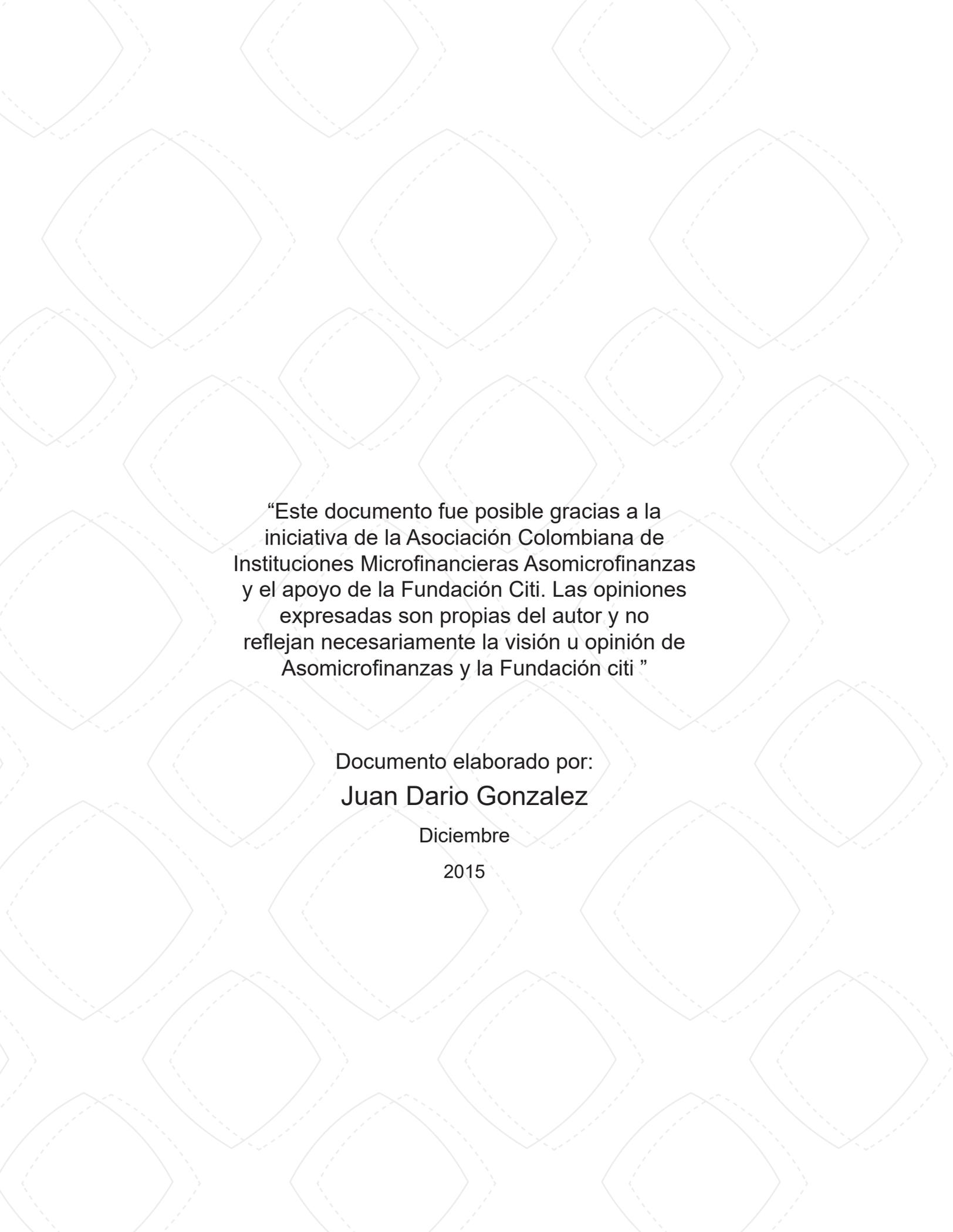


Enfoque sistémico para la valoración del riesgo en el sector agropecuario Colombiano



www.asomicrofinanzas.com.co



“Este documento fue posible gracias a la iniciativa de la Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras Asomicrofinanzas y el apoyo de la Fundación Citi. Las opiniones expresadas son propias del autor y no reflejan necesariamente la visión u opinión de Asomicrofinanzas y la Fundación citi ”

Documento elaborado por:
Juan Dario Gonzalez

Diciembre
2015

Contenido

INTRODUCCIÓN	4
2 GENERALIDADES	5
2.1 LA MICROEMPRESA AGROPECUARIA COMO SISTEMA PRODUCTIVO	8
2.2 VARIABLES CUANTITATIVAS	13
2.3 VARIABLES CUALITATIVAS	15
3 PARTE DOS: LINEAMIENTOS CREDITICIOS A SER APLICADOS POR EL PERSONAL DE LAS INSTITUCIONES CON ACTIVIDAD MICROFINANCIERA, INVOLUCRADOS EN LOS PROCESOS DE APROBACIÓN DE CRÉDITOS RURALES.	18
ANEXO: GUÍA DE EVALUACIÓN Y LINEAMIENTOS DE LA VISITA POR PARTE DE LOS ASESORES DE CRÉDITO RURALES.	19

INTRODUCCIÓN

El presente documento da respuesta a la propuesta para el desarrollo de una línea de indicadores e información mínima a considerar por las entidades microfinancieras que busquen desarrollar líneas de microcrédito dirigidas a actividades agropecuarias en Colombia.

En tal sentido, este documento se divide en dos partes así:

1. Variables cuantitativas y cualitativas a evaluar en el contexto del otorgamiento del microcrédito rural.
2. Lineamientos crediticios a ser aplicados por el personal de las instituciones con actividad microfinanciera, involucrados en los procesos de aprobación de créditos rurales.

Como se mencionó en la propuesta inicial, este documento pretende dar una visión sistémica de las variables mínimas a considerar para abordar el crédito en el contexto mencionado, pero no representa ni sustituye una metodología de evaluación de riesgo para el crédito agropecuario que deberá incorporar, además de las variables aquí descritas, las propias de la modalidad de crédito, población objeto, territorio y políticas de riesgo internas de cada institución.

En tal sentido, este documento se constituye en un avance inicial y fundamental para las entidades que apenas inician este tipo de crédito, y en un instrumento de autoevaluación para aquellas que ya tienen un producto desarrollado.

Frente al producto “Guía de evaluación y lineamientos de la visita por parte de los asesores de crédito rurales”, este se aborda como un anexo al final del presente documento con algunos aspectos puntuales, ya que el documento en su totalidad debe ser considerado como guía para el asesor de crédito.



2 GENERALIDADES

En primer término, es importante entender qué se entiende por microcrédito agropecuario, microcrédito productivo rural y microcrédito rural pues todos estos términos tienden a utilizarse indistintamente y en terreno pueden incluso confundirse; desde allí se originan procesos viciados de gestión por unificar tipologías de riesgo disimiles.

No existe una definición legal o formal de los términos antes mencionados, pero la práctica y uso común entre las IMF's han llevado a entender el microcrédito rural como aquella operación de crédito dirigida a un cliente ubicado en un municipio con vocación rural, determinada esta última en la mayoría de los casos por defecto: es decir aquellos municipios que no tienen una evidente configuración urbana y tendencia al desarrollo de actividades económicas afines al entorno urbano.

Algunas entidades con operaciones de crédito más amplias en el entorno nacional toman como referente las categorías de municipios que define la Ley 617 de 2000 en función de número de habitantes así:

CATEGORÍA	HABITANTES
Especial	>500.000
1	>100.000 - <=500.000
2	>50.000 - <=100.000
3	>50.000 - <=100.000
4	>30.000 - <=50.000
5	>10.000 - <=20.000
6	<=10.000

Si bien esta sigue siendo una clasificación subjetiva, es orientativa en la medida que los instrumentos de política pública tienden a considerar las últimas 4 categorías e incluso algunos casos de la categoría 2 como municipios con estructura rural.

En tal sentido, el concepto fundamental detrás de los diferentes términos que se utilizan para referirse a este tipo de crédito, es que no se debe confundir el territorio con la actividad económica, pudiendo afirmar entonces que: no toda actividad agropecuaria se realiza necesariamente en un municipio con vocación rural, ni toda actividad económica desarrollada en un municipio rural es afín al sector agropecuario.

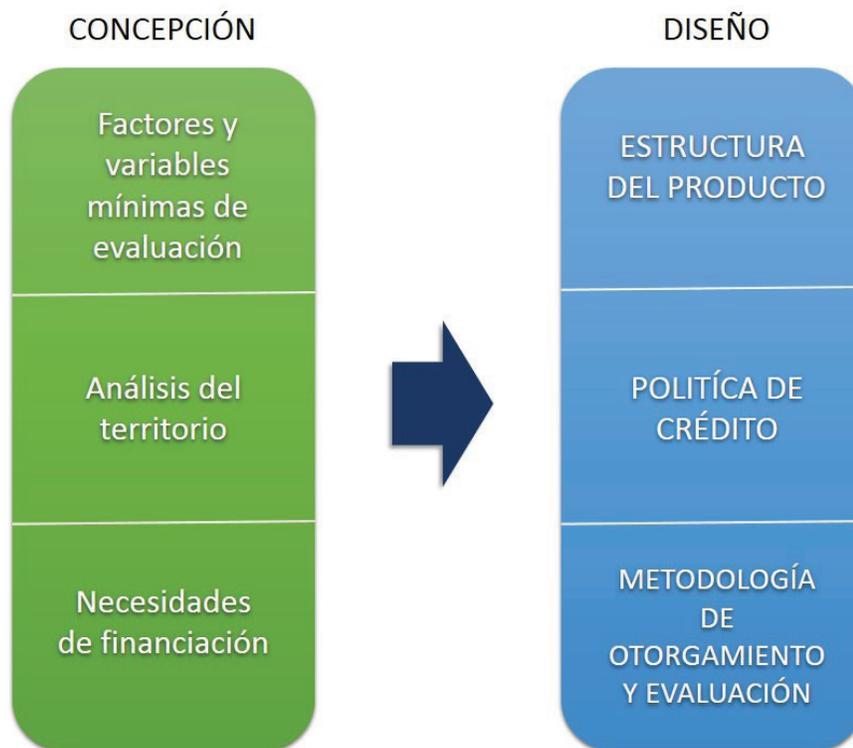


Esta declaración, en apariencia obvia, es una omisión común de muchos programas de microfinanzas que tienden a igualar dos tipologías de crédito que si bien están relacionadas no implican el mismo producto o perfil de riesgo. Se entenderá en el presente documento que el microcrédito rural hace referencia al territorio en el que se domicilia el cliente sin discriminar la actividad económica hacia la cual va dirigido el crédito (Manufactura, comercio, servicios, sector primario, entre otros). Por su parte, el microcrédito agropecuario hace referencia a la actividad económica sin importar su ubicación, incluso es posible encontrar que en barrios de la periferia urbana se desarrollan actividades agropecuarias a pequeña escala.



La propuesta metodológica de la presente línea de base está dirigida entonces al *microcrédito agropecuario* que por las características que se explicarán más adelante requiere una evaluación diferenciada frente a las actividades tradicionales.

La segunda precisión importante para abordar el presente documento se refiere al alcance de las variables, factores y lineamientos que aquí se exponen. Estos constituyen una base inicial para la estructuración de una línea de crédito agropecuario, toda vez que abarca la generalidad de este tipo de actividad, sin embargo no constituye una evaluación completa del perfil de riesgo que enfrenta la línea ya que cada institución deberá evaluar a profundidad las características propias de cada territorio en que operará la línea pues este factor tiene altísima incidencia en el desempeño de la misma. Así mismo, cada producto crediticio debe incorporar sus propios análisis para así definir la estructura final de la línea.



Para entender el proceso completo de desarrollo de una línea de crédito agropecuario, se expone este diagrama en el cual los factores y variables mínimas constituyen uno de los componentes a abordar durante la fase de concepción de la línea de crédito. A partir de este componente, y los demás que aquí se exhiben, se logra la estructuración de la línea en cuanto a estructura, políticas y metodología.

PARTE 1: VARIABLES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS A EVALUAR EN EL CONTEXTO DEL OTORGAMIENTO DEL MICROCRÉDITO RURAL

2.1 LA MICROEMPRESA AGROPECUARIA COMO SISTEMA PRODUCTIVO

La microempresa agropecuaria tiene características propias que definen tanto su funcionamiento como sus variables de riesgo. A diferencia de la microempresa urbana convencional, sus flujos de efectivo son más irregulares y espaciados en el tiempo y por lo tanto se recurre a otras fuentes de ingreso al interior de la unidad familiar para soportar el desarrollo de la actividad y el gasto familiar.

Este es uno de los aspectos definitorios desde la óptica del crédito, pues más que financiar una actividad agropecuaria específica en un predio, lo que realmente se financia con el microcrédito agropecuario es una unidad productiva familiar que tiene varias fuentes de ingreso y entre ellas, una de las más importantes, es la actividad agropecuaria. En este sentido, es necesario entender el ciclo económico de la unidad, tanto en su componente de inversión como de retorno.

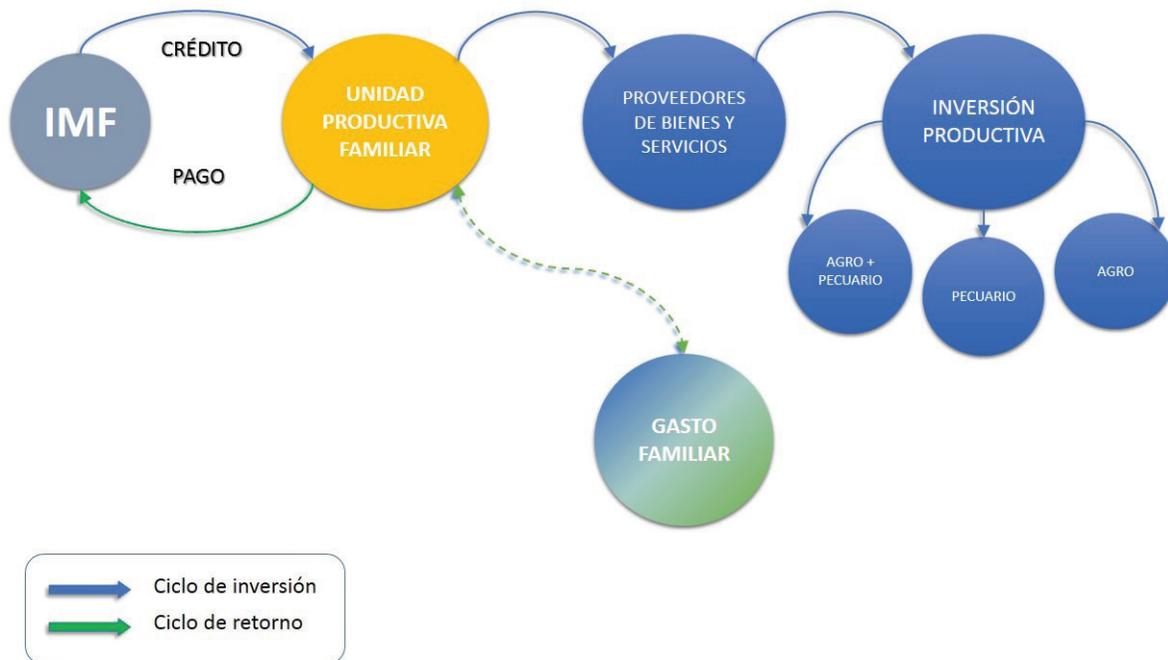
CICLO DE INVERSIÓN:

La producción agropecuaria está determinada por la capacidad del productor para realizar una inversión suficiente al momento de establecer el proyecto, pues en términos generales no es posible hacer inversiones graduales a diferencia de muchas de las actividades económicas urbanas tradicionales en las cuales esto sí es posible. Así mismo el grueso de la inversión se realiza en el momento inicial, especialmente en las actividades agrarias, y posteriormente se requiere una cuantía adicional para el sostenimiento.

Por ejemplo: la diferencia entre los recursos necesarios para establecer una cuadra de un cultivo cualquiera y tres no es tan significativa desde la óptica de la inversión, pues de todas formas es necesario las mismas herramientas, infraestructura, equipos siendo el único diferencial en capital de trabajo: Insumos, semilla, y los jornales que en muchas ocasiones no representan salida de efectivo pues son realizados por el productor.

Más aún, para el productor puede no resultar económicamente viable cultivar una extensión pequeña y preferirá abortar el proyecto en caso de no contar con los recursos necesarios para la inversión mínima rentable. Esta circunstancia de alta inversión inicial e inversión mínima rentable se repite en los proyectos pecuarios, donde incluso el sostenimiento requiere mayores inversiones de recurso.

Entendiendo que quien financia el proyecto productivo es la *unidad productiva familiar* y las características de la inversión requerida, la decisión de poner en marcha un proyecto productivo involucra recursos de varias fuentes: Crédito, Excedentes y Otros ingresos familiares. En síntesis se puede afirmar que la inversión en el proyecto productivo está regulada por el *gasto familiar* entendido como la sumatoria de recursos y erogaciones de una familia que esta misma ajusta para complementar los recursos externos que obtiene (Crédito) para el establecimiento de su proyecto productivo.



Otro punto importante en este proceso es que el proyecto productivo generalmente involucra más de un rubro, y en tal sentido si bien el crédito puede estar dirigido a una inversión específica, está enmarcado en un proyecto de inversión más amplio e indivisible.

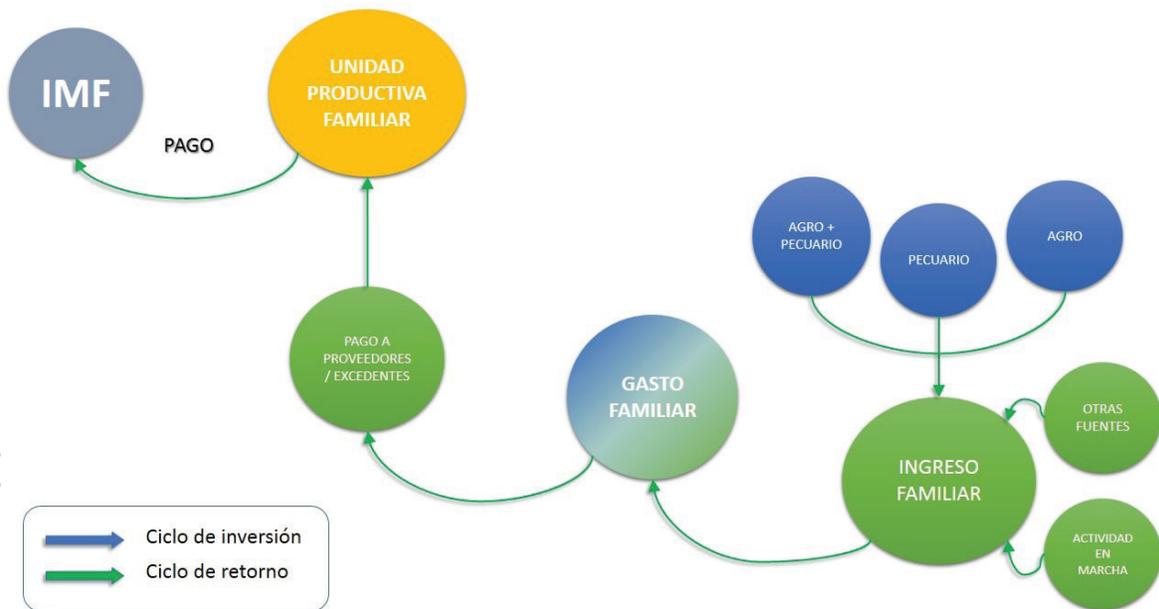
Un caso muy común es la ganadería de leche y la cría de cerdos, los productores de leche tienden a tener cerdos tanto por su valor comercial como para aprovechar el abono para los pastos; para este productor el proyecto productivo es uno sólo y viable en la medida que pueda mantener la producción simultánea tanto de cerdos como de leche. Cuando este productor requiere un crédito la inversión financia ambos rubros independientemente de que el empresario manifieste una destinación específica del mismo.

Este tipo de sinergia productiva se repite en muchos casos, pero incluso si no se observa sinergia productiva entre ellos, para el productor tiene una funcionalidad desde el punto de vista económico tener varias actividades en su proyecto pues de esta forma puede obtener ingresos a lo largo del año y no sólo en un momento determinado. En muchos casos el productor opta por tener rubros no rentables únicamente porque le permiten tener dinero en efectivo, por ejemplo la caña de azúcar en algunas zonas de baja productividad donde el ingreso principal proviene de otro rubro principal, pero la caña le proporciona al campesino recursos para el sostenimiento del proyecto y el *gasto familiar*.

Teniendo claros estos aspectos, es claro que el ciclo de inversión tiene dos aspectos determinantes para la evaluación del crédito: 1) En la financiación del proyecto intervienen tanto los recursos del núcleo familiar como el crédito, haciendo que el sujeto de crédito tras el tomador sea la familia, 2) El proyecto productivo comprende la totalidad de actividades económicas de la familia y por lo tanto es necesario entenderlas todas y no únicamente el rubro específico que financia el crédito, 3) La inversión en el proyecto productivo requiere una inversión inicial mínima rentable y recursos para el sostenimiento, que la unidad productiva familiar financia tanto con recursos internos como externos.

CICLO DE RETORNO

Una vez establecido que el proceso de inversión no es una decisión limitada al proyecto productivo en cuestión ni a la inversión inicial, si bien esta es definitiva, es necesario evaluar el ciclo de retorno que también presenta un comportamiento análogo.



El primer aspecto a considerar aquí es la temporalidad del retorno frente a las erogaciones de la *unidad productiva familiar*. En términos generales el proyecto productivo tiene un período relativamente extenso en el cual no generará ingresos e incluso requerirá inversiones adicionales de diferente magnitud, en contraste con las actividades urbanas convencionales que en su mayoría generan ingreso inmediatamente luego de la inversión.

Cuando el proyecto genera ingresos este puede estar concentrado en un corto período de tiempo como es el caso de cultivos no perenes o cría de animales para sacrificio, o también puede tener una producción continua en el tiempo como ocurre con los cultivos perenes, producción láctea y otros similares. Esta circunstancia temporal, unida a la volatilidad de los precios que el productor no controla, lleva nuevamente a que la familia ajuste su ingreso con otras fuentes diferentes al proyecto productivo financiado.

Estas otras fuentes pueden provenir del empleo que tenga algún miembro de la familia, negocios alternos de la unidad familiar (tienda, venta de quesos, etc.) o algún tipo de transferencia externa (pensión, subsidio, indemnizaciones, etc.). Por parte su es importante distinguir las actividades en marcha del proyecto productivo financiado, incluso si se trata del mismo rubro, pues son estas las que generarán los recursos para cubrir las obligaciones de la familia.

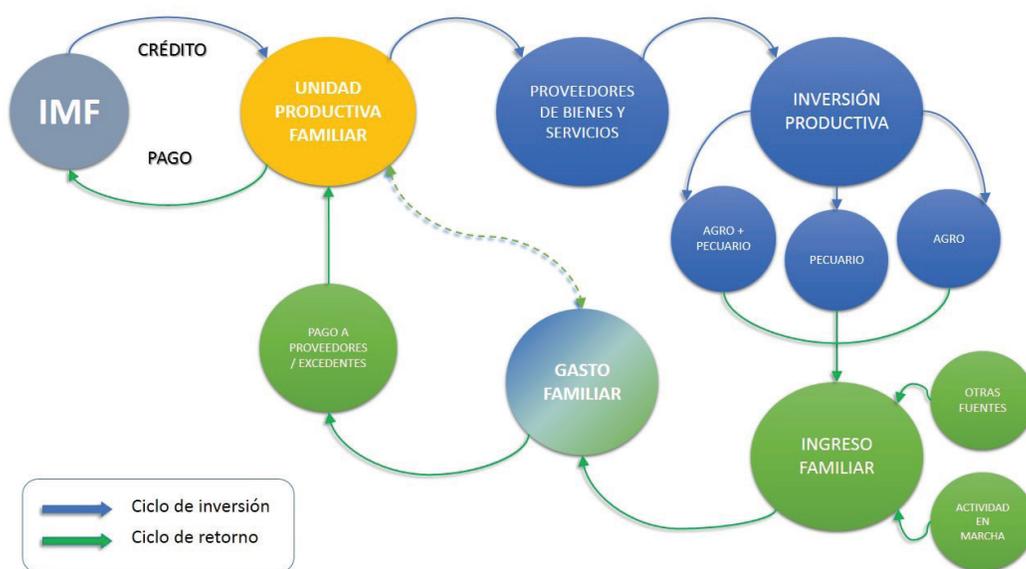
Un ejemplo de esta situación es un productor de pollos de engorde que decide ampliar su producción e invertir, mientras los pollos nuevos crecen serán los lotes en marcha los que generen el ingreso. Así mismo ocurre con rubros independientes, un productor cafetero que decidió renovar su cafetal se sostendrá con los plátanos en etapa productiva mientras el café produce.

Para esta *unidad productiva familiar* será el conjunto de recursos los que permitirá atender en primera instancia el gasto familiar y en segunda los compromisos con proveedores que suelen ser quienes financian los recursos necesarios para el sostenimiento del proyecto con créditos comerciales, y la obligación crediticia. Es solo entonces que se puede o no generar un excedente en la familia para comenzar nuevamente el ciclo a partir de su capacidad de inversión.



Desde la óptica del crédito y su evaluación es posible concluir que: 1) Los ingresos que pagan la obligación crediticia no son generalmente los que genera el proyecto productivo financiado, 2) Son los ingresos totales de la *unidad productiva familiar* los que permiten cubrir las diferentes erogaciones, 3) La vulnerabilidad de los otros ingresos se convierten en una variable crítica de evaluación.

ENFOQUE SISTÉMICO



Al observar ambos ciclos interactuando resulta evidente que la financiación de un proyecto agropecuario está inserta en un sistema productivo más amplio desarrollado por la unidad productiva familiar, lo cual se constituye en un diferencial de evaluación frente a los créditos convencionales donde la familia se evalúa en función del riesgo que aporta a la actividad productiva o el riesgo de desvío de la inversión, mas no como fuente de pago principal.

Así mismo, el enfoque sistémico lleva a concluir que resulta más crítico establecer los flujos de efectivo de la unidad productiva familiar en el período de referencia, que el flujo del proyecto productivo financiado pues incluso el retorno del mismo podría estar por fuera del período de financiación.

Existen diferentes indicadores claves para la medición de la capacidad crediticia de crédito rural, cabe recordar que la medición cualitativa o cuantitativa de los indicadores nunca será suficientes o completos como medida; Incluso usando varias medidas en conjunto este tipo de crédito es altamente vulnerable a variables de entorno que afectan su comportamiento.

A continuación se enuncian los indicadores mínimos a evaluar en el contexto de la capacidad crediticia de los productores rurales, es importante anotar que cada entidad tiene su propio apetito del riesgo, lo que lleva a suprimir o engrosar el número de indicadores a estudiar en el análisis del riesgo para el otorgamiento del crédito.

2.2 VARIABLES CUANTITATIVAS

En el análisis de las variables financieras se hace indispensable disponer de una información mínima; sin datos no habrá análisis y sin análisis el crédito se convierte en especulación. En el caso de los pequeños productores rurales la gran mayoría no disponen de información, haciéndose necesario su levantamiento por parte del asesor de crédito. La entidad de crédito debe instruir al asesor sobre la información suficiente para hacer la evaluación del crédito.

Los indicadores propuestos son adicionales a los que normalmente evalúa una entidad crediticia y están orientados a tres aspectos fundamentales: 1) El flujo de caja familiar, 2) Análisis de sensibilidad del proyecto por medio de puntos de equilibrio, 3) Retorno probable del proyecto.

VARIABLES ASOCIADAS A LA UNIDAD PRODUCTIVA FAMILIAR:

1. El flujo de ingresos y egresos: es quizás el instrumento más valioso para el análisis del crédito agropecuario y debe considerar a la familia como un todo y no limitarse al proyecto productivo a financiar. Así mismo es necesario considerar el flujo familiar pues los ingresos y egresos propios del proyecto son irregulares o estacionales y por tal motivo debe realizarse en presencia del grupo familiar considerando todos los ingresos y egresos.

El flujo se debe proyectar incluyendo en su elaboración el desembolso y la amortización del crédito, este ejercicio permite la comprensión de los resultados esperados del proyecto, el desempeño de económico de la familia y el compromiso de pago, así como permite validar información. El flujo debe ser realizado mínimo para los meses de duración del crédito.

Flujo de ingresos y egresos (por cada período)

- + Saldo Inicial
- + Ingresos del Proyecto
- + Otros Ingresos (Salarios, otras actividades o proyectos pecuarios)
- Gastos operación
- Inversiones
- Intereses
- Amortizaciones
- Gastos Familiares
- = Saldo del Periodo

2. Razón de deuda: es la relación del monto solicitado frente a la sumatoria de los ingresos familiares netos en el lapso del crédito. La recomendación es de máximo el 50 % debido a la realidad de pequeño productor, que tiene bajos ingresos y son muy fluctuantes.

$$\frac{\text{Deuda}}{\text{Sumatoria Ingresos Netos (familiares)}} = \%$$

VARIABLES ASOCIADAS AL PROYECTO PRODUCTIVO:

Los indicadores de riesgo en la actividad rural se vuelven en un ejercicio de puntos de equilibrio en relación a los precios, gastos fijos y producción del productor rural.

1. Punto de equilibrio (gasto fijo): es la cantidad de unidades de producto que debe vender el productor a precios de mercado para cubrir los gastos fijos totales y gastos variables unitarios. Este punto debe determinarse en conformidad con la duración del crédito y períodos de amortización pues es propio de las actividades agropecuarias que hayan meses en los cuales es posible alcanzar el punto de equilibrio y otros que sean deficitarios.

Es recomendable que este resultado este al menos 1.2 veces unidades por encima del punto de equilibrio.

$$\frac{\text{Gastos fijos}}{\text{Precio venta / unidad} - \text{Gasto variable/ unidad}} = \text{Unidades}$$

2. Precios de equilibrio (sensibilidad de precios): indica el precio de venta mínimo que debe obtener el productor para cubrir los costos de producción. La recomendación es estar entre un 75% y 85% del precio usado para presupuestar el proyecto ya que debe ajustarse a las fluctuaciones del mercado.

$$\frac{\text{Costo Total}}{\text{Cantidad Producida}} = \text{Precio/unidad}$$

3. Punto de equilibrio de producción: permite conocer la producción mínima requerida para cubrir todos los costos de producción a diferentes niveles de precio del producto. La recomendación es estar en el 75% de las unidades usadas para presupuestar el proyecto, ya que debe ajustarse a las fluctuaciones de la producción.

$$\frac{\text{Costo Total}}{\text{Precio/unidad}} = \text{Precio/unidad}$$

4. Retorno de la inversión: indica la eficiencia y rentabilidad del productor rural. La recomendación es de al menos un 10% o en punto de equilibrio ya que en el sector agropecuario los excedentes se acumulan en activos realizables en el tiempo.

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Activo total}} = \%$$

5. Margen de ganancia: indica el margen generado por las ventas. La recomendación es que con uso del crédito y para minimizar el riesgo debe ser de al menos un 10%.

$$\frac{\text{Utilidades}}{\text{Ventas netas}} = \%$$

2.3 VARIABLES CUALITATIVAS

Dado el enfoque sistémico planteado, la evaluación cualitativa del riesgo intrínseco se centra entonces en dos grandes categorías de variables, las referentes a la unidad productiva familiar y las referentes al proyecto productivo a financiar. A continuación se enuncian las variables sin una jerarquía específica dada la importancia de todas ellas.

VARIABLES ASOCIADAS A LA UNIDAD PRODUCTIVA FAMILIAR:

1. Reconocimiento en el sector: la indagación a los vecinos y otros actores en relación con el productor rural se vuelve en un factor relevante en el otorgamiento de crédito, se podría inferir con alguna certeza si es moralmente responsable, honesto, confiable, como también sus comportamientos en épocas de crisis, estos y otros aspectos no dan una idea de la calidad del productor como potencial usuario de crédito.

2. Capacidad Laboral: se evalúa en términos de del número de personas en el grupo familiar que trabajan en cualquier actividad, personas que se dedican a las labores del campo, dedicación semanal a estas labores e incluso la edad también arroja indicios del riesgo que corre el préstamo en términos de incapacidades por salud o la mayor necesidad de recursos para pagar jornales.



3. Diversificación del ingreso: la diversificación pecuaria, agrícola y en otras actividades en las unidades productivas puede reducir el riesgo financiero y mejorar el flujo de caja del productor rural y así atender sus necesidades básicas y obligaciones financieras. Es indispensable determinar si existe tal diversificación para el estudio de la capacidad crediticia, y así mismo determinar la composición del ingreso familiar por las diferentes fuentes.

4. Estado de activos y herramientas: la antigüedad, propiedad, y estado de los activos productivos del productor rural nos da un indicio de la capacidad productiva que tienen en su actividad y del cuidado de sus bienes. Esta es una variable de contraste para validar otra información entregada por el solicitante, la herramienta en mal estado no es necesariamente algo negativo si el solicitante manifiesta que este es el propósito del crédito, así como herramienta con poca evidencia de uso no es acorde con un productor bien establecido.

5. Tenencia de la tierra: en Colombia el acceso a la tierra ha sido históricamente fuente de conflicto social, además un determinante clave en la productividad de la economía rural, se hace importante en el otorgamiento de un crédito determinar el grado de tenencia y disfrute de la misma ya que la mayoría de pequeños productores carecen de títulos de propiedad. Es importante indagar por el tiempo que llevan ocupando los predios, referenciarse con los vecinos y personas del sector.

6. Orden público y seguridad: estos factores en nuestro entorno tienen incidencia directa en la viabilidad del proyecto productivo e incluso en la permanencia del productor en el territorio. Indagaciones preliminares del ambiente de seguridad en la región resultan indispensables, así como la percepción por parte de vecinos y el mismo productor.

7. Acceso a medios de pago: facilitar el pago de las cuotas y el acceso cercano a los mecanismos de recaudo de las entidades prestadoras de servicios financieros se convierte en un factor importante en el pago puntual del préstamo de los productores rurales.





VARIABLES ASOCIADAS AL PROYECTO PRODUCTIVO:

1. Experticia en la actividad: es importante determinar la habilidad y la experiencia del solicitante, medida en tiempo, en la actividad agrícola o pecuaria sujeta de financiación dado que esta va ligada al grado de productividad y probabilidad de éxito que pueda alcanzar.

2. Relaciones Comerciales: la verificación de las relaciones comerciales (proveedores, compradores, otros) se traduce en confianza en el clima de negocios que rodea el intercambio económico del productor rural, determinar o censar el número de relaciones se vuelve en un predictor importante del éxito del proyecto.

3. Acceso a mercados: en la medida que los productos y servicios del productor rural, puedan comercializarse y movilizarse en un territorio sin mayores barreras nos permite inferir la rapidez de convertir sus productos en efectivo contante. El acceso a los mercados debe considerar las vías de comunicación y su estado, grado de dependencia del comprador o intermediario, número de agentes comerciales en el territorio.

4. Actividad perteneciente a la vocación del territorio: si la actividad para la cual se destina el préstamo es acorde con la vocación productiva del territorio nos permite determinar si el productor rural tiene acceso a insumos, capacitaciones, encadenamientos productivos o simplemente se encuentra solo en el desarrollo de su actividad.

3 PARTE DOS: LINEAMIENTOS CREDITICIOS A SER APLICADOS POR EL PERSONAL DE LAS INSTITUCIONES CON ACTIVIDAD MICROFINANCIERA, INVOLUCRADOS EN LOS PROCESOS DE APROBACIÓN DE CRÉDITOS RURALES.

En la actualidad las metodologías de otorgamiento de créditos rural tratan de emular las metodologías urbanas por la comodidad y eficiencia administrativa que supone incorporar estas nuevas líneas en los procesos internos crediticios diseñados para gestionar altos volúmenes de operación en entornos urbanos.

Sin embargo, el crédito para los productores rurales debe partir de un análisis socioeconómico de la región donde se pretende actuar donde no se puede cambiar la realidad ni en el corto ni mediano plazo, y por lo tanto lo único que queda es adaptar los productos y procesos a estas realidades. El diagnóstico de necesidad de crédito no debe presumir que el mejor instrumento financiero es un crédito, porque si existen factores más limitantes en una región el beneficio del crédito será marginal y el beneficio de su uso será bajo y en muchos caso será contraproducente y por lo tanto su probabilidad de pago será baja.

El valor e impacto del crédito está en fortalecer económicamente a la familia y la unidad productiva rural al permitir la acumulación de activos en el tiempo. Esta es una de las grandes diferencias a considera frente a la metodología urbana donde la rentabilidad de la actividad es el indicador líder. La salud de una unidad productiva agropecuaria debe evaluarse por los activos acumulados y los que pueden lograr acumular por efecto del crédito.

Partiendo del hecho de que incluso cada territorio presenta realidades económicas, productivas y culturales diferenciadas que determinan el comportamiento del crédito, las metodologías de otorgamiento de crédito productivo deben ser lo suficientemente flexibles para ajustarse a cada caso incluso si implica el desarrollo de líneas de crédito específicas y con particularidades para cada unidad productiva familiar.



Si en el entorno urbano los asesores de crédito son críticos para la buena colocación del crédito, en el sector agropecuario esta importancia es aún mayor pues difícilmente el proceso interno de crédito logrará ponderar el riesgo de una actividad sujeta a múltiples variables de entorno. En este sentido el crédito agropecuario exige a las entidades capacitar los asesores continuamente y fortalecer sus competencias para acertar en un buen crédito o financiamiento que permita cubrir necesidades y apalanque el crecimiento de las pequeñas unidades agropecuarias.

ANEXO: GUÍA DE EVALUACIÓN Y LINEAMIENTOS DE LA VISITA POR PARTE DE LOS ASESORES DE CRÉDITO RURALES.

Este anexo se refiere a las variables cualitativas enunciadas en las cuales se requiere aspectos especiales a considerar.

VARIABLES ASOCIADAS A LA UNIDAD PRODUCTIVA FAMILIAR:

1. Reconocimiento en el sector:

- Indagar con los vecinos sobre el tiempo que lleva habitando y produciendo en las actividades agropecuarias de la zona.
- Indagar sobre sus comportamientos sociales y económicos.

2. Capacidad Laboral:

- Indagar sobre su experiencia en las actividades agropecuarias específicas.
- Indagar sobre el número de personas que viven con el productor, salud y cuantas lo apoyan en su actividad productiva.

3. Diversificación del ingreso:

- Indagar cuántas y cuáles actividades agrícolas o pecuarias, desarrolla simultáneamente y si hay relación de aprovechamiento entre ellas.

4. Estado de activos y herramientas:

- Verificar el estado y propiedad de las herramientas y activos utilizados dentro de la actividad productiva.

5. Tenencia de la tierra:

- Indagar con los vecinos por el tiempo de explotación y posesión de las tierras en que se produce y del conocimiento de los linderos que delimitan la propiedad del productor.

6. Orden público y seguridad:

- Verificación preliminar y general de la zona sobre situaciones específicas de extorsión, amenazas y control de seguridad por parte de las autoridades públicas.

7. Acceso a medios de pago:

- Revisión preliminar sobre las formas de pago accesibles en la región y la distancia o desplazamiento para realizarlas.

VARIABLES ASOCIADAS AL PROYECTO PRODUCTIVO:

5. Experticia en la actividad:

- Indagar y verificar por la experticia en la actividad agropecuaria a financiar.

6. Relaciones Comerciales:

- Verificar la viabilidad y facilidad de venta de los productos agropecuarios por parte del productor y las referencias de sus comprobadores en lo posible.
- Verificar referencias con los proveedores de insumos.

7. Acceso a mercados:

- Indagar por la capacidad de movilizar los productos y comercializarlos en la región.
- Verificar vías de acceso al lugar donde se produce.

8. Actividad perteneciente a la vocación del territorio:

- Verificar las vocaciones agropecuarias de la región.
- Verificar si existen asociaciones de productores y relación del productor con las mismas.

