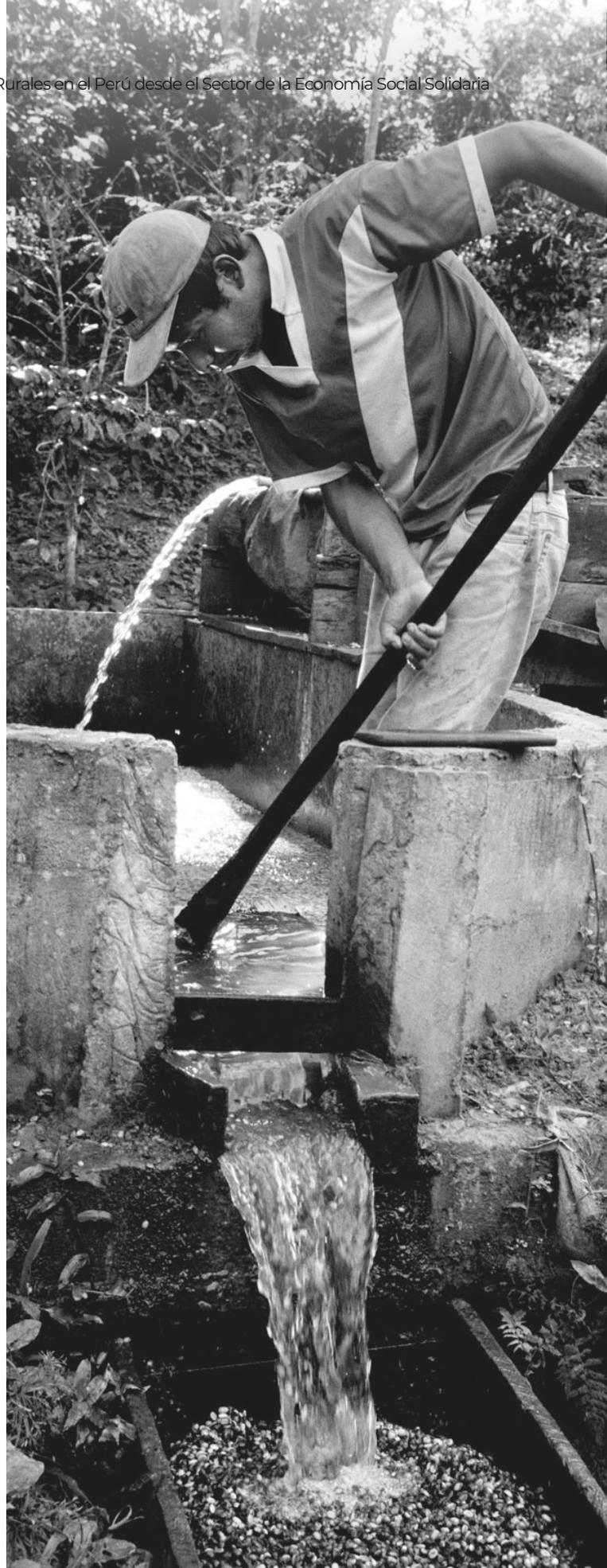
Cabe destacar el componente no reembolsable hacia proyectos de mejora productiva y diversificación económica; con el cual se ha beneficiado a 17 organizaciones por un monto de US\$ 579.48 mil.

LECCIONES APRENDIDAS

- Se deben impulsar las estructuras de financiamiento combinado diferentes mecanis-

mos que permitan focalizar el financiamiento de la renovación de plantaciones.

- Es necesario identificar adecuadamente y fortalecer las organizaciones que permitan canalizar el financiamiento hacia los pequeños productores. Asimismo, se debiera evaluar la posibilidad de incluir nuevos actores intermediarios como instituciones locales de microfinanzas, cooperativas de ahorro y crédito, y, bancos comerciales.
- A medida que los productores de café se recuperan de la roya, por efecto de las mayores inversiones realizadas en sus campos; se deben propiciar y expandir nuevas soluciones de gestión de riesgos como sistemas de alerta temprana, planes de seguros y/o incentivos y recompensas por parte de los compradores debido a la calidad de café producido.
- Se debe trabajar en vincular el apoyo financiero y no financiero para aumentar la capacidad de absorción de las empresas y los agricultores individuales para calificar a un crédito y administrar el mismo.
- De manera permanente, se debe mantener un ambiente favorable general que propicie la renovación, garantizando el acceso constante a material de siembra de alta calidad e información acerca de las variedades de café.



5.2 ORGANIZACIONES NACIONALES

Garantías Institucionales para Cooperativas Agrarias - Financiamiento a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito



DESAFÍO ENFRENTADO

Gran parte de las organizaciones de productores presentan dificultades para acceder al sistema financiero nacional, a pesar de ser solventes y contar con una adecuada gestión en el manejo de sus recursos; no son atendidos por entidades financieras locales por que estas no tienen confianza en ellas, especialmente por desconocimiento y porque no tienen productos financieros adecuados para este sector. El desafío para FOGAL ha sido que estas entidades financieras, en especial las cooperativas de ahorro y crédito que actualmente tienen mucha liquidez, se acerquen para colocar importantes volúmenes de fondos en esas organizaciones, en condiciones ventajosas para todos. Las entidades que han participado en este diseño han sido la Cooperativa Agraria Cafetalera La Florida, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Andes y FOGAL.

SOLUCIÓN GENERADA

FOGAL y la Cooperativa La Florida tienen una antigua relación de trabajo. Con el propósito de obtener financiamientos internacionales y de bancos privados nacionales, FOGAL se constituyó como garante de La Florida a través de cartas de crédito (SBLC) emitidas por un banco belga. Durante muchos años, este tipo de operaciones funcionó bien y ayudó a FOGAL a conocer la organización desde dentro e interactuar directamente con sus socios y dirigentes. Sin embargo, La Florida requería una mayor cantidad de recursos para afrontar su desarrollo desde una perspectiva productiva, económica y social; que no solo estuvieran ligados al acopio de café (donde casi todas las financieras estaban concentradas).

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Andes y FOGAL habían entrado a una etapa de encuentros de financiamiento a socios y organizaciones comunes, igualmente habían tenido reuniones de reflexión sobre cooperati-

vismo. La estrecha relación entre Los Andes y FOGAL viene desde la fundación de la Cooperativa, ya que uno de los socios fundadores de FOGAL: SOS-FAIM jugó un rol fundamental en la constitución de dicha cooperativa. FOGAL asistió a varias asambleas anuales de esta cooperativa y ha tenido la oportunidad de conocerla desde dentro.

La existencia de una importante demanda de financiamiento (por parte de La Florida) y una disponibilidad de liquidez que podría atender dicha demanda (COOPAC Los Andes) llevó a FOGAL a relacionar a ambos actores dentro de un contexto de confianza. Esto se pudo dar, gracias, a la Garantía Institucional de FOGAL, que ascendió a S/ 1. 83 millones y que en este caso permitió a La Florida financiar inversiones para la venta de sus activos fijos por S/ 2 millones y fondos para créditos directos a sus socios por S/ 700 mil.

La garantía institucional de FOGAL permitió reducir los riesgos de la operación y mejorar la disponibilidad y manejo de fondos por parte de La Florida. Inclusive COOPAC Los Andes asignó personal exclusivo para atención de los socios de La Florida en el mismo local de la cooperativa de productores.

RESULTADOS OBTENIDOS

- Esta operación de préstamo permitió a COOPAC Los Andes mejorar el manejo de su liquidez y bajar sus costos operativos y administrativos; a través de la atención de un gran número de socios de La Florida, muchos de los cuales fueron migrantes de la región Apurímac (sede de Los Andes). Todo esto permitió el cumplimiento del 6 to. principio cooperativo: Cooperación entre Cooperativas para fortalecimiento del movimiento cooperativo mediante estructuras regionales.
- El trabajo realizado por FOGAL ha contribuido a dinamizar el acceso a créditos de organizaciones agrarias excluidas del sistema

financiero convencional, permitiendo cubrir sus necesidades de financiamiento de manera oportuna y bajo condiciones adecuadas.

- Se ha propiciado que las COOPAC utilicen su liquidez para optimizar el rendimiento de su capital, orientando sus fondos a sectores donde antes no colocaban por desconocimiento y percepción de alto riesgo.
- FOGAL se ha constituido como un actor clave en la generación de confianza en el sistema de finanzas rurales sociales solidarias. Sus garantías cumplen la función social de generar bienestar económico en los socios de las organizaciones agrarias, asimismo una función articuladora de la demanda y la oferta de financiamiento rural en buenas condiciones.
- A nivel de comunidad, viene contribuyendo con la inclusión financiera de las organizaciones y sus miembros. También con el incremento del ingreso de las familias y a mejorar la percepción de seguridad de los socios por la presencia de instituciones sólidas.
- Su efecto a nivel de la economía social solidaria, ha permitido el fortalecimiento del tejido institucional nacional entre instituciones locales con mucho compromiso social.

LECCIONES APRENDIDAS

- Hay muchos recursos o capitales locales que se pueden movilizar hacia el sector agrario de pequeños productores organizados, generando un ambiente de confianza entre los actores.
- La participación de varios actores requiere la construcción de estructuras financieras mucho más elaboradas y sobre las que se esperan mayores impactos, en comparación con las convencionales.
- En financiamiento rural hay que involucrar, en lo posible, al Estado, Gobiernos Locales, Gremios Agrarios, Centrales, Organizaciones Agrarias y por su puesto a Entidades Financieras no sólo orientadas al otorgamiento de préstamos sino también de garantías, captación de depósitos y seguros.

- Debe propiciarse una comunicación entre entidades locales más fluida y horizontal.

- Es posible encontrar financiamiento para el sector rural bajo condiciones más competitivas (tasas de interés) que las ofrecidas por los actores convencionales.



Cooperativa de Producción y Servicios Especiales de los Productores de Camélidos Andinos Ltda. (COOPECAN) - Financiamiento a Largo Plazo



DESAFÍO ENFRENTADO

Las cooperativas y asociaciones de productores rurales, especialmente en las zonas alto andinas, tienen muchas restricciones para acceder a financiamiento de largo plazo para la compra de maquinaria o inversión en infraestructura que les permita mejorar e incrementar sus resultados económico-productivos. Para que estas organizaciones logren una escala productiva necesaria, que les permita demostrar al sistema financiero su capacidad de pago, es necesario el paso de muchos años.

Para enfrentar este problema, FOGAL propuso a ALTERFIN de Bélgica una alianza financiera, planteando un esquema de financiamiento de largo plazo para organizaciones como la Cooperativa de Producción y Servicios Especiales de los Productores de Camélidos Andinos-COOPECAN.

COOPECAN es una cooperativa conformada por pequeños productores de camélidos ubicados a más de 3,500 msnm en los andes del Perú, que busca mejorar la calidad de vida de sus socios a través de la articulación del desarrollo productivo a nivel primario, el valor agregado y el establecimiento de vínculos con diversos mercados. Sus principales productos son la fibra de alpaca y vicuña.

En las últimas décadas, el sector de producción de alpaca se ha mantenido en una situación socioeconómica crítica debido a los bajos precios pagados por la fibra y la falta de inversiones para este sector. La mayoría de los criadores son pobres, tienen muy pocos animales y no cuentan con las capacidades ni los fondos para mejorar la crianza, manejo del pasto y esquila necesario para aumentar la calidad y el rendimiento de la fibra.

SOLUCIÓN GENERADA

FOGAL, gracias a un fondo de garantía depositado en ALTERFIN (entidad cooperativa belga que otorga créditos a instituciones de microfinanzas y organizaciones de productores) ha

permitido que organizaciones en situación vulnerable, pero con un alto impacto social, accedan al financiamiento internacional. A diciembre 2018, FOGAL ha concedido más de US\$ 1 millón en garantías y ha hecho posible la colocación de créditos otorgados por ALTERFIN en montos mayores a US\$ 3 millones orientados a cuatro organizaciones de productores en Perú y una institución de microfinanzas en Bolivia, beneficiando directamente a más de 10 mil productores rurales.

ALTERFIN, luego de realizar la debida evaluación a COOPECAN y considerando la experiencia previa en operaciones de corto plazo, concretó una operación de crédito por US\$ 1.2 millones, con un aporte parcial de PHILEA de Suiza y con una garantía de FOGAL por US\$ 350 mil, por el plazo de 3 años para financiamiento del proyecto de "Reubicación y Construcción de una Planta Procesadora de Fibra de Alpaca" ubicada en Arequipa, ciudad donde se encuentra el clúster textil de alpaca y la provisión y suministro de mano de obra especializada para la industria de la alpaca.

RESULTADOS OBTENIDOS

- Luego de 15 meses de iniciado el proyecto, COOPECAN logró cumplir con la etapa de construcción de su nueva planta, quedando aún por culminar el traslado de la maquinaria e implementación.
- Si bien COOPECAN aún no logra operar al 100% en su nueva planta, una vez operativa, las proyecciones apuntan a procesar 250 mil kilos de fibra de alpaca, equivalente a más de US\$ 6mil millones al 2020.
- Con esta operación se logró beneficiar directamente a más de 3,100 productores alpaqueros y sus familias; distribuidos en los departamentos andinos de Arequipa, Apurímac, Ayacucho y Cusco.
- FOGAL y ALTERFIN han apostado por impulsar la labor que realiza COOPECAN, pues en los últimos años no solo ha otorgado un

pago justo a sus socios, sino que también promueve el fortalecimiento sostenible de sus socios a través de la asistencia técnica, la investigación, el fortalecimiento de sus organizaciones de base, la asesoría y la capacitación con visión empresarial.

- Es importante precisar que este producto crediticio, así como los otros, tiene como requisito que la organización trabaje con productos orgánicos y bajo buenas prácticas agropecuarias.

LECCIONES APRENDIDAS

- Generalmente, el concepto de trabajo que los financiadores de impacto asumen es otorgar crédito solo para capital de trabajo a organizaciones de productores considerando que solo así se tiene impacto en los pequeños productores. Sin embargo, existen muchos mecanismos como el de inversión en proyectos de desarrollo, con los cuales se puede llegar de manera efectiva a los pequeños productores mitigando los riesgos propios de la actividad crediticia.
- Este tipo de producto crediticio es un ejemplo de cómo se puede llegar a las organizaciones de pequeños productores de manera eficiente y mitigando los riesgos ligados al otorgamiento de financiamiento, compartiendo el riesgo con otras entidades.
- La innovación en los servicios de FOGAL y ALTERFIN, ha sido clave para permitir el cumplimiento de su misión.



Crianza y comercialización de Cuyes - Comunidad Micaela Bastidas, Paltaypata, Abancay



LOS ANDES
COTARUSI AYMARAE S
Cooperativa de Ahorro y Crédito
Patrimonio de Apusimac

DESAFÍO ENFRENTADO

El fin de la COOPAC Los Andes es apoyar el desarrollo de la agricultura local a partir de su oferta de programas de microcrédito, dentro de los cuales se evalúan ideas de negocio como el de la Sra. Gregoria Ccasani Dávalos; socia de la Cooperativa Los Andes desde el año 2015. Ella es posesionaria de un terreno de 1 hectárea en la comunidad Micaela Bastidas, anexo de Paltaypata, jurisdicción del distrito de Abancay.

Gregoria, antes de ser socia de Los Andes, se dedicaba a la producción de cultivos de pan llevar, bajo condiciones limitadas de productividad y que le generaban bajos ingresos económicos. La socia como emprendedora deseaba mejorar sus ingresos y condiciones de vida por lo que, cambió de la actividad agrícola hacia la actividad pecuaria, debido a que identificó una oportunidad de negocio con la crianza de cuyes; cuyo consumo iba incrementándose los últimos años en Abancay.

Gracias al financiamiento otorgado por su cooperativa, la socia inicia la actividad de crianza y comercialización de cuyes; producto cuya demanda iba incrementando debido a la poca producción en la zona y al reconocimiento de las características nutricionales y de calidad del producto local. El establecimiento del negocio representó una gran oportunidad de desarrollo para Gregoria, debido a su alta rentabilidad y la posibilidad de sobresalir como empresaria abanquina.

SOLUCIÓN GENERADA

En el año 2015 COOPAC los Andes, a través de su producto de préstamo pecuario, aprobó a su socia una línea de crédito por la suma de S/ 17 mil; acompañados de los servicios complementarios de capacitación y acompañamiento a cargo de un especialista, con la finalidad de dar orientación técnica en la producción de cuyes. Luego de 2 años de trabajo conjunto, su actividad económica demostró un alto nivel de rentabilidad y en base a ello se amplió su

línea a S/ 20 mil para el incremento de zonas de producción (galpones) y mejora de tecnología a través del empleo de jaulas. Gracias a estos avances que se vieron reflejados en la mejora de productividad de los cuyes, en el año 2017 se aprueba a la socia un nuevo préstamo de S/ 40 mil.

RESULTADOS OBTENIDOS

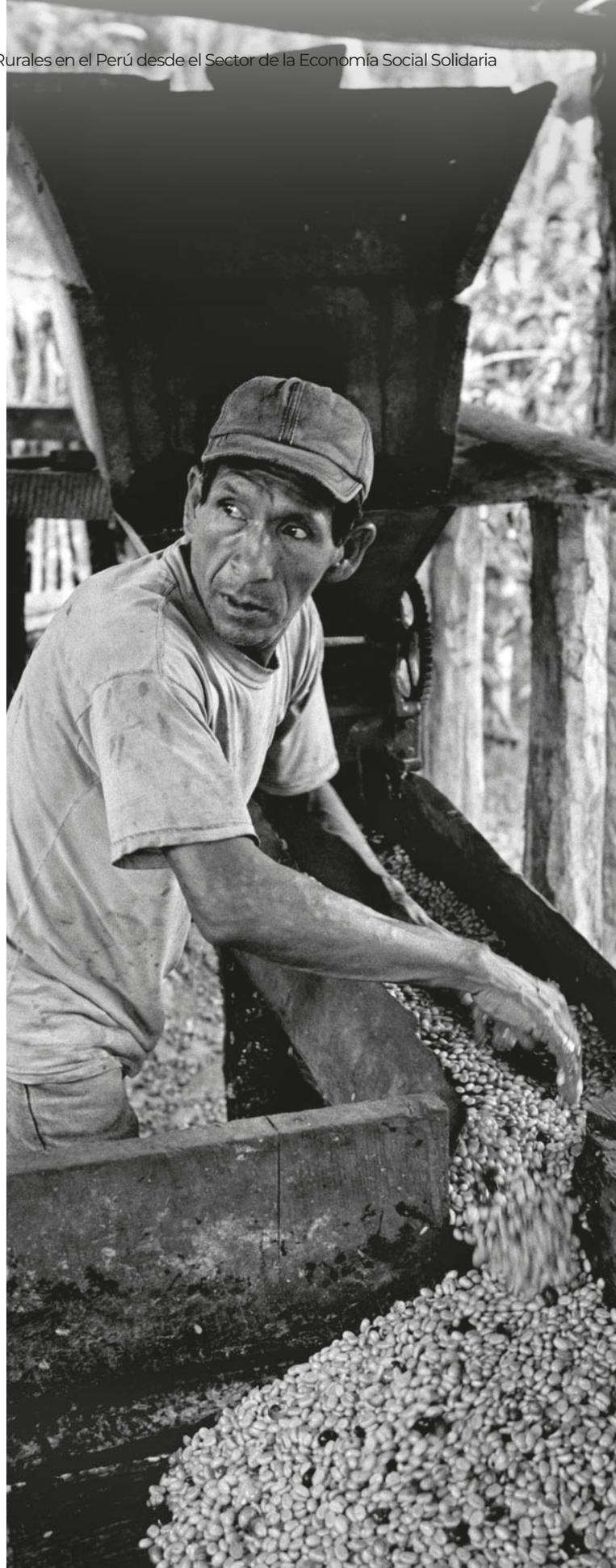
Este caso de éxito ha permitido demostrar que el producto de préstamo pecuario es una herramienta que permite potenciar las actividades de producción animal, gracias a sus condiciones adaptadas a la realidad de las prácticas pecuarias y buscando su conversión hacia negocios rentables. Un claro ejemplo de esto es la experiencia de la socia Gregoria Ccasani, quien en la actualidad es dueña de un centro de producción de cuyes con capacidad para 1,200 cuyes. De manera complementaria a esta actividad, también ha potenciado sus actividades de producción de alfalfa, gracias a la adopción de prácticas que permiten aprovechar el estiércol de cuy para elaboración de compost que permite incrementar la productividad del cultivo, a su vez que mejorar las condiciones del suelo sin contaminar el suelo y el ambiente.

LECCIONES APRENDIDAS

- La socia empezó su proyecto de crianza de cuyes con pequeños montos de préstamo, que fueron otorgados de manera escalonada entre el 2015 al 2019. Al inicio se le otorgaron créditos por montos bajos, que fueron incrementando a medida que el negocio crecía y la cliente podía cumplir con las obligaciones contraídas. Este adecuado manejo del nivel de endeudamiento por parte de la COOPAC permitió el desarrollo de capacidades financieras en su socia.
- Los servicios complementarios al crédito permitieron que la socia aplique los conocimientos adquiridos durante las asesorías otorgadas por la COOPAC. Gregoria aplicó con éxito una estrategia de promoción a través de la distribución de material publici-

tario.

- La socia llevó a cabo mejoras tecnológicas en su plantel de cuyes, mejorando progresivamente la calidad genética de sus animales (peso y tamaño) con el objetivo de mantener su clientela. Esto fue posible gracias a la reinversión de utilidades y financiamiento por parte de COOPAC Los Andes.



Mantenimiento de Cacao - San Cristóbal



DESAFÍO ENFRENTADO

CREDIFLORIDA con su orientación hacia la mejora de la calidad de vida de las familias y el desarrollo de las comunidades, visitó en el 2014 zonas donde no existía bancarización; llegando al centro poblado San Cristóbal en el distrito de Palcazu y provincia de Oxapampa. En esta zona se identificaron cerca de 7,000 familias que habían sido beneficiarias de un programa de reconversión de hoja de coca hacia cultivos de mayor rentabilidad como el cacao.

La COOPAC identificó una oportunidad de negocio para promover la diversificación de cultivos con un producto de alto valor comercial como el cacao, que a su vez podía manejarse con un claro enfoque de género; dado que en la zona las principales conductoras del cultivo eran mujeres, quienes inicialmente obtenían producciones sin financiamiento y asistencia técnica con un promedio de 500 kilos por hectárea. Debido a que los cultivos no eran manejados adecuadamente por falta de continuidad de proyectos por parte del Estado, falta de bancarización e inclusión financiera y limitaciones de medios de comunicación y vías de acceso; se incrementaba la posibilidad de que los productores retomaran la siembra de hoja de coca como actividad principal.

SOLUCIÓN GENERADA

Frente a la necesidad identificada durante la visita de campo, se creó el producto crediticio para Mantenimiento del cultivo de cacao; el cual al igual que el resto de productos crediticios de la COOPAC ofrecía acompañamiento por parte de los Asesores de Negocio. Posterior al lanzamiento del producto, se llevó a cabo un proyecto con el BID con el objetivo de brindar capacitación y asistencia técnica.

En febrero 2018 CREDIFLORIDA inauguró una agencia en la zona, permitiendo una llegada hacia los socios más oportuna y con mejor servicio. A su vez, la apertura de una sucursal conllevó a mejorar la conexión a través de

internet satelital, permitiendo contar con información en tiempo real para la toma de decisiones.

RESULTADOS OBTENIDOS

El trabajo realizado en el CP San Cristóbal permitió a la COOPAC diversificar su cartera con el cultivo de cacao. Debido a la importancia del mismo, el producto crediticio Mantenimiento de cacao logró consolidarse, generar procesos y generar una cartera cercana a S/1.5 millones. A la fecha, la COOPAC cuenta con más de 700 socios en la zona; quienes a su vez forman parte de organizaciones de base como cooperativas agrarias y asociaciones.

A nivel comunal, la intervención de la COOPAC en el CP San Cristóbal permitió la agrupación y educación de productores; lo que conllevó a la creación de asociaciones y cooperativas agrarias en las zonas de intervención. Asimismo, gracias al financiamiento obtenido los socios pudieron incrementar su productividad de 500 kilos a 1,400 kilos por hectárea en promedio.

Los buenos resultados y la dinamización de mercado causada por CREDIFLORIDA ha abierto camino para el ingreso de otras entidades financieras en la zona.

LECCIONES APRENDIDAS

- La oferta de productos crediticios, acompañada de un adecuado diseño de proyecto de cadenas de valor; ambos adaptados a la realidad local, permitió impulsar la producción de cacao entre los pequeños agricultores, fortalecer las organizaciones de productores existentes (mejora de aspectos comerciales, gestión gerencial y relacionamiento con compradores directos).
- En procesos donde el relacionamiento con compradores sea un componente importante, se recomienda contemplar acciones de acompañamiento hasta asegurar la confianza entre los actores y el cierre efectivo de los negocios. Esto permitió una medición

real del incremento en los ingresos de los productores.

- Desde esta experiencia, se recomienda igualmente para futuras implementaciones incluir procesos que aporten soluciones financieras como el caso de CREDIFLORIDA para los productores y desarrollar estos esquemas desde el inicio. Con esto es posible lograr la dinamización de los procesos y obtener resultados exponenciales.



Fin Corp CIDERURAL – Financiamiento Corporativo CIDERURAL



DESAFÍO ENFRENTADO

La Central de Cooperativas de Ahorro y Crédito para la Integración y Desarrollo Rural – CIDERURAL, busca facilitar servicios corporativos para el fortalecimiento y desarrollo del sistema cooperativo rural en sus 21 organizaciones de microfinanzas y organizaciones de productores asociadas, las cuales abarcan más de 160 mil socios en zonas rurales y 15 regiones de Perú.

CIDERURAL se encontraba en un escenario de alta demanda de créditos por parte de las Organizaciones de Productores - OP y las Cooperativas de Ahorro y Crédito - COOPAC. Esta demanda al superar los 500 mil soles, estaba fuera del monto máximo que la Central podía otorgar a cada socio 460 mil soles (20% de su patrimonio). Este monto máximo responde al límite operativo establecido por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP y, que por cuestiones regulatorias no puede ser incumplido.

SOLUCIÓN GENERADA

Con el propósito de atender las mayores necesidades de sus socios, la Central implementó el producto FinCorp CIDERURAL; cuyo funcionamiento es similar al modelo de créditos sindicados del sistema financiero. Las COOPAC u OP solicitan su crédito a CIDERURAL, quien lo evalúa aplicando su propia metodología. Si el crédito califica, CIDERURAL estructura el financiamiento, la cobertura del crédito y en su red busca una o más entidades que puedan financiar la totalidad o parte del monto solicitado. Para la cobertura de la operación del crédito también se buscan alternativas. Las entidades que otorgan los fondos son las Cooperativas de Ahorro y Crédito, quienes reciben el expediente de crédito con toda la documentación y requisitos exigidos. De ser viable la operación, la COOPAC se encarga de formalizarla y desembolsar el crédito directamente a la entidad solicitante. En el caso de una entidad fondeadora desistiera de financiar la totalidad o parte de la operación, CIDERURAL sigue buscando otras alternativas

hasta lograr el total del financiamiento del crédito solicitado. En algunas operaciones CIDERURAL puede financiar parte del crédito, dentro del límite que le permite las normas de la SBS.

Con este producto CIDERURAL facilita a sus socios acceso a financiamiento sin infringir los límites establecidos ni aumentar el nivel de exposición de riesgos; a su vez que obtiene una comisión por el servicio (1% a 2% flat).

Mediante el producto Fin Corp CIDERURAL se ha logrado colocar créditos por 1.2 millones de soles y con una excelente tasa de recuperación. Se estima que este producto tendrá una mayor demanda en los próximos años, tanto por el crecimiento de las COOPAC y aumento de demanda de las OP que dejarán de ser atendidos directamente por CIDERURAL; debido a que a partir del mes agosto, por la nueva regulación solo se podrán otorgar créditos directos a las COOPAC.

RESULTADOS OBTENIDOS

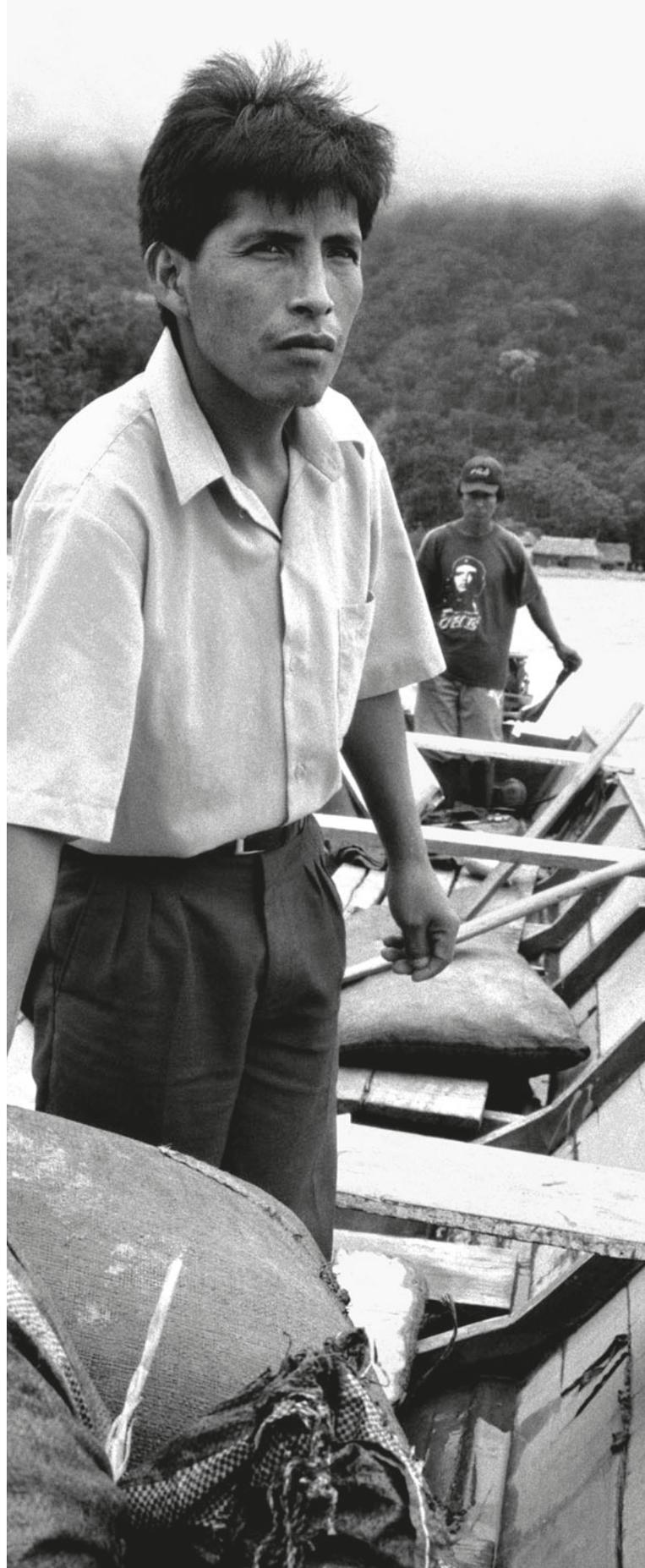
- Atención de un mayor número de COOPAC y OP, contribuyendo con la fidelización de los socios y contribuyendo con el rol de promover el de desarrollo de las finanzas rurales.
- Crecimiento y diversificación de la cartera de créditos, cumpliendo de los límites operativos establecidos por la SBS.
- Oferta del nuevo servicio de estructuración y gestión de financiamiento.
- Incremento de ingresos, sustentado en un mayor número de créditos directos y comisiones de estructuración y gestión de financiamiento.
- Mayor acceso a financiamiento de las OP, por parte de COOPAC socias de la central; con lo cual podrán pagar oportunamente a sus socios (pequeños productores agrícolas) y mejorar sus indicadores de sostenibilidad.
- Los socios de las COOPAC, que son peque-

ños productores, obtendrán mayores ingresos con los créditos que reciben y que redundarán en mejorar su calidad de vida y la de su familia.

- Incremento de la inclusión financiera en zonas rurales, principalmente en las comunidades campesinas.
- Compromiso con la implementación de enfoques de medio ambiente y de género en las políticas de crédito de CIDERURAL y sus Socios.

LECCIONES APRENDIDAS

- Para conseguir la expansión de este producto, a nivel interno se ha reconocido que la confianza en CIDERURAL se irá ganando de a pocos y que aumentará con la Supervisión directa de la SBS.
- Se deberán superar las limitaciones con los sistemas contables de las OP, que en su mayoría están muy desactualizados, y que a su vez presentan un sistema comercial que debe mejorarse.
- La mayoría de las COOPAC son pequeñas y requieren mejoras importantes para lograr un adecuado nivel de solvencia e indicadores financieros.



Renovación de Cafetales Resilientes al Cambio Climático - Provincias Jaén y San Ignacio, Cajamarca



DESAFÍO ENFRENTADO

En el año 2006 COOPAC Norandino inició sus operaciones, en respuesta a la falta de acceso al sistema financiero formal por parte de los agricultores cafetaleros; quienes se organizaron y decidieron emprender su propia financiera. La Cooperativa de Ahorro y Crédito tiene ámbito de acción en el Norte y Nor Oriente Peruano y cuenta con productos financieros para apoyar al sector rural, especialmente la actividad agropecuaria. Entre las características de las regiones donde actúa, 75% de los socios son pequeños productores rurales y 80% de la cartera pertenece al sector agrícola; especialmente al cultivo de café.

En el año 2013, Norandino y sus socios cafetaleros fueron afectados significativamente por efecto de la plaga de la roya amarilla; la cual impactó en casi la mitad del área cafetalera total del país y causó la desaparición de la quinta parte del área productiva. Este escenario que se presentaba por primera vez permitió identificar la vulnerabilidad de los cafetaleros frente a los efectos del cambio climático y dejó en evidencia las plantaciones envejecidas, poco productivas y con variedades susceptibles a plagas y enfermedades. A consecuencia de los efectos devastadores de la roya, Norandino sufrió un impacto negativo en sus indicadores financieros, dada la alta concentración de cartera en el cultivo de café.

A pesar del escenario complicado, la COOPAC identificó una necesidad importante en su ámbito de influencia: la necesidad de la renovación de las plantaciones por parte de sus socios.

SOLUCIÓN GENERADA

Sobre la base de la solvencia moral y cultura de crédito desarrollada en sus socios productores, quienes siempre enfrentaron sus com-

promisos financieros saliendo adelante con apoyo de sus Organizaciones y su propio esfuerzo; la COOPAC planteó la creación de un producto orientado a sus socios caficultores que estaban vinculados a una organización de productores.

Con el apoyo de la Financiera Hivos-Triadós Fond, en el año 2016 Norandino realiza el lanzamiento del nuevo producto "Renovación", iniciando con un fondeo de US\$ 880 mil que se amplió posteriormente. Esta herramienta crediticia inclusiva, rentable y sostenible, buscó generar impacto en los productores y sus familias. A la fecha, este producto viene permitiendo el otorgamiento de créditos a bajo costo para la de renovación/rehabilitación de cafetales bajo un sistema resilitante al cambio climático¹⁶, otorgando hasta S/5 mil por socio para un área de media hectárea, con plazo de 36 y cuotas anuales. A su vez, el financiamiento viene acompañado por un componente de asistencia técnica y seguimiento personalizado por parte del asesor de crédito de Norandino, con el fin que se cumpla el Plan de Actividades alineadas con la política de la Cooperativa agraria a la cual pertenece.

Los nuevos sistemas de producción instalados han conseguido estabilizar las cosechas, incrementar el nivel de productividad y minimizar la incidencia de plagas; logrando obtener un producto de mejor calidad y por ende aumentar los ingresos percibidos por los productores cafetaleros. Esto les ha permitido cumplir con los compromisos financieros asumidos en la COOPAC y acceder a otros créditos paralelos que les ha permitido cubrir gastos de labores culturales de corto plazo para mantener el resto de su plantación en producción.

Por otro lado, el resultado positivo de la renovación ha generado el deseo de otros pequeños productores a vincularse con Organizaciones de Productores y aspirar a las ventajas

¹⁶El modelo contempla la siembra de nuevas variedades resilientes a la roya y/o la rehabilitación de plantaciones envejecidas; bajo un sistema que promueve la diversificación en la finca a través de la instalación conjunta del cultivo más árboles de sombra maderables y crianza de animales. A su vez, este sistema permite mejorar la productividad de las plantas y la fertilidad y conservación del suelo, a través del manejo de residuos para producción de abonos orgánicos y manejo de la cobertura viva del suelo.

ofrecidas con el financiamiento de renovación ofrecido por Norandino.

El producto de Renovación ha permitido financiar la instalación de 259 hectáreas de café y la siembra de más de 38 mil árboles maderables en áreas pertenecientes a 518 pequeños productores, quienes a su vez han recibido otros beneficios como el contar con una póliza de seguro.

LECCIONES APRENDIDAS

- El vínculo establecido con las 17 Organizaciones de Productores beneficiarias de los créditos ha sido relevante para llevar a cabo esta iniciativa, puesto que fueron el soporte para llevar a cabo el acompañamiento y asegurar la sostenibilidad de las actividades de seguimiento.
- La diferencia de tamaño de propiedad del área de cultivo de café de los socios, generó discusión toda vez que se requería que tenga un mínimo que le permitiera cubrir la cuota anual hasta que la siembra nueva le generara ingresos.
- Las condiciones que la Financiera Hivos-Triodos Fond solicitó fueron ajustadas a la realidad, aunque si bien el mismo productor no tenía la certificación como productor orgánico, era su Organización que si lo pudo demostrar.
- El producto de Renovación permitió fortalecer la relación con 15 Organizaciones de Productores vinculadas al café, a quienes se les ha brindado capital de trabajo para acopio.
- El fondo disponible al no ser tan grande, requirió el establecimiento de criterios de selección rigurosos como la atención a socios con antigüedad mayor a 5 años más historial de pagos destacable en Norandino, asegurando el repago de los créditos.
- El que los socios mantengan créditos paralelos en Norandino les ha permitido planificar mejor la compra de insumos para asegurar la producción.
- Bajo el sistema agroforestal, los socios son

conscientes que tienen un ahorro de largo plazo en los árboles sembrados, tanto dentro de la parcela renovada como en los linderos.

- Los proveedores de fondos deberían considerar una mayor inversión en fondeo de largo plazo, el cual permita seguir llevando esperanza a miles de productores. Con esta iniciativa sólo se ha logrado beneficiar 4% del total de público objetivo.



Semilla del Desarrollo Ch'uspa Solidaria



DESAFÍO ENFRENTADO

En el ámbito de acción de La Ch'uspa Mide, dentro de las regiones Cusco, Apurímac, Puno y Arequipa; las mujeres del sector rural no tienen acceso a servicios crediticios o éste es muy limitado debido a sus condiciones de pobreza o predominio de roles por parte de los hombres, quienes toman las decisiones y solventan los ingresos de la familia. Este relegamiento del rol de las mujeres propicia la baja autoestima reflejado en el cuidado personal, el cuidado de los miembros del hogar y de la vivienda familiar; donde en muchos casos se presentan de manera paralela niveles altos de alcoholismo y violencia familiar,

Esta situación de vulnerabilidad de las mujeres y sus familias, es la que motiva a la COOPAC La Ch'uspa Mide en trabajar para mejorar sus actividades económicas y así propiciar un cambio en su autoestima y habilidades personales. Para lograr esto, trabaja mediante organizaciones de base como el vaso de leche u otras que agrupen mujeres con el propósito de proponer el trabajo conjunto entre la institución y las comunidades atendidas con el servicio del microcrédito.

SOLUCIÓN GENERADA

La modalidad de trabajo de La Ch'uspa es a través de los microcréditos grupales, donde grupos desde 03 integrantes pueden acceder a un financiamiento. Entre ellas se evalúa la voluntad de pago través de talleres participativos, dando fe de la responsabilidad y el compromiso de sus miembros frente a su comunidad. A su vez, las mujeres organizadas eligen a los miembros de sus juntas directivas, establecen sus normas de convivencia, planifican las actividades que realizarán y se garantizan entre sí.

Los grupos de mujeres se reúnen una vez por mes, donde realizan diferentes actividades como el cumplimiento de las obligaciones del crédito, banquito comunal (ahorro común entre los miembros para luego ser prestado entre los mismos pagando un interés acorda-

do), talleres de capacitación, compartires, entre otras; que buscan afianzar los lazos del grupo. Las capacitaciones se realizan mediante talleres participativos con el objetivo de mejorar la autoestima de la mujeres, brindarles herramientas para mejorar sus actividades económicas, darles a conocer sus derechos y obligaciones como miembros de sus familias, entre otros temas como nutrición, valores, cultura crediticia y educación financiera.

Los montos de crédito a financiar se otorgan en forma gradual, de acuerdo con la capacidad y voluntad de pago, así como el cumplimiento de objetivos de los miembros; quienes luego pueden acceder a créditos en forma individual.

Este enfoque de trabajo, a través de microcréditos, se aplica en La Ch'uspa desde 1999 hasta la actualidad; habiendo logrado obtener en su auge una cartera de hasta S/ 8 millones con 7,000 beneficiarias.

RESULTADOS OBTENIDOS

La permanencia en el proceso y contenidos de las capacitaciones de los miembros, han permitido que una gran proporción de beneficiarios se trasladen de ejercer actividades productivas menos rentables a otras actividades de mayor rentabilidad. Al disponer las mujeres de mayores recursos, han logrado mejorar la alimentación y nutrición de los niños y el grupo familiar.

También se ha observado una mejora de las socias, por cuanto ellas están pendientes de su imagen personal, tienen acceso a servicios de salud y adoptan una actitud de denuncia frente al maltrato. Asimismo, se han capacitado sobre métodos de planificación familiar, ejerciendo control sobre su derecho de emplear métodos anticonceptivos y donde a pesar del rechazo social que esto ocasiona, planifican la conformación de su familia.

LECCIONES APRENDIDAS

- La herramienta del microcrédito en conjun-

to con el desarrollo de capacidades ha mejorado las relaciones de las familias, propiciando mayor consenso en la toma de decisiones y sobre el uso de recursos.

- La mejora la autoestima de la mujer, se ha reflejado en sus actividades productivas; donde registran incremento de ingresos.
- La tecnología usada ha requerido de un amplio uso de recursos, resultando altos costos operativos para la institución.
- Actualmente el porcentaje de grupos solidarios es baja con respecto a la cartera de créditos debido a que, en algunos casos, miembros del grupo que no cumplieron con sus obligaciones del crédito causó disgustos entre las mujeres optando por obtener créditos individuales.
- La inserción de nuevas entidades financieras en las zonas de intervención ofreciendo productos diferenciados, montos altos sin gradualidad, tasas de interés diferenciadas y sin la necesidad de formar grupos; dieron como consecuencia que algunas de las mujeres opten por migrar hacia estas nuevas instituciones.



Bancos Cooperativos Solidarios



DESAFÍO ENFRENTADO

El mercado objetivo de la Cooperativa Ética está conformado por personas dedicadas a la actividad agropecuaria y el comercio en pequeña escala en zonas rurales y periurbanas, afectadas por la pobreza y la escasa provisión de servicios básicos del Estado.

Este ámbito de atención se caracteriza por alcanzar poblaciones que mayoritariamente salieron de sus lugares de origen a causa de la violencia interna que vivió el Perú en el periodo de 1980 al 2000 y por poseer un contexto social de desorganización de las comunidades por la migración de los líderes y jóvenes, con una presencia muy débil del Estado en el ámbito rural. Ese fue el caso de las poblaciones asentadas en la cuenca del río Cunas, en la provincia de Chupaca, dedicadas a la agricultura y ganadería en pequeña escala; actividades económicas que a su vez se encuentran expuestas a la variabilidad del clima; situación que incrementa el riesgo de los créditos de la banca convencional.

SOLUCIÓN GENERADA

La experiencia de los Bancos Cooperativos Solidarios (BCS) tiene su inicio en el 2002, cuya metodología está orientada a la inclusión financiera de las familias que por sus características no podrían acceder a créditos en la banca convencional. Los BCS representan una red de ahorro e inversión comunitaria que contribuye al desarrollo familiar, social y al manejo de las finanzas. A su vez, son una expresión de prácticas asociativas solidarias, forman la cultura del ahorro y promueven el emprendimiento. Estos son grupos de 10 a 15 familias que se unen y funcionan según principios cooperativos para prácticas de ahorro familiar, buscando generar el aprendizaje de la cultura del ahorro y finanzas éticas; en un marco de responsabilidad, disciplina, trabajo y valores para robustecer su capacidad de inversión y favorecer su inclusión financiera en el sistema de ahorro y créditos regulados.

Los BCS no tienen figura legal, pero se enmar-

can en el sistema de Ética; pues los socios se hacen miembros de la cooperativa y allí depositan sus ahorros. Con la progresión de indicadores (cumplimiento de ahorros programados e incremento de bienes de capital) y la confianza que se genera en el grupo, las familias de los Bancos Cooperativos Solidarios logran acceder a créditos de la cooperativa Ética y reciben capacitación en cultura cooperativa y gestión empresarial.

La propuesta de los BCS de Ética incluye el concepto generacional y por eso promueve los Banquitos Cooperativos Solidarios en niños, quienes reciben formación en la cultura del ahorro y el cooperativismo. Actualmente tiene organizado 89 banquitos de niños.

RESULTADOS OBTENIDOS

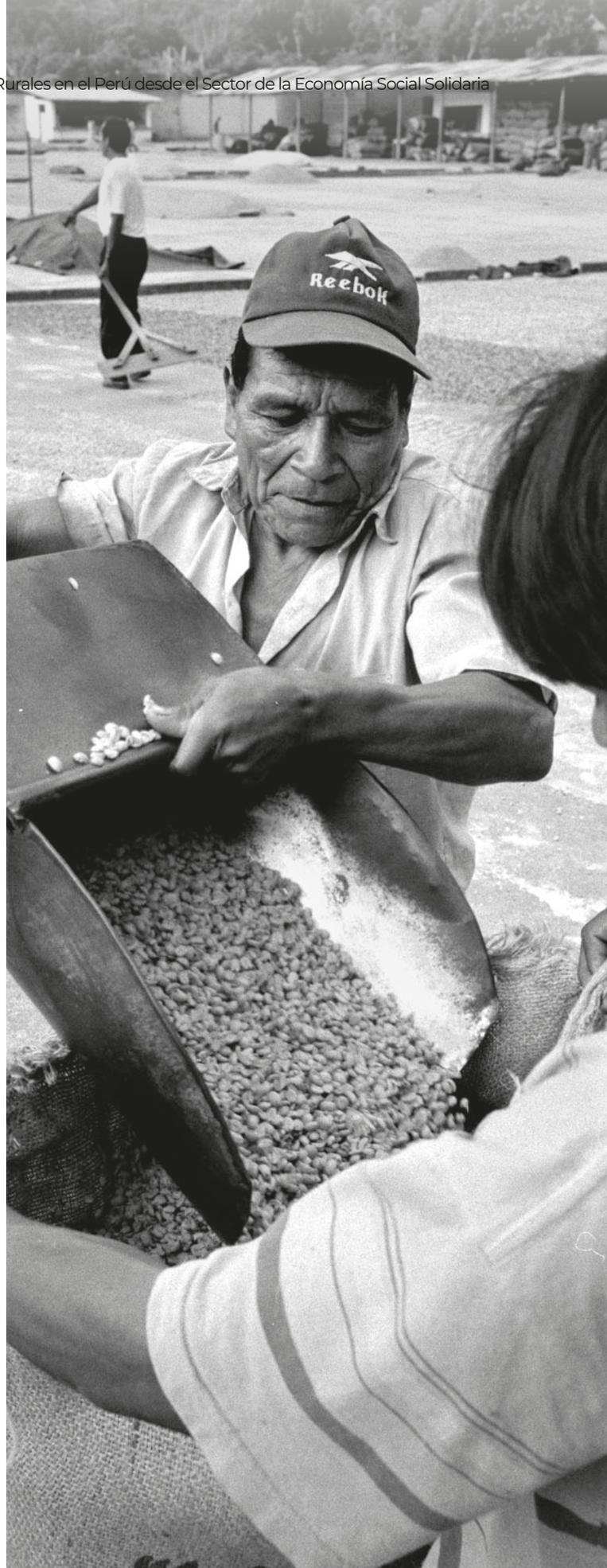
- En el tiempo se ha ido consolidado la metodología de los BCS, como una estrategia centrada en la persona como principal actor del desarrollo, basado en los principios y valores del cooperativismo; permitiendo convertirlos en una experiencia replicable. Esta propuesta autogestionaria genera desarrollo social.
- Esta metodología ha sido compartida a fines del 2018 en la ciudad de Nairobi, Kenia por un equipo de la cooperativa Ética para que pueda ser replicada en dicho contexto. Asimismo, un grupo de 9 cooperativistas de Paraguay ha recibido la información de cómo funciona el sistema cooperativo en las BCS.
- Las familias entienden la importancia de la ayuda mutua y la asociatividad para el emprendimiento y el desarrollo. Eso redundará positivamente en la comunidad, puesto que el espíritu solidario se va multiplicando.
- La capacitación, el ahorro y el crédito (CAC) como pasos para acceder a oportunidades financieras, ha sido entendida en las familias. La cultura del ahorro y la generación del autoempleo ha sido otro de los impactos generados por la inclusión financiera, a través de la

cooperativa Ética.

- Los socios han incorporado la práctica de la ayuda mutua, en el sentido de que los ahorros sirven para que otra persona pueda acceder a crédito, a un interés accesible. En los BCS, sus miembros destinan un monto para atender la salud de algún socio que lo necesite.
- Los BCS han desarrollado una conciencia y práctica del cuidado ambiental. Por ejemplo, el plan de siembra de los socios que se dedican a la agricultura contempla actividades que reducen el uso de agroquímicos e incorporan buenas prácticas agrícolas. Parte de este proceso es la auto regulación y el control social, que visibiliza a quien usa productos tóxicos para el ambiente.

LECCIONES APRENDIDAS

- La asociatividad y la práctica de los valores son un proceso, mientras que el cooperativismo es una construcción social.
- El liderazgo es nato de las personas. En un inicio se pensó que los cargos den los BCS deberían rotar, pero los líderes son natos y si desean continuar en su rol hay que permitirselos porque es parte de su autorrealización. Esto siempre debe ser acompañado de los controles necesarios, entre ellos el control social.
- A través de los banquitos se puede lograr una gobernabilidad práctica y efectiva. El banquito es la práctica del cooperativismo en pequeña escala. Entre otros aspectos, los socios practican la transparencia a través de la rendición de cuentas, del balance económico mensual, lo cual repercute en la legitimidad institucional y de la metodología de los BCS.
- El involucramiento y fidelización hacia las cooperativas, es un proceso de construcción.
- La alternativa de los BCS en estas zonas de trabajo implicó el revalorar a la persona como el principal “capital” y protagonista de su desarrollo, basado en la ayuda mutua.



BIBLIOGRAFÍA

- Alpha Mundi. (s.f). About us. Recuperado de: <https://www.alphamundi.ch/>
- Alterfin. (s.f). Quienes somos. Recuperado de: <https://www.alterfin.be/es>
- Alvarado, J. (2017). Sistematización de las intervenciones de SOS FAIM en las finanzas del Perú: 1994 – 2015. Lima: Centro Peruano de Estudios Sociales.
- Backbone. (s.f). Who we are. Recuperado de: <https://www.backbone.eu.com/>
- BID. (2014). La gestión de riesgos ambientales y sociales: una hoja de ruta para bancos nacionales de desarrollo en América Latina y el Caribe. New York: Grupo BID.
- BID. (2015). Transformando las Relaciones de Negocio: Negocios Inclusivos en América Latina. New York: Grupo BID.
- CGAP. (2006). Directrices de consenso sobre microfinanzas: Guía sobre buenas prácticas para los financiadores de las microfinanzas, 2da ed. Recuperado de <www.cgap.org/gm/document-1.9.2745/donorguidelines_sp.pdf>
- CGAP. (2013). Facilitar el Desarrollo del Mercado para Promover la Inclusión Financiera. Recuperado de <https://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-Facilitating-Market-Development-to-Advance-Financial-Inclusion-Oct-2013-Spanish.pdf>
- CIDERURAL. (s.f). Nosotros. Recuperado de: <https://www.ciderural.com/>
- COEECI. (2016). Contribución de la Cooperación Internacional y de la Sociedad Civil al Desarrollo del Perú. Lima: COEECI.
- Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera. (2015). Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, Perú. Recuperado de <<https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/ENIF.pdf>>
- Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad. (2019). ¿Qué es un ecosistema? Recuperado de <<https://www.biodiversidad.gob.mx/ecosistemas/quees.html>>.
- Conger, L., Inga, P., Webb, R. (2009). El Árbol de la Mostaza, Historia de las Microfinanzas en el Perú. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Crediflora. (s.f). CREDIFLORIDA. Recuperado de: <http://crediflora.pe/crediflora/>
- Dirven, M., Echeverri, R., Sabalain, C., Rodríguez, A., Candia, D., et all. (2011). Hacia una nueva definición de lo rural con fines estadísticos en América Latina. Santiago de Chile: CEPAL.
- Etica. (s.f). Quienes somos. Recuperado de: <http://cooperativaetica.com.pe/>
- Evidence and Lessons from Latin America. (2013). Expansión de las Microfinanzas en Zonas Rurales de América Latina. Recuperado de <<http://tinyurl.com/bc6566d>>
- FASERT. (2019). Capitalización de Experiencias del Fondo de Acceso Sostenible a Energía Renovable Térmica-FASERT. Lima: GIZ & IICA.
- FIDA. (2010). Instrumentos de decisión del FIDA en la financiación rural. Roma: FIDA.
- FOGAL. (2018). Memoria Anual 2018. Lima: FOGAL
- FOMIN. (2015). Innovaciones sobre Microfinanzas Rurales – Informe Transversal. New York: Grupo BID.
- L. Razeto. (1993). Los Caminos de la Economía de la Solidaridad. Recuperado de <https://www.academia.edu/8685951/Los_Caminos_De_La_Economia_solidaria_Luis_Razeto>
- La Ch'uspa Mide. (s.f). Quienes somos. Recuperado de: <http://mide-cusco.org/web/quienes-somos>
- Ley N° 30822: Ley que Modifica La Ley 26702,

- Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, y otras normas concordantes, respecto de la Regulación y Supervisión de las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Diario Oficial El Peruano, Lima, Perú, 19 de julio 2018.
- Los Andes. (s.f). Nosotros. Recuperado de: <http://cooperativosandes.com.pe/>
- Norandino. (s.f). Institucional. Recuperado de: <https://www.coopacnorandino.com/>
- Oikocredit. (s.f). What we do. Recuperado de: <https://www.oikocredit.coop/>
- ONG Microfinanzas Arariwa. (2016). La Banca Comunal, Herramienta de Inclusión Financiera por excelencia. Recuperado de: <http://www.copeme.org.pe/pdf/Estudio%20de%20caso%20ARARIWA%20Version%20Ejecutiva%20Final.pdf>
- Philea. (s.f). A Propósito. Recuperado de: <https://philea.coop/es/a-proposito/>
- Portocarrero, F. (2003). Microfinanzas en el Perú: experiencias y perspectivas. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Rabobank. (s.f). About us. Recuperado de: <https://www.rabobank.com/en/about-rabobank/in-society/rural-fund/about-us/index.html>
- Root Capital. (s.f). Quienes somos. Recuperado de: <https://rootcapital.org/es/>
- SIDI. (s.f). Quienes somos. Recuperado de: <http://www.sidi.fr/acerca/?lang=es>
- Solimano, A. (2013). Comercio exterior, cadenas globales de producción y financiamiento. Santiago de Chile: CEPAL.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2015). Glosario de Términos e Indicadores Financieros. Recuperado de < <https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2015/Setiembre/SF-0002-se2015.PDF>>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2018). Reporte de Indicadores de Inclusión Financiera de los sistemas financiero, de seguros y de pensiones. Lima: SBS.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2018). Resolución S.B.S. N° 5061-2018. Lima: SBS.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2018). Resolución S.B.S. N° 4977-2018. Lima: SBS.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2019). Boletín Semanal: N°11. Recuperado de <<http://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/59?title=Concluye%20proceso%20de%20inscripcion%20de%20las%20COOPAC>>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2019). Nuevo Esquema de Supervisión COOPAC. Recuperado de < <http://www.sbs.gob.pe/coopac>>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2018). Información Estadística Sistema Financiero, 2014-2018 [base de datos].
- Trivelli, C., Morales, R., Galarza, F., Aguilar, G. (2004). La Oferta Financiera Rural en el Perú. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Trivelli, C., von Hesse, M., Diez, A., del Castillo, L. (2000). Desafíos del Desarrollo Rural en el Perú. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social.
- Zoom Microfinanzas. (2013). Edición N° 40. Bruselas: SOS Faim.
- Zoom Microfinanzas. (2015). Edición N° 44. Bruselas: SOS Faim.
- Zoom Microfinanzas. (2016). Edición N° 47. Bruselas: SOS Faim
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

ANEXOS

ANEXO 01: DISPOSICIONES DE LA “LEY COOPAC”

- Creación de un registro oficial de COOPAC. La inscripción en este registro es obligatorio y se debe realizar dentro del 01 enero al 31 marzo 2019.
- Creación de un Fondo de Seguro de Depósitos – FSDC. Exclusivo y obligatorio para el sistema Cooperativo que capta depósitos. Los aportes a este fondo iniciarán en 2019 y la cobertura a partir del 2021.
- Supervisión por parte de la SBS. Bajo un esquema modular que plantea una supervisión diferenciada según nivel de activos.
 - i) Nivel 1. Hasta 600 UIT. La supervisión se centrará en verificar que se mantengan actualizados los requisitos que le fueron exigidos para su inscripción, esto será realizado con el apoyo de colaboradores técnicos como la FENACREP u otros organismos. Asimismo, serán supervisadas por la UIF.
 - ii) Nivel 2. Entre 600 UIT y 65,000 UIT. La supervisión será acorde a los riesgos de las operaciones de la COOPAC y se llevará a cabo por colaboradores técnicos como la FENACREP u otros organismos. Se tendrá supervisión por parte de la UIF.
 - iii) Nivel 3. Más de 65,000 UIT. La SBS realizará la supervisión directamente, pasados los 6 años de adecuación previstos en la norma. La supervisión del sistema LAFT¹⁷ también estará a cargo de la SBS.
- Operaciones y servicios. Para cada nivel de COOPAC se precisan operaciones y servicios, así como el procedimiento para solicitar autorización realizar nuevas operaciones.
- Aprobación y modificación de estatutos. Revisión de la legalidad.
- Gestión de Créditos y Garantías. Lineamientos para la evaluación y clasificación del deudor y constitución de provisiones de créditos según nivel de COOPAC; así como otras para le gestión del riesgo de crédito.
- Indicadores y Límites financieros. Disposiciones según el nivel de COOPAC, y referidas al capital y aportes, reserva cooperativa, patrimonio, límites y requerimientos de liquidez.

ANEXO 02: SISTEMA MICROFINANCIERO

Esquema del sistema microfinanciero en Perú

Regulado

Banco (1)	CRAC (6)
Financieras (5)	Financiera (4)
CMAC (11)	EDPYME (3)

No Regulado

COOPAC	ONG
--------	-----

Fuente: SBS, 2018

Las finanzas rurales comparten campo de acción con el crédito agrícola (orientado a las actividades y negocios agrícolas, sin que necesariamente vayan dirigidos a los pobres) y las microfinanzas (centradas en los hogares de bajos ingresos y en los negocios a pequeña escala, tanto en zonas rurales como urbanas)¹⁸. Perú ha tenido una destacada participación durante los últimos 10 años en el segmento de microfinanzas, ubicándose en 2018 como el segundo país con un entorno propicio para la inclusión financiera¹⁹.

Durante el año 2018 la economía peruana

¹⁹Según Microscopio Global 2018, elaborado por la revista The Economist Intelligence Unit. http://www.findevgateway.org/sites/default/files/publication_files/es_microscopio_2018.pdf

¹⁷Lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

¹⁸CGAP, 2006a

mejoró su desempeño, alcanzando un PBI de 4%, con lo cual superó el impacto del año 2017 generado por el fenómeno El Niño Costero y la crisis política. Esta expansión del crecimiento económico, sumado a iniciativas del Estado para promover la dinamización del sector financiero, se tradujo en el incremento de colocaciones de las entidades orientadas a las microfinanzas. A setiembre 2018, las instituciones microfinancieras reportan una participación mayor al 50% respecto al número de deudores del sistema financiero regulado²⁰.

MICROFINANCIERAS REGULADAS

Sobre la base del Reporte de Inclusión Finan-

ciera de la SBS, se han identificado dentro del sistema financiero a 24 entidades²¹ especializadas en microfinanzas; cuyo análisis permitirá aproximar la situación del crédito rural a diciembre 2018.

Actualmente, las entidades especializadas en microfinanzas concentran 12% de cartera del sistema financiero; la cual ha venido incrementando sostenidamente durante los últimos 5 años. Durante el periodo 2017-2018, la variación interanual de las colocaciones ha crecido 8.3%, impulsado principalmente por las EDPYMEs, cuya cartera experimentó un incremento de 39.1%.

Cuadro N°1: Evolución de colocaciones especializadas en microfinanzas, según tipo de entidad financiera (millones de soles)

	dic - 14	dic - 15	dic - 16	dic - 17	dic - 18	% Var. dic 17/dic 18	% Participación
CMACs	12,920.9	14,253.8	16,795.7	19,318.4	20,995.9	8.7%	57.5%
MiBanco	4,140.5	7,828.7	8,619.2	9,376.3	9,949.5	6.1%	27.3%
Financieras*	1,865.3	2,703.2	2,813.3	2,934.8	3,119.1	6.3%	8.5%
CRACs	346.9	356.1	1,064.2	1,453.0	1,564.5	7.7%	4.3%
EDPYMEs	228.1	273.7	365.0	616.4	857.4	39.1%	2.3%
Total	19,501.7	25,415.5	29,657.3	33,698.9	36,486.6	8.3%	100%

*Financieras, última actualización nov 18

Como se aprecia en el Cuadro N°1, las Cajas Municipales concentran 57.5% de participación, liderando ampliamente el sector de las microfinanzas. Dentro de las CMACs, Caja Arequipa concentra 22.4% de participación de mercado, seguido por Caja Huancayo con

17.9% y Caja Piura con 17%. Históricamente, las Cajas Municipales han ocupado un lugar importante dentro del sistema financiero debido a que atienden, principalmente, a las microempresas.

Cuadro N°2: Ranking Cajas Municipales (millones de soles)

IMF	Monto	Participación %
CMAC Arequipa	4,699.36	22.38%
CMAC Huancayo	3,770.87	17.96%
CMAC Piura	3,566.36	16.99%
CMAC Cusco	2,714.32	12.93%

²⁰SBS, 2018. Se considera los deudores de CMACs, CRACs, Financieras, EDPYMEs y MiBanco.

²¹Entidades evaluadas. Entidad Bancaria: MiBanco; Financieras: Compartamos, Confianza, Qapaq, Proempresa, Credinka; Cajas Municipales: todas excepto la Caja Metropolitana de Crédito Popular-Lima; Cajas Rurales: todas; EDPYMEs: Alternativa, Acceso Crédito y Credivisión. Por no contar con data suficiente para analizar, no se considera participación de Entidades Estatales ni Empresas de Arrendamiento Financiero/Administradoras de Hipotecas/Factoring.

CMAC Sullana	2,260.78	10.77%
CMAC Trujillo	1,582.33	7.54%
CMAC Ica	958.97	4.57%
CMAC Tacna	834.90	3.97%
CMAC Maynas	384.90	1.83%
CMAC Paita	121.34	0.58%
CMAC Del Santa	102.45	0.49%
Total	20,995.96	100%

Fuente: SBS, 2018

El segundo lugar en cuanto a participación está ocupado por MiBanco, única entidad Bancaria especializada en microfinanzas, la cual representa 27.3% del mercado con una cartera de créditos por S/9.9 millones.

Las Financieras, CRACs y EDPYMEs concentran en conjunto 15.2% de participación de

mercado en las microfinanzas. Dentro de este grupo destaca la intervención de las entidades Financiera Confianza, CRAC Raíz y EDPYME; las cuales lideran sus segmentos con participaciones superiores a 50% dentro de sus segmentos (53.1%, 50.1% y 80.3%, respectivamente).

Cuadro N°3: Ranking Empresas Financieras No Bancarias* (millones de soles)

IMF	Monto	Participación %
Financiera Confianza	1,657.41	53.14%
Financiera Credina	847.32	27.17%
Financiera Proempresa	348.44	1.17%
CMAC Qapaq	254.97	8.53%
Total	3,119.14	10.0%

* Cifras en base a actualización reportada a noviembre 2018.

Fuente: SBS, 2018

Cuadro N°4: Ranking Cajas Rurales (millones de soles)

IMF	Monto	Participación %
CRAC Raíz	783.41	50.07%
CRAC Los Andes	480.45	30.71%
CRAC Prymera	110.70	7.08%
CRAC del Centro	90.09	5.76%
CRAC Sipán	61.71	3.94%
CRAC Incasur	38.17	2.44%
Total	1,564.54	100%

Fuente: SBS, 2018

Cuadro N°5: Ranking EDPYME (millones de soles)

IMF	Monto	Participación %
EDPYME Acceso Crediticio	688.21	80.26%
EDPYME Alternativa	143.80	16.77%

EDPYME Credivisión	25.42	2.97%
Total	857.43	100%

Fuente: SBS, 2018

Al realizar una evaluación de las colocaciones por tipo de crédito²², la mayor participación (46,4%) se dio en el segmento de pequeñas empresas, seguido de créditos para microempresa (23,6%). Estos dos tipos de créditos concentran 70% de participación dentro de las colocaciones de las microfinancieras especializadas, lo cual evidencia que forman parte del core de estas instituciones. Por otro lado, es

preciso mencionar la desaceleración en el crecimiento de los créditos dirigidos a microempresas, lo cual se debe al deterioro en la calidad crediticia de los clientes de dicho segmento, así como la migración de clientes hacia el segmento de pequeñas empresas, propio de la maduración de las empresas que van requiriendo mayor financiamiento²³.

Cuadro N°6: Colocaciones especializadas en microfinanzas, según tipo de entidad financiera y tipo de crédito (millones de soles)

Empresa	Corporativo	Grandes Empresas	Medianas Empresas	Pequeñas Empresas	Micro Empresas	Consumo	Hipotecario
Financieras	9.50	1.04	5.97	1,417.40	1,049.15	528.82	39.44
CMAC	373.56	103.45	1,959.34	8,830.28	4,085.86	4,253.79	1,389.67
CRAC	0.92	22.82	154.20	622.76	500.03	245.99	17.82
EDPYMEs			325.51	217.42	150.59	163.90	0.00
MiBanco			246.04	5,824.20	2,809.83	564.33	505.09
Total año	383.98	127.31	2,691.07	16,912.07	8,595.47	5,756.83	1,952.02
% Participación	1.05%	0.35%	7.39%	46.44%	23.60%	15.81%	5.36%

Fuente: SBS, 2018

MICROFINANCIERAS NO REGULADAS

Este segmento no regulado ha sido poco estudiado debido a la falta de información oficial e integral sobre los actores que intervienen; tales como ONGs, COOPACs y demás agentes informales.

Si bien las COOPACs se encuentran en proceso de regulación por parte de la SBS, se tiene un precedente con la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito – FENACREP que buscó su formalización a través del registro de 671 Cooperativas con más de 1.6 millones de socios-ahorristas. Si bien esta iniciativa empezó con 671 cooperativas, a diciembre 2017 solo se encontraban supervisadas 151 y 82 estaban afiliadas al gremio.

El Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa – COPEME, realiza publicaciones sobre el sector de las microfinanzas considerando el trabajo realizado por las instituciones microfinancieras no reguladas, como son las COOPACs y ONGs. Tomando como base estas publicaciones, la última actualización, a junio 2018, reporta una cartera de créditos de 2.85 millones de soles para 47 COOPACs la cual creció 12.5% entre el 2017 y 2018. En cuanto al desempeño de las ONGs, se considera 9 organizaciones con programas de microcréditos que a junio 2018 reportan una cartera de S/ 220 mil y 116 créditos.

²²Clasificación de créditos, según SBS. Ver Anexo 03 Definiciones para Clasificación de Créditos - SBS

²³Equilibrium, 2018.

Cuadro N°7: Colocaciones ONGs en número de créditos y saldo (miles de soles)

ONG	Número	Saldo
ONG ADRA Perú	21,209	25.9
ONG Adea Andahuaylas	5,470	15.5
ONG Alternativa	4,119	3.8
ONG AMA	5,618	66.0
ONG Arariwa	18,421	21.1
ONG Finca	16,402	19.4
ONG IDER Cesar Vallejo	1,958	4.2
ONG Manuela Ramos	23,966	31.6
ONG Promujer	19,300	30.7
TOTAL	116,463	218.3

Fuente: COPEME, 2018 / *Comprende 13 ONG que reportan a COPEME

CRÉDITO AGRÍCOLA

Un enfoque que pretende superar la dificultad de estudiar el crédito rural en Perú, es el propuesto por Trivelli en muchas de sus publicaciones²⁴, donde toma como indicador aproximado el financiamiento destinado al sector agrícola. Si bien existen limitaciones de subestimación, al no considerar otro tipo de actividades importantes en el sector rural (comercio, transporte, transformación, turismo, entre otras), permite aproximar resultados.

La tasa de penetración del crédito en el sector agrícola es baja, en promedio 1 de cada 10 productores ha solicitado en alguna oportunidad un crédito agrícola. Durante el 2012²⁵, cerca

de 200 mil pequeños y medianos productores agropecuarios solicitaron crédito y para el 2016 se observa el incremento de esta cifra en 4%²⁶.

Por el lado de la oferta, se tienen limitaciones por parte del sector financiero debido al poco conocimiento de las actividades agrícolas; a lo cual deben sumarse los bajos recursos económicos de los productores, riesgo de las actividades productivas, altos costos transaccionales y dificultades para el monitoreo y selección de los prestatarios. Por su parte, la demanda se caracteriza por la abstención de los agricultores pequeños y medianos en solicitar créditos²⁷, debido principalmente por falta de necesidad, intereses elevados y la falta de garantías²⁸.

Cuadro N°8: Evolución de colocaciones especializadas en sector agrícola, según tipo de entidad financiera (millones de soles).

	dic - 14	dic - 15	dic - 16	dic - 17	dic - 18	% Var. dic 17 / dic 18	% Participación
Banca Múltiple	4,893.7	6,160.8	6,387.9	6,823.2	7,530.2	10.4%	73.1%
CMACs	811.6	842.9	841.1	987.5	1,074.6	8.8%	10.4%
Agrobanco	1,204.2	1,513.0	1,587.7	1,365.3	912.3	-33.2%	8.9%
Financieras*	548.8	472.3	499.3	544.4	574.7	5.6%	5.6%

²⁴Crédito Rural en el Perú, 2004; Desafíos del Desarrollo Rural en el Perú, 2000; Crédito Agrario en el Perú, 2001.²⁵CENAGRO, 2012²⁶Encuesta Nacional Agraria – ENA, 2016²⁷Palacios, 1998²⁸CENAGRO, 2012; Encuesta Nacional Agraria – ENA, 2016

CRACs	227.0	120.4	101.3	131.2	158.4	20.7%	1.5%
EDPYMEs	62.7	63.2	37.6	33.1	38.6	16.6%	0.4%
Arrendam.Financiero	14.6	17.0	16.1	11.2	6.0	-46.7%	0.1%
Total año	7,762.6	9,189.7	9,471.1	9,895.9	10,294.8	4.0%	100.0%

*Financieras, última actualización nov 18

A diciembre 2018, los créditos otorgados al sector agrícola ascienden a S/. 10,294.8 millones y representan el 3.3% de las colocaciones totales en el sistema financiero peruano. Respecto al crecimiento de las colocaciones en este sector, se mantiene próximo a 4% a durante los últimos 3 años.

La Banca Múltiple lidera la participación en este segmento con 73.1% de los créditos agrícolas; sin embargo a este actor no le resulta atractivo el financiamiento agrícola, lo cual se refleja con la participación de 2.8% del crédito agrícola dentro de su portafolio. La entidad bancaria de naturaleza estatal que concentra mayor parte de su portafolio al financiamiento de actividades agrícolas es Agrobanco con 94.5% a diciembre 2018 y una cartera de S/ 912.33 millones. En esta entidad se observa una fuerte disminución de colocaciones a partir del año 2018, debido a problemas de falta de recursos para colocaciones como efecto de problemas en el manejo financiero de la institución.

La participación de las Cajas Municipales es la segunda en términos de volumen, con 10% de las colocaciones agrícolas en el sector financiero. Lidera este segmento Caja Piura, seguida por Caja Sullana sumando 47.5% de participación. Por su parte, Financiera Confianza concentra más de 50% de participación dentro de las empresas de la misma naturaleza, lo cual denota su especialización en el sector agrícola y la variada oferta crediticia en comparación con sus pares. En el segmento de Cajas Rurales, Caja Los Andes alcanza 72.5% de participación, donde a pesar de su concentración en la zona sur del país, lidera en participación debido a las fusiones experimentadas y la fuerte orientación hacia el sector agrícola.

El mismo fenómeno de concentración que en Las Financieras y Cajas Rurales, se repite en las

EDPYMEs, donde Alternativa concentra cerca de 80% de participación en el sector agrícola.

ANEXO 03: DEFINICIONES PARA CLASIFICACIÓN DE CRÉDITOS - SBS

De acuerdo con el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones (Resolución SBS N° 11356-2008), que entró en vigencia a partir de julio de 2010, se establece la siguiente clasificación y definición de créditos.

• Corporativos

Créditos corporativos del sector real: Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/ 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes.

Adicionalmente, se consideran como créditos corporativos los créditos soberanos, los concedidos a entidades del sector público (incluyendo gobiernos locales y regionales), a intermediarios de valores, a empresas del sistema financiero, a patrimonios autónomos de seguro de crédito y a fondos de garantía.

• Créditos a Grandes empresas

Créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/ 20 millones, pero no mayores a S/ 200 millones en los dos últimos años, o, a deudores que hayan mantenido en el último año emisiones de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

• Créditos a Medianas empresas

Créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero (SF) superior a S/ 300 mil en los últimos seis meses y no cumplen con las características para ser clasificados como corporativos o grandes empresas.

²⁹Comprende actividades empresariales, consumo e hipotecario.

Considera también los créditos otorgados a personas naturales que tengan un endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/ 300 mil en los últimos seis meses, siempre que parte de dicho endeudamiento corresponda a pequeñas empresas o a microempresas.

- **Créditos a Pequeñas empresas**

Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/ 20 mil pero no mayor a S/ 300 mil en los últimos seis meses.

- **Créditos a Microempresas**

Créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/ 20 mil en los últimos seis meses.

- **Créditos de Consumo**

Créditos otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

- **Créditos Hipotecarios para vivienda**

Créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.



