



**USAID** | **GUATEMALA**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA

# EVALUACION SOBRE EL CREDITO RURAL PARA FINCAS PEQUEÑAS DE CAFE Y EL SECTOR HORTICOLA EN GUATEMALA

**Agosto, 2010**

Esta publicación fue producida para la revisión por parte de la Agencia de los Estados Unidos Para el Desarrollo Internacional. Fue preparada por Abt Associates, Inc.

## **RECONOCIMIENTO**

Enrique Abril, Consultor

# EVALUACION SOBRE EL CREDITO RURAL PARA FINCAS PEQUEÑAS DE CAFE Y EL SECTOR HORTICOLA EN GUATEMALA

Bajo el Programa de Comercio y Competitividad  
Orden de Trabajo No.

Las opiniones que el autor expresa en esta publicación no reflejan necesariamente las opiniones de la  
Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

# INDICE

|         |   |    |
|---------|---|----|
| I.      | Aspectos Generales.....   | 5  |
| 1.1     | Café .....  | 5  |
| 1.2     | Horticultura .....  | 7  |
| II.     | FINANCIAMIENTO RURAL EN GUATEMALA EN LOS CULTIVOS DE CAFE Y HORTICOLAS.....   | 11 |
| 2.1     | Café .....  | 11 |
| 2.1.1   | Compradores de la industria.....  | 11 |
| 2.1.2   | Fideicomisos al sector cafetalero.....  | 11 |
| 2.1.3   | Fondos Internacionales .....  | 13 |
| 2.1.3.2 | Oikocredit.....   | 14 |
| 2.2     | Hortalizas .....  | 14 |
| 2.2.1   | Financiamiento del Exportador.....  | 14 |
| 2.2.3   | Programa de Gobierno PRORURAL .....   | 15 |
| III.    | ESTRUCTURA ACTUAL DE LAS FINANZAS RURALES .....   | 17 |
| 3.1     | Pequeños Productores Organizados.....   | 18 |
| 3.2     | Productores Individuales comerciales .....  | 19 |
| 3.3     | Productores individuales de subsistencia .....  | 19 |
| IV.     | IDENTIFICACION Y ANALISIS DE LOS MECANISMOS DE FINANCIACION DE LA AGRICULTURA DE PEQUEÑOS (CAFÉ Y HORTICOLAS) ..... | 19 |
| V.      | ANALISIS DE CAUSAS Y LIMITACIONES DE LA ACTUAL ESTRUCTURA .....   | 21 |
| 5.1     | Educación .....   | 22 |
| 5.2     | Uso de tecnología .....   | 22 |
| 5.3     | Escala y encadenamiento con el sector productivo.....   | 23 |
| 5.3.1   | Escala de producción .....  | 23 |
| 5.3.2   | Escala para Comercialización .....  | 23 |
| 5.3.3   | Escala para acceso a Crédito .....  | 23 |
| 5.3.4   | Escala para otorgar garantías reales a las instituciones de crédito .....   | 24 |

|  |    |
|--|----|
| VI) OTRAS CONSIDERACIONES .....  | 24 |
| VII) IDENTIFICACION DE ALTERNATIVAS PARA MEJORAR LA DISPONIBILIDAD Y EFICACIA DEL FINANCIAMIENTO RURAL ..... | 25 |
| 7.1 A nivel de la Demanda .....  | 25 |
| 7.1.1 Fideicomisos vinculados con Gremiales.....   | 25 |
| 7.1.2 Encadenamiento Financiero/crédito grupal .....   | 25 |
| 7.1.3 Asistencia Técnica agrícola y financiera .....   | 26 |
| 7.1.4 Fortalecimiento organizacional.....  | 26 |
| 7.1.5 Liderazgo de Productores .....   | 26 |
| 7.1.6 Adopción de estándares de certificación.....   | 27 |
| 7.2 A nivel de oferta de crédito .....   | 27 |
| 7.2.1 Influencia Supranacional para orientar el buen uso de los créditos de gobierno.....                    | 27 |
| 7.2.2 Garantías Mobiliarias .....  | 28 |
| 7.2.3 Fondos de Garantía /capital de riesgo .....  | 28 |
| 7.2.2 Cobertura de servicio las instituciones financieras.....   | 29 |
| 7.3 Oferta de servicios complementarios .....  | 30 |
| 7.3.1 Servicios Empresariales.....   | 30 |
| 7.3.2 Servicios Técnicos por los bancos .....  | 30 |
| 7.3.3 Servicios de Exportadores y compradores .....  | 30 |
| 7.3.4 Servicios de referencias crediticias .....   | 30 |

# I. Aspectos Generales

## 1.1 Café

Guatemala es uno de los principales países productores de café de calidad en el mundo, cuenta con alrededor de 276,000 hectáreas con café, lo cual representa el 2.5% del total de área de país.

Es el principal cultivo que tiene un mayor impacto económico, social y ambiental. Su contribución a la economía se da en varios aspectos, ya que representa el 3.3% de producto interno bruto (PIB) y el 21.8% del PIB agrícola. La cosecha 2008/2009, fue de 4.5 millones de quintales oro (46kg) generaron divisas por US\$ 561.4 millones.

A nivel social el café incluye más de 90,000 productores y generan 473,000 empleos directos que representan el 7% de la población económicamente activa (PEA). Adicionalmente solo para la cosecha en corte de café cereza o uva, se generan alrededor de 20 millones de jornales que se distribuyen en 7 meses que dura aproximadamente la cosecha.

Cerca del 89% del café de Guatemala es producido en fincas con menos de 20 *manzanas*<sup>1</sup>. Según clasificación de pequeño productor en Guatemala, muchos de ellos no rebasan las 2 manzanas. Las pequeñas y medianas fincas representan el 97% de todas las fincas de café como se presenta en el cuadro 1 y la mayoría están ubicadas en altitudes arriba de los 1,000 metros sobre el nivel del mar (msnm), lo que hace una mayor contribución en la producción de café de calidad.

A continuación se presenta la estratificación de la producción por área:

**Cuadro 1**

|  |     |
|--|-----|
| Pequeños Productores (menos de 15 hectáreas) | 89% |
| Medianos Productores(promedio 50 hectáreas)  | 8%  |
| Grandes Productores (más de 50 hectáreas)    | 3%  |

Guatemala desde hace más de 20 años ha venido posicionando su café en los principales mercados de calidad, cerca del 86% se exporta como café especial como se puede ver en el cuadro 2. Además de contar con una estrategia de ventas por región.

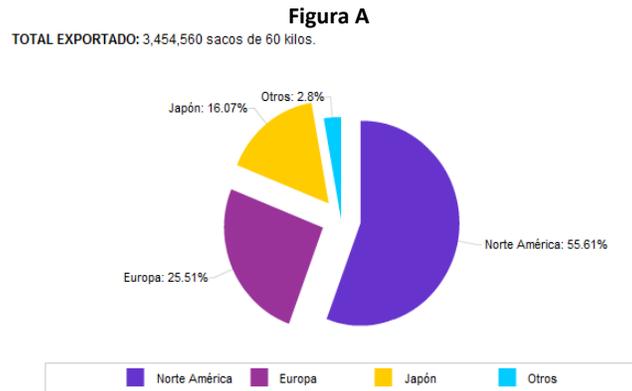
<sup>1</sup> Una manzana es 0.7 de hectárea o 1.75 acres.

**Cuadro 2**

| EXPORTACIONES DE CAFÉ POR TIPOS DURANTE EL AÑO 2008/2009 |                  |             |
|--|------------------|-------------|
| TIPOS  | CANTIDAD         | % DEL TOTAL |
| Estrictamente Duro (SHB)                                 | 2,515,457        | 73%         |
| Semiduro Duro / Duro (SH/H)                              | 464,562          | 13%         |
| Prima / Extra Prima (P/XP)                               | 281,412          | 8%          |
| Otros  | 193,129          | 6%          |
| <b>Total</b>   | <b>3,454,561</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Anacafé

Los principales mercados de exportación se distribuyen, como sigue:



Fuente: ANACAFE

En aspectos ambientales La Asociación Nacional del Café (ANACAFE) estima que la cobertura actual forestal de árboles de sombra fija aproximadamente 38 millones de toneladas de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) y existen 24 millones de toneladas de CO<sub>2</sub> actualmente acumuladas en el bosque forestal de café, contando el país con un excelente potencial para comercializar el mismo. En el tema uso de energía renovable el sector genera actualmente en fincas de café 42.2 megawatt (MW), pero tiene un potencial de hidrogenación en 215 unidades productivas con capacidad de 558 MW.

El cambio climático ha sido un factor determinante en la variabilidad de la producción, además de otros aspectos como la sustitución del uso de la tierra sobre todo en el área de la costa sur donde el café durante muchos años fue el principal motor de la economía.

A continuación se presenta el comportamiento de las exportaciones y su tendencia

**Figura B**

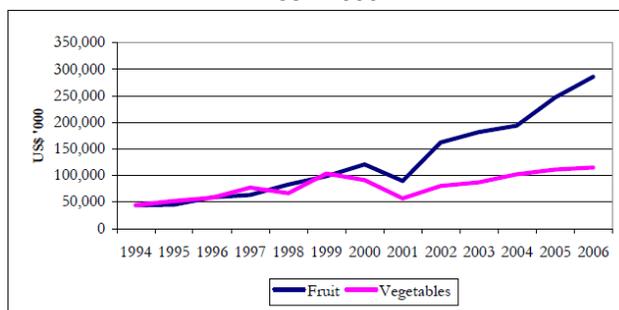


## 1.2 Horticultura

Una definición de hortaliza dada por MacGillivray (1961), en Estados Unidos, establece tres aspectos comunes a las hortalizas: a) son plantas anuales, bienales o perennes, b) los órganos de consumo son muy variados (desde raíces a semillas inmaduras), pero todos presentan un alto contenido de agua (85% a 95%), y c) tienen una corta duración después de cosechados, por lo que generalmente, deben ser almacenados a temperaturas más bajas que las ambientales.

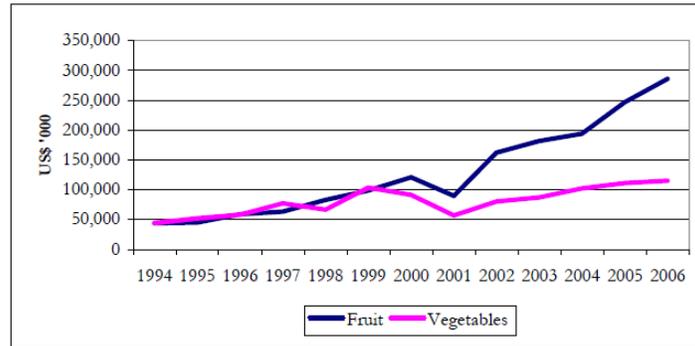
La producción agrícola en Guatemala es la actividad más importante ya que representó el 22.9% del PIB en 2005 (Banco Mundial 2007) y absorbe el 52% del PEA y genera más del 60% de las divisas por exportación. Principalmente Guatemala basa su economía en la agricultura, y un rubro importante de la producción agrícola la representan las hortalizas. Según el Banco de Guatemala (2007), las exportaciones de vegetales en 2006 fueron valoradas en US\$ 86 millones y al incluir el intercambio regional se valoran en US\$ 115 millones.

**Figura C**  
**Exportación de Hortalizas de Guatemala**  
**(Excluido banano)**  
**1994-2006**



Source: Banco de Guatemala (2007)

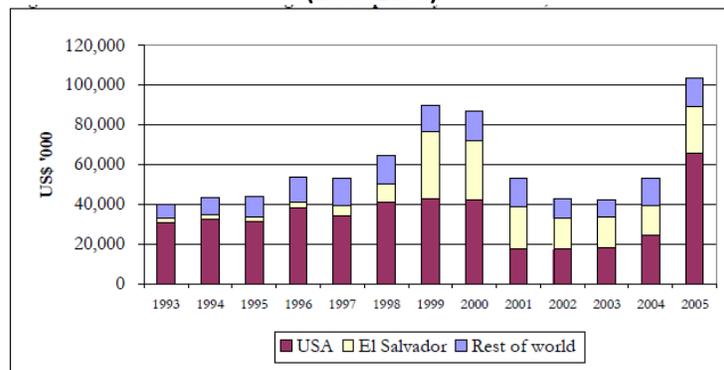
**Figura D**  
**Exportaciones de Hortalizas de Guatemala**  
**Hacia Centroamérica (Excluido Banano)**  
**1994-2006**



Source: Banco de Guatemala (2007)

Los principales mercados de exportación son Estados Unidos y El Salvador representando el 63.4% y 22.7% de las exportaciones respectivamente.

**Figura E**  
**Exportación de Hortalizas por destino**  
**(1993-2005)**



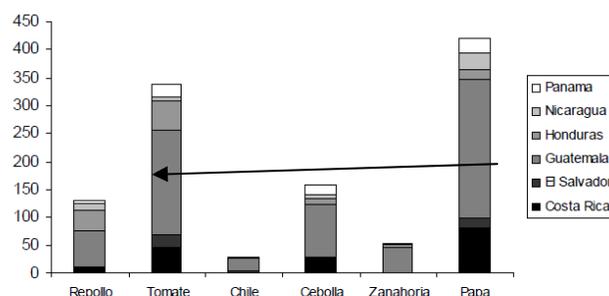
Source: UN COMTRADE (2007)

Para efectos del presente estudio se consideró analizar el crédito rural en el cultivo del tomate por la incorporación de pequeños productores y los niveles de comercialización que se llevan a cabo a nivel local, regional y otros mercados como Estados Unidos. Además refleja las mismas condiciones de acceso a crédito al igual que el resto de productos hortícolas.

Guatemala es el principal productor de hortalizas en Centroamérica, seguido por Costa Rica. El principal producto hortícola es papa, seguido de tomate y luego de cebolla.

**Figura F**

**Gráfica 21-Producción de hortalizas selectas en Centroamérica, 2003**  
TM (Miles)



Fuente: Los datos de FAOSTAT, 2004

Para el año 2008, Guatemala superó una producción de 350,000 toneladas de tomate con un valor estimado de US\$ 68 millones y según la Federación de Asociaciones Agrícolas de Guatemala (FASAGUA), Las exportaciones para U.S.A. en 2008 fueron de 140 contenedores que equivalen a 4.9 millones de libras. Con un área estimada de 10,140 hectáreas. En el país hay regiones como Almolonga en Quetzaltenango, que tiene aproximadamente 15,200 habitantes y al menos el 80% tienen ½ cuerda (0.0559 hectárea) dedicada a la horticultura cuya exportación la hacen a El Salvador, Honduras y México.

Según la Asociación Nacional de Productores de Invernadero (ANAPI), en el año 2009 se estimó que existen 50 hectáreas sembradas bajo este tipo de condiciones controladas; teniendo una gran mejora a nivel de rendimientos promedio.

A continuación se presenta la mejora de rendimientos que corresponde a medianos y grandes productores de tomate, pero que también inciden en la adopción de buenas prácticas de parte de los pequeños horticultores, porque en varios casos se generan clúster, alrededor de los mismos como el caso de Popoya, S.A. en Nueva Santa Rosa, que tiene una formación de productores de tomate alrededor de su centro de acopio.

- 2006 17 kilos/Mt<sup>2</sup>
- 2009 40 kilos/ Mt<sup>2</sup>

A continuación se presenta el cuadro 3 que donde se refleja la tendencia de la producción de tomate en el país.

**Cuadro 3**

| Producción de Tomate 2003, 2006 y 2008 |          |                   |                   |                   |
|--|----------|-------------------|-------------------|-------------------|
|  | Unidad   | Montos            |                   |                   |
|  |          | 2003 <sup>a</sup> | 2006 <sup>b</sup> | 2008 <sup>a</sup> |
| No. Fincas                             | Finca    | 5,398             | 8,318             |                   |
| Area                                   | Hectárea | 3,438             | 5,540             | 10,140            |
| Area/Fincas                            | Hectárea | 0.64              | 0.67              |                   |
| Producción                             | Tons.M.  | 186,000           | 215,437           | 355,454           |
| Relación                               | MT/ha    | 54                | 39                | 35                |

<sup>a</sup> FAO; <sup>b</sup> ENA  
Fuente: Elaboración Ph. Michael Schwartz

Según entrevista efectuadas a productores se habla de que es comercialmente viable tener una escala mínima de producción de 0.4 hectárea hasta llevar una escala de 1 hectárea. Para un pequeño productor de tomate la tecnología de siembra se encuentra disponible, acentuándose más con el uso de macro-túneles e invernaderos, aunque este tiene un costo de producción entre US\$ 25-30 /mt<sup>2</sup>, de los cuales US\$ 7/es el costo de cada fertilización. La inversión se puede amortizar en 10 años.

Paquetes tecnológicos utilizados por pequeños productores

**Cuadro 4**

| Tecnología               | Producción libras por mata de tomate | Producción Cajas por manzana |
|--------------------------|--------------------------------------|------------------------------|
| Tradicional              | 8 a 10                               |                              |
| Macro-túnel              | 12 a 15                              | 3,800-4000                   |
| Invernaderos             | 12 a 15                              | 4,000-5000                   |
| 1 caja= Aprox. 50 libras |                                      |                              |

Fuente: Basado en producciones en Chimaltenango

Con base en cálculos de costo de producción y el ciclo de 5 meses en la producción de tomate, el punto de equilibrio se da en Q. 60/caja (Q.1.20/libra). A los precios actuales (agosto-2010) el precio es de Q. 150/caja, lo cual representa un buen margen de utilidad para los productores.

### Horticultura de Exportación

Fuera de la región centroamericana la horticultura presenta grandes desafíos para los pequeños productores de hortalizas, ya que necesitan desarrollar capacidades internas para cumplir con los estándares exigidos por el mercado, como el de Estados Unidos. Para el caso del mercado de El Salvador, son estos mismos los que compran en plaza y los niveles de exigencia no son altos.

Dentro de los aspectos necesarios están:

- Inocuidad del producto
- Certificaciones
- Logística, manejo de operaciones y calidad

Varias organizaciones de productores de hortalizas que no tienen una marca que cumpla con los registros de inocuidad para exportar directamente, rentan marcas, pagando hasta US\$ 0.20/libra en el uso de la misma. Además de cobrarles entre US\$ 400-500 por llenar los formularios de exportación. Otra de las desventajas adicional a estos costos extras es la aplicación de porcentajes de rechazos por calidad

al producto en sí. A continuación se presenta la tabla de rechazos que se aplica en la zona occidental del país

Cuadro 5

| Concepto                        |  | Rango x rechazo |
|---------------------------------|--|-----------------|
| 1                               | Rechazo promedio en campo por parte de un pequeño productor      | 2%-5%           |
| 2                               | Rechazo de la cooperativa hacia el productor en centro de acopio | 7%-9%           |
| 3                               | Rechazo de parte de intermediarios                               | 20-35%          |
| <b>Total Acumulado promedio</b> |  | <b>39%</b>      |

Como se observa en la tabla anterior, la merma es muy alta e impacta directamente en el pequeño productor aún cuando este organizado. Es por ello que el encadenamiento es importante para reducir dichos porcentajes con base en buenas negociaciones.

## II. FINANCIAMIENTO RURAL EN GUATEMALA EN LOS CULTIVOS DE CAFE Y HORTICOLAS

### 2.1 Café

El cultivo de café al igual de la mayoría de actividades agrícolas en Guatemala tiene muchas limitaciones para la obtención de financiamiento dentro del Sistema Financiero ya que el principal destino económico de los créditos orientado al consumo.

“La cartera crediticia a diciembre 2008 era de 12,350 millones de dólares de Estados Unidos. El crédito de consumo corresponde en su mayoría a la adquisición de bienes durables (78%) y compras con tarjeta de crédito (15%). La cartera de crediticia se encuentra altamente concentrada. Los tres bancos más grandes comprenden dos terceras partes de los créditos”.<sup>2</sup>

Las fuentes de financiamiento para este sector se describen a continuación:

#### 2.1.1 Compradores de la industria

En el caso del café más de un 50% del financiamiento se da a través de la disponibilidad de fondos que se generan dentro del mismo sector, especialmente a través de los principales traders a nivel mundial (Neumann, Ecom, Volcafe y Mercon) quienes cuentan con líneas de crédito para sus proveedores, financiando especialmente compra de insumos y alguna infraestructura a cambio de compromisos de entrega de café. La tasa preferente que manejan oscila en un 13%-15% anual en quetzales, que en su mayoría es orientada a intermediarios locales que forman parte de su esquema de compra y que les ofrecen garantías colaterales. Estos a su vez canalizan préstamos a los pequeños productores pero a tasas mucho más elevadas (5% mensual).

#### 2.1.2 Fideicomisos al sector cafetalero

#### Fideicomiso Mejoramiento del Pequeño Caficultor USAID/ANACAFE

Otra opción para el sector cafetalero en Guatemala ha sido a través de la asistencia crediticia mediante la creación de dos fideicomisos. Durante los últimos 20 años ha sido una figura financiera muy útil para este sector y una de las principales fuentes de financiamiento, especialmente para pequeños productores a través del “Fideicomiso Mejoramiento del Pequeño Caficultor” que promovió USAID conjuntamente con ANACAFE. En este período ha concedido créditos por un monto total de US\$ 13.75 millones y ha acumulado un fondo de reserva de US\$ 2 millones.

---

<sup>2</sup> *Las microfinanzas y el sistema financiero en Guatemala, Cepal/GTZ 2009*

Se marcan dos importantes etapas en la contribución hacia la sostenibilidad del cultivo.

### **Etapa 1 (1990-2000)**

Durante los primeros 10 años la tasa de morosidad no superó el 7%, siendo la clave el acompañamiento de asistencia técnica y trabajar con grupos de productores.

Su enfoque clave fue en promover capital de trabajo para renovación y siembra de plantaciones nuevas e infraestructura necesaria para mejorar la calidad. Lo interesante de esta modalidad fue el acompañamiento en todo el proceso productivo, post-cosecha y fomentar el fortalecimiento organizacional entre los grupos de productores.

Las condiciones de tasa de interés (18% anual) y plazos (4-5 años) se estructuraron para promover cambios en la productividad y competitividad de los pequeños productores, con resultados sorprendentes. Mejora de la producción de 12 qq/pergamino por manzana como línea base ha volúmenes superiores a 25qq/pergamino por manzana y sobre todo acceso a mercados internacionales de alta calidad.

### **Etapa 2 (2001-2010)**

Crisis de precios internacionales a principios de la década obligó a modificar la frecuencia de asistencia técnica y la intervención de las intermediarias de café (cooperativas) como control de la cartera ha sido determinante para la continuidad de los programas de renovación y mejoramiento de cafetales.

Una vez consolidada la operación a nivel de productor ha sido clave la segunda etapa de desarrollo empresarial para que las organizaciones de base se apropien del modelo productivo y el enfoque del crédito.

### **Fideicomiso Apoyo Financiero para Productores del Sector Cafetalero Guatemalteco**

Este fideicomiso fue creado con recursos provenientes de la negociación de bonos del tesoro del Gobierno de Guatemala, su destino es financiar programas de diversificación de cultivos, agroindustrialización, comercialización y reestructuración de deuda para reactivar, diversificar y modernizar la caficultura. El patrimonio fideicometido es de US\$ 100 millones, de los cuales US\$ 40 millones destinados al programa de apoyo financiero para los micro y pequeños productores (Hasta 400 qq/pergamino, según definición de este fideicomiso) y US\$ 60 millones destinado para apoyar a medianos y grandes productores.

Al mes de agosto 2010 llevaban colocados, US\$ 52.3 millones, sin embargo se ha utilizado por parte de la banca en sustitución de deuda de carteras propias de los bancos y por medianos y grandes productores (aproximadamente el 84% del total colocado). Ha tenido poca divulgación a nivel de pequeño productor, el cual también teme adquirir deuda en dólares, por lo que solo se habían colocado fondos por US\$ 4.5 millones en este segmento.

Los bancos que se interesan por financiar este sector como Banrural, prefieren promover la colocación de fondos propios a una tasa del 18% anual, ofreciendo gestiones en menos de 8 días. Además existe una serie de incentivos para el personal que coloca recursos propios como pago de comisiones que en un fideicomiso de terceros no existe.

La mora legal de este fideicomiso es de un 60%, lo cual refleja la politización en la concesión de los recursos.

Dentro de las lecciones aprendidas de esta modalidad de financiamiento están:

1. Importante contar con una adecuada selección de sujetos de crédito y el acompañamiento de una institución o gremio especializado en el cultivo.
2. Deficiente administración de los recursos cuando los productores conocen la fuente de recursos vía gobierno y la actitud negativa del productor.
3. Politización del crédito cuando este tipo de figuras crediticias no cuenta con una estructura adecuada.

### **2.1.3 Fondos Internacionales**

#### **2.1.3.1 Alianza Financiera para el Comercio Sostenible (FAST)**

Por sus siglas en inglés Finance Alliance for Sustainable Trade, es una organización internacional que representa a instituciones financieras y a los productores que se dedican a llevar productos producidos sosteniblemente en el mercado.

Esta organización aunque no es exclusiva para financiar el cultivo de café; sin embargo por las organizaciones que lo integran se ha enfocado en financiar este cultivo. Dentro de las organizaciones involucradas están Citigroup Foundation, Cooperative Coffees, Forestrade, Green Mountain Coffee, Rabobank, Root Capital, Starbucks, Traidcraft, Transfair USA, USAID y el Banco Mundial entre otros. Es su mayoría las garantías requeridas son contratos de venta de café con entrega futura, lo cual limita mucho su uso ya que el pequeño productor en su mayoría carece de los mecanismos y escala para conceder la misma. Las tasas de interés de algunos pueden oscilar entre un 9.5%-11.5% en dólares para el caso de Root Capital con montos a financiar entre US\$ 30,000 a US\$ 1 millón y un 10% para Rabobank. Generalmente conceden a plazos hasta 5 años para inversiones en infraestructura.

Otra modalidad interesante que utiliza en el caso de Root Capital es la pre-asistencia financiera hacia grupos de productores en donde los capacitan sobre aspectos de manejo financiero a través de una organización asociada llamada Porfin.

### 2.1.3.2 Oikocredit

Es una institución financiera privada holandesa organizada como sociedad cooperativa, con presencia en más de 70 países. Ofrecen crédito a pequeñas empresas mediante instituciones de micro-finanzas intermediarias en todo el mundo en desarrollo. Otorgan también crédito directamente a cooperativas comerciales, organizaciones de comercio justo, pequeñas y medianas empresas (PYMES).

En Guatemala tiene presencia desde hace 14 años, pero su enfoque principal ha sido las micro-finanzas (concentra casi el 75% de su cartera). Sin embargo ahora su tendencia es a diversificar su cartera y espera hacer colocaciones en actividades productivas. Una de las ventajas es que concede plazos entre 3-10 años; financian adquisición de activos fijos, infraestructura y capital de trabajo, con períodos de gracia acordes a las necesidades de financiamiento. Además pueden otorgar asistencia técnica para asegurarse la adecuada inversión de los recursos prestados.

Dentro de los proyectos que otorgan financiamiento están:

1. Proyectos de pequeñas y medianas empresas que crean trabajos y generan ingresos para personas desfavorecidas.
2. Proyectos en que las mujeres influyen en la gestión o implementación.
3. Proyectos responsables en su impacto ambiental.
4. Proyectos que son o pronto podrían ser financieramente sostenibles y que cuentan con una administración adecuada.

Otra de las ventajas que ofrecen es que pueden conceder créditos entre €70,000-€7 millones, en quetzales (12% anual promedio), euros o dólares, asumiendo ellos el riesgo cambiario. Además aceptan endoso de carteras de crédito, que para el caso de cooperativas de café representa una gran ventaja.

## 2.2 Hortalizas

Un pequeño horticultor en Guatemala se autofinancia casi un 80% por no contar con acceso a crédito formal. Esto tiene grandes limitaciones ya que muchas veces no aplica la cantidad suficiente de fertilizante que los cultivos demandan y no incurre en pago de mano de obra ya que él y su familia hacen las labores de campo. Sus excedentes de producción son los que van a comercializarse a los mercados locales.

### 2.2.1 Financiamiento del Exportador

Para el caso de productores hortícolas comerciales, generalmente el exportador puede llegar a financiar hasta un 20% contra entrega de producto a precios fijos, sin embargo ese precio se ve mermado por la aplicación de lo que denominan “castigos por calidad”, cuyo porcentaje puede llegar hasta un 35% como se observó anteriormente, esto se da generalmente por existir mucha ambigüedad en los contratos que firman los pequeños productores, además el resto del pago lo hacen 45 días después de exportar, lo que hace que este tipo de productores tengan bastante necesidad de capital de trabajo para la comercialización en cada ciclo productivo por muy corto que este sea.

Un ejemplo de demanda de crédito adicional al tomate se da en la arveja china que tiene un costo de producción por hectárea de aproximadamente US\$ 3,750 de los cuales el 50% es básicamente insumos y el productor se ve necesitado de financiar también la parte de producción.

Algunos intermediarios locales llamados “coyotes” hacen préstamos para esta actividad cobrando tasas hasta de un 15% mensual (casos en Huehuetenango), lo que ha hecho que el productor ya no pida muchos fondos y lo que pide es básicamente para compra de algunos insumos. En algunos los pequeños horticultores su mecanismo de capitalización es a través de las remesas que les envían familiares desde Estados Unidos y que se evidencia especialmente en las zonas del occidente del país.

Varias compañías que venden insumos ofrecen crédito en la compra de los mismos, ofreciendo plazos entre 30-40 días, sin embargo la tasa de interés que aplican puede llegar hasta un 4% mensual.

### **2.2.2 Fideicomiso de Fondo de Garantía “Da Crédito”**

Es un fideicomiso creado por el gobierno y es administrado principalmente por dos bancos del sistema financiero, se constituyó con un patrimonio fideicometido de aproximadamente US\$ 12.5 millones cuyo propósito ha sido servir de garantía para la concesión de préstamos de parte de la banca privada hasta en un 80% del saldo deudor.

A los bancos les ha servido para conocer los hábitos de pago de los clientes y hoy en día ya les otorgan crédito con recursos propios. Muchas empresas de venta de insumos y transnacionales se han beneficiado con este mecanismo porque antes financiaban a la cartera de clientes directamente y ahora lo hacen a través de este mecanismo de garantía y con recursos del banco.

El banco más dinámico en el uso de este instrumento ha sido, G&T Continental, quien ha dedicado recursos para el manejo de cartera agrícola porque ven un excelente potencial de colocación de recursos a la vez que ofrecen otro tipo de servicios como seguros a través de una aseguradora del mismo grupo financiero.

En el caso de las carteras propias, si están considerando en los plazos de los créditos el ciclo de producción y comercialización del cultivo. Las tasas de interés con garantía real oscilan entre un 12%-14% y en préstamos con garantía fiduciaria de hasta un 16%.

### **2.2.3 Programa de Gobierno PRORURAL**

Este programa lleva 2 años, pero el primer año ha sido de ajuste y ahora no cuenta con los recursos suficientes para atender la demanda de pequeños productores. Su enfoque es sobre pequeños productores con niveles bajos técnicamente, susceptibles a mejoras importantes y con enfoque en mercado local, además de encadenamientos productivos.

Dentro de las actividades principales de este programa están:

1. Promoción de tecnología bajo ambientes protegidos (macro-túneles, invernaderos).
2. Tecnología al alcance del pequeño productor (uso de bambú y madera, aunque técnicamente es cuestionado por la durabilidad, pero si es una alternativa para el pequeño horticultor).

3. Su base de trabajo es el “Desarrollo Económico Rural” (John Mello) tomando en cuenta investigación y extensión, crédito rural, asociación y caminos rurales.

Metodología de trabajo:

1. Elaboración de diagnósticos.
2. Estrategia de Modelo de producción más viable a utilizar (ej. Casa malla).
3. Diseño del paquete tecnológico necesario (insumos y otros).
4. Elaboración de convenio con asociados, y el beneficiario directo es el deudor de cada organización.
5. En la etapa de producción la dirección de comercio entra, apoyo en las primeras negociaciones y encadenamientos productivos.
6. En la etapa de mercadeo apoyan a los productores en tipo de embalaje adecuado a la hortaliza, marca y en apoyo en la búsqueda de nichos de mercado. Además asesoran al productor para que tenga acceso a información del mejor precio de cada cultivo. Y por último hacen encadenamientos locales con compradores en los mercados naturales del producto o bien con exportadores o cadenas de supermercados como Walmart.

Dentro de los aspectos más relevantes encontrados en la visita de campo y sistema de financiamiento a través de este programa se encuentran:

1. Los pequeños productores no pagan sus créditos cuando saben que son recursos del Gobierno y muchas veces son promovidos por los adversarios políticos del gobierno actual al “no pago”.
2. Se tiene mala experiencia en la recuperación de créditos por el sesgo político.
3. Limitada capacitación a los productores en inocuidad de hortalizas.
4. En muchos casos no se hace una adecuada selección de sujetos de crédito, más bien se trata de perfilar un proyecto y nunca bajo un enfoque de crédito. En su mayoría provienen de fondos internacionales (FIRA) y hace falta monitoreo y tener una medición de impacto.
5. Falta capacitación en manejo de financiero de la finca que incluya cálculo de costos de producción y que incluyan el costo de oportunidad del uso de la mano de obra familiar.
6. Limitado acceso a agua: Por dos factores uno de contaminación y otro de profundidad en algunos lugares, por ej. En occidente hasta 1,000 pies de profundidad. Esto hace a que los productores utilicen agua corrida aún contaminada y no pozos por aspectos de costos.
7. En su mayoría se cuenta con excelentes suelos, acceso a agua, condiciones climáticas optimas pero con difícil acceso. Caminos de acceso que carecen de asfalto y una vez superan los 7kms pueden generar entre un 15%-20% de merma en la calidad de las hortalizas por manipulación si no van debidamente transportados.

Por lo anterior, es evidente que los pequeños productores de café y principalmente los que se dedican al cultivo de hortalizas, no cuentan con alternativas que les permita ser competitivos y que puedan generar márgenes de rentabilidad lo suficientemente para mejorar su calidad de vida y por consiguiente desarrollar una actividad más sostenible.

### **III. ESTRUCTURA ACTUAL DE LAS FINANZAS RURALES**

Las fuentes de financiamiento rural en Guatemala son muy escasas como se menciona en el numeral 2 y es más difícil a nivel de la horticultura. Es por ello que se pueden estratificar los demandantes de crédito en tres niveles y se hace necesario que el sistema financiero, marque las diferencias para que desarrolle productos que cumplan con los perfiles de demandantes de crédito.

A nivel rural la estructura de Instituciones de Microfinanzas (IMF) es la que tiene más presencia en los grupos de productores de café y hortalizas. Se dan dos tipos, reguladas (bancos del sistema) y no reguladas como Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y Cooperativas de Ahorro y Crédito.

La metodología de trabajo de estas instituciones en la concesión de préstamos se da de la siguiente manera:

#### **Grupos solidarios**

Los créditos se dan a miembros de un grupo de productores y cada uno es solidario por el crédito de los demás miembros del mismo. Los límites de crédito se van aumentando gradualmente a medida que cumplen con sus obligaciones en tiempo. Este tipo de crédito es de muy corto plazo.

#### **Bancos Comunales**

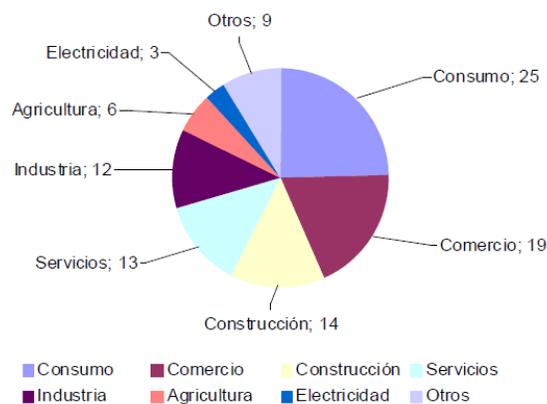
Son grupos que se conforman entre 30-50 personas, especialmente mujeres que están organizadas para una actividad grupal y son estos mismos los que administran la cartera internamente y están obligados a constituir un ahorro para capitalizarse ellos mismos. En productos hortícolas es donde se ha difundido más esta figura.

#### **Crédito individual**

Se otorga a personas que ya han tenido historial crediticio y que ofrecen mayores garantías de respaldo, sean reales o respaldo económico familiar. Los plazos pueden llegar hasta 2 años.

El Sistema Financiero en Guatemala en el año 2008, solo destinó el 6% para agricultura como se observa en la Figura G, lo cual evidencia la escasa presencia en el área rural, siendo tradicionalmente el consumo y comercio donde se orienta la mayor cantidad de recursos (44%).

**Figura G**  
**CRÉDITO SEGÚN DESTINO**  
*(En porcentajes)*



Fuente: SIB, 2008.

Los préstamos otorgados en el año 2009 por los bancos del sistema fue de Q. 35,414 millones (Superintendencia de Bancos) de los cuales el 74.8% fueron para el Departamento de Guatemala, lo que marca una alta concentración del crédito. Además de los créditos concedidos en el mismo año a la agricultura Q. 936.4 millones, distribuidos en 9,707 préstamos, de los cuales 11.72% fue para la horticultura y solo el 4.73% para café. Para evidenciar la atención que da el sistema bancario de Guatemala, 536 créditos fueron mayores de Q. 100,000 y representaron el 84% del total concedido a la agricultura, dejando fuera a muchos pequeños productores.

Es importante mencionar que del monto destinado a agricultura en el mismo año el 44.5% es a 1 año plazo y el 34.5% entre un año hasta 5 años. Esto demuestra que la estructura de financiamiento rural es de muy corto plazo, lo cual no facilita el hacer inversiones de más largo plazo.

A continuación se presenta la estratificación por nivel del pequeño productor que se evidencia en el área rural.

### 3.1 Pequeños Productores Organizados

Este tipo de productor es el que tiene más acceso a crédito de parte del sistema financiero, su estructura de organización facilita la canalización de recursos. La forma más común de organización es a través de una cooperativa o bien una asociación de productores. Los temas productivos los trabajan con

crédito individual a sus asociados y los aspectos de comercialización y financiamiento lo manejan con créditos grupales o colectivos.

En los últimos años se ha trabajado a nivel de varios programas en la sostenibilidad financiera de estas organizaciones y es importante fomentar juntas directivas fuertes en la administración financiera.

### **3.2 Productores Individuales comerciales**

Cuentan con cierto nivel de escolaridad y han adoptado tecnología mediante el apoyo comunitario o promovido a través de cooperación internacional. Su limitación está en la escala de producción y lo que necesitan es acompañamiento para incorporarlos en la cadena de producción. En su mayoría se limitan a producir para el mercado local y entregan su producción a intermediarios o bien en centros de acopio.

Son sujetos de crédito principalmente de Cooperativas de Ahorro y Crédito, ONG's, Banrural y de intermediarios financieros locales que les cobran muchas veces tasas de hasta un 5% mensual.

El potencial de este tipo de productor está en poder organizarse para generar economías de escala, acceso a mercados y mejora de la calidad de sus productos.

### **3.3 Productores individuales de subsistencia**

Su característica principal es que están en la línea de pobreza o bajo de ella (según el Banco Mundial se basa en un ingreso de US\$2 al día como umbral de pobreza). Siembran para autoconsumo y en un momento dado venden sus excedentes en mercados locales y complementan sus ingresos con la venta de sus servicios en otras fincas o migran a las zonas cañeras durante la zafra o se incorporan como mano de obra temporal en la cosecha de café.

Difícilmente tienen acceso a créditos por carecer de garantías, su sistema de migración y limitadas posibilidades de desarrollo productivo. Su medio de acceso a recursos es a través de contratistas que les ofrecen anticipos a cambio de migrar a la costa sur a cortar caña de azúcar.

## **IV. IDENTIFICACION Y ANALISIS DE LOS MECANISMOS DE FINANCIACION DE LA AGRICULTURA DE PEQUEÑOS (CAFÉ Y HORTICOLAS)**

El principal actor financiero de la banca en Guatemala en el financiamiento de la agricultura es Banrural quien al 31 de diciembre 2009, tenía créditos bancarios por un monto de Q. 15,991 millones representando el 21% de un total de 18 bancos. Y como grupo financiero aporta más ya que la Financiera Banrural tenía créditos a la misma fecha por Q. 107 millones.

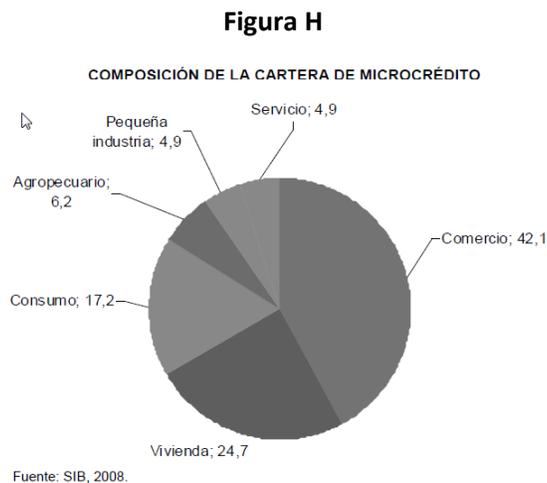
Los mecanismos de financiamiento van desde la gestión de diversos fideicomisos, hasta créditos bancarios de avío y refractarios en diferentes sectores productivos del país.

En los cultivos de café y hortalizas, los principales mecanismos de financiamiento son:

1. Bancos del Sistema en microcrédito especialmente Banrural

2. Microfinancieras
3. Cooperativas de ahorro y crédito

Con base en estadísticas de la Superintendencia de Bancos de Guatemala, se observa que el microcrédito destina solamente el 6.2% a actividades agropecuarias y el principal destino es el comercio con una participación del 42.1%.

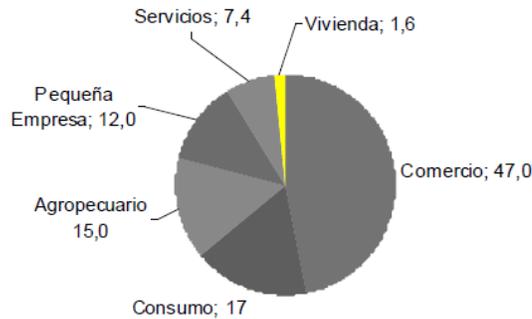


La Red de instituciones de Microfinanzas de Guatemala, la componen 17 organizaciones privadas de desarrollo y cuenta con 15 instituciones afiliadas con presencia nacional, contando con 117 oficinas en el interior del país y aproximadamente atienden a 120,000 microempresarios.

Su cartera vigente 2009, asciende aprox. US\$ 76 millones, la misma tiene una colocación de un 65% en el área rural y el 80% corresponde a mujeres. Esto los hace un actor importante para el desarrollo y un mecanismo para que el pequeño productor se visibilice. En la composición de su cartera el sector agropecuario participa en un 15%, porque también predomina la actividad comercial con un 47%.

**Figura I**

**COMPOSICIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA**  
(En porcentajes. Junio de 2008)



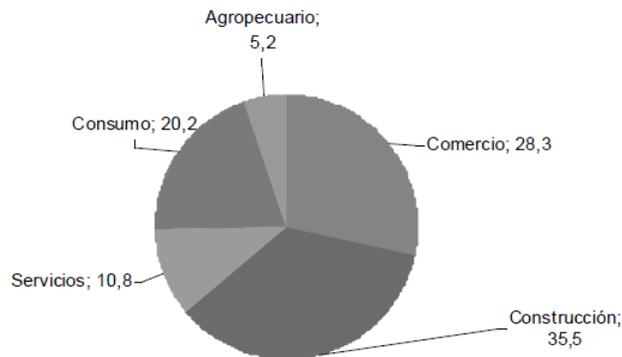
Fuente: Redimif, 2008.

Por último otro mecanismo de financiamiento agrícola lo conforman las cooperativas de ahorro y crédito tienen muchas ventajas sobre los otros entes financieros ya que conocen muy bien el perfil de sus clientes, tienen presencia local y cumplen funciones de banca de segundo piso. Aproximadamente 15 cooperativas representan una cartera aproximada de US\$ 320 millones con una cartera de clientes que supera los 100,000. Su ubicación coincide principalmente con el cultivo de café y hortalizas ya que en su mayoría están en la región oriental y occidental de Guatemala.

Su participación crediticia en la actividad agropecuaria es de un 5.2% y su principal destino es la construcción con un 35.5%, seguido del comercio con un 28%. (Ver figura J)

**Figura J**

**COOPERATIVAS. COMPOSICIÓN DE LA CARTERA**  
(En porcentajes. Diciembre de 2007)



Fuente: Ministerio de Economía, 2007.

## V. ANALISIS DE CAUSAS Y LIMITACIONES DE LA ACTUAL ESTRUCTURA

Para el caso de los oferentes de servicios financieros la principal limitación está en el nivel de riesgo que presenta la actividad agrícola para financiarse y en que su estructura administrativa está enfocada más a la atención de otro tipo de clientela.

Otro factor determinante es la cobertura rural que presentan y que no utilizan mecanismos o productos financieros innovadores o adaptados a los diferentes niveles de pequeño productor, como los señalados en el numeral 3.

A nivel de la demanda efectiva existen muchas limitaciones que tienen que superar para que existan cambios estructurales en el modelo de producción y ser sujetos de crédito bajo un modelo de sostenibilidad de la actividad productiva.

## 5.1 Educación

La cobertura educativa de Guatemala es muy limitada y se encuentra aún con porcentajes de analfabetismo de un 21.0 % de una población de 15 años o más a nivel nacional, según estadísticas del Ministerio de Educación para el año 2008 y la cobertura educativa rural aún es más escasa. Por ejemplo departamentos dedicados a hortalizas son de los más analfabetos como por ejemplo Quiché 40.2%, Huehuetenango 30.4%, Jalapa 29%, Jutiapa 27% y el área de Almolonga en Quetzaltenango con 35% aún cuando a nivel departamental este se reduce a un 20%.

En general muchos de los diferentes proyectos de desarrollo en cultivos de café y hortalizas se enfocan en un sistema de talleres de capacitación que cubren parcialmente la transferencia de conocimientos sin embargo no forma parte integral de un sistema educativo que se enfoque en el desarrollo integral del individuo.

La promoción de carreras técnicas sería una herramienta importante en el desarrollo educativo, especialmente de los pequeños productores que ven limitada su participación en la economía por no contar con conocimiento básico para mejorar sus prácticas productivas. O bien la inserción de las nuevas generaciones para que se preparen y continúen con estas actividades pero adoptando tecnologías más eficientes y eficaces.

## 5.2 Uso de tecnología

Muchas veces la adopción de tecnología es muy escasa, tanto por falta de recursos o porque la misma necesita un capital semilla que facilite no solo su incorporación sino también su operatividad y la mayoría de créditos se da como en capital de trabajo de corto plazo.

Pequeños productores han tenido acceso a través del involucramiento dentro de la cadena de producción. Se pudo observar que productores de tomate a través de involucrarse con productores de una mayor escala han adoptado más fácilmente buenas prácticas agrícolas (BPA).

Esto refleja que proyectos con un enfoque de encadenamiento facilitan la adopción y uso de tecnologías adecuadas que se enfocan en alta producción por área, mejor calidad y más amigables con el medio ambiente. Dando paso a mejorar las posibilidades de acceso a mercados y precios más atractivos.

## 5.3 Escala y encadenamiento con el sector productivo

### 5.3.1 Escala de producción

En su mayoría los pequeños productores carecen niveles de productividad que faciliten un volumen significativo de su producción y que esta se traduzca en ingresos que le permitan competir en el mercado. La población rural de Guatemala se caracteriza por tener un núcleo familiar promedio de 6 hijos, lo cual hace que cada vez las tierras se repartan entre los hijos especialmente varones y que estos trabajen en su propio terreno (menor a ½ hectárea). También es importante contar con una escala para compra de insumos ya que individualmente se puede encarecer el precio de los mismos en más de un 20% repercutiendo en el costo de producción. Además existen niveles de tecnología que son eficientes pero que demandan un mínimo de producción para justificar la inversión.

### 5.3.2 Escala para Comercialización

Aún cuando se tenga un volumen significativo del cultivo para comercializar, esta actividad la hacen en forma individual y atendiendo a las necesidades de cada productor. En muy contadas excepciones logran organizarse y aprovechar los beneficios de negociar su producto en grupo. Está demostrado que productores que se organizan tienen mejores expectativas comerciales que los que no lo hacen.

Un ejemplo de la importancia de la escala de volumen a comercializar se observó en AGRISEM, en Quiché que requiere de material de embalaje para exportación, sin embargo los volúmenes mínimos de pedido son altos con relación a la escala que manejan.

La comercialización con un volumen significativo les daría mayor poder de negociación en precio, reducción de costos de transporte de sus productos y un mayor respaldo económico ante compradores recurrentes y la banca en general.

De la investigación efectuada a varias organizaciones, se refleja que estar vinculados en la cadena de producción les ha facilitado bastante el acceso a crédito, mejorar la calidad de su producto y cumplir con las exigencias del mercado y una mayor estabilidad tanto en volumen como en precio negociado.

El contar con una escala reconocida de comercialización requiere que los grupos de pequeños productores cuenten también con niveles de calidad uniformes para poder alcanzar los volúmenes requeridos y no caigan en costos adicionales por contar con calidades heterogéneas.

### 5.3.3 Escala para acceso a Crédito

Una de las principales limitaciones de los pequeños productores enfrentan al momento de querer obtener un crédito es su bajo nivel de demanda, lo cual hace que las instituciones financieras no los vean como clientes con potencial de crecimiento de operaciones bancarias (préstamos, cuentas de ahorro, transacciones internacionales y otros). Además un crédito de una escala muy baja, genera costos de transacción muy elevados, reflejándose en una tasa de interés muy alta para el usuario.

En el caso del café la demanda de crédito es de más largo plazo para renovación de cafetales viejos y en el caso de hortalizas que son de ciclo corto es más el capital de trabajo necesario. La escala de crédito facilitaría la búsqueda de alternativas de financiamiento y que existan mayores oferentes de una operación crediticia mayor. Esto también reduce la tasa de interés. Por ejemplo en hortalizas el sistema financiero de Guatemala maneja en créditos individuales entre un 20-22% de tasa de interés, mientras que créditos grupales pueden oscilar dependiendo de garantías y niveles de riesgo razonables entre un 14%-18%.

Un claro ejemplo es el cultivo de café ya que en su mayoría se encuentran organizados en asociaciones y cooperativas y estas a su vez han visto mejores resultados al integrarse a Federaciones, como FEDECOCAGUA, FEDECOVERA en café y las Cooperativas de Ahorro y Crédito en FENACOAC, y con esto alcanzan a fondearse internacionalmente.

#### **5.3.4 Escala para otorgar garantías reales a las instituciones de crédito**

La tenencia de la tierra es un factor limitante ya que en su mayoría los pequeños productores están en posesión, usufructo o bien a nombre del padre la propiedad y son los hijos los que trabajan la tierra. Además si es aceptada la propiedad solo otorgan valores muy bajos, castigando así el avalúo. Mientras que productores organizados han concedido garantías reales de la organización o bien instituciones como Root Capital, aceptan en algunos casos la fianza solidaria y mancomunada de la Junta Directiva de una organización de productores.

## **VI) OTRAS CONSIDERACIONES**

Al analizar los aspectos mencionados anteriormente y la coyuntura actual en la que atraviesan los pequeños productores de café y hortalizas de Guatemala en el acceso a crédito se anotan los siguientes aspectos a tomar en cuenta.

1. Los grupos de productores exitosos, contaron en su mayoría con recursos iniciales que sirvieron de capital semilla para hacer de su actividad una producción rentable; ejemplos claros son Cooperativa 4 pinos, Agrisem, Cooperativa Nuevo Sendero, que marcan un nivel de empresarialidad muy superior a otras. Y a otros les sirvieron líneas de crédito, fideicomisos de garantía o creación de mecanismos de garantía colaterales para ser tomados como sujetos de crédito por el sistema financiero.
2. Los mecanismos actuales de financiamiento para el área rural no son suficientes y habrá que promover proyectos novedosos con componentes integrales como asistencia técnica y recursos no solo para capital de trabajo sino también para inversiones en infraestructura con condiciones y plazos acordes a la actividad productiva y manejo de flujos.
3. Promover la cultura de calidad, facilita el acceso a mercados internacionales y más exigentes que permiten hacer encadenamientos productivos con exportadores o cadenas de supermercados, aprovechando la tendencia de enfoques de responsabilidad social empresarial donde involucran a las redes de proveedores, como el caso de Walmart y McDonald's con su red de proveedores de hortalizas.

4. La única manera en que el pequeño productor mejore su condición de vida es a través de la inserción en el mercado comercial y esto se logra únicamente promoviendo asociatividad entre los grupos de productores. Organizaciones que no despegan organizacionalmente se debe en gran parte a que los socios no se comprometen con la organización y esta nunca crece ni en número de miembros ni el volumen de comercialización.
5. Muchos proyectos implementados tanto en café como en hortalizas descuidan desde el inicio el aseguramiento del mercado, enfocándose únicamente en aspectos productivos. Los casos de éxito si consideraron aspectos comerciales desde el inicio.
6. Los costos financieros a los que se enfrentan los pequeños productores no permiten hacer de esta actividad aspectos rentables, mermas, tasas de interés altas, plazos cortos de financiamiento reducen el accionar de la actividad productiva.
7. El potencial que existe en el segmento de productores individuales comerciales es clave para definir estrategias de desarrollo.
8. Fomentar talleres conjuntos entre oferentes de servicios financieros y organizaciones para que se conozcan y se conformen iniciativas de financiamiento innovadoras para un desarrollo empresarial local.
9. Para el caso de los productores hortícolas, es importante trabajar la cadena productiva para el aseguramiento de la calidad en tres niveles.
  - a. Producción básica (a nivel de productores individuales e intermediarios locales)
  - b. Desarrollo de la logística de acopio
  - c. Manejo de post-cosecha

## **VII) IDENTIFICACION DE ALTERNATIVAS PARA MEJORAR LA DISPONIBILIDAD Y EFICACIA DEL FINANCIAMIENTO RURAL**

### **7.1 A nivel de la Demanda**

#### **7.1.1 Fideicomisos vinculados con Gremiales**

Un claro ejemplo de ello es el Fideicomiso que durante más de 20 años ha contado con el soporte técnico de ANACAFE, lo cual garantiza que los créditos no se politicen o bien se tomen decisiones financieras para mantener la sanidad financiera de la operación. Además este modelo de financiamiento está comprometido con la mejora de la calidad y apertura de mercados.

#### **7.1.2 Encadenamiento Financiero/crédito grupal**

Cuando un crédito está vinculado a la actividad comercial, se convierte en un crédito supervisado y orientado a la actividad productiva. Es por ello que muchos fondos de inversión se enfocan en financiar bajo este mecanismo. Contar además con asistencia financiera facilita a los pequeños productores la rápida inserción en acceso a crédito, debido a que los requerimientos de capital se hacen acorde a la actividad productiva y la estimación de gastos se hace de una forma más supervisada y monitoreada. Otro aspecto importante se da en cuanto a la mejora de la capacidad de pago de parte de los usuarios de crédito por reinvertir en la misma actividad y en la mayoría de casos crecen como sujetos de crédito al ritmo de su propia actividad productiva.

### **7.1.3 Asistencia Técnica agrícola y financiera**

Es fundamental que los pequeños productores cuenten con este componente ya que por muchos años se abandonó como parte integral de los programas de gobierno. La misma tiene que ser oportuna y contar con un monitoreo periódico para garantizar la calidad de quien asiste al productor. Esto conlleva a que esta asistencia este acorde a las posibilidades del productor. Muchas veces se pretende adoptar paquetes tecnológicos de otros países en condiciones muy distintas a Guatemala que limitan su implementación. Por ejemplo cada vez los mercados de exportación demandan que los productos sean seguros y que cumplan con estándares de inocuidad y esto se logra a través de la adopción de BPA por parte del productor con el apoyo de la asistencia técnica.

Para algunos productos hortícolas solo con mejorar el sistema de riego se puede hasta duplicar la productividad, pero muchos proyectos donde se han implementado se han abandonado porque muchos de estos fueron sistemas con bombeo que pueden representar hasta Q.1/libra de costo el uso de energía, mientras que muchas veces se puede aprovechar sistemas de riego por gravedad que reducen los costos para los pequeños productores que generalmente se ubican en topografías inclinadas.

Acompañamiento en períodos entre 3-5años y crear capacidades propias con el productor han demostrado un excelente mecanismo de sostenibilidad productiva.

### **7.1.4 Fortalecimiento organizacional**

Se hace necesario trabajar en el fortalecimiento organizacional para que estas organizaciones de pequeños productores tengan acceso a crédito. Muchas organizaciones cuentan con excelentes productos de calidad, sin embargo carecen de adecuados mecanismos financieros que les permitan la obtención de recursos financieros acorde a sus necesidades. Es por ello el fomentar la adopción de buenas prácticas empresariales (BPE).

Cuando el crecimiento de los pequeños productores se da en un término de tiempo muy corto, este puede perderse en un nivel de volumen de negocio que no está acostumbrado a manejar, por lo que es importante fortalecerlo en aspectos administrativos y de control interno. Hay muchos casos de fracasos de proyectos con pequeños productores que fueron llevados a un nivel que se volvieron ineficientes.

### **7.1.5 Liderazgo de Productores**

Uno de los logros más importantes que ha tenido la Cooperativa 4 pinos en Guatemala ha sido el trabajo con líderes comunitarios como una plataforma de desarrollo de crédito, por las ventajas que ofrecen, siendo las siguientes:

1. Liderazgo natural y preferiblemente que sea productor con receptividad
2. En la mayoría de los casos tienen más escolaridad que el resto de los productores
3. Son bien vistos por la comunidad y pueden reforzar el proceso de organización grupal
4. Tienen carácter para hacerse respetar

El mecanismo de hacer llegar los recursos prestados es a través del líder que es nombrado coordinador ante la cooperativa, su papel es recibir los insumos y semillas y luego controla que los demás productores inviertan adecuadamente y administren el crédito. Esto unido con programas de encadenamiento se puede incorporar fácilmente a un grupo de pequeños productores y que cuente con más apoyo comunitario.

### **7.1.6 Adopción de estándares de certificación**

En un nuevo contexto de apertura de mercados mediante tratados de libre comercio regionales y entre países, surge un nuevo actor que no intervenía en aspectos comerciales como los gobiernos que han endurecido sus normativas y regulaciones para la importación de productos. Por ejemplo en mercado de Estados Unidos con la Ley de bioterrorismo, Japón con la ley de alimentos a partir del año 2006 o Europa con las normas GlobalGap, demandan certificaciones que demuestren la trazabilidad de los productos, premiando a los productores y/o organizaciones que cumplen con los diferentes estándares de certificación.

Un ejemplo de este tipo lo evidenció la organización Agil quienes promueve con las asociaciones que trabajan para que adopten normas GlobalGap que ya es un estándar reconocido por el mercado europeo y que les genera como valor agregado entre un 10-20% a los productores, traduciéndose en premios.

Para el caso del café las certificaciones que más presencia tienen en el mercado son: Comercio Justo (Fair Trade), Café Practices (Starbucks), UTZ Certified y Rainforest Alliance. Pero aún sigue siendo un desafío ya que menos del 10% de la producción mundial se encuentra certificada de un volumen que supera los 110 millones de sacos de 60Kg.

Recientemente para algunas instituciones financieras es sujeto de crédito un productor certificado que uno que no posee ninguna certificación y es conocido como productor convencional. Los principales argumentos son que estos productores cumplen con estándares internacionales que les dan un mayor acceso a mercados, manejan BPA, cumplen con la legislación ambiental, reciben asistencia técnica y son auditados anualmente o bianualmente para la verificación de códigos de conducta.

## **7.2 A nivel de oferta de crédito**

### **7.2.1 Influencia Supranacional para orientar el buen uso de los créditos de gobierno**

Muchas veces los programas con componentes de crédito se enfocan en el cumplimiento de una meta de colocación y no de desarrollo. Cuando agencias de cooperación internacional intervienen se evita la politización de los créditos y se enfocan más en contar con una estructura bajo la que recaigan los resultados de la intervención del crédito.

Generalmente la oferta de crédito del gobierno se politiza y no llega a tener ni los impactos técnicos ni económicos que podrían esperarse.

### **7.2.2 Garantías Mobiliarias**

Este mecanismo creado en el año 2009 ha sido una opción que facilita el registro de bienes mobiliarios varios sectores comerciales, industriales y de producción. Para el caso de los productores podrían registrar tractores, equipo de producción entre otros y que puedan servirles para garantizar un crédito ante los bancos. Funciona con un Registro de Garantías Mobiliarias (RGM) bajo la tutela del Ministerio de Economía y un registrador específico.

Aún cuando al mes de agosto 2010 se tenían prendas registradas alrededor de US\$ 800 millones, su uso es en su mayoría de actividades comerciales de empresas grandes, debido a que es considerada una figura de reciente creación para actividades productivas. La banca no cuenta con experiencia en cuanto a la ejecución de las prendas y la cobertura que pueda significar a los bancos, la creación de reservas por no pago para atender requerimientos de reservas de incobrables según estándares internacionales de Basilea que Guatemala ha adoptado.

Con esta figura se generan cambios a nivel del código civil ya que antes este protegía al deudor y ahora con este mecanismo se protege al acreedor de la prenda. La expectativa principal es que la ejecución de la garantía sea más rápida que otras garantías reales.

Aún cuando es un buen instrumento para los pequeños productores, estos no lo conocen y hace falta una mayor divulgación de parte de las instituciones financieras para que se logre su objetivo principal de facilitar las operaciones crediticias.

### **7.2.3 Fondos de Garantía /capital de riesgo**

Contar con fondos de garantía que sirvan de colaterales para pequeños productores es demostrado como un excelente mecanismo para que la banca pueda conocer a este tipo de clientes y los declare elegibles de crédito.

Estos fondos han permitido en el Programa “Da Crédito” que administra el Banco G&T Continental y Agromercantil pueda visibilizar e identificar clientes potenciales para el banco que ahora son asistidos con cartera propia, esto implica además que se reducen los costos de transacción y los insertan en el sistema financiero. O bien el fideicomiso mejoramiento del pequeño productor que han servido a bancos como BANRURAL a conocer los hábitos de pago de los productores y hoy sean productores con acceso a recursos financieros.

Algunos fondos de garantía existentes como el Development Credit Authority (DCA) de USAID, cuyo objeto es proporcionar la flexibilidad necesaria para tomar decisiones sobre herramientas financieras adecuadas a préstamos, garantías, subvenciones o una combinación. En Guatemala Banrural maneja este tipo de recursos como garantía para la concesión de créditos, la limitante principal es que solo están diseñados para inversión fija y no son flexibles en cuanto a garantizar créditos para capital de trabajo lo cual es una limitante para los productores hortícolas por tener cultivos de ciclo cortos. Es por ello que han tenido mayor aceptación en sectores como el turismo, agroindustria y forestal.

Actualmente Seguros G&T cuenta con un seguro agrícola cuya cobertura cubre viento, sequía, inundaciones, falta de piso y heladas. El usuario tiene la opción de elegir con qué cobertura quiere asegurar su cosecha y en función de su elección así es la prima que se cobra. La principal limitante es el volumen necesario para que la prima no sea tan onerosa y pueda pagarse por parte del pequeño productor.

Algunas organizaciones de productores como la Asociación de Agricultores Empresarios (AGRISEM) tienen una prima de un 25% del valor del producto, pero solo pagan el costo de la prima efectiva que representa el 50% del costo de producción.

Se puede concluir que este mecanismo ha sido determinante en el pequeño productor de Guatemala para tener acceso a crédito y que haga flexible el capital de riesgo del sistema financiero mediante la visibilización de los pequeños productores y de esta manera se logre el encadenamiento productivo y financiero.

Algunos bancos y micro-financieras están utilizando el flujo de remesas provenientes del exterior como una garantía para la concesión de créditos de corto plazo en el área rural, porque lo consideran un complemento adicional a las garantías reales, esto se debe porque en el área rural las propiedades son sub-valoradas para la mayoría de instituciones financieras, por su lenta recuperación. Guatemala en el 2009 recibió aproximadamente US\$ 3,912.3 miles de millones por concepto de remesas. De enero-julio 2010 esta cifra era de US\$ 2,370.9 miles de millones, pero aún con esta tendencia es atractivo para las instituciones financieras tomar en cuenta este flujo constante de dinero que es principalmente para familias que viven en el área rural y que siembran café y hortalizas.

En cuanto a los seguros sobre cultivos, no han tenido mucha aceptación a nivel del pequeño productor ya que son muy costosos y en algunos casos superan el 20% del costo de producción, por lo que es importante generar volumen para bajar el costo de las operaciones de ese tipo.

### **7.2.2 Cobertura de servicio las instituciones financieras**

En Guatemala existe una alta concentración de la banca en las zonas urbanas, mientras que los pequeños productores tanto de café como de hortalizas se ubican en zonas rurales muchas veces muy distantes lo que no permite tener un contacto frecuente con este tipo de instituciones.

Falta innovación en la banca hacia el sector productivo, destacando como los principales en la atención de este sector Banrural, Banco G&T Continental y Agromercantil. A excepción del primero, la mayoría de bancos han tenido que invertir en capacitar a su personal de cartera en el manejo de este tipo de clientes, es por ello que la banca de segundo piso es una buena estrategia para acercarse a pequeños productores, aunque eso signifique que el usuario final cubra los gastos de intermediación de las instituciones de segundo grado. Es por ello que el financiamiento debe ser visto como una herramienta no una condición de oferta efectiva de crédito.

Cada día se está observando el uso de garantías no convencionales como las remesas y mucho de este tipo de garantías han sido impulsadas por las microfinancieras que son más territoriales y conocen mejor a este tipo de usuario que los bancos del sistema en general.

## **7.3 Oferta de servicios complementarios**

### **7.3.1 Servicios Empresariales**

Existen pocas empresas proveedoras de servicios empresariales en Guatemala y muchas de ellas trabajan con los mismos grupos de productores, por lo que hace falta mayor coordinación a nivel de asistencia técnica.

Las organizaciones que aglutinan a pequeños productores se han conformado con mucho enfoque social y poco empresarial, quedándose muchas veces solo a nivel de los proyectos productivos y ha faltado el encadenamiento con el mercado y es en esta área donde existe mucho potencial para trabajar con pequeños productores.

### **7.3.2 Servicios Técnicos por los bancos**

Es necesaria la capacitación y creación de otros mecanismos de financiamiento hechos a la medida de los pequeños productores ya que la mayoría de bancos siguen promoviendo los productos financieros tradicionales y que fueron implementados en otros contextos económicos. Bancos como G&T Continental que han creado departamentos técnicos para acompañamiento de ejecución y monitoreo de proyectos que financian, son mecanismos que irán fomentando la creación de líneas de crédito para pequeños productores.

### **7.3.3 Servicios de Exportadores y compradores**

Los exportadores, intermediarios y compradores han sido dispersores de crédito y pueden ser una plataforma importante en el acceso a crédito de los productores por los records que manejan de los sujetos de crédito, historial de producción y conocimiento del mercado. Esto podría generar alianzas entre ellos y las instituciones financieras del país para encadenar a los sectores productivos del país.

### **7.3.4 Servicios de referencias crediticias**

Estas empresas pueden constituirse en una herramienta importante en las referencias que los pequeños productores puedan construir a nivel de las instituciones financieras.

A nivel del sistema financiero nacional la principal fuente de consulta es la Asociación de Banqueros de Guatemala (ABG), sin embargo la mayoría de pequeños productores no posee records en esta base de datos, en parte porque no ha tenido acceso a crédito y además porque sus transacciones comerciales se manejan en su mayoría en efectivo y no hacen uso de las operaciones bancarias.

Otra fuente de consulta que ha cobrado importancia a nivel de las operaciones comerciales, bancarias y de records en demandas es INFONET, que cuenta con una amplia base de datos a disposición de los usuarios que pagan una membresía y una tarifa por consulta para la obtención de información de potenciales clientes.

CREDIREF, es otra empresa constituida por el gremio cooperativa de crédito, Banrural, G&T y la Red de Microfinancieras (Redimif), donde comparten información de sus clientes, siendo una instancia importante en referenciar la los sujetos de crédito.

El objetivo es buscar los mecanismos para que los pequeños productores puedan hacerse de record crediticio en las tres instancias anteriores que representan más del 75% de las referencias que analizan la mayoría de las instituciones financieras.