



EVALUANDO LOS RESULTADOS DE NUESTRO TRABAJO

**Finanzas sostenibles y bancabilidad
de los productores agrícolas**
Métricas importantes a nivel de las fincas

Contenido

Resumen ejecutivo	3
Introducción	5
Objetivos y metodología	6
Hallazgos y resultados	8
Conclusiones y recomendaciones	16
Anexo I: Distribución geográfica de los productores	18
Anexo II: Información sobre instituciones financieras locales	18
Anexo III: Biografías de los panelistas asesores en métricas	20
Anexo IV: Herramienta FINPRO	22
Suplementos	
Acerca del equipo de investigación	27
Panel asesor de métricas	27
Documentos relacionados	27
Agradecimientos especiales	27
Para más información	27
Acerca de Rainforest Alliance	28
Acerca de la iniciativa de financiamiento sostenible de Rainforest Alliance	28
Bibliografía	29
Notas al final	29

Finanzas sostenibles y bancabilidad de los productores agrícolas: Métricas importantes a nivel de las fincas

En setiembre de 2012, la Fundación Citi y Rainforest Alliance iniciaron el estudio “Finanzas sostenibles y bancabilidad de los productores agrícolas”, diseñado para entender mejor la capacidad y el desempeño de los productores con respecto a la administración financiera, así como los beneficios de la capacidad bancaria asociada a la certificación Rainforest Alliance.

Un aspecto importante es que el análisis se enfocó en los productores y su capacidad bancaria individual. Rainforest Alliance trabajó con un equipo de investigadores basados en Perú para analizar un total de 110 productores de café y cacao, de 22 cooperativas de productores en ese país y Colombia; 63 de los participantes contaban con la certificación Rainforest Alliance. Los investigadores registraron si los productores estaban recolectando datos sobre una serie de 50 criterios de medición o métricas financieras y de producción claves, además de información sobre la experiencia de los productores con préstamos. El estudio también solicitó retroalimentación de seis organizaciones sociales internacionales asociadas con finanzas y métricas, así como de ocho instituciones financieras de ambos países acerca de su experiencia otorgando préstamos a productores.

Los objetivos principales de la realización de este estudio eran:

1. Informar mejor los paquetes de asistencia técnica para productores y sus cooperativas, para ayudar a mejorar su administración financiera.
2. Promover que los productores registren regularmente la información necesaria para crear y actualizar los perfiles financieros y de producción de ellos y de las pymes.
3. Facilitar el acceso a financiamiento para los productores.

A continuación los hallazgos clave del estudio:

1. Existe un conjunto mínimo común de métricas que los productores deben registrar y reportar para poder solicitar crédito. Estos criterios de medición se basan en la capacidad práctica del finquero de registrar dichas métricas, así como en los indicadores de evaluación de riesgos requerida por las instituciones crediticias.

Uno de los resultados más críticos de esta investigación es el conocimiento obtenido de las métricas financieras y de producción que los agricultores

Indicadores clave recomendados

Producción (general)

Área de producción por cultivo
Área de producción, total
Volumen de producción, total
Ventas de producción por cultivo
Producción estimada del cultivo por temporada
Capacidad de entregar una cuota de producción
Capacidad previa de entregar una cuota de producción

Ingresos del productor

Ingresos netos de la finca
Ingresos por el cultivo, total
Precio de venta del cultivo (precio/unidad)
Ingreso total, neto de gastos de ventas/mercadeo
Otros ingresos: remesas, etc.
Cronograma de ingresos (montos y tiempos proyectados)
Cantidad de cultivo entregado el año anterior

Gastos del productor

Alquiler de finca/equipo
Costo de producción, total
Costo de producción, por cultivo

Otros financieros

Activos totales
Certificaciones obtenidas
Duración de certificación
Historial de certificación
Historial de crédito (2-3 años)
Compradores (lista)
Años vendiendo a cada comprador
Otras obligaciones financieras

Tabla 1
Indicadores financieros recomendados

Fuente: Base de datos FURECC

registran a nivel de finca. Los indicadores notables registrados a nivel de finca incluyen información relacionada con producción del cultivo, volumen y precio de venta – pero los productores se beneficiarían de registrar más datos relacionados con costos de producción, ingresos e historial de entregas. Las entidades financieras también expresaron un deseo de que los productores entiendan mejor el flujo de caja proyectado de la finca y la capacidad potencial de repago de la deuda.

2. Los productores certificados son significativamente mejores en registrar las métricas significativas que aquellos no certificados.

El 90% de los productores certificados registran métricas de ingresos y gastos para sus fincas, mientras que sólo el 30 % de los no certificados cuentan con estos registros. Los finqueros citan la asistencia técnica recibida de los entes de certificación y el monitoreo posterior requerido para mantener el sello como impulso para mantener estos registros. A lo largo del tiempo, el potencial para mejorar las decisiones financieras de los productores y las mejoras en la productividad y sostenibilidad de las fincas hacen que estos registros sean valiosos para los agricultores y las organizaciones financieras potenciales por igual.

3. Los productores certificados tienen mejor acceso a crédito que los no certificados.

Las instituciones financieras sociales entrevistadas expresaron de manera unánime que la certificación ofrece una base financiera y agronómica sólida para mejorar las operaciones de la finca. La mayoría de los productores analizados tienen experiencia con financiamiento a corto plazo, pero los productores certificados están en una mejor posición para completar las solicitudes de crédito por sí mismos que los no certificados. El estudio reveló que los productores certificados en Perú y Colombia recibieron préstamos más frecuentemente y por montos más altos que los no certificados. El valor promedio de los préstamos a productores certificados es de \$5.562, comparado con \$3.311 para los no certificados. La frecuencia de los préstamos también es mayor. En promedio, los productores certificados recibieron 1,36 préstamos por año, comparado con 0,66 de los no certificados. Desafortunadamente, el crédito de inversión a largo plazo sigue sin estar disponible tanto para productores certificados como no certificados.

4. Las organizaciones financieras prefieren prestar a pymes que a productores agrícolas individuales.

Durante el estudio, las entidades financieras sociales subrayaron la dificultad de financiar a los agricultores directamente debido al riesgo, el bajo monto de los préstamos, los costos de transacción y los desafíos geográficos. A diferencia de las instituciones de microcrédito que diversifican préstamos de sumas bajas entre grandes poblaciones de deudores, casi todos las instituciones financieras sociales y la mayoría de los locales se enfocan en pymes o cooperativas. A pesar de las diferencias en los enfoques, ambos tipos de prestamistas enfatizaron la deseabilidad e importancia de contar con buenos datos a nivel de finca y su agregación organizada a nivel de pymes como un beneficio para evaluar el préstamo y para el acceso a crédito.

Recomendaciones

Entender que los productores certificados hacen un mejor trabajo de registrar las métricas que los no certificados muestra que la certificación y la asistencia técnica tienen un rol importante en el acceso de los productores certificados a financiamiento. El acceso al crédito, combinado con mejores vínculos comerciales y más destrezas financieras, agrícolas, organizacionales y profesionales, ayudan a los productores certificados a mantener y mejorar sus medios de vida a largo plazo.

Basado en estas conclusiones y en apoyo de los objetivos del estudio, este documento detalla las siguientes cuatro recomendaciones para mejorar la capacidad bancaria de los productores agrícolas:

- Las organizaciones de certificación, métricas y de financiamiento deberían ajustar y uniformar sus plantillas de métricas, solicitudes de préstamo y bases de datos de los productores, incorporando los indicadores clave recomendados en este reporte (ver Tabla 1 en la página 3), según sean aplicables. Estas plantillas deberían ser la base de un sistema que opere para ajustar el acceso al crédito y su evaluación. En la medida de lo posible, las solicitudes de recolección de datos de los productores y las pymes deberían ser consistentes y uniformes para reducir los costos, la dificultad y la confusión.
- Se insta a los proveedores de asistencia técnica a diseñar programas que, como mínimo, cumplan con los requerimientos de mantenimiento de registros de los productores basados en indicadores clave estándar, para capacitar mejor a los grupos en el proceso de completar solicitudes de crédito.
- Los proveedores de asistencia técnica también deberían diseñar programas de nivel intermedio para los agricultores que ya mantienen registros mínimos. Estos programas deberían enfocarse en mejorar la gestión y el análisis de los datos recolectados con el fin de mejorar la toma de decisiones financieras, las operaciones de la finca y entender mejor las necesidades, la capacidad, los riesgos y las recompensas potenciales del crédito.
- Los proveedores de asistencia técnica podrían aumentar las oportunidades de financiamiento para los productores capacitando a las cooperativas y otros intermediarios potenciales en administración financiera y crediticia y en análisis de los indicadores clave recomendados. Los programas de asistencia técnica en gestión empresarial y financiera deberían expandir la capacitación de cooperativas para mejorar su capacidad de prestar a sus afiliados y aumentar así el acceso de los productores individuales a créditos.

Introducción

En abril de 2011 y enero de 2012, la Fundación Citi y Rainforest Alliance realizaron dos talleres sobre financiamiento llamados “Financiación de la cadena de valor sostenible” y “Sostenibilidad como factor clave para mitigar el riesgo en la cadena de valor agrícola”, respectivamente. Durante estas actividades, los participantes identificaron la necesidad de entender mejor la capacidad de acceso a financiamiento de los productores agrícolas y el rol de la certificación en términos de preparación crediticia. Como siguiente paso, en setiembre de 2012, la Fundación Citi y Rainforest Alliance realizaron este estudio, *Finanzas sostenibles y capacidad bancaria de los productores agrícolas: métricas importantes a nivel de las fincas*.

Los productores agrícolas o pequeños productores (este estudio utiliza ambos términos como sinónimos), son una parte crítica del ecosistema mundial de agricultura. Se estima que existen cerca de 500 millones de fincas alrededor del mundo y más de dos mil millones de personas dependen de ellas para su sustento.ⁱ Estas fincas, de menos de 10 hectáreas a menudo, representan la columna vertebral de las economías locales y sin embargo la mayoría, si no todas, operan por debajo de su productividad pico potencial y sin las ventajas financieras de sus similares con fincas comerciales grandes. El dinero para comprar las

mejores semillas, fertilizantes orgánicos, equipo y tecnologías sostenibles y productivas está más allá del alcance de los pequeños productores. Sin embargo, la combinación de asistencia técnica y gestión financiera para los productores con un incremento en su acceso a crédito puede ayudarles a lograr aumentos sostenibles en su productividad, beneficiándolos a ellos y a sus comunidades a lo largo del tiempo. El crédito, cuando se usa apropiadamente y en combinación con una buena gestión financiera y mejoras efectivas, tiene el potencial de impactar positivamente las vidas de los pequeños productores alrededor del mundo.

Actualmente, millones de pequeños productores requieren crédito en el mundo. Mientras que la demanda de financiamiento de los pequeños agricultores se estima en casi \$500 mil millones, las instituciones financieras sociales desembolsaron menos de \$400 millones en créditos en 2011.ⁱⁱ En términos prácticos, la capacidad bancaria de los productores mejora con su admisión a una organización de productores, pero a nivel mundial menos del 10% de los productores agrícolas pertenecen a organizaciones de productores.ⁱⁱⁱ Por lo tanto, es importante entender las capacidades y experiencias de los productores individuales en términos de acceso a crédito.

Este estudio se realizó a nivel de finca. Sin importar si un préstamo es otorgado directamente al

Actividades de Rainforest Alliance en Colombia y Perú

Rainforest Alliance trabaja con una gran cantidad de productores de café y cacao en Perú y Colombia. Estos productores eran una opción natural para participar en el estudio. El café, en particular, es un cultivo de importancia económica nacional en ambos países y la información obtenida de los pequeños cafetaleros puede tener un impacto sustancial al formular los paquetes de asistencia técnica en el futuro.

En Perú, el café es el tercer cultivo más importante y representa aproximadamente el 9% de toda la producción agrícola. Más de 370.000 hectáreas están sembradas de café en Perú y casi un tercio de éstas se cultivan con algún nivel de certificación. Se estima que 145.000 familias dependen del cultivo de café a pequeña escala. En Colombia, el café ha sido un cultivo nacional importante por décadas. Aunque la producción ha disminuido en casi un tercio desde 2007, su comercio todavía representa \$2 mil millones. El cacao, aunque de menor importancia económica en cada país, continúa siendo un cultivo significativo a nivel regional y merece atención debido al aumento de la producción en ambos países durante la última década. La producción en Colombia creció en un 57% entre 2002 y 2011, al tiempo que el aumento en Perú fue del 47% durante el mismo período.^{iv}

Rainforest Alliance y sus socios proveen extensiva asistencia técnica a productores y sus agrupaciones en Colombia y Perú. Esta asistencia no sólo resulta en la certificación de nuevos productores, sino que guía a los agricultores en la implementación de buenas prácticas y les ofrece soluciones creativas para hacerlo. La instalación de sistemas de tratamiento de agua, así como prácticas para mejorar el rendimiento y la calidad, además de apoyo en acceso a mercados, han sido componentes clave de la asistencia técnica de Rainforest Alliance en ambos países. En Colombia, el socio de Rainforest Alliance en la Red de Agricultura Sostenible (RAS), la Fundación Natura, brinda la asistencia técnica necesaria para ayudar a los productores a cumplir con las normas de certificación a través de la capacitación de instructores para cooperativas de productores y otras organizaciones sombrilla.

Rainforest Alliance actualmente certifica una cantidad significativa de café y cacao en Colombia y Perú:

País	Producción (ha)	Fincas
Colombia	33,801	8,241
Perú	46,402	13,868

Datos al 30 de junio de 2013
Fuente: Red de Agricultura Sostenible

productor o es canalizado a través de la organización a la cual éste pertenece, la información crítica necesaria para establecer el producto crediticio adecuado y la capacidad de repago siempre proviene de la finca. Esta es la razón por la cual la investigación se enfocó en la capacidad de generar y agregar información a nivel de finca.

Rainforest Alliance espera que este estudio encuentre una audiencia amplia, incluyendo profesionales en desarrollo, proveedores de asistencia técnica, bancos comerciales, instituciones financieras de desarrollo, entidades financieras sociales e inversionistas de impacto. Creemos que los resultados y recomendaciones aquí expuestas serán útiles para ayudar a incrementar el desarrollo sostenible y el acceso a crédito de los productores sostenibles.

Objetivos y metodología

Objetivos

Más que realizar un análisis exhaustivo de la capacidad bancaria de los pequeños agricultores, el propósito del estudio es identificar cuáles son los factores más importantes para aumentar el acceso de los productores a financiamiento. Nuestros objetivos principales para realizar esta investigación son:

1. Mejorar el contenido de los paquetes de asistencia técnica para los productores y las organizaciones de productores y ayudar a mejorar la gestión financiera de los agricultores.
2. Instar a los productores a registrar regularmente la información necesaria para crear y actualizar los perfiles financieros y de producción de los agricultores y las pymes.
3. Facilitar el acceso de los productores a financiamiento.

Guiado por estos objetivos, este estudio investiga y contesta las siguientes tres preguntas relacionadas con la capacidad de acceder a crédito de los productores certificados y no certificados:

1. ¿Cuál es la capacidad de los productores de mantener registros para autoinformar sobre métricas financieras y de producción clave?
2. ¿Cuáles son las experiencias, posibilidades y necesidades financieras actuales de los productores?
3. ¿Cuál es la lista de indicadores que pueden y deben ser manejados para registrar y reportar sobre las operaciones de la finca, para que un productor califique como candidato meta para un préstamo?

Metodología

El estudio se llevó a cabo en dos fases: la fase de campo y la de retroalimentación. En la Fase I del estudio, un consultor basado en Perú visitó 22 organizaciones de productores y entrevistó a

un total de 110 agricultores en los dos países; 73 de ellos eran Rainforest Alliance Certified. Los investigadores entrevistaron a los productores y registraron si recolectaban datos sobre una serie de 50 métricas financieras y de producción claves. El grupo de estudio incluye 41 agricultores colombianos (de 11 organizaciones de productores) y 69 agricultores peruanos (también de 11 organizaciones de productores). Por cultivo, se entrevistó a 84 productores de café y a 26 de cacao. El Anexo I muestra la distribución geográfica de los productores por región y por cultivo.

Se escogieron Colombia y Perú como sitios apropiados para el estudio debido al número de productores certificados Rainforest Alliance que reciben asistencia técnica en cada país. De manera similar, se seleccionaron productores de café y de cacao debido a su número, accesibilidad e importancia para la economía local. Esto permitió entrevistar a una muestra de un mayor tamaño de manera efectiva y eficiente en costos.

Los productores específicos para este estudio fueron escogidos usando un método de muestreo oportunista. El equipo de investigación realizó varias visitas a diferentes organizaciones de productores durante la temporada de cosecha y se pidió a los agricultores que entregaban producto en ese momento que participaran en la encuesta. Unos pocos productores fueron entrevistados durante visitas de campo específicas a sus fincas. Estas fincas fueron seleccionadas simplemente por razones de cercanía. Por lo tanto y debido principalmente a limitaciones de tiempo impuestas para el proyecto, la intención de este análisis no es aplicar un muestreo estadísticamente significativo ni perfectamente representativo.

En vista de que una de las principales metas del estudio era evaluar el rol de la certificación en relación con el acceso a financiamiento, el análisis comparó entre dos tipos de grupos:

1. Productores Rainforest Alliance Certified (en Colombia, certificación otorgada por Natura-Cert)
2. Productores sin certificación Rainforest Alliance.

Además, se debe entender que todas las menciones en las siguientes páginas a productores "certificados" se refieren a productores con el sello Rainforest Alliance Certified. Dentro de la muestra había un pequeño grupo de productores con múltiples certificaciones, pero va más allá de este estudio comentar específicamente sobre los productores certificados por organizaciones diferentes a Rainforest Alliance.

Una vez que se determinó el alcance de la investigación y se seleccionaron los países, productores y organizaciones de meta, se aplicaron metodologías tanto cualitativas como cuantitativas para recolectar y analizar los datos. Por ejemplo, todos los pro-



Iván Vega, productor Rainforest Alliance Certified, posa junto a una quebrada protegida que cruza su finca en Colombia.

ductores fueron entrevistados usando un cuestionario semiestructurado llamado FURECC (Anexo IV) para colectar los datos financieros y de producción. La herramienta FURECC está inspirada en encuestas similares de perfiles de productores desarrolladas por líderes en el campo de normas de sostenibilidad, incluyendo International Social and Environmental Accreditation and Labeling (ISEAL) Alliance y Finance Alliance for Sustainable Trade (FAST). Además incorpora los indicadores de recolección de datos usados por las organizaciones de productores y las instituciones financieras locales para evaluar el perfil de crédito de un productor. El Anexo IV contiene una copia del cuestionario FURECC.

La Fase I también incluyó entrevistas y encuestas de opinión para recolectar datos de instituciones financieras locales en los países. Los consultores aplicaron entrevistas orales semiestructuradas de formato abierto con ocho instituciones financieras activas en las respectivas áreas de los productores, con un enfoque particular en los bancos locales y las cooperativas de préstamos de los países. El Anexo II provee más información sobre las instituciones financieras entrevistadas en el estudio.

Luego se recolectaron y analizaron los datos de los productores y las instituciones financieras locales usando métodos cuantitativos y cualitativos que se consignaron en un informe borrador que fue usado como base para la Fase II del estudio. La Fase II (fase de retroalimentación) recabó las visiones y experiencias de representantes de seis organizaciones internacionales de financiamiento social y métricas a través de un seminario en línea sobre la capacidad bancaria de los pequeños

productores, patrocinado por Rainforest Alliance en abril de 2013. Los seis panelistas asesores en métricas fueron divididos en dos grupos y cada uno de los miembros de los grupos respondió cada una de las tres preguntas presentadas.

El Panel I lo integraron:

- Bernard Ornilla, gerente de Crédito para América Latina, Alterfin
- Genevieve Edens, gerente de Evaluación de Impacto, Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE)
- Ottavio Siani, coordinador de Servicios de Asesoría Financiera, Root Capital

El Panel I contestó las siguientes preguntas:

1. Actualmente, los paquetes financieros usualmente se evalúan y se otorgan a nivel de grupo. ¿Hasta qué punto están interesadas las instituciones financieras en conocer las condiciones financieras a nivel de las fincas de una cooperativa? Y, en vista de que muchos productores necesitan inversión de capital para mejoras en las fincas individuales, ¿considerarían las instituciones financieras prestarles directamente con base en los indicadores?
2. Tomando en cuenta el objetivo de mejorar la capacidad bancaria de los productores y observando las métricas solicitadas en particular, ¿existen buenas prácticas en recolección de datos y asistencia técnica que las organizaciones locales en el país puedan aprender de organizaciones de financiamiento social, o viceversa, para mejorar el acceso a crédito? Y, ¿cómo se podría manejar de manera productiva esa comunicación en ambos sentidos?

El Panel II lo integraron:

- Cristina Larrea, gerente de Desarrollo de Proyectos y Empresas, Finance Alliance for Sustainable Trade (FAST)
- Katy Lankester, asociada del Programa, Iniciativa IRIS de Global Impact Investing Network (GIIN)
- Kristin Komives, gerente senior de Monitoreo y Evaluación de la Alianza ISEAL.

El Panel II contestó las siguientes preguntas:

1. ¿Proveerán los indicadores propuestos (ver Tabla 6) tanto la amplitud como la profundidad de información necesaria para determinar la preparación de las solicitudes de crédito? ¿Existen otros que deberías ser incluidos o excluidos? ¿Cuáles indicadores, o combinación de indicadores, son los más críticos — ej., se otorgaría un préstamo si éstos no son satisfactorios, aún si todas las otras circunstancias son favorables?
2. ¿Son las métricas a nivel de productor de interés para las organizaciones de métricas

de la industria? Si las organizaciones de métricas están interesadas en los datos a nivel de pymes, ¿cómo debería informar esto los indicadores y los métodos de recolección de datos?

Se preguntó a todos los panelistas*: ¿Cuánto peso le daría, o da, a la certificación a la hora de evaluar la capacidad crediticia y por qué?

Los puntos de vista y opiniones de estos participantes se incorporan en la sección 'Hallazgos y Resultados' a continuación. De esta manera, el estudio espera presentar una visión más inclusiva de la capacidad bancaria potencial de los productores y crear un estudio que reúna información de varios grupos importantes para financiar a los productores, incluyendo instituciones financieras locales de los países y organizaciones de financiamiento social y métricas.

Hallazgos y resultados

La siguiente tabla presenta un resumen de los principales hallazgos del estudio, seguida de una

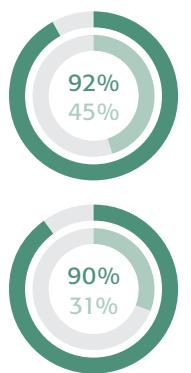
Tabla 2

Resumen de los hallazgos y resultados del estudio

Fuente: FURECC,
entrevistas con instituciones financieras

* Ver biografías de los representantes de las organizaciones de financiamiento social y métricas que participaron en este diálogo en el Anexo III.

Pregunta del estudio	Productores certificados	Productores no certificados
¿Qué porcentaje de los productores mantiene registros para autoinformar sobre métricas financieras y de producción claves?		
Porcentaje que mantiene registros de ingresos	92%	45%
Porcentaje que mantiene registros de gastos	90%	31%
¿Cuáles son las experiencias, posibilidades y necesidades financieras actuales de los productores?		
Financiamiento a corto plazo disponible para la mayoría	Sí	Sí
Financiamiento a largo plazo disponible para la mayoría	No	No
Porcentaje de productores que reciben préstamos	82%	71%
Valor promedio de los préstamos recibidos	\$5.562	\$3.311
Número promedio de préstamos recibidos por año	1,36	0,66
¿Cuál es la lista de indicadores que se puede y se debe manejar para registrar y reportar sobre las operaciones de la finca para que un productor califique como meta para un préstamo?		
Lista de indicadores producida por el estudio	Ver Tabla 6	Ver Tabla 6
Métricas generales de producción, ingresos y gastos registradas por la mayoría	Sí	No
Áreas de clasificación de métricas que los productores pueden mejorar	Ingresos netos, flujo de caja, valor activos totales, costos de mejoras tecnológicas	Ingresos netos, flujo de caja, valor activos totales, costos de mejoras tecnológicas



mantienen registros de ingresos

mantienen registros de gastos

evaluación más detallada pregunta por pregunta.

1. ¿Cuál es la capacidad de los productores de mantener registros para autoinformar sobre métricas financieras y de producción claves?

Los productores certificados son significativamente mejores en registrar las métricas financieras que los productores no certificados. El 90% de los productores certificados registra métricas de ingresos y gastos para sus fincas, mientras que sólo el 30% de los no certificados mantiene estos registros (ver Figura 1). En las etapas iniciales de la certificación, los productores citan la asistencia técnica recibida de los entes de certificación y el monitoreo posterior requerido para mantener la certificación como impulso para mantener estos registros. Sin embargo, luego de registrar y monitorear estas métricas por varios años, los productores comienzan a analizar sus fincas con una visión más empresarial.

Registrar las métricas de las fincas ayuda a los productores a tomar mejores decisiones financieras y podría ayudar a mejorar la productividad de sus fincas a lo largo del tiempo, conforme la recolección y el monitoreo indican una mejor gestión de la finca. Estos beneficios refuerzan el valor de las buenas prácticas de mantenimiento de registros como hábitos permanentes. Los resultados obtenidos también son alentadores para los proveedores de asistencia técnica, ya que ofrecen evidencia de que las recomendaciones financieras de la asistencia técnica aportadas por los entes de certificación son implementadas frecuentemente a nivel de finca y estas recomendaciones se mantienen a largo plazo.

Si analizamos únicamente los registros que mantienen los productores no certificados, los datos muestran que a éstos se les dificulta sumamente registrar las métricas de gastos comparadas con las de ingresos. Mientras que el 45% de los productores no certificados mantienen registros de ingresos, sólo el 31% registra los gastos. Los organismos financieros sociales también reportaron la necesidad de dar mayor énfasis al seguimiento y registro de los gastos de los productores con los cuales trabajan. Ésta es un área que los pro-

veedores de asistencia técnica deberían continuar enfatizando en los paquetes de capacitación.

Aunque el número de productores certificados que registran información sobre ingresos y gastos es alentador, los indicadores que realmente reciben seguimiento y el método para registrarlos varían mucho. Una de las conclusiones alcanzadas en este estudio es que los esfuerzos de los entes de certificación para estandarizar y formalizar las métricas registradas por los productores individuales mejorará la capacidad bancaria de estos agricultores.

Con respecto a este punto, varias organizaciones de financiamiento social mencionaron que actualmente están trabajando con la Alianza Financiera para el Comercio Sostenible (FAST, Financial Alliance for Sustainable Trade) para desarrollar una lista más estandarizada de indicadores para evaluar la capacidad crediticia a nivel de pymes. Indirectamente, esto ayudará a establecer un grado de uniformidad para las métricas de las fincas, conforme los requisitos de datos de las organizaciones de productores se filtren hacia el nivel de las fincas. Además, cada vez se considera más tratar de agregar estos datos a nivel de pymes en un sitio o base de datos centralizada, donde los datos estarían accesibles para las organizaciones de financiamiento a nivel local e internacional. Promover este tipo de proyecto sería m para aumentar la recolección y estandarización de métricas a nivel de fincas. La capacidad bancaria de los productores mejora cuando los organismos financieros sociales tienen mejor acceso y más barato a datos confiables de las fincas.

Los indicadores en las fincas se registran en diferentes medios, desde papel y lápiz hasta hojas electrónicas de Excel. Lo más común es el uso de cuadernos, aunque los investigadores apuntaron que éstos a menudo difieren de los suministrados por la cooperativa o ente de certificación. También se hizo notar que en las fincas de cacao y café en Colombia y Perú, los hombres realizan el trabajo más físicamente exigente y las mujeres, a veces los niños, son los principales encargados de llevar los registros. Esta división de labores debería ser tomada en cuenta por los entes de certificación durante la presentación de las diferentes formas de asistencia técnica.

2. ¿Cuáles son las experiencias y necesidades financieras actuales de los productores?

Los productores a menudo pueden lograr tener fincas más sostenibles y con mejores rendimientos, lo que resulta en mayores ganancias, a través de renovaciones en las fincas y mejoras para la sostenibilidad. Estas inversiones permiten a los individuales incorporar prácticas agrícolas modernas en las fincas, remplazar árboles viejos de baja producción y llevar prácticas tecnológicas actualizadas, ayudando así a un mejor manejo de los recursos y al control de enfermedades. Estas

Figura 1
Registros de ingresos y gastos de los productores

Fuente: Base de datos FURECC

Figura 2
Porcentaje de
productores que
reciben préstamos

Fuente: FURECC



mejoras, sin embargo, son difíciles de financiar debido a la falta de garantías de los productores, a cosechas inconsistentes y a la volatilidad de los precios de los cultivos.^v

La evaluación de las necesidades financieras de los productores y sus experiencias con las instituciones crediticias debería balancearse con un análisis de las instituciones financieras que otorgan créditos a productores en las áreas estudiadas. Por medio de entrevistas directas con los productores en ambos países, la investigación evaluó las necesidades y experiencias crediticias actuales de los productores, qué oportunidades de crédito están disponibles para ellos y cuáles no. También se entrevistó a varias instituciones financieras locales y nacionales, así como a organizaciones de financiamiento social con más actividades internacionales.

Las necesidades crediticias más importantes para los pequeños productores se pueden dividir en dos categorías: de corto plazo para insumos, financiamiento para el comercio y capital de trabajo y, de largo plazo, para capital de inversión:

- Las necesidades de corto plazo involucran capital para compra de insumos agrícolas (ej., semillas, fertilizantes y manejo de plagas), preparación de cultivos y herramientas de mantenimiento, así como gastos de mano de obra durante la cosecha, procesamiento y venta.
- Las necesidades de capital de inversión incluyen préstamos para proyectos de renovación de la finca, reparación de edificios, equipo actualizado de procesamiento y mejoras tecnológicas.

En su mayoría, el crédito a corto plazo es el único capital disponible para la mayoría de los encuestados en ambos países que reportaron haber obtenido préstamos anteriormente (ver Figura 2). Desafortunadamente, el acceso a financiamiento para inversión continúa siendo extremadamente limitado tanto para productores certificados y no certificados. Los prestamistas sociales como Root Capital, Rabobank, responsAbility y otros están trabajando para desarrollar, probar y, ojalá, aumentar la escala de modelos exitosos para préstamos de capital de inversión.

Se observó una gran diferencia en las experiencias crediticias entre productores certificados y no certificados. Mientras que es más probable que los productores certificados presenten toda la información requerida para el préstamo por sí mismos,

los productores no certificados a menudo carecen de registros para presentar la información básica. Muchos deben buscar la ayuda de los gerentes de las cooperativas o los oficiales de crédito para llenar los formularios necesarios y dependen de la evaluación de la organización de productores con respecto a su capacidad crediticia.

El estudio también reveló que los productores certificados en Perú y Colombia recibieron préstamos de mayor valor y más frecuentes que los productores no certificados. Como se muestra en las figuras 3 y 4 abajo, el monto promedio de los préstamos a productores certificados fue de \$5.562, comparado con \$3.311 para los productores no certificados.

La frecuencia de los préstamos también fue mayor. Por año, los productores certificados reportaron haber recibido en promedio 1,36 préstamos, comparado con 0,66 de los productores no certificados. Por lo tanto, hay mejor acceso disponible a crédito para productores certificados cuyos registros y capacidad de administración financiera les permiten presentar más fácilmente la información requerida por las instituciones financieras.

3. ¿Cuál es la lista de indicadores que pueden y deben ser manejados para registrar y reportar acerca de las operaciones de la finca, para que un productor califique como candidato meta para un préstamo?

Existe gran interés entre las organizaciones que forman la cadena de valor agrícola en ver datos a nivel de finca. Hasta muy recientemente, este interés se había enfocado en usar datos a nivel de finca para evaluar el impacto. Sin embargo, está creciendo el interés de los entes de certificación y otros interesados en aumentar la cantidad y la calidad de los datos registrados a nivel de las fincas y de usar esta información para mejorar la administración financiera y el acceso al crédito de las fincas. Estos datos también pueden ser usados por las organizaciones crediticias para evaluar mejor el riesgo. Una entidad financiera social reportó sobre los beneficios de usar datos a nivel de fincas en vez de datos de pymes para evaluar el riesgo crediticio, particularmente con respecto a financiar mejoras a largo plazo como renovaciones en las fincas. Ver la distribución o dispersión de datos, como enfermedades de los cultivos entre las fincas de los miembros, es muy diferente que recibir un dato promedio sobre exposición a una enfermedad entre los miembros de las pymes. Esto puede significar la diferencia entre un préstamo exitoso y uno problemático. Estos datos a nivel de finca son precisamente los más importantes para la toma de decisiones.

Este estudio intenta asociar la información de producción y financiera registrada por el productor con la información que es reconocida como la más importante por las instituciones financieras locales y las organizaciones internacionales de financiamiento social y métricas. Este ejercicio ofrece información sobre las áreas en que los pro-



Productores cargando sacos de café en una cooperativa en Colombia.

Fuentes de financiamiento para pequeños productores

Los datos y las experiencias de Colombia y Perú muestran un sector agrícola que necesita capital. En Colombia, el sector agrícola contribuye entre el 10 y el 14% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional y las exportaciones agrícolas representan el 40% del PIB colombiano por comercio; sin embargo, el sector agrícola recibe tan sólo el 3,8% de todos los préstamos.^{vi} En Perú, el sector agrícola, que creció a una tasa del 4,2% entre 2001 y 2011, contribuye el 6,4 % del PIB. Además, el 7% de todas las exportaciones son bienes agrícolas.^{vii} Aquí el crédito que recibe el sector agrícola también es insuficiente, ya que sólo el 3% de todos los préstamos llega a ese sector. A pesar del bajo porcentaje de crédito para la agricultura, Colombia tiene una infraestructura de crédito mucho más desarrollada para llegar a los pequeños productores que Perú, pero se pueden hacer muchas mejoras en ambos países.

El sistema financiero tanto en Colombia como en Perú se caracteriza por tener una pocas y complejas instituciones financieras que operan en el centro, con bancos auxiliares más pequeños, compañías comercializadoras, empresas de financiamiento social e instituciones microfinancieras que operan en la periferia. En Colombia, los tres bancos más grandes (Bancolombia S.A., Banco de Bogotá S.A., y Davivienda S.A.) poseen el 60% de todos los activos del sistema bancario.^{viii} El crédito interno otorgado al sector privado representó el 45% del PIB en 2011 o casi \$150 mil millones.^{ix} Sin embargo, el 90% de los préstamos de los bancos colombianos fue otorgado a sólo el 7% de los deudores.^x Los microcréditos han crecido rápidamente a lo largo de la última década en Colombia y en 2011 existían créditos por \$5.300 millones otorgados a 2,3 millones de deudores.^{xi} En Perú, el crédito interno otorgado al sector privado representó el 26% del PB o \$47 mil millones. En 2011, el total de préstamos de microcrédito ascendía a \$8,800 millones otorgados a 3,6 millones de deudores.^{xii} Mientras que

los bancos estatales y las instituciones microfinancieras prestan a pymes y a un pequeño número de productores individuales, las organizaciones de financiamiento social enfocan sus créditos casi exclusivamente a nivel de pymes. Como se mencionó anteriormente, citan dificultades recolectando datos y evaluando el riesgo de productores individuales de manera eficiente y efectiva en costos.

Las discusiones de los investigadores con las organizaciones financieras sociales sugieren que el acceso a financiamiento para los productores rurales puede mejorar si se reducen los costos de transacción. Tal vez uno de los modelos crediticios que más ha avanzado para otorgar préstamos a pequeños agricultores es el de las cooperativas de ahorro y préstamo. Al llevar servicios financieros al nivel local, estas organizaciones están en una posición de capitalizar sobre la eterna máxima de los bancos “conozca a su cliente” para reducir el riesgo, algo que los grandes organismos financieros en este momento no pueden lograr. Las instituciones financieras sociales están asociándose con estas organizaciones para aumentar su alcance e impacto al tiempo que reducen el riesgo, las cooperativas de ahorro y préstamo bien manejadas pueden tener un rol importante en mejorar la capacidad bancaria de los productores.

Otro modelo crediticio prometedor involucra el subpréstamo, mediante el cual una organización financiera social u otra presta a las pymes o cooperativas y éstas a su vez prestan a los productores individuales. En este caso, las pymes agregan las métricas financieras y de producción de las fincas y evalúan su capacidad crediticia. El Programa Root Link, de Root Capital, se enfoca en fortalecer los sistemas internos de crédito de las cooperativas agrícolas brindándoles capacitación y asistencia técnica en destrezas crediticias básicas, contabilidad y administración financiera. Estas cooperativas entonces pueden ofrecer micropréstamos para ayudar a llenar las necesidades de los hogares agrícolas.

Tabla 3
Indicadores más solicitados en solicitudes de préstamo ("sí" significa > 75% de los productores registra esta información)

Fuente: Entrevistas con instituciones financieras

Indicador	% bancos solicitan este indicador	Registrado por productor certificado
Área (ha) bajo cultivo	75%	sí
Tipo de cultivo	63%	sí
Precio venta de cultivo	63%	sí
Precio venta de cultivo	63%	sí
Producción estimada cultivo por temporada	50%	sí
Alquiler finca/equipo	50%	no
Fuentes otros ingresos	50%	no
Área nueva (ha) bajo cultivo	38%	sí
Producción para venta	38%	sí
Cantidad cultivo entregado año anterior	38%	sí
Costo insumos: semilla, fertilizantes, etc.	38%	sí
Costo de mecanización	38%	no
Costo de mano de obra	38%	sí
Costo de cosecha	38%	sí
Costo preparación de suelo	38%	sí
Costo agua/irrigación	38%	no
Costo de sanidad	38%	sí
Costo asistencia técnica	38%	sí
Costo compra materias primas	38%	sí
Costos venta de cultivo	38%	sí
Costos de administración	38%	no
Costos servicios públicos	38%	sí
Costos de mantenimiento	38%	sí
Estimación flujo de caja entrante	38%	no
Otras obligaciones financieras	38%	sí
Otros gastos	38%	no

ductores están haciendo un buen trabajo de registrar y presentar los datos requeridos para obtener un crédito y en cuáles áreas necesitan mejorar para incrementar su capacidad bancaria.

Se preguntó a ocho instituciones financieras (cuatro en cada país) qué información requieren de los productores en sus solicitudes de préstamo. Los resultados de las encuestas se resumen en la Tabla 3. Estos resultados no sorprenden; sin embargo, refuerzan las áreas en las que los productores necesitan enfocarse en la administración financiera y la gestión profesional de sus fincas. Para información más detallada de cada institución financiera, ver el Anexo II.

Los oficiales entrevistados en este estudio dijeron que la métrica más importante usada, para evaluar un préstamo potencial de capital de trabajo a corto plazo a un productor, es la capacidad pasada y presente del productor de cumplir el compromiso de entregar la cuota de producción al comprador. Podría no existir una métrica que pueda predecir si este compromiso se puede cumplir o no, pero los registros anteriores del cumplimiento anual son una indicación de un productor responsable que maneja una finca bien administrada. Este

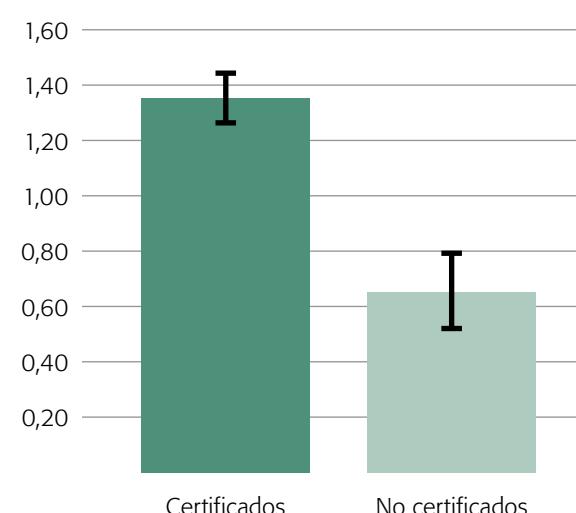
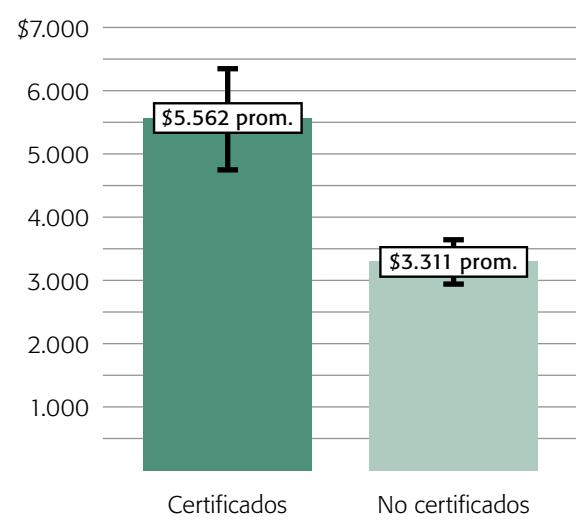


Figura 3
Monto promedio de préstamos otorgados (nota: las barras de error estándar son una representación de la variabilidad de los datos)

Fuente: FURECC

Figura 4
Número de préstamos otorgados (nota: las barras de error estándar son una representación de la variabilidad de los datos)

Fuente: FURECC

dato no debe ser ignorado y debería ser registrado por los productores, con documentos de soporte si fuera posible y requerido por las instituciones financieras.

Sin embargo, esta tabla no muestra el panorama completo. Mientras que estos indicadores son los más prominentes en las solicitudes de crédito actuales, los oficiales de préstamo de las instituciones financieras también toman sus decisiones con base en otra información. La confianza y el carácter fueron mencionados repetidamente como intangibles importantes durante el proceso de solicitud de crédito tanto de instituciones financieras locales como de prestamistas sociales.

Por lo tanto, las organizaciones de productores y los agricultores mismos que puedan desarrollar relaciones sólidas con las instituciones crediticias estarán en una mejor posición para recibir financiamiento. Se debe hacer notar que varias instituciones financieras dijeron que la presencia de la certificación en la solicitud de un agricultor da credibilidad a la información presentada. De nuevo, esto subraya el valor de la certificación como activo.

Seis organizaciones de financiamiento social y métricas también fueron entrevistadas para este estudio. La Fase II (fase de retroalimentación) del estudio tomó la forma de un seminario en línea, patrocinado por Rainforest Alliance, en abril de 2013 con los seis representantes de financiamiento social que sirvieron como panelistas asesores en métricas.

En general, las organizaciones de financiamiento social están muy interesadas en ver las métricas a nivel de finca. El principal uso de esta información

Indicadores a nivel de finca

Indicadores a nivel de finca
Historial/tiempo de certificación
Activos totales
Seguro de cosecha
Otras estrategias de mitigación de riesgos
Contratos de ventas con compradores, número/diferentes compradores
Contratos de ventas con compradores, tipo (ej., precio fijo, etc.)
Ingresos programados (montos y tiempos esperados)
Historial de crédito (2-3 años)

Tabla 4
Indicadores adicionales significativos solicitados por los prestamistas sociales

Fuente: Entrevistas con organizaciones financieras sociales

es para evaluar el impacto. Sin embargo, también se usa para evaluar el riesgo crediticio. Además de comentar sobre las métricas incluidas en la encuesta, también sugirieron métricas adicionales que consideran importantes para la capacidad bancaria de los productores. La Tabla 4 enumera estos indicadores adicionales.

Uno de los resultados más interesantes de las encuestas de los productores fue el panorama de cuáles indicadores de producción e información financiera registran los productores y cuáles no (ver Tabla 5).

Se mencionó anteriormente que los productores certificados son más consistentes en registrar información sobre ingresos y gastos que los no certificados; todos los productores tienen la capacidad de registrar diferentes datos relacionados con el tamaño de las fincas y el tipo de cultivos, costos directos de producción y estimaciones de ingresos y gastos.

Tabla 5
Métricas más registradas por los productores

Fuente: Base de datos FURECC

Categoría de métrica	Preguntas de encuesta contestadas por productores	Métricas presentadas por productores
Producción de cultivo	¿Qué cantidad de cada cultivo se produce a nivel de la finca? ¿Cuál es la producción total?	Volumen de producción por cultivo; producción total
	¿Cuánta tierra se asigna a cada cultivo sembrado en la finca?	Área de producción por cultivo; área total de producción
Gastos de cultivo	¿Cuáles son los gastos totales pagados por temporada para el cultivo meta?	Costo total de producción por cultivo
Ingresos por cultivo	¿Qué porcentaje de la cosecha se vendió o se espera vender?	Cultivo total vendido, cultivo vendido como porcentaje de la cosecha total
	¿Cuáles son los ingresos totales recibidos del cultivo meta por temporada?	Ingresos totales recibidos por cultivo, precio de venta promedio por cultivo
Ingresos totales de la finca	¿Cuáles son los ingresos totales recibidos por el productor de sus actividades dentro y fuera de la finca?	Ingresos totales del cultivo, otros ingresos de la finca, otros ingresos fuera de la finca, total ingresos pasivos y remesas
	¿Cuáles son los ingresos netos del cultivo después de gastos de ventas y comercialización?	Gastos de ventas y comercialización, ingresos netos después de gastos de ventas y comercialización

Tabla 6

Base de datos de métricas de ingresos a nivel de productor ("ambos" significa que la métrica es solicitada por instituciones financieras locales y registrada por el productor; "IF" significa institución financiera)

Fuente: Base de datos FURECC

Puntos destacados del seminario en línea de Rainforest Alliance sobre capacidad bancaria de los productores:

- La certificación provee una base financiera y agronómica sólida sobre la cual los productores pueden construir fincas y negocios más robustos.
- Al obtener y mantener la certificación e incorporar las normas que la acompañan en sus fincas, los productores demuestran un nivel de destreza administrativa, organización y profesionalismo que agrada a los organismos financieros. Los productores certificados logran acceso a mejores mercados.
- Los requisitos de mantenimiento de registros de la certificación mejoran el acceso a crédito de los productores.
- Los modelos actuales de crédito de las organizaciones de financiamiento social no se ajustan bien para prestar directamente a productores individuales debido a limitaciones de tiempo y personal, así como a los altos costos de transacción.
- Un modelo de subpréstamo, en el cual las entidades financieras sociales prestan a las pymes, las cuales a su vez prestan a los productores individuales, permite a las organizaciones financieras sociales alcanzar a más productores de manera más eficiente. Este modelo debería continuar mejorándose a través de una mejor agregación de los datos a nivel de las pymes, así como de la diseminación transparente de las métricas a nivel de las fincas a las organizaciones relevantes para facilitar un mejor acceso de los pequeños productores a financiamiento. Para que el sistema de subpréstamo sea exitoso, sin embargo, muchas cooperativas necesitan capacitación adicional en administración financiera y crediticia.

Tabla 7

Base de datos de métricas de gastos a nivel de productor

Fuente: Base de datos FURECC

Dos grupos de indicadores se presentan en las siguientes páginas. Las Tablas de la 6 a la 10 presentan una lista de métricas y el tipo de entidad que solicita los datos. Existen cuatro categorías principales de indicadores que los productores deberían recolectar y compartir con los organismos financieros potenciales con el fin de ser considerados para un préstamo. Los indicadores propuestos pertenecen a cuatro categorías principales: 1) indicadores generales que describen la finca, incluyendo métricas como tipo de cultivos sembrados en la finca, áreas de producción y volumen de cultivos producidos, 2) indicadores relacionados con costos, 3) indicadores relacionados con ingresos, y 4) indicadores misceláneos.

Indicador de ingresos del productor

Notas

Ingresos del productor

Cultivo total vendido a la fecha	Registrado por productor
Cultivo vendido, como porcentaje de cosecha del cultivo	Registrado por productor
Precio de venta del cultivo	Solicitado por IF local
Ingresos por cultivo, total	Ambos
Ingresos por cultivo, neto gastos de ventas	Ambos
Otros ingresos de la finca	Ambos
Ingresos pasivos y remesas	Ambos
Otros ingresos fuera de la finca	Ambos

Indicador de ingresos del productor

Notas

Ingresos del productor

Costo de producción por cultivo	Registrado por productor
Costo de producción, total	Ambos
Costo de mejoras tecnológicas	Reportado por consultor
Alquiler de finca/equipo	Solicitado por IF local
Costos de mano de obra	Ambos
Gastos de ventas y mercadeo	Ambos
Costos de cosecha	Solicitado por IF local
Seguro de cosecha	Sugerido por organización financiera social

El estudio encontró que, más allá de los costos totales de producción, la vasta mayoría de los productores en realidad no registran los costos de cada una de las actividades de sus fincas, pero que esta información sí es solicitada por los prestamistas. Los datos relacionados con ingresos, por otro lado, sí son registrados por los productores y solicitados por los prestamistas.

La cuarta categoría de misceláneos, reúne otros indicadores de riesgo financiero, como obligacio-

Indicador de producción (general)	Notas
Área nueva (ha) bajo cultivo	Solicitado por IF local
Volumen de producción por cultivo	Ambos
Volumen de producción, total	Ambos
Área de producción (ha) por cultivo	Registrado por productor
Área de producción (ha), total	Ambos
Cantidad de cultivo entregado el año anterior	Solicitado por IF local
Otras estrategias de mitigación de riesgo	Sugerido por organización financiera social

nes financieras y certificación. La tabla muestra cuáles indicadores son solicitados más frecuentemente por las instituciones financieras locales, registrados por los productores o sugeridos por los prestamistas sociales. También indica cuáles métricas son de interés común, es decir, métricas solicitadas por los prestamistas y registradas por los productores.

Existe un total de 12 métricas que son solicitadas por los prestamistas pero que generalmente no son registradas por los productores. Debe resaltarse que hay cuatro indicadores que los productores registran pero que no son consistentes o explícitamente solicitados por las organizaciones financieras sociales. Éstos se relacionan con el seguimiento de datos por cultivo, tomando en consideración el hecho de que muchos agricultores producen una variedad de cultivos además del cultivo principal para la venta. La cantidad de cultivo vendido, como porcentaje del cultivo total cosechado, también es registrado por los productores.

Tres de los indicadores se clasifican como “reportados por el consultor”. Estos indicadores no fueron registrados directamente por ninguna de las partes, pero resaltaron en la investigación como indicadores importantes que son tomados en cuenta – algunas veces indirectamente - por las instituciones financieras. Por ejemplo, los organismos financieros a menudo quieren saber acerca de los costos de los diferentes tipos de mejoras tecnológicas. Como se mencionó previamente, otro factor crítico es la “información sobre la capacidad de entregar los compromisos de producción”, en vista de que esta actividad por sí sola refleja la capacidad del productor de entregar volumen y calidad de manera oportuna, así como capacidades logísticas y lealtad.

Un dato interesante es que los productores

Otros indicadores financieros	Notas
Otras obligaciones financieras	Solicitado por IF local
Activos totales	Sugerido por organización financiera social
Programa de ingresos (montos y tiempos esperados)	Sugerido por organización financiera social
Capacidad de entregar cuota de producción	Reportado por consultor
Capacidad anterior de entregar cuota de producción	Reportado por consultor
Contratos de venta con compradores, cantidad	Sugerido por organización financiera social
Contratos de venta con compradores, tipo	Sugerido por organización financiera social

Tabla 8 (arriba, izquierda)
Base de datos de métricas de producción (general) a nivel de finca
Fuente: Base de datos FURECC

Tabla 9 (arriba, derecha)
Base de datos de métricas de otros indicadores financieros a nivel de finca
Fuente: Base de datos FURECC

Indicador misceláneo	Notas
Tiempo de certificación	Sugerido por organización financiera social
Historial de certificación	Sugerido por organización financiera social
Certificaciones múltiples	Sugerido por organización financiera social
Historial crediticio (2-3 años)	Sugerido por organización financiera social

Tabla 10
Base de datos de métricas misceláneas a nivel de finca

Fuente: Base de datos FURECC

registran información sobre ingresos y gastos, pero pocos toman el paso adicional de calcular los ingresos netos o el flujo de caja de la finca. Ingresos netos y flujo de caja son términos estrechamente asociados con la administración de un negocio, y la comprensión y aplicación de estos conceptos por parte de los agricultores en la administración de sus fincas podría ayudar mucho en redefinir la forma en que piensan en su finca como un negocio. Ver las Tablas de la 6 a la 10 para la base de datos completa de las métricas desarrolladas.

La Tabla 11 es una lista de los indicadores financieros mínimos recomendados por el estudio para los productores. Después de entrevistar tanto a los productores como a las entidades financieras, el equipo del estudio recomienda estas métricas, que

Tabla 11
Indicadores financieros recomendados
Fuente: Base de datos FURECC

derecha
Un caficultor colombiano demuestra cómo se cosechan las cerezas de café.

Indicadores clave recomendados	
Producción (General)	
Área de producción por cultivo	
Área de producción, total	
Volumen de producción, total	
Ventas de producción por cultivo	
Producción estimada del cultivo por temporada	
Capacidad de entregar cuota de producción	
Capacidad anterior de entregar cuota de producción	
Ingresos del productor	
Ingresos netos de la finca	
Ingresos por cultivo, total	
Precio de venta del cultivo (precio/unidad)	
Ingreso total, neto de gastos de ventas/mercadeo	
Otros ingresos: remesas, etc.	
Programa de ingresos (montos y tiempos esperados)	
Cantidad de cultivo entregado el año anterior	
Gastos del productor	
Alquiler de finca/equipo	
Costos de producción, total	
Costo de producción, por cultivo	
Otros financieros	
Activos totales	
Certificaciones obtenidas	
Tiempo de certificación	
Historial de certificación	
Historial de crédito (2-3 años)	
Compradores (lista)	
Años vendiendo a cada comprador	
Otras obligaciones financieras	

se basan en las capacidades prácticas del agricultor de registrarlas, así como en los indicadores de evaluación de riesgo, requeridos por los organismos financieros. Además, se recomienda que los entes de certificación, las organizaciones de métricas y las instituciones crediticias promuevan las métricas a nivel de finca enumeradas en la Tabla 11 en sus paquetes de asistencia técnica, formularios, solicitudes de préstamo y bases de datos de los productores.

Conclusiones y recomendaciones

Los investigadores llegaron a cuatro conclusiones principales con las recomendaciones correspondientes basadas en el análisis realizado para este estudio:

Conclusión 1: Existe un conjunto mínimo común de métricas que los productores deben registrar y reportar para poder solicitar un préstamo. Estas métricas se basan en las capacidades prácticas de los productores de registrar estos indicadores, así como en los indicadores de evaluación de riesgo requeridos por las instituciones finan-



cieras locales en los países y las organizaciones internacionales de financiamiento social.

Recomendación 1: Las principales organizaciones de certificación, métricas y financiamiento deberían ajustar y uniformar sus plantillas de métricas, solicitudes de préstamo y bases de datos de productores relevantes, incorporando los indicadores clave recomendados en este informe. Los productores deberían recibir capacitación estandarizada en administración financiera y agronómica que les permita adoptar buenas prácticas de gestión financiera y de la finca para que puedan presentar las métricas recomendadas de manera consistente y precisa. Estas plantillas deberían ser la base de un sistema que opere para ajustar el acceso al crédito y su evaluación. En la medida de lo posible, las solicitudes de recolección de datos de los productores y las pymes deberían ser consistentes y uniformes para reducir los costos, la dificultad y la confusión.

Conclusión 2: Los productores certificados son significativamente mejores en registrar las métricas importantes que los no certificados. Después de revisar los datos, este estudio atribuye esta diferencia en capacidades a la asistencia técnica y el monitoreo que ofrece la capacitación relacio-

nada con la certificación. La asistencia técnica enfocada en administración financiera básica para los productores les ayuda a mantener mejores registros.

Recomendación 2: Se insta a los proveedores de asistencia técnica a diseñar programas que, como mínimo, cumplan con los requerimientos de mantenimiento de registros de los productores basados en indicadores clave estándar, para capacitar mejor a los grupos en llenar las solicitudes de crédito.

Se debe enseñar a los productores y promover entre ellos que mantengan registros de estas métricas mínimas a nivel de finca y a conservarlos de manera consistente, como un medio para manejar su negocio más efectivamente y potencialmente para lograr acceso a crédito.

Conclusión 3: Los productores certificados tienen mejor acceso a crédito que los no certificados. La certificación provee una base financiera y agronómica sólida sobre la cual los agricultores pueden establecer fincas y negocios más robustos. Una asistencia técnica enfocada en administración financiera para los productores y mejores técnicas agronómicas mejora la sostenibilidad y la productividad de la finca.

Recomendación 3: Los proveedores de asistencia técnica también deberían diseñar programas de nivel intermedio para los agricultores que ya mantienen registros mínimos. Estos programas deberían enfocarse en mejorar la gestión y el

análisis de los datos recolectados con el fin de mejorar la toma de decisiones financieras, las operaciones de la finca y entender mejor las necesidades, la capacidad, los riesgos y las recompensas potenciales del crédito.

Conclusión 4: Las organizaciones financieras prefieren prestar a pymes que a productores agrícolas individuales.

Durante el estudio, las instituciones financieras sociales subrayaron la dificultad de financiar a los agricultores directamente debido al riesgo, el bajo monto de los préstamos, los costos de transacción y los desafíos geográficos. A diferencia de las instituciones de microfinanzas que diversifican préstamos de sumas bajas entre grandes poblaciones de deudores, casi todos los organismos financieros locales y la mayoría de los locales se enfocan en pymes o cooperativas. A pesar de las diferencias en los enfoques, ambos tipos de entidades financieras enfatizaron la deseabilidad e importancia de contar con buenos datos a nivel de finca y su agregación organizada a nivel de pymes como un beneficio para evaluar el crédito y para el acceso a crédito.

Recomendación 4: Capacitar a las cooperativas y otros intermediarios potenciales de la cadena de valor aumenta la oportunidad de aumentar el crédito para los productores. Las cooperativas necesitan capacitación adicional en administración financiera y crediticia, así como en análisis de los indicadores clave recomendados, para poder mejorar su capacidad de subpréstamo.



Manuel Arias esparce los granos de café en una tienda de secado en su finca en Perú.

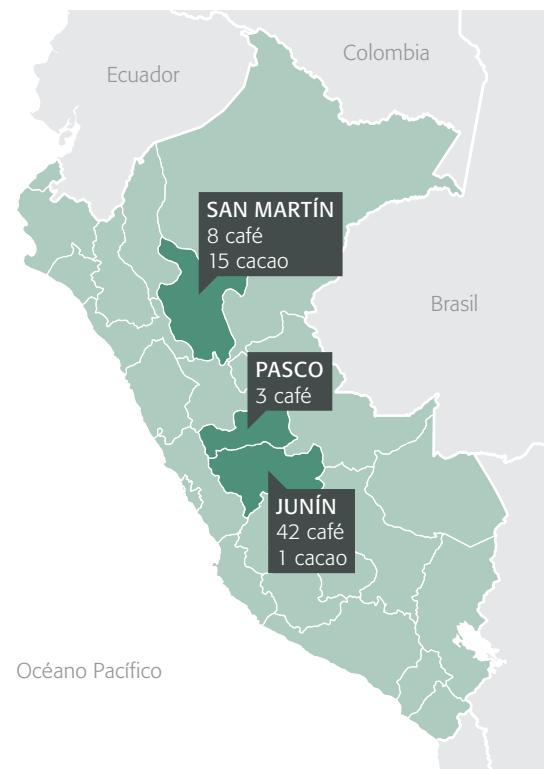
ANEXO I

Distribución geográfica de los productores

Figura 5
(izquierda)
Productores en
Colombia



Figura 6
(derecha)
Productores en
Perú



ANEXO II

Información de instituciones financieras locales

Colombia

FINAGRO

El Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO) es una rama del Banco Agrario de Colombia, una entidad estatal. FINAGRO provee préstamos subsidiados, garantías crediticias, asistencia de deuda y préstamos de capital de inversión al sector agropecuario en Colombia. En 2012, FINAGRO desembolsó créditos por un valor de \$6.500 millones.

Comultrasan

Comultrasan es una organización enfocada en comunidades diversas que ofrece productos y servicios para mejorar la calidad de vida incluyendo: productos para el hogar, servicios de materiales de construcción, productos de crédito, plan obliga-

torio de salud-POS, servicios complementarios de salud, educación y capacitación. Comultrasan Crediaportes es una cooperativa de ahorro y préstamo que ofrece productos bancarios y crediticios a los clientes a través de sus sucursales en las ciudades de Bucaramanga, Barrancabermeja y San Vicente. Hasta finales de 2011, Comultrasan contaba con más de 85.000 deudores activos y una cartera de crédito de \$350 millones.

COAGROSUR

La Cooperativa Integral Agropecuaria y Minera Santa Rosa del Sur (COAGROSUR) es una unión de crédito con oficinas centrales en la ciudad de Santa Rosa, Colombia. El principal objetivo de la unión de crédito es contribuir al desarrollo social, económico, cultural y ambiental de sus miembros y de la región a través de la prestación de servicios financieros.

APROCASUR

La Asociación de Productores de Cacao del Sur de Bolívar (APROCASUR) es una asociación de la industria sin fines de lucro y creada en 2004. Sus oficinas centrales se ubican en Santa Rosa del Sur en la región de Bolívar. Su misión es contribuir a mejorar la calidad de vida de las comunidades rurales por medio de programas que aseguren el desarrollo integral y sostenible de las familias y sus vidas. APROCASUR ofrece fondos de microcrédito rural y crédito directo individual a los miembros de su asociación.

Perú

Café Montaña

Café Montaña es una asociación de la industria cafetalera sin fines de lucro fundada en 2001 en el distrito de Pichanaki, provincia de Chanchamayo, región de Junín, Perú. Durante los últimos tres años, Café Montaña ha mantenido un enfoque específico en trabajar con sus miembros para producir café de calidad con grado de especialidad. Café Montaña ayuda a sus miembros a acceder a pequeños préstamos, principalmente para actividades precosecha, mantenimiento durante la temporada y gastos de cosecha y procesamiento.

AGROBANCO

El Banco Agropecuario de Perú (AGROBANCO) es el instrumento principal de apoyo financiero

estatal para el sector agropecuario en Perú. AGROBANCO provee acceso a crédito a productores individuales, asociaciones agropecuarias pequeñas y medianas, y empresas agropecuarias grandes. En 2013, AGROBANCO tiene la meta de distribuir hasta \$310 millones en fondos para préstamos.

ACOPAGRO

ACOPAGRO es una cooperativa que representa a pequeños productores familiares que cosechan cacao y coco, situada en el valle del Huallaga Central en la región de San Martín, en Perú. Los productores familiares se encuentran en cuatro provincias: Mariscal Cáceres, Huallaga, Bellavista y Picota; dentro de sus regiones de operación, ACOPAGRO sirve a 1.800 familias de agricultores y fue la primera cooperativa que exportó cacao en todo Perú. ACOPAGRO provee acceso a financiamiento a sus productores miembros.

CREDIFLORIDA

La Cooperativa de Ahorro y Crédito La Florida (CREDIFLORIDA) es una entidad de ahorro y préstamo, fundada en 2003 por una cooperativa cafetalera de 40 años de existencia con certificación Fair Trade. CREDIFLORIDA brinda servicios financieros a pequeños y medianos productores de café, tanto dentro como en los alrededores de la provincia de Chanchamayo en Perú, quienes no son contemplados por los proveedores de servicios financieros comerciales.



Granos de cacao maduro luego de la cosecha en una finca en Perú.

ANEXO III

Biografías de los panelistas asesores en métricas

Genevieve Edens

Aspen Network of Development Entrepreneurs
(ANDE)

www.aspeninstitute.org/policy-work/aspen-network-development-entrepreneurs

Genevieve Edens trabaja como gerente de evaluación de impacto en Aspen Network of Development Entrepreneurs. Brinda apoyo a los miembros que intentan adoptar buenas prácticas para medir el impacto de su trabajo con empresas pequeñas y medianas. En particular, apoya el alineamiento con las métricas IRIS para habilitar la agregación de datos de rendimiento en toda la red. Genevieve tiene experiencia en entornos privados, sin fines de lucro y académicos. Antes de asentarse en Washington, D.C., pasó varios años viviendo en Tanzania, donde trabajó para la importadora de café Sustainable Harvest. También dirigió una investigación en la Escuela de Administración Kellogg de la Universidad Northwestern sobre diferencias culturales en las donaciones de caridad. Genevieve estudia para obtener un M.B.A. en la Universidad George Washington y posee un B.A. de la Universidad Wesleyan.

Aspen Network of Development Entrepreneurs es una red mundial de organizaciones que invierten dinero y habilidades para impulsar el empresariado en mercados emergentes. Lanzada oficialmente en 2009, es una organización dirigida por sus propios miembros, albergada dentro del Aspen Institute, una institución internacional sin fines de lucro que promueve el liderazgo visionario. Sus miembros están a la vanguardia de un movimiento enfocado en empresas pequeñas y medianas que crean beneficios económicos, ambientales y sociales para los países en desarrollo. La organización busca construir prosperidad sostenible en el mundo en desarrollo.

Kristin Komives

The ISEAL Alliance

www.isealliance.org

Kristin Komives se unió a ISEAL en 2010 para ayudar a establecer un sistema de monitoreo y evaluación para la Secretaría de ISEAL. Desde entonces, su trabajo ha aumentado para incluir la gestión del trabajo de ISEAL en los impactos de las normas de sostenibilidad. En este campo, apoya a los miembros de ISEAL en el desarrollo de sus propios sistemas de monitoreo y evaluación, y facilita la colaboración en el desarrollo de indicadores, metodologías y estudios de investigación que ayudan a los miembros a medir y a entender sus

impactos sobre la sostenibilidad. Con el apoyo de la Fundación Ford, Komives trabaja con los miembros agrícolas y forestales de ISEAL para desarrollar indicadores comunes que permitan examinar la reducción de la pobreza y los impactos del desarrollo en favor de los pobres y para definir los temas prioritarios de la investigación futura sobre los impactos de la certificación. Como experta residente de ISEAL en el Código de Impactos, ayuda a los miembros actuales y potenciales a entender qué necesitan hacer para cumplir con el Código.

ISEAL es una organización no gubernamental cuya misión es fortalecer los sistemas de normas de sostenibilidad para beneficio de las personas y el ambiente. La membresía está abierta a todos los entes de acreditación y normas de sostenibilidad que puedan demostrar su capacidad de cumplir con los Códigos de Buenas Prácticas ISEAL y los requisitos que los acompañan, y comprometerse con aprender y mejorar. A través de la membresía en ISEAL, los sistemas de normas muestran su compromiso con apoyar un movimiento unificado de normas de sostenibilidad. ISEAL también ofrece una categoría de suscriptores no miembros para involucrar a gobiernos, investigadores, consultores, organizaciones del sector privado, organizaciones sin fines de lucro y otros interesados con un compromiso demostrado con los objetivos de ISEAL.

Katy Lankester

The Global Impact Investing Network (GIIN)

www.thegiin.org

Katy Lankester es asociada de Programa de la iniciativa IRIS y está enfocada en el desarrollo de taxonomía de IRIS. Antes de llegar a GIIN en 2010, Katy trabajó en el sector de salud pública en Vietnam, donde desarrolló la estrategia y bases operativas para Moto Medic, un programa empresarial para mejorar la atención pre-hospitalaria de emergencia. Mientras estuvo en Vietnam, fue miembro del panel de expertos del Ministerio de Salud que estableció las normas nacionales de primeros auxilios. Katy fue a Vietnam como becaria del programa de Princeton en Asia. Durante su pasantía trabajó como gerente de Desarrollo de Programas en la Fundación para la Prevención de Heridas en Asia (AIP), donde expandió la política y el programa de trabajo de AIP para prevenir las muertes y heridas causadas por accidentes de tránsito en las carreteras a nivel mundial. Katy tiene un B.A. de la Escuela de Relaciones Públicas e Internacionales Woodrow Wilson de la Universidad de Princeton.

Global Impact Investing Network (GIIN) es una organización sin fines de lucro dedicada a aumentar la escala y la efectividad de la inversión de impacto. Las inversiones de impacto son inversiones en empresas, organizaciones y fondos con la intención de generar impactos sociales y ambientales junto con retornos financieros. Se pueden realizar tanto en mercados emergentes como desarrollados y están dirigidas a una gama de retornos desde tasas inferiores al mercado hasta tasas de mercado, dependiendo de las circunstancias. GIIN lida con las barreras sistemáticas a las inversiones efectivas de impacto construyendo infraestructura crítica y desarrollando actividades, educación e investigación que atraen más inversión de capital para lograr el alivio de la pobreza y soluciones ambientales.

Cristina Larrea
Finance Alliance for Sustainable Trade (FAST)
www.fastinternational.org

Cristina Larrea tiene 11 años de sólida experiencia en gestión de proyectos y dirección estratégica, los cuales incluyen siete años de trabajo en el campo administrando iniciativas de desarrollo sostenible con comunidades rurales en el bosque lluvioso tropical y liderando desarrollo empresarial en pymes agrícolas con éxito muy relevante. En su puesto con Finance Alliance for Sustainable Trade, ha adquirido experiencia significativa en la industria de la inversión de impacto dirigida a flujos de capital en pymes agrícolas y forestales sostenibles en países en desarrollo. Cristina ha realizado labores integrales y tiene experticia relevante en proveer valiosa información de mercado e impacto para los procesos de toma de decisión de los inversionistas y en mejorar la capacidad bancaria de las pymes. Larrea tiene un M.A. en Desarrollo Internacional y un B.A. en Gestión y Administración de Empresas. Es autora y coautora de nueve publicaciones relacionadas con desarrollo sostenible e inversión de impacto.

The Finance Alliance for Sustainable Trade es una asociación sin fines de lucro dirigida por sus miembros que representa a más de 140 de ellos en 30 países, incluyendo financieras, productores, participantes de la cadena de suministro, ONG de desarrollo y agencias de certificación dedicadas a llevar productos sostenibles al mercado. FAST reúne este diverso grupo de interesados en un trabajo colectivo para aumentar el número de productores y pymes sostenibles en países en desarrollo que pueden solicitar exitosamente financiamiento asequible, diseñado a la medida de sus necesidades empresariales para entrar a mercados sostenibles.

Bernard Ornilla
Alterfin
www.alterfin.be

Bernard Ornilla Laraudogoitia tiene un B.A. en Administración de Empresas (CUNEF/Universidad

Complutense de Madrid) y un M.A. en Desarrollo y Asistencia Internacional (Universidad Complutense de Madrid). Tiene experiencia en desarrollo empresarial y microfinanciamiento. Trabajó para organizaciones como el Banco BBVA, Citigroup, Cruz Roja, Banco Triodos (Barcelona) y la Fundación Caixa Catalunya, donde fue gerente del Programa Internacional de Microfinanzas. En Alterfin, Bernard es responsable de la gestión de crédito para Colombia, Ecuador, Costa Rica, Honduras y Nicaragua.

Alterfin fue fundada en 1994 y es una firma de inversión que promueve la cooperación entre organizaciones de los hemisferios norte y sur, instituciones financieras, organizaciones sociales, algunas empresas y más de 3.500 individuos privados. Alterfin invierte en instituciones de microcrédito y asociaciones de productores Fair Trade en África, Asia y América Latina. Por su parte, estas organizaciones otorgan créditos a decenas de miles de pequeños productores y empresarios en el hemisferio sur.

Ottavio Siani
Root Capital
www.rootcapital.org

Ottavio Siani es el coordinador de Servicios de Asesoría Financiera de Root Capital en África. Su misión es expandir tanto el tamaño como el impacto del programa de capacitación de Root Capital en África. También trabaja para el departamento de crédito reasegurando préstamos. Anteriormente se desempeñó como oficial de crédito para Root Capital reasegurando préstamos y rediseñando las herramientas de debida diligencia de Root Capital. Su experiencia anterior incluye operaciones de títulos valores de ingreso fijo y capacitar en administración de negocios básica a clientes del Banco Grameen en Guatemala. Además fundó Cheap and Cheerful, una empresa de emparedados de queso asado en Canadá. Ottavio tiene un B.A. en Ciencias Políticas de la Universidad de Stanford.

Root Capital es un fondo de inversión social sin fines de lucro que aumenta la prosperidad rural en áreas pobres y ambientalmente vulnerables en África y América Latina prestando capital, brindando capacitación financiera y fortaleciendo los vínculos con el mercado para empresas agrícolas pequeñas y en crecimiento. Los clientes de Root Capital incluyen asociaciones y empresas privadas que ayudan a crear medios de vida sostenibles agregando los productos de cientos y, a menudo, miles de productores. Hasta el 31 de marzo de 2013, Root Capital había desembolsado más de \$500 millones en créditos a más de 400 empresas. Estos préstamos han ayudado a mejorar los ingresos de los clientes de Root Capital en más de 500.000 hogares rurales.

Herramienta FURECC

FICHA ÚNICA DE REGISTRO PARA PRODUCTORES DE CAFÉ Y CACAO FURECC

Nº FICHA - PE - CB
FECHA	/ /

SECCION I- DATOS DEL TITULAR

1. NOMBRES Y APELLIDOS DEL TITULAR		EDAD	SEXO (F/M)	¿Tiene RUC?	2. DOC. IDENTIDAD (DNI / LE) Colocar el # de documento luego del recuadro Nº	
				S/N _____ Nº	Nº	
3. NOMBRE DE SU UNIDAD PRODUCTIVA * Colocar el nombre de su Unidad Productiva - UP		Nº de RUC de su UP		4. TIPO DE ORGANIZACIÓN: Marcar con X		
				Persona natural..... 1 Sociedad Anónima (S.A)..... 2 Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L)..... 3 Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L)..... 4 Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C)..... 5		
5. PRODUCTO VENDIDO Del año 2011 usted ha registrado sus ventas?	Venta Anual (S/N)	Venta Mensual (S/N)	Nº Celular: _____		Tel. Fijo:	Email:
CAFÉ			6. Año de inicio de actividad productiva _____			
CACAO			7. ¿Cuántos años tiene de Certificación RA?			
8. Otras certificaciones _____ / _____ / _____ / _____	9. ¿Cuántas personas integran su familia? _____ N°. hombres _____ N°. mujeres					
10. DIRECCIÓN DE LA FINCA (Calle, Av., Jr., Psje., Km, otro.) _____						
11. DEPARTAMENTO	12. PROVINCIA	13. DISTRITO	14. NOMBRE DE LA LOCALIDAD / COMUNIDAD			
15. REFERENCIA DE UBICACIÓN DE LA FINCA _____						

SECCIÓN II- CARACTERÍSTICAS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

16. Qué área ocupa su actividad económica? (metros cuadrados-m ²)	17. ¿El terreno donde desarrolla su actividad?	1. Es propio.....% 2. Alquilado.....% 3. Prestado.....% 4. Otros.....%	18. ¿Cuenta con servicio de internet? En su predio..... 1 En su vivienda..... 2 Utiliza una cabina..... 3 Ninguna..... 4
19. ¿Maquinaria y Equipo?	20. ¿Energía más utilizada en el negocio?	21. La finca tiene servicio higiénico conectado a:	22. El abastecimiento de agua en la finca es por:
Despuladora manual.....(1) Despuladora Eléctrica ..(2) Bomba centrífuga.....(3) Oreadora.....(4) Secadora.....(5) Lavadora.....(6) No. Cajones cacao(7) Secadora cacao.....(8) Otro (9) (.....)	Eléctrica monofásica(1) Eléctrica Trifásica(2) Kerosene / Petróleo(3) Vela(4) Gas(5) Ninguno(6) Otros (7) (.....)	Red pública interna(1) Red pública fuera(2) Letrina/ Pozo séptico(3) Pozo ciego(4) Acequia o canal(5) No tiene(6) Otro ... (7) (.....)	Red Pública doméstica(1) Red Pública fuera del negocio....(2) Pilón o piletón de uso público.....(3) Pozo (agua del sub-suelo).....(4) Río.....(5) Acequia.....(6) Manantial(7) Camión tanque, cisterna.....(8) Otro (especifique).....(9) _____

SECCIÓN III - INDICADORES DE VENTA

¿Qué especies de productos ó cultivos produjo y vendió en su chacra? (Leerles la lista)

CULTIVOS O PRODUCTOS ORGÁNICOS	23. Conoce la extensión del terreno utilizado (en HA)		24. Registra su Producción (S1 y F6)				25. Registra las Ventas (última campaña grande) (S1, S2, S4 y M8)			26. Que técnica de cultivo utiliza (F7)
	Área Total (HA)	Área Cosechada en (HA)	Nº Campañas de producción al año	Cantidad (última campaña grande)	UM kg	Precio Unitario chacra (S/.)	Cantidad (última campaña grande)	UM kg	Precio Unitario venta (S/.)	
01 CAFE										
02 CACAO										
03										
04										

Preg. 26: 1=Riego por goteo, 2=Riego por aspersión, 3= Cultivo intercalado,

4=Maquinarias, otros

Certificado, prácticas y principios orgánicos

27. De los productos Ud. registra el ingreso y gasto mensual por las siguientes actividades? (S2)	REGISTRA (S/N)		Volumen del cultivo certificado vendidos en Kg. (S4 y M3)	Valor de la prima por certificación S/, (S4)	Tipo de certificación (S4 y M3)	Nº. de Ha. de tierra que está en proceso de certificación (M4)
	Ingresos	Gasto				
CAFE						
CACAO						

28. ¿Alcance? (M5)	Registra	Dato Nº	¿Registra?	
			Frecuencia	Tipo
Número de agricultores miembros de la organización	SI () NO ()			
29. ¿ Las técnicas utilizadas en el ámbito de las PYME? (M6 y F7)	Utiliza	Área de la superficie total en m2	¿Registra?	
Riego por goteo	SI () NO ()			
Riego por aspersión	SI () NO ()			
Cultivo intercalado	SI () NO ()			
Maquinaria	SI () NO ()			
Otro:.....				
30. ¿Tierra bajo manejo de la conservación (M7) ?	Posee	Nº de unidades de tierra bajo manejo de la conservación en m2.	¿Registra?	
Bosque	SI () NO ()			
Finca	SI () NO ()			
Otro:.....	SI () NO ()			

Frecuencia: Semanal, Quincenal, Mensual, Trimestral, Campaña.

Tipo: Manual, Mecánico, Otro

31. ¿Registra los Acuerdos/ contratos con los compradores o clientes? (S3 y F5)	Registra	Dato	Frecuencia	Tipo
Número de compradores o clientes	SI () NO ()			
Cuenta con un contrato x escrito	SI () NO ()			
Otro:.....				
32. ¿Registra los Acuerdos/ contratos ventas ecológicos? (S5)	Registra	Dato	Frecuencia	Tipo
Número de acuerdos con mercados ecológicos	SI () NO ()			
Informe de ventas	SI () NO ()			
Acuerdos firmados	SI () NO ()			
Otro				

Frecuencia: Semanal, Quincenal, Mensual, Trimestral, Campaña. *Tipo:* Manual, Mecánico, Otro

SECCIÓN IV- INDICADORES DE GESTION

33. ¿Rentabilidad? (M1)	Registra	Dato	Frecuencia:	Tipo
			S, Q, M, T, C	
Ingresos totales obtenidos de los productos vendidos S/.	SI () NO ()			
Costo totales de los productos vendidos S/.	SI () NO ()			

Frecuencia: Semanal, Quincenal, Mensual, Trimestral, Campaña. *Tipo:* Manual, Mecánico, Otro

Nº	34. REGISTRO PLANILLA (M2) (Usted registra los datos de los trabajadores)	(S/N)	Dato Nº	Frecuencia:	Tipo
				S, Q, M, T, C	
01	Nº personas que trabajan a tiempo completo				
02	Nº personas que trabajan a tiempo parcial				
03	Jornal diario s/.				
04	Contratos Nº				
05	Sexo HOMBRES				
06	Sexo MUJERES				
07	Afilación (AFP, ONP, otro)				
08	Seguro (SIS, ESSALUD, RED, otro)				
09	Horas de trabajo en Nº				

Frecuencia: Semanal, Quincenal, Mensual, Trimestral, Campaña. *Tipo:* Manual, Mecánico, Otro

SECCIÓN V.- INDICADORES FINANCIEROS

Nº	35. REGISTRO FINANCIERO (Usted registra los datos financieros)	Nº	Registra o tiene control (S/N)	Dato	Frecuencia	Tipo:
01	Monto total de los prestamos S/.	F1				
02	Monto total de los prestamos tiene pendientes S/.	F1				

03	Monto de los préstamos rembolsados año 2011S/.	F1				
04	Institución que entrego el préstamo N°	F1				
05	Número de préstamos N°	F2				
06	Número de créditos IFI N°	F2				
07	Valor bruto de la producción de los productos S/.	F2				
08	Costo total de la producción de los productos S/.	F2				
09	Costo unitario S/.	F2				
10	Promedio de venta S/.	F2				
11	Costo de mano de obra S/.	F2				
12	Costo totales de los insumos S/.	F2				
13	Costo de equipo empleado última campaña S/.	F2				
14	Calculo de depreciación	F2				
15	Grado de procesamiento Producto post cosecha	F2				
16	Grado de procesamiento Producto primera transformación	F2				
17	Ingresos invertidos en el negocio S/.	F3				
18	Valor patrimonial S/.	F3				

Frecuencia: Semanal, Quincenal, Mensual, Trimestral, Campaña.

Tipo: Manual, Mecánico, Otro

Nº	36. Capacitación Reinvertida en Investigación y Desarrollo (F4) (Usted registra los datos de capacitación)	(S/N)	Dato Nº de veces	Frecuen	Tipo
				-cia: S, Q, M, T, C	
01	Técnicas agrícolas innovadoras y prácticas sostenibles				
02	Salud y beneficios sociales				
03	Alfabetización de adultos, los negocios y la gestión financiera, el mantenimiento de registros, la contabilidad y los procedimientos administrativos				
04	Salud y seguridad				
05	Ecosistemas de los servicios y/o capacitación conservación de la biodiversidad				
06	Desarrollo de Empresas (acceso al mercado, estrategia de marketing, control de calidad y otros).				

Frecuencia: Semanal, quincenal, mensual, trimestral, campaña.

Tipo: Manual, mecánico, otro

Nº	37. Insumos (F9) (¿Registra los datos de los insumos?)	Regist ra (S/N)	Unidad	Costo Unitario S/.	Cantidad comprada	Frecuen cia:	Tipo
01	Fertilizantes						
02	Biosidas						
03	Productos químicos						
04	Abonos naturales						
05	Abonos químicos						

Frecuencia: Semanal, quincenal, mensual, trimestral, campaña.

Tipo: Manual, mecánico, otro

38. ¿Conoce algún tipo de reporte que llevan los productores? Si (...) No (...)
¿Cuál?.....

39. ¿En que medio llevan sus
registros?.....

40. Mencione en orden de prioridad cuatro usos para los que le son útiles los registros:
a),.....
.....
b),.....
.....
c),.....
.....
d),.....
.....

41. ¿Recomienda algún mecanismo de reporte de fácil manejo para el productor? Si (...) No (...)¿Cuál?
Formato establecido por parte de RA:.....(1) Formato recomendado por la coop. /
asociación.....(2)
Capacitar al productor.....(3)...Capacitar a sus
hijos.....(4)

42. Estaría dispuesto a pagar por la capacitación de su hijo u otro integrante de la unidad familiar para
register la información económica de la producción?... Si ..(...) No (...)

Suplementos

Acerca del equipo de investigación

Fase I

Miguel Angel Beretta Cisneros es consultor independiente y profesor de la Universidad Nacional de San Marcos en Lima, Perú, en donde imparte clases de banca, gestión estratégica, desarrollo sostenible y administración pública.

Contacto: berettamiguel@gmail.com

Julio César Villanueva Cárdenas es director de Servicios Financieros en el Programa de Desarrollo Productivo Agrario Rural (AGRORURAL) en Lima, Perú.

Contacto: jcvillanuevac@gmail.com

Fase II

Charles M. Jack es analista financiero senior de Verve Coffee Roasters en el área de la bahía de San Francisco. Anteriormente, Jack fue consultor independiente con Randolph Stephens, asesorando a inversionistas de impacto y ONG en el sector cafetalero. También trabajó en equipos de inversión en Kellogg Capital Group y Wall Street Access antes de unirse a la organización sin fines de lucro TechnoServe en su Iniciativa de Café para África Oriental en Etiopía y Sudán del Sur.

Contacto: cjack@randolphstephens.com

Panel asesor en métricas

Los siguientes seis profesionales ofrecieron extensas visiones y perspectivas sobre los desafíos y oportunidades que enfrentan las organizaciones de financiamiento social y métricas en sus esfuerzos para mejorar el acceso de los productores a crédito. Como parte del panel asesor en métricas del proyecto, su profundo conocimiento y experiencia fueron una valiosa contribución a este informe.

- Genevieve Edens, ANDE
- Kristin Komives, ISEAL Alliance
- Katy Lankester, GIIN
- Cristina Larrea, FAST
- Bernard Ornilla, Alterfin
- Ottavio Siani, Root Capital

Documentos relacionados

Sustainability as a Key Factor for Mitigating Risk in Agricultural Supply Chain Finance (La sostenibilidad como factor clave para mitigar el riesgo en el financiamiento de la cadena de suministro agrícola)

<http://rainforest-alliance.org/publications/svctreport-2012>



Juan Pinchi cosecha cacao en su finca cerca de Juanjui in Perú.

foto por David Dudenhoefer

Sustainable Value Chain Finance Workshop Report (Informe del taller sobre financiamiento sostenible de la cadena de valor)

<http://rainforest-alliance.org/publications/svcfreport-2011>

Agradecimientos especiales

Rainforest Alliance agradece a la Fundación Citi por su generoso apoyo y contribución, sin los cuales este estudio no hubiera sido posible, así como a ISEAL Alliance, por su contribución financiera a esta investigación.

Para más información, favor contactar a:

Michelle Buckles, directora de Financiamiento Sostenible

Contacto: mbuckles@ra.org

Alexandra Tuinstra, gerente de Financiamiento a Productores, América Latina

Contacto: atuinstra@ra.org

Jessica Grillo, analista de Medios de Vida, Evaluación e Investigación

Contacto: jgrillo@ra.org

www.rainforest-alliance.org

Una rana arbórea de ojos rojos descansa en una rama en el bosque lluvioso colombiano.

foto de Julie Larsen Maher



Acerca de Rainforest Alliance

Desde su fundación en 1987, Rainforest Alliance ha operado de acuerdo con el principio de que los recursos naturales sólo pueden conservarse si también se llenan las necesidades económicas de las comunidades que dependen de ellos. Rainforest Alliance aplica soluciones basadas en el mercado que promueven el uso sostenible de la tierra y apoyan el bienestar económico y social de los trabajadores, sus familias y las comunidades. Rainforest Alliance involucra a empresas a lo largo de la cadena de suministro y a consumidores en el suministro de bienes y servicios producidos responsablemente al mercado mundial, donde la demanda por la sostenibilidad crece fuertemente.

Rainforest Alliance se enfoca en tres sectores — silvicultura, agricultura y turismo — con el mayor impacto potencial sobre las prácticas de uso de suelo. Rainforest Alliance ha certificado más de 77 millones de hectáreas a nivel mundial de acuerdo con las rigurosas normas del Forest Stewardship Council. Rainforest Alliance también trabaja con productores y cooperativas agrícolas alrededor del mundo para promover prácticas agrícolas que conservan los recursos hídricos y el suelo, reducen el uso de plaguicidas y ofrecen trato justo a los trabajadores. Hasta 2012, más de 875.000 fincas y grupos de productores habían obtenido el sello de aprobación Rainforest Alliance Certified™ por cumplir con los requisitos de la Norma de la Red de Agricultura Sostenible. Rainforest Alliance también es un validador líder de proyectos de compensación de carbono forestal, asegurando que cumplan con rigurosos normas de carbono reconocidas internacionalmente. Rainforest Alliance también ha desarrollado buenas prácticas de gestión para hoteles y tour operadores, además de que provee asistencia técnica para ayudar a

los empresarios a implementar estas prácticas, a obtener el sello de verificación, así como a vender sus servicios a consumidores responsables.

Acerca de la Iniciativa de Financiamiento Sostenible de Rainforest Alliance

Rainforest Alliance reconoce que para conservar los ecosistemas más preciosos de nuestro planeta, debemos promover un futuro económico viable para los que dependen de la tierra para su sustento. Nuestra Iniciativa de Financiamiento Sostenible (SFI, Sustainable Finance Initiative) fue establecida para apoyar a las pequeñas y medianas fincas y empresas forestales que trabajan para obtener la certificación Rainforest Alliance, así como a aquellos que ya están certificados, a tener acceso al financiamiento que necesitan para ayudar a sus empresas a crecer y a tornarse económicamente sostenibles.

Rainforest Alliance también ofrece apoyo a pymes y productores certificados y a los que están en proceso de obtener la certificación, ayudándoles a identificar sus necesidades financieras, apoyando el proceso de solicitud de crédito, conectándolos con asistencia técnica en administración empresarial y financiera, y enlazándolos con las instituciones financieras adecuadas. Rainforest Alliance no les presta dinero ni evalúa su capacidad crediticia directamente, sino que los presenta a las organizaciones de préstamos, quienes a su vez realizan su propia debida diligencia. Rainforest Alliance también trabaja en educar a estas instituciones sobre las necesidades de inversión de los productores sostenibles, los beneficios de mitigación de riesgos de la sostenibilidad y la certificación y en influenciar el diseño de productos financieros apropiados para los productores sostenibles.

Bibliografía

Guía de Elegibilidad para Inversiones Amigables con la Biodiversidad en Costa Rica, Mercados Centroamericanos para la Biodiversidad, PNUD, FMAN, BCIE, 30 pgs.

Rural development in Latin America: trends and policies. Piñeiro, M., IIB Rural Development (2010).

Dialogue (No. 24).

Financiando Inversiones Amigables con la Biodiversidad: Inversiones en el Agro Negocio del Cacao, Mercados Centroamericanos para la Biodiversidad, PNUD, FMAN, BCIE, 17 pgs.

Financiando Inversiones Amigables con la Biodiversidad: Inversiones en el Agro Negocio del Café, Mercados Centroamericanos para la Biodiversidad, PNUD, FMAN, BCIE, 17 pgs.

Inventario de Indicadores Biodiversidad, Proyecto CAMBio, PNUD, FMAN, BCIE.

Building a Common Framework for Impact Assessment Shared Impact Assessment and Measurement Toolbox (SIAMT), Finance Alliance for Sustainable Trade, p. 92.

SCOPE PROFILE from Anonymous Union, ForeFinance (2010) Etiopía, 29 pgs.

Contexto de la Caficultura en El Perú , Geni Fundes Buleje, Café y Cacao, Lima, 15 pgs.

Política de Certificación para Fincas, Red de Agricultura Sostenible, Abril de 2009, 21 pgs.

Norma para Agricultura Sostenible, Red de Agricultura Sostenible, Julio de 2010, 53 pgs.

Market Research for Sustainable Investment - A Brief Overview of the Sustainable Cocoa Sector in Latin America and the Caribbean, Finance Alliance for Sustainable Trade, October 2012.

The International Cocoa Organization (ICCO) Study on the costs, advantages and disadvantages of cocoa certification, October 2012.

Utilización de los modelos internos en el ámbito de las Microfinanzas, Management Solutions, 2011, 40 pgs.

Rainforest Alliance Certification in Coffee Production: An analysis of Costs and Revenues in Latin America 2010-11 Alexandra Tuinstra& Michelle Deugd, UNDP GEF, 19 pgs.

Catalyzing Smallholder Agricultural Finance, Dalberg Citi Foundation Skoll foundation, set. 2012, 48 pgs.

Financiamiento del sector agropecuario: situación y perspectivas, Diana Fernández Moreno José Piñeros Gordo Dairo Estrada, Temas de Estabilidad Financiera, No. 59 Septiembre de 2011, 53 pgs.

El CAFÉ PERUANO: Situación actual y perspectivas César Armando Romero, MINAG, Lima, Perú. 35 pgs.

Manual de Servicios FINAGRO, junio 2009. Colombia, 40 pgs.

ISEAL Indicator Test, 2010.

Informe del Gerente General: Permanencia Sostenibilidad y Futuro, Federación Nacional de Cafetaleros de Colombia, 2010, 171 pgs.

FAST Core Indicators Indicators Referred to the SME's/COOP/Enterprise.

Notas al final

Introducción

i Nwanze, Kanayo. 2012. Viewpoint: Smallholders can feed the world. IFAD.

ii Dahlberg Global Development Advisors. 2012. Catalyzing Smallholder Agricultural Finance.

iii Dalberg

Actividades de Rainforest Alliance en Colombia y Perú

iv Consultant staff estimates based on data from DANE, the Colombian National Administrative Department of Statistics, and INEI, the Peruvian National Institute of Statistics and Informatics.

Hallazgos y resultados

v Kloepinger-Todd, Renate; Agwe, Jonathan. 2008. Pilot Innovations Could Reignite Anemic Rural Finance. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/4559>

Fuentes de financiamiento para pequeños productores

vi Ramirez-Villegas et al. 2012. DANE

vii Ramirez-Villegas et al.

viii IMF. 2013. Colombia: Financial System Stability Assessment

ix World Bank

x IMF. 2013. Colombia: Financial System Stability Assessment.

xi MixMarket. Colombia: Country Profile

xii MixMarket.

Estados Unidos
Bolivia
Canadá
Costa Rica
Ecuador
Ghana
Guatemala
Honduras
Indonesia
México
Nicaragua
Perú
Reino Unido
www.rainforest-alliance.org



**Rainforest
Alliance**

Alianza para Bosques

233 Broadway, 28th Floor
New York, NY 10279-2899
T: +1.212.677.1900
F: +1.212.677.2187
www.rainforest-alliance.org