

JORNADA ANUAL DE MICROFINANZAS

ARGENTINA SETIEMBRE DE 2007

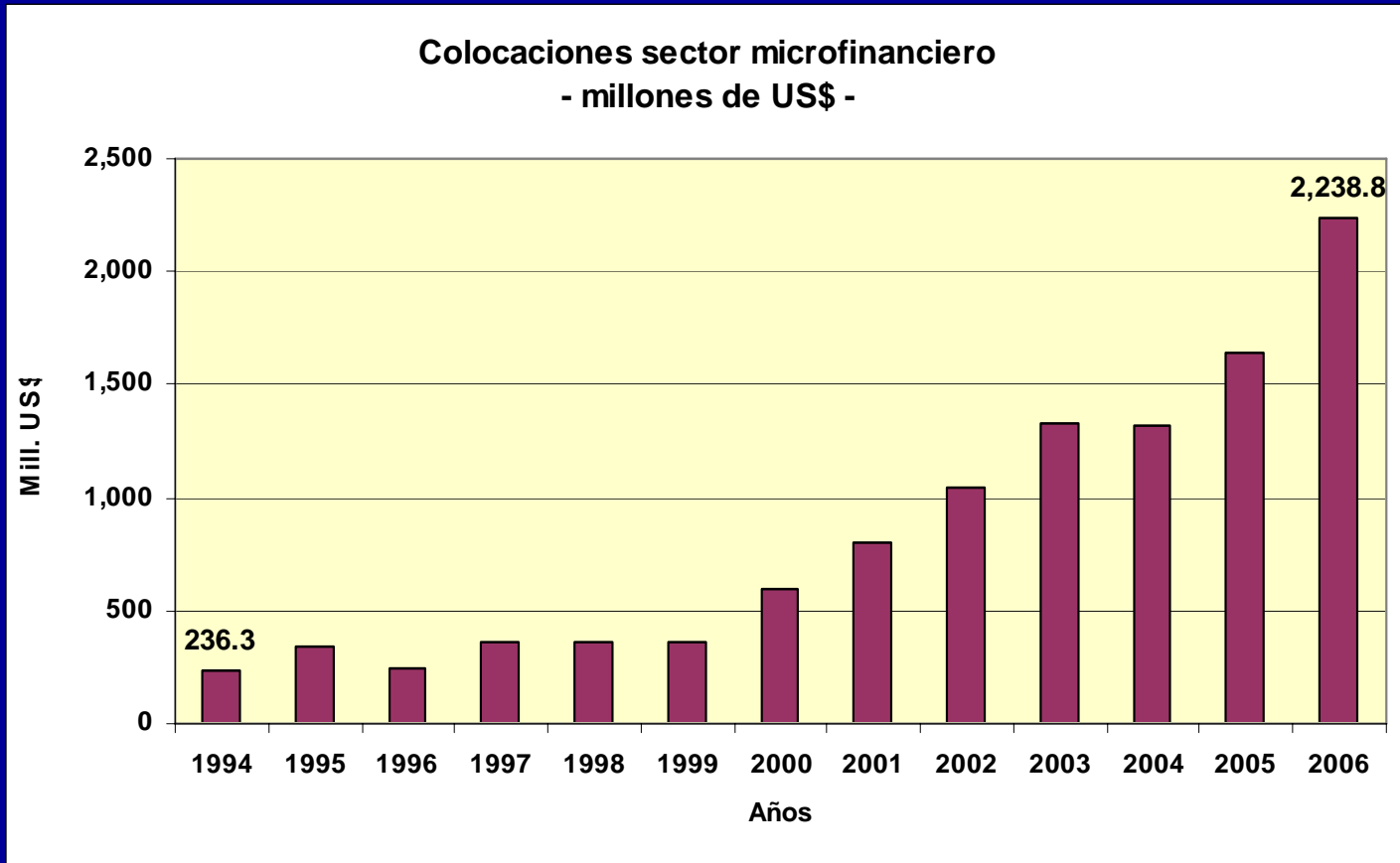
LECCIONES EN LA
GESTIÓN DEL
FINANCIAMIENTO RURAL

Elizabeth Ventura Egoavil.
Presidenta Ejecutiva
EDPYME CONFIANZA S.A.



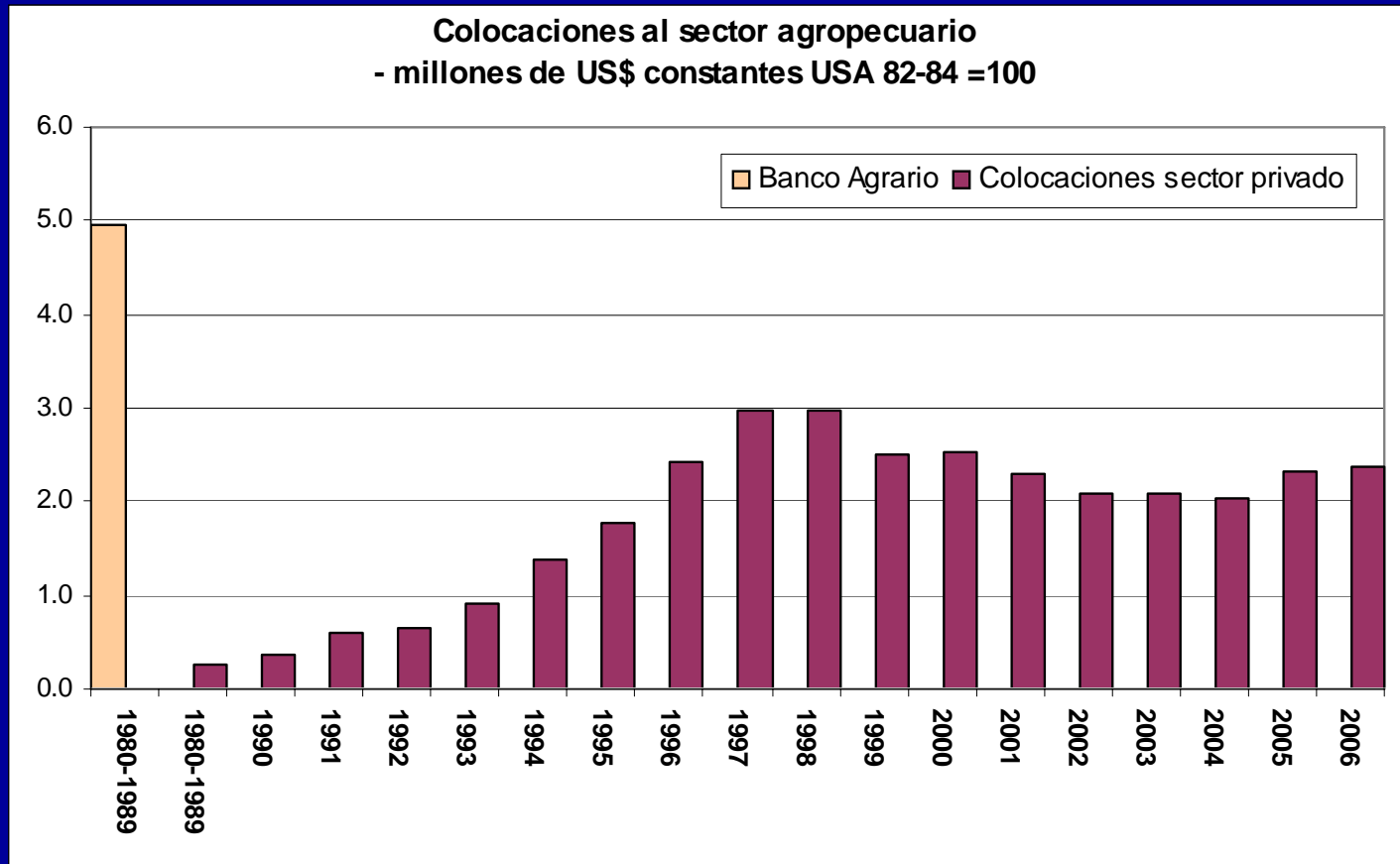
CONTEXTO DE FINANZAS RURALES

crecimiento de las microfinanzas en el Perú



CONTEXTO DE FINANZAS RURALES

cartera de colocaciones agropecuarias en el Perú



CONTEXTO DE FINANZAS RURALES

Colocaciones Brutas Agropecuarias del Sistema Financiero Peruano (Millones de dólares)

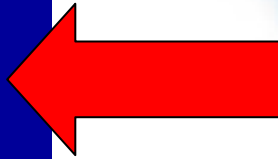
Entidades	1994	1998	2002	2006
Bancos	202.7	441	333.3	377.4
Financieras	2.0	4.8	2.6	0.0
CMAC	0.8	12	16.8	36.1
CRAC	2.5	36.8	29.9	43.2
EDPYME	--	0.6	1.2	10.9
Agrobanco	--	--	--	12.4
Total	208.0	495.2	383.8	480.0

CONTEXTO DE FINANZAS RURALES

Financiamiento al Sector Agropecuario en el Valle del Mantaro (A diciembre 2006)

	Nro de clientes	Cartera (US\$ miles)	Cartera prom. (US\$)	Morosidad (%)
Bancos	76	1,352	17,789	2.6
Continental	11	61	5,581	23.8
Crédito	37	1,225	33,120	1.1
Interbank	22	32	1,467	0.0
Scotiabank	6	33	5,480	23.3
IMF	4,088	5,027	1,230	3.5
Del Trabajo	32	77	2,402	5.5
CMAC Huancayo	7	41	5,797	0.0
EDPYME's	4,049	4,910	1,213	3.5
Total	4,164	6,379	1,532	3.3

CREDITOS RURALES EDPYME CONFIANZA



TECNOLOGIA CREDITICIA RURAL

CONOCIMIENTO DE LA ECONOMIA RURAL

- **Dispersión de la población y de terrenos**
- **Estacionalidad agrícola**
- **Actividades múltiples y combinadas**
- **Ciclo agropecuario y festivo**
- **Sensibilidad a cambios de precios**
- **Incertidumbre de rendimientos**
- **Escasos activos fijos realizables**
- **Limitada formalización de propiedad**

TECNOLOGIA CREDITICIA RURAL

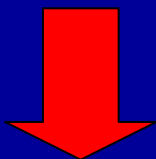
FINANCIAMIENTO RURAL INTEGRAL

**MAS IMPORTANTE
ES EL FINANCIAMIENTO
INTEGRAL**

QUE

PLAN DE INVERSION

PLAN DE CULTIVO



POTENCIALIDAD DE GENERACIÓN DE CAJA

TECNOLOGIA CREDITICIA RURAL

CARTERA ECONÓMICA FAMILIAR

Unidad Familiar de carácter productivo
empresarial y doméstico

INGRESOS MÚLTIPLES

INGRESOS AGROPECUARIOS

INGRESOS DOMÉSTICOS

INGRESOS DE FAMILIARES
Y REMESAS

VENTA DE ANIMALES

DESTINOS MÚLTIPLES

Centralidad de lo Agropecuario

TECNOLOGIA CREDITICIA RURAL

ELABORACION DE FLUJO DE CAJA

- INGRESOS Y EGRESOS SOLO EN EFECTIVO Y EN FECHAS EN QUE REALMENTE OCURREN.
- EGRESOS: SE CONSIDERA SEGÚN SU TECNOLOGIA Y EXTENSION CULTIVABLE
- REGISTRO DE ACTIVIDADES QUE HISTORICAMENTE HA REALIZADO.

VIABILIDAD DEL CLIENTE

$$\frac{\text{Ingresos Totales} - \text{Egresos Totales} + \text{Credito}}{\text{Monto Total de Cuotas}} > 130 \%$$

MIDE LA CAPACIDAD DE PAGO



TECNOLOGIA CREDITICIA RURAL

PLAN DE PAGOS IRREGULARES

EL CICLO PRODUCTIVO Y LA ESTACIONALIDAD SON PARAMETROS QUE INFLUYEN EN EL DISEÑO DEL PRODUCTO, ESPECIALMENTE EN EL PLAZO DE REPAGO.

Plan de Pagos en función al flujo de ingresos y gastos del productor

PLAZO DE REPAGO DE 6 A 12 MESES

REPAGO MENSUAL

AL VENCIMIENTO U OCURRIDA LA COSECHA
Solo en algunos casos especiales evaluados

TECNOLOGIA CREDITICIA RURAL

CULTURA CREDITICIA DE CONFIANZA

- **El Valor del Cliente**: Se orienta a la práctica compartida de valores, a la calidad del servicio y las relaciones de confianza.
- **Cultura crediticia de confianza**: La responsabilidad y puntualidad genera valor económico para las IMFs y el cliente.
- **Cliente de Confianza**: Se premia al buen cliente con tasas preferenciales, montos y plazos mayores, reconocimiento de la calidad de cliente y otorga beneficios adicionales.

TECNOLOGIA CREDITICIA RURAL

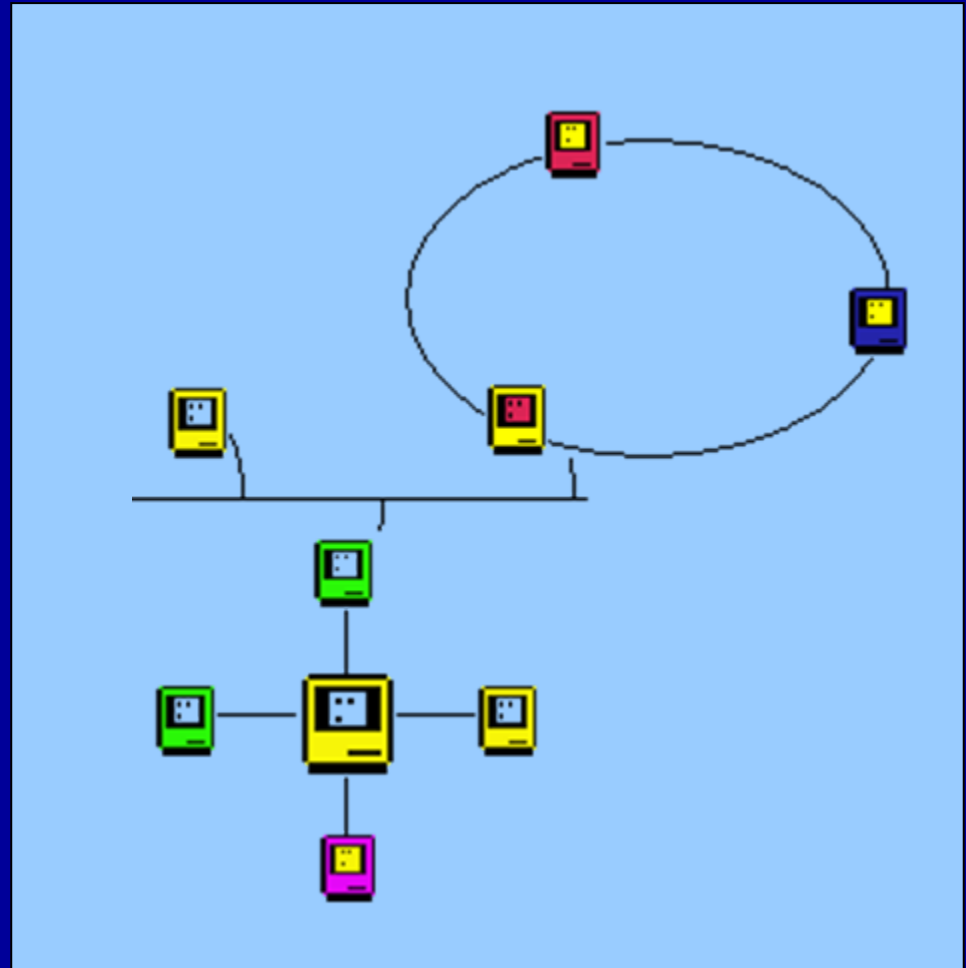
SISTEMAS DE INFORMACIÓN

COMUNICACIÓN

Referenciar a los clientes

BASE DE DATOS

Certicom, INFOCOR, SBS, otros



LECCIONES APRENDIDAS

DIVERSIFICACION DE PRODUCTOS Y SECTORES

La diversificación de créditos en diferentes pisos ecológicos, diferentes cultivos y en diversos lugares, es importante en la conservación de una cartera rural sana.

A fines del año 2004 la concentración de la cartera agrícola era de 20% del total, que se ha reducido a 15% a fines del año 2005. A la fecha tiene un ligero incremento como consecuencia de las mejoras implementadas en el sistema de crédito a zonas rurales.

LECCIONES APRENDIDAS

CARTERA AGRICOLA PRUDENTE

Los créditos agrícolas tienen participación limitada en la cartera de la entidad, porque no es posible diversificar en su totalidad. Cartera prudente esta referido a los límites impuestos en el otorgamiento de créditos, por riesgos no diversificables en la zona.

LECCIONES APRENDIDAS

FLEXIBILIDAD Y ADAPTACION DE LA TECNOLOGIA

La tecnología crediticia debe ser flexible respecto a:

- 1.- Plazos
- 2.- Número de desembolsos
- 3.- Repago de los créditos.

Se establece repagos del capital al final del periodo con intereses mensuales, para casos especiales, porque se ha visto que incrementa el riesgo crediticio innecesariamente. Los repagos pueden ser también anticipados.

LECCIONES APRENDIDAS

CENTRALIDAD DE LO AGROPECUARIO

El financiamiento rural integral considera la multiplicidad de ingresos y egresos de la unidad económica familiar en el tiempo, esta característica minimiza el riesgo de la cartera agropecuaria.

Sin embargo se ha visto que en la mayoría de casos esta centrado en la actividad principal que es la agricultura.

LECCIONES APRENDIDAS

RECONVERSION AGRARIA

En zonas rurales donde las condiciones naturales y la vocación agraria tiene limitaciones y se encuentran en progresivo deterioro, surge la necesidad de la reconversión agraria, reorientando los clientes hacia nuevas actividades económicas no agrarias (turismo rural y artesanía)

LECCIONES APRENDIDAS

SISTEMAS DE INCENTIVOS Y RECURSOS HUMANOS

El personal especializado en financiamiento rural, debe tener un incentivo que motive su trabajo en el campo. Las particularidades de distancias y ciclos de demanda debe considerarse además de sus indicadores de cartera evaluados.

LECCIONES APRENDIDAS

VALOR DEL CLIENTE Y CULTURA CREDITICIA DE CONFIANZA

La valoración del cliente en su cumplimiento y responsabilidad, con la entidad, es reconocida por Edpyme Confianza S.A., a través del producto cliente de Confianza, que premia con tasas menores, mayores plazos y tratamiento preferencial, por la contribución a la cultura crediticia de confianza.

LECCIONES APRENDIDAS

FONDO DE GARANTIA Y DE CARTERA Y SEGUROS

Las características especiales de las zonas rurales y consecuentemente de los créditos rurales, plantean la necesidad de promover y contar con sistemas de seguros agrarios.

Es importante referirse al seguro indexado, como experiencia piloto en una CMAc, así como el DCA y el FOGAPI

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

IRENE CASTRO QUILCA



- Agricultora de 54 años, con cuatro hijos, viuda, nacida en Pazos Huancavelica. Con estudios hasta primero de secundaria.
- Obtuvo 34 créditos otorgado para agricultura, ganadería y comercio. El primer crédito fue de S/. 500 y el último de S/. 16,000.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

IRENE CASTRO QUILCA

ENFOQUE DE RIESGOS

RIESGO NATURAL

- “Las siembras se perdieron por la caída del hielo en un mes que no esperaba”.
- “Las siembras de estos lotes eran mi esperanza para enfrentar otras pérdidas, pero no fue así”.
- “La estrategia que asumo para combatir el hielo es incendiar paja, “champas” y hojas secas alrededor de la chacra para que el humo caliente el lugar. En una sola chacra cae el hielo en diferentes partes, en cosa de minutos se echa a perder la siembra, ante esto nada se puede hacer”

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

IRENE CASTRO QUILCA

ENFOQUE DE RIESGOS

RIESGO POLITICO

- “Del Banco Agrario se sabe que en el primer periodo de Alan García esto fue un fracaso, muchas personas tuvieron crédito, lo emplearon en otros rubros (compra de bienes, fiestas etc.), al final pidieron condonación y salieron beneficiados pero el objetivo que era desarrollar el agro, no se cumplió”.
- “Ahora se está formando un Banco Comunal, se reúnen y hacen trámites y dicen que es 0 % de interés, no se sabe si ya gestionaron o no”.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

IRENE CASTRO QUILCA

ENFOQUE DE RIESGOS

RIESGO DE INFRAESTRUCTURA Y TRANSPORTE

- “Por deterioro de la mercadería en el transporte perdí la totalidad del capital invertido, además tuve un capital propio de S/. 2,000 que invertí para comercializar maíz pelado, pero por accidente de tránsito también perdí la inversión”.
- “Las carreteras están en mal estado y existen muchos accidentes de tránsito, asimismo las unidades de transporte son inseguras”.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

IRENE CASTRO QUILCA

ENFOQUE DE RIESGOS

RIESGO DE MERCADO Y PRECIO

“En 1998, no hubo hielo ni rancho, ni granizo, llovió en su época, hubo mucha oferta en el mercado bajaron precios y la gente perdió su capital y para no seguir perdiendo dejaban la papa en la chacra sin cosechar”.

“La venta de mis productos lo hago en Huancayo el 100%, en el Mercado Mayorista. No vendo en chacra..... Si llevara a Lima tendría que competir con la papa de Ica y de la costa, y de repente está más barata, además tengo que considerar otros pagos como flete, estibadores y entrada al mercado”.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

IRENE CASTRO QUILCA

CENTRALIDAD DE LO AGROPECUARIO

- “El trabajo es espaciado en todo el calendario agrícola”.
- “También desarrollábamos actividades como el engorde de ganado, comprábamos animales flacos los engordaba tres meses luego los vendía

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

IRENE CASTRO QUILCA

SISTEMAS DE INCENTIVOS Y RECURSOS HUMANOS

“Los analistas de Agro Banco son de oficina, no hacen comprobaciones de datos, en cambio Edpyme Confianza nos visita, ve nuestros terrenos, saben quienes son sus clientes. Generalmente esas financieras están 2 o 3 años y luego ya no atienden”.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

IRENE CASTRO QUILCA

VALOR DEL CLIENTE Y CULTURA CREDITICIA DE CONFIANZA

- La señora Irene es una buena cliente, responde al pago del crédito con puntualidad porque tiene un respaldo en la diversidad de sus actividades, cuenta con capital propio. Paga puntual por el interés y por dar el ejemplo como dirigente de grupo, la población pregunta si ella ha pagado; ellos consideran que debe ser la primera en pagar.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

IRENE CASTRO QUILCA

PLANES DE LA FAMILIA Y LA COMUNIDAD

En la familia piensan dedicarse al comercio de venta de papas.

Desean implementar un molino en el pueblo después de pagar el crédito.

Como Asociación de Productores piensan vender la papa chica de cuarta y quinta a las tiendas Wong, el año 2006 vendieron 5 toneladas, y este año piensan vender 10 toneladas. El plan del pueblo es tener una panadería.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA
IRENE CASTRO QUILCA
mostrando las variedades de papa que siembra



CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

MERCEDES ARISTIZABAL MEZA



Agricultora de 38 años, con tres hijos, casada, nacida en Santa Rosa de Ocopa. Con estudios hasta cuarto de secundaria.

Obtuvo 24 créditos otorgado para agricultura, ganadería y comercio. El primer crédito fue de S/.500 y el último de S/. 22,000.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

MERCEDES ARISTIZABAL MEZA

ENFOQUE DE RIESGOS

RIESGO NATURAL

- “El hielo a las alcachofas las hacen bajar de precio pero no las mata, son resistentes a las heladas, con el granizo y la sequía bajan su producción, no pudimos comercializar en Lima, ni Trujillo, pero Agro Mantaro por el acuerdo que tenemos nos compró, consideró de 1,000 alcachofas 60 malogradas por el hielo”.
- “El hielo que cayó en febrero quemó el maíz, ni siquiera la “chala” sirve para los animales; afectó a la papa, recuperamos la inversión, no ganamos”.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

MERCEDES ARISTIZABAL MEZA

ENFOQUE DE RIESGOS

RIESGO POLITICO

- “El Banco Agrario en el otro gobierno de Alan García, fue bueno para algunos, por ser compadres les daban el préstamo, no iban los analistas al campo para constatar si habían sembrado o no. De este gobierno sabemos que forman grupos, piden documentos registrados y si tienen otros créditos ya no les dan, en esto no sentimos curiosidad por saber, nos gusta lo privado”.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

MERCEDES ARISTIZABAL MEZA

ENFOQUE DE RIESGOS

RIESGO DE INFRAESTRUCTURA Y TRANSPORTE

- “En las carreteras grandes no son mucho el problema, solo para entrar a las chacras son de herradura y utilizamos para sacar los productos el tractor, es dificultoso cuando llueve”.
- “Cuando la chacra esta muy adentro utilizamos más peones para sacar los productos, invertimos más por eso les vendemos a esas empresas”.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

MERCEDES ARISTIZABAL MEZA

ENFOQUE DE RIESGOS

RIESGO DE MERCADO Y PRECIO

- “Mi experiencia, con la sobreproducción fue triste y traumática, hace mas o menos 10 años sembramos papas, sacamos 1,300 sacos y nos dieron S/. 13,000, no alcanzaba ni para pagar a los peones de la cosecha, perdimos totalmente, de allí más seguridad tenemos en la alcachofa”
- “Tengo diferenciado dos siembras las que siembro con capital de Agro Mantaro y las otras que siembro con capital de Edpyme Confianza. Las primeras 100% las compra la misma empresa, las otras un 30% las vendo a Virú y un 70% las llevo a Lima...”

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA
MERCEDES ARISTIZABAL MEZA

CENTRALIDAD DE LO AGROPECUARIO

“La venta de leche permite el pago del crédito para construcción de su propio establo, producen más leche precisamente cuando baja la cosecha de julio a octubre”.

“También desarrollamos actividades como el comercio de alcachofas compramos siembras casi listas”.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA
MERCEDES ARISTIZABAL MEZA

**SISTEMA DE INCENTIVOS Y RECURSOS
HUMANOS**

“Los analistas de Edpyme Confianza nos apoyan, nos alientan, nos dan ideas de progreso, de cómo invertir capital para desarrollarnos, nos conocen, en agradecimiento a mi hijo le puse el nombre de uno de los analistas”

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

MERCEDES ARISTIZABAL MEZA

VALOR DEL CLIENTE Y CULTURA CREDITICIA DE CONFIANZA

La señora es una cliente que tiene respaldo y seguridad en los pagos porque asume con fuerza todo el conjunto de sus actividades juntamente con el esposo, ha sido cliente muy puntual. Paga a tiempo porque sabe que es una institución que trabaja en función a la confianza mutua. El crédito fue un incentivo porque este elevó su producción. Esta agradecida a la institución.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA

MERCEDES ARISTIZABAL MEZA

PLANES DE FAMILIA Y COMUNIDAD

En la familia desean comprar un camión, porque pagan flete de transporte a veces a precios muy altos, según la demanda. Esperan obtener un crédito para este proyecto.

CASOS DE FINANCIAMIENTO RURAL / AGRICOLA
MERCEDES ARISTIZABAL MEZA
muestra de alcachofas de alta calidad





GRACIAS POR SU ATENCIÓN