

SANTA CRUZ ECONÓMICO

Primer Semanario Especializado en Economía y Negocios - Circulación Nacional

Santa Cruz de la Sierra DOMINGO 23 al sábado 28 de julio de 2006

Año VII - N° 281 - Bs 5 a nivel Nacional - 24 PAG

Micronegocios

Empresas y Negocios

La Paz



CRÉDITOS. Fondeco financia a pequeños productores gracias a una innovadora tecnología

DEPORTE. El 30 arranca la tercera versión de los Juegos Empresariales con 60 compañías



FIPAZ. La muestra ferial más grande de La Paz congrega a 300 empresas de doce países

Micronegocios

Economía, Mercados y Finanzas Personales

Santa Cruz de la Sierra DOMINGO 23 al sábado 28 de julio de 2006

Créditos seguros para el campo

Vacuna microfinanciera

Fondeco prepara su software Microfinancie, con tecnología innovadora para asegurar los créditos a pequeños productores

¿Cómo financiar a los pequeños productores sin correr riesgos? Decididamente muchas de las entidades financieras levantaron las manos y dirigieron sus ofertas crediticias a sectores como el comercio y el servicio.

Cual samaritanos en busca de apoyo, los agricultores vieron a las entidades cerrar sus puertas por falta de una "vacuna" que asegure el buen uso y pago de los dineros prestados. Ésa, es también la experiencia de don Gregorio Soto, agricultor cochabambino que radica y trabaja en el municipio de San Julián desde hace 24 años. "Cuando se instaló el Banco Agrícola, por ejemplo, nos ofrecieron un máximo de \$us 300, y con eso no se hace nada", recuerda.

Una de las limitaciones radicaba en el sistema de información crediticia tradicional, que considera dos elementos básicos: las garantías y la capacidad de pago del cliente, aspectos que no son favorables para el sector agrícola



Productor: Gregorio Soto (Centro) junto a Mario Arnez (izq) y Juan Ochoa (der), ejecutivos de Fondeco en San Julián

puesto que, en la percepción bancaria, sus títulos de propiedad no son garantías suficientes por su ubicación distante y su capacidad de pago es riesgosa e inconstante ya que depende del éxito de las campañas agrícolas.

De acuerdo a la Súper de Bancos, a marzo de 2006, sólo el 7.8% de la cartera crediticia del sistema financiero fue destinada al agro, de ellos, la banca registra un índice de mora del 22.9%.

Empero, el Fondo de Desarrollo

Comunal (Fondeco), creado por Círculo hace 10 años, fue amoldándose al escenario campestre para cumplir con su misión de facilitar el crédito a través del sistema de información que denominaron Costo, Rendimiento y Precio (CRP).

El CRP, es una base de datos que concentra tres categorías de información: En primer lugar los costos de insumos, servicios, maquinarias y la información necesaria para el proceso de produc-

ción. Segundo, los rendimientos del sistema y finalmente los precios de los productos en el mercado local.

Para acceder a un crédito, los agricultores deben presentar su proyecto de inversión, que luego de ser procesado en el sistema permite a los oficiales de crédito evaluar y corregir los pedidos de financiamiento, en algunos casos.

Una vez aprobado el crédito, los plazos de pago se acomodan a la época de cosecha; vale decir, al

¡TOME nota!

Sobre los préstamos

El Fondo de Desarrollo Comunal cuenta con oficinas en cinco departamentos con un total de 19 agencias.

Los préstamos de Fondeco van desde los \$us 300 hasta los \$us 30.000

Para acceder al crédito, el cliente debe demostrar experiencia en el rubro de por lo menos 3 años.

Los montos de financiamiento van en función a los rendimientos mínimos de producción.

Las decisiones en cuanto a tipos de insumos y elección de prestadores de servicios son de plena decisión del cliente. El CRP se limita a evaluar los costos expuestos en el proyecto.

final de cada campaña, ya sea una o dos veces al año.

"Antes nos basábamos en la experiencia de nuestros funcionarios controlando el mercado con promedios que no sean muy altos ni muy bajos", recuerda Mario Arnez, encargado de la oficina de Fondeco de San Julián.

"Nosotros sabemos a cuánto asciende la rentabilidad de cada uno de nuestros clientes, venimos trabajando con este siste-

Preservar el medio ambiente

...ma hace cinco años y tenemos buenos resultados", afirma Arnez

Fondecu cuenta con 19 puntos de operación en cinco departamentos y cada uno de ellos alimenta el CPR de la institución.

Sin embargo, el seguimiento de clientes se hace en forma local. "No es lo mismo producir tomates aquí que en Tarija. Un mismo ítem puede tener variantes en las distintas agencias", explica César Cardona, encargado de Riesgo Crediticio de la entidad, al tiempo de aclarar que cada oficina monitorea semestralmente un promedio de 25 productos no sólo agrícolas, sino también de manejo pecuario y de industrialización.

Cardona manifiesta, además, que se está construyendo el Microfinancie, un software para acelerar los procesos de aprobación de créditos. Es un programa que estaría disponible en los siguientes meses pero extraoficialmente se conoce que ya generó el interés de algunas otras entidades.

Lo cierto es que esta tecnología permitió a los labradores de San Julián y de decenas de otros municipios acceder a los créditos agropecuarios. "Seguimos trabajando en la forma de adaptación del crédito a las condiciones del cliente y no que el cliente se adapte a nosotros", indica María Eugenia Moscoso, directora general de Fondecu.

Mientras tanto, don Gregorio Soto sigue cultivando sus naranjas, sólo que más interesado en mejorar su producción, que llegó a lugares como el Hotel Los Tajibos, Hotel Lido y el Hipermáxi, que en preocuparse por la carencia de financiamiento. Fondecu le tendió la mano y él supo aprovechar la ayuda.

Entrevista María Eugenia Moscoso | Directora de Fondecu

Creada en 1995 por el Cipca, el Fondo de Desarrollo Comunal (Fondecu) cumple con su misión de llegar con financiamiento

al sector agropecuario. Su tecnología y su gama de productos sumaron \$us 6 millones en la economía rural de cinco departamentos

El CRP nos ayuda a bajar los riesgos

Fondecu se caracteriza por apoyar la economía rural, principalmente el área productiva y también con créditos para vivienda rural, transformación, talleres y servicios. Su directora general se encuentra satisfecha por los resultados obtenidos hasta ahora.

—¿Cuándo inicia Fondecu sus actividades?

—Fondecu era inicialmente la unidad crediticia de Cipca, que decidió crear una institución especializada en microfinanzas, esto hace diez años. Funciona de una manera más formal y con personería jurídica desde octubre del 1995.

—¿Por qué al agro?

—Es la misión de Fondecu, facilitar el acceso al sistema financiero, a los créditos, a todas aquellas personas que por algún motivo, de distancia, de riesgo o de documentación no están accediendo al sistema regulado. La misión de Fondecu no es lucro, sino, a pesar del costo vamos avanzando.

—¿Qué porcentaje de su cartera está en el agro?

—El 70% de la cartera está en el agro y un 10% en vivienda rural.

—¿Cuánto dinero tienen colocado?

—Tenemos una cartera de \$us 6 millones. Hemos cerrado a diciembre con una mora de 8%. El CRP nos ayuda a bajar riesgos y de este modo también la cartera en mora, esto se nota en la calidad de la cartera, por eso hemos puesto empeño en el desarrollo de este sistema. Lo actualizamos semestralmente y lo manejamos de manera diferenciada por agencia.

—¿De dónde obtienen sus recursos?

—Estamos trabajando para crear la cultura de pago y lograr que el sistema sea sostenible, lo que cobramos y generamos es suficiente para que esto siga funcionando, no tenemos donaciones, y no empleamos subvenciones. No hay excedentes ni distribución de utilidades, los excedentes que se generen se reinvierten, somos una institución sin fines de lucro.

—¿Qué implica para ustedes la creación de una banca de fomento?

—Actualmente, por los riesgos que tenemos, los proveedores nos prestan más caro que a cualquiera, gran parte de los



Directora. Manifiesta que el CRP mejoró el riesgo de los créditos agrarios

pasivos que tenemos tienen tasas altas, esperamos que este banco de segundo piso baje el costo financiero y podamos llegar al cliente con menores tasas.

—¿Es costoso trabajar con el agro?

—Tenemos un costo administrativo que no es bajo por los montos pequeños, pero estamos en el nivel de costos estándar latinoamericano. Los recursos también cubren los costos de riesgo, porque este sector es muy riesgoso.

—¿Es el caso de San Julián?

—Sí, por ejemplo en San Julián hubo inundaciones. Es una

zona donde difícilmente un banco se anime a entrar

—¿Qué están haciendo para ayudar a sus clientes en esa zona?

—Ellos fueron buenos clientes, entonces nosotros tenemos que ser buenos financiadores. Estamos trabajando con ellos para proporcionarles recursos y que vuelvan a cultivar.

—¿Qué proyecciones tienen para adelante?

—Tenemos un plan de negocios para ir creciendo, esperamos llegar a colocar unos \$us 10 millones hasta el 2010, creemos que es una cifra interesante por el mercado que atendemos.

En el campo

Créditos con tecnología de CRP. Clientes y ejecutivos cuentan su experiencia.

Limberg Gutiérrez
Agricultor - San Julián

Recibo buena orientación

Trabajo con Fondecu desde hace unos diez años, mi primer préstamo fue de \$us 4000, ellos vieron mi necesidad de invertir más y posteriormente me hicieron nuevos préstamos.

Cuando necesito dinero hago mi consulta en la oficina de Fondecu y ellos me orientan sobre los montos que preciso para invertir, saben cuánto voy a nece-



sitar y no me dan ni más ni menos de esa cantidad, pero lo bueno es que me alcanza.

Me dieron plazos largos para pagar mi deuda, lo considero muy bueno porque fuera de las campañas no tenemos otros ingresos para pagar como exigen otros bancos.

Juan Ochoa
Oficial de Crédito - Fondecu

Preparamos el CRP en campo

Estoy trabajando cinco años, soy del lugar y conozco a la gente. Me preparé en agricultura en Muyurina, Montero y eso me ha permitido tener buena relación con mis clientes, he mantenido con ellos una mora baja.

El CRP lo preparamos en el terreno en coordinación con los clientes, proveedores de insumos, personas que ofrecen ser-



vicios de tractores, cosechadoras, transporte y personas que comercializan los productos.

En la oficina de Fondecu en San Julián también hemos preparado CRP para carpintería, servicios de transporte y otros rubros distintos de la agricultura.

César Cardona
Encargado de riesgo crediticio

Fue innovación de Fondecu

El CRP ha sido una innovación de Fondecu. Eso ha hecho que nuestra incursión en el sector agrícola no sea tan riesgosa. Con este sistema hemos logrado que Fondecu se mantenga en el mercado cumpliendo su misión de llegar al campo donde no existen servicios financieros.

El monitoreo es una actividad permanente que se hace cada periodo en fun-



ción a seguimientos que hacemos a través de todas nuestras agencias.

Nuestra oficina de riesgo crediticio está al tanto de los productos de la época y de los que están fuera del mercado. En función a esto decidimos si dar o no al crédito, pero no rechazamos a nadie.