



CLARKE & ASOCIADOS
Governance & Capital Markets

Estudio de Financiamiento Agrícola: Instrumentos disponibles, coberturas, innovaciones y desafíos pendientes

Julio -2009

Índice

<i>I. Introducción</i>	2
<i>II. Diagnóstico</i>	5
1. <i>Contextualización sector Agropecuario</i>	5
2. <i>Estructura de Mercado</i>	18
3. <i>Demanda: Participantes del Sector agrícola</i>	24
4. <i>Oferta y Conducta de Mercado en el Financiamiento Sector Agrícola</i>	30
a. <i>Instituciones o Empresas Públicas</i>	30
□ INDAP	30
□ CORFO	53
□ BANCOESTADO	61
b. <i>Sector Privado</i>	67
□ BANCOS	67
□ COOPERATIVAS	75
□ PROVEEDORES DE INSUMOS	82
□ AGROINDUSTRIA	90
□ OTROS INSTRUMENTOS	94
<i>III. Experiencia Internacional</i>	100
a. Colombia: Banco Agrario de Colombia o Banagrario	100
b. Argentina: Caso de Fideicomisos en el sector agrícola	102
c. Honduras: Banco Nacional de Desarrollo Agrícola	105
d. España: Cajas de Ahorro y Cajas Rurales	108
e. Canadá: Agricultural Financial Service Corporation (AFSC)	113
f. EE.UU.: Programas impulsados por el Departamento de Agricultura.	115
<i>Comentarios</i>	117
<i>IV. Propuestas</i>	122
<i>Anexo N°1: Mercado Financiero en Chile</i>	143
<i>Anexo N°2: Instrumentos de Fomento</i>	160
<i>Anexo N°3: Programas de integración femenina al mercado agrícola.</i>	174
<i>Referencias</i>	176
<i>Entrevistas y reuniones</i>	178

I. Introducción

Este estudio abarca la situación actual de financiamiento para el sector agropecuario chileno, se analizan los instrumentos e instituciones que brindan acceso al crédito como también a otras formas de fomento. Se intenta dar una visión crítica del sistema destacando sus ventajas y potenciales problemas en relación al financiamiento agrícola, tanto en el área privada como pública. A su vez, se describen diversas experiencias internacionales en este ámbito destacando sus principales características, para obtener así, lecciones que resulten de utilidad para el caso chileno en materia de políticas públicas.

La realidad del financiamiento agrícola ilustra la existencia de diversas formas de fomento y acceso al crédito que a primeras luces aparece como insatisfactorio. Por el lado de la demanda es necesario acotar a quienes se busca a atender, ya sea por tamaño de la propiedad explotada, tipo de cultivo, disponibilidad de aguas para el riego, etc., con la idea de favorecer el acceso a los diversos instrumentos. Se hace necesario distinguir entre los “necesitados” y “los más necesitados” para favorecer el acceso a subsidios¹ o bien a medidas de fomento² o crédito.

La evidencia nacional e internacional indicaría que la disponibilidad de herramientas financieras es fundamental en el desarrollo de los productores agropecuarios, más aún para los pequeños agricultores, que usualmente son pobres, donde existe evidencia que no son cubiertos en su totalidad por las instituciones financieras que ofrece el mercado. Reyes (2007) indica que el problema de restricción crediticia es severo en el sector agrícola debido a las características propias de su ciclo productivo: sustancial diferencia temporal entre la compra de insumos y la venta de productos; los activos agrícolas son altamente específicos, lo que hace que su financiamiento sea más difícil y costoso; alta correlación entre la capacidad crediticia y la riqueza del agricultor; muchas de las empresas agrícolas son relativamente pequeñas.

Por otro lado es necesario caracterizar la oferta disponible en el mercado para el acceso al financiamiento. Existen bancos privados y estatales que prestan ayuda vía fomento y

¹ Entendiéndose por ello la ayuda económica extraordinaria que entrega el Estado a una persona.

² Entendiéndose como el estímulo a una actividad productiva o a un sector de ella.

crédito a través del mercado de capitales, también instituciones estatales como INDAP (Instituto de Desarrollo Agropecuario) que buscan favorecer a la pequeña agricultura, CORFO (Corporación de Fomento de la Producción) pensando en medianos y grandes agricultores, además de agrupaciones como cooperativas, agroindustrias y comercializadoras de insumos, conforman una parte importante en la oferta de acceso al financiamiento.

Por el lado de la demanda, para tener un sistema de financiamiento vía créditos (ya sea a través de medios privados o estatales) es necesario que los agentes sean aptos en términos económicos, es decir que desarrollen actividades rentables en el largo plazo. Las características propias del mercado agropecuario podrían no ayudar a que lo anterior se cumpla con un mínimo de certeza, dada la alta volatilidad en los precios de los bienes transados, el riesgo climático asociado a cualquier tipo de cultivo (ya sea por catástrofes o bien por condiciones climáticas puntuales que no favorezcan algún cultivo en particular), entre otros, que hacen difícil garantizar la rentabilidad necesaria para el desarrollo de la actividad. Razón por la cual, la autoridad busca ofrecer vías y medios que reduzcan estos riesgos asociados, ofreciendo condiciones adecuadas para el desarrollo de mercados a través de marcos regulatorios bien definidos, reduciendo las asimetrías de información y costos de transacción entre los oferentes y demandantes de financiamiento³.

Alvarado y Cruzado (2003) indican que es crucial definir el concepto de Sostenibilidad del Financiamiento Agrícola en el cual se hace referencia, por el lado de la oferta, a la consolidación de instituciones especializadas y eficientes en el tema agrario, que cuenten con los recursos necesarios, y que posean la capacidad de recuperar los créditos y obtener fondos públicos para favorecer la actividad. Y por el lado de la demanda la necesidad de tener negocios agrarios suficientemente rentables. Luego, argumentan que la sustentabilidad de las transacciones tiene un estrecho vínculo con el costo de oportunidad del dinero y los costos de transacción asociados, así como de la seguridad del retorno y las utilidades generadas por las actividades.

³ No obstante considerar que parte de la oferta de instrumentos públicos de fomento, representan también una herramienta de financiamiento, no serán parte fundamental de este estudio, y sólo se considerará un anexo con algunos de los programas existentes para el sector en el país.

Según la *Finance Alliance for Sustainable Trade*⁴ la “primera necesidad financiera de los grupos de productores sostenibles radica en los préstamos comerciales (pre cosecha/pre producción y créditos de exportaciones) y en los préstamos a largo plazo para inversiones en las infraestructuras” Esos dos tipos de préstamos son de vital importancia para la sustentabilidad y el crecimiento de los grupos de productores.

El uso de financiamiento precosecha remedia el problema de venta de la producción que muchos productores realizan a intermediarios antes de la cosecha, debido a su necesidad de fondos. Además, la mayoría de los bancos comerciales no querrían proveer tal financiamiento porque les faltaría seguridad, dado que las cosechas aun no están hechas.

Los préstamos a mayores plazos son esenciales para la mayoría de los productores, pero son también de difícil acceso con tasas de interés razonables. Estos préstamos se usan normalmente para financiar mejoramientos de la infraestructura y para incrementar la cantidad y calidad de la producción de una empresa, y pueden ser transformacionales y permitir a los productores una expansión rápida y un alto impacto social.”⁵

Bajo este marco se desarrollará este estudio llevando a cabo un análisis de las formas de financiamiento agrícola en nuestro país, la revisión de experiencias internacionales, para finalmente entregar algunas propuestas que permitan fortalecer y mejorar el acceso al crédito al sector agrícola nacional.

⁴ FAST es una organización internacional sin fines de lucro y dedicada en primer lugar a sus miembros. Representa a las instituciones financieras y a los productores dedicados a desarrollar prácticas sostenibles de comercialización.

⁵ Adaptado de “Acerca del financiamiento de los productores”, www.fastinternatinal.org

II. Diagnóstico

1. Contextualización sector Agropecuario

Acorde al informe de coyuntura macro sectorial de Noviembre de 2008, elaborado por ODEPA, las importaciones de productos de origen silvoagropecuario continúan creciendo a tasas más altas que las exportaciones. En efecto, en el período enero – septiembre de 2008 las adquisiciones en el exterior se incrementaron 49,9%, mientras los envíos subieron 15,9%, comparados con los de igual período de 2007. Lo anterior podría ser un tema preocupante si se considera el difícil escenario internacional que deberá enfrentar Chile durante el 2009, por cuanto si bien hasta ahora la Balanza Comercial registra un saldo positivo, es un signo para estar alerta en cuanto a un empeoramiento en los términos de intercambio del sector agropecuario, en la medida que exista un efecto sustitución en materia de consumir productos importados dado que podrían llegar a un precio relativo más bajo.

Ya a mediados de la década pasada Barros (1996) indicaba que el sector agropecuario chileno debía aumentar sus volúmenes de producción, lo cual se lograría aumentando los tamaños prediales o la intensidad de uso de los mismos. Indicaba además que son los empresarios, los únicos capaces de enfrentar la caída de los márgenes vía un aumento en la productividad.

Por otra parte, según el informe “La Innovación en el sector agropecuario y alimenticio de Chile” (2008) son aquellos sectores donde existe una mayor innovación y la productividad es más alta, lo que redunda en una mejor inserción internacional en dichos mercados y una mayor eficiencia (ejemplo: kiwi, salmón y truchas, vinos). De ahí la importancia de no tan sólo fomentar las finanzas precosechas sino que también proveer de herramientas que permitan incrementar el valor agregado de los productos y bienes producidos.

En el ámbito macroeconómico, durante los últimos 5 años se observa que a nivel agregado el sector agropecuario-silvícola presenta un incremento en el PIB, que se condice con el momento de la economía como un todo. En base a esto, en el año 2007 el PIB silvoagropecuario-silvícola representa cerca de un 3,8% del PIB total, porcentaje que se ha mantenido relativamente estable en años anteriores (ver tabla N°1).

Tabla N°1: Participación en el PIB

	2003		2004		2005		2006		2007	
	Monto	%								
PIB Agropecuario-silvícola	1.842.431	3,6%	1.994.737	3,7%	2.179.570	3,8%	2.307.651	3,9%	2.399.265	3,8%
Producto Interno Bruto	51.156.415		54.246.819		57.262.645		59.748.954		62.793.469	

Montos en millones de pesos del 2003
Fuente: elaborado por ODEPA con información del Banco Central de Chile.

En la tabla N°2 se ilustra el PIB del sector por región, donde destaca fuertemente que las principales zonas productivas del país se encuentran entre la IV y X regiones.

Tabla N°2: PIB Silvoagropecuario por Región

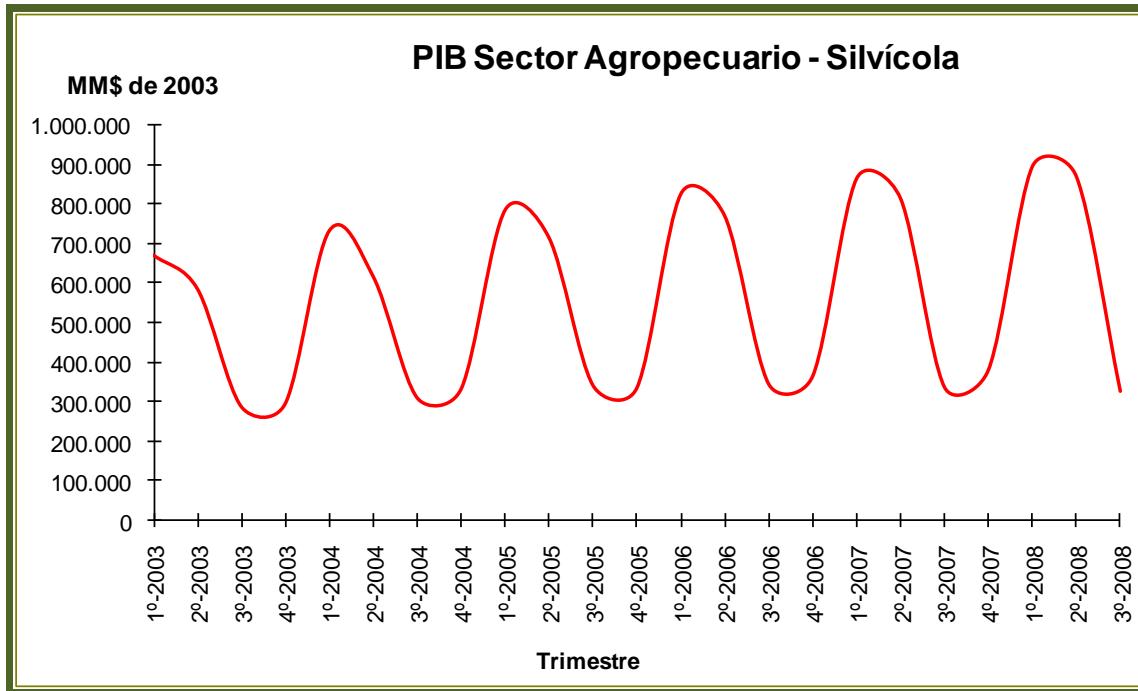
Región	Producto Interno Bruto Silvoagropecuario por Región							
	2003	Dist regional	2004	Dist regional	2005	Dist regional	2006 ¹	Dist regional
I Región de Tarapacá	11.295	0,61%	13.047	0,65%	12.433	0,57%	11.820	0,51%
II Región de Antofagasta	1.671	0,09%	1.405	0,07%	1.680	0,08%	1.779	0,08%
III Región de Atacama	37.037	2,01%	36.897	1,85%	39.829	1,83%	43.304	1,88%
IV Región de Coquimbo	94.502	5,13%	91.948	4,61%	103.860	4,77%	97.719	4,23%
V Región de Valparaíso	195.422	10,61%	204.536	10,25%	226.542	10,39%	242.991	10,53%
Región Metropolitana de Santiago	258.607	14,04%	266.871	13,38%	282.281	12,95%	289.665	12,55%
VI Región del Gral. Bernardo O'Higgins	379.974	20,62%	402.729	20,19%	456.952	20,97%	479.904	20,80%
VII Región del Maule	263.481	14,30%	307.267	15,40%	335.100	15,37%	369.005	15,99%
VIII Región del Bío bío	279.315	15,16%	299.325	15,01%	328.400	15,07%	359.183	15,56%
IX Región de la Araucanía	126.146	6,85%	134.985	6,77%	153.474	7,04%	160.220	6,94%
X Región de Los Lagos	185.182	10,05%	225.341	11,30%	228.274	10,47%	240.136	10,41%
XI Región Aisén del Gral. Carlos Ibáñez	6.722	0,36%	6.981	0,35%	7.411	0,34%	8.034	0,35%
XII Región de Magallanes	3.077	0,17%	3.405	0,17%	3.335	0,15%	3.891	0,17%
Total silvoagropecuario	1.842.431	100,00%	1.994.737	100,00%	2.179.570	100,00%	2.307.651	100,00%

Fuente: elaborado por ODEPA con información del Banco Central de Chile.

¹ Cifras preliminares

Al observar los valores trimestrales del sector (ver gráfico N°1), se observa claramente un componente estacional en la serie, y una tendencia al alza.

Gráfico N°1: PIB Silvoagropecuario por Trimestre



Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Instituto Nacional de Estadísticas (INE) en \$ 2003.

Respecto al empleo (ver tabla N°3), un hecho importante de destacar es que en al año 1986 el sector representaba cerca del 20% de los ocupados a nivel nacional, en cambio los datos del 2007 indican una caída de 8 puntos porcentuales respecto a 1986, lo anterior se podría explicar por dos razones: la primera, que producto de las mejoras tecnológicas la mano de obra está siendo menos requerida, por tanto, necesariamente debiese caer la ocupación en términos relativos. La segunda razón puede atribuirse a la migración campo ciudad experimentada principalmente durante la década de los 90.

Tabla N°3: Ocupación por actividad económica

Ocupación, por rama de actividad económica			
(Promedios móviles trimestrales, miles de personas)			
Año	Total	Agricultura, Caza y Pesca	% sector
1986	3.752,34	745,15	19,9%
1987	3.895,64	789,23	20,3%
1988	4.123,43	829,47	20,1%
1989	4.352,26	832,95	19,1%
1990	4.450,04	843,66	19,0%
1991	4.518,02	848,97	18,8%
1992	4.723,77	863,94	18,3%
1993	4.992,29	847,88	17,0%
1994	5.036,22	824,02	16,4%
1995	5.095,32	805,62	15,8%
1996	5.182,08	789,34	15,2%
1997	5.281,26	751,69	14,2%
1998	5.393,91	761,94	14,1%
1999	5.315,45	756,68	14,2%
2000	5.414,07	764,92	14,1%
2001	5.468,07	741,71	13,6%
2002	5.570,50	754,78	13,5%
2003	5.788,52	792,26	13,7%
2004	5.946,43	808,32	13,6%
2005	6.170,34	819,94	13,3%
2006	6.271,85	789,85	12,6%
2007	6.448,42	773,77	12,0%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).
<http://www.ine.cl/>

Al observar la propiedad de la tierra para datos del censo agropecuario de 2007, destaca que un 13,7% de las explotaciones se encuentran en la categoría de “Propia con título irregular”, se observa también que el tamaño medio de esas explotaciones es de 30 há, menor al tamaño de las explotaciones de la categoría “Propia con título inscrito”. Esta situación podría incidir en la existencia de dificultades al momento de acceder al mercado de capitales para ciertos agricultores, por la falta de colateral, ya que no contar con un

título de propiedad puede ser la diferencia entre ser aceptado o no para un crédito, como también enfrentarse a una eventual descapitalización producto de alguna catástrofe.

Tabla N°4: Tenencia de explotaciones

TENENCIA	Nº de Explotaciones Agropecuarias	Superficie Total (Has)	% de Superficie por categoría	Tamaño Medio (Has)
Propio con título inscrito	197.441	26.741.198	89,9	135,4
Propio con título irregular	38.311	1.164.422	3,9	30,4
Goce o regalía	5.534	202.987	0,7	36,7
Tomado en arriendo	14.461	989.694	3,3	68,4
Recibido en mediería	2.559	63.987	0,2	25,0
Que le han cedido	14.893	445.739	1,5	29,9
Que ha ocupado	3.851	153.908	0,5	40,0
ns/nr	653	-	-	-
Gran Total	277.703	29.761.935	100	107,2

* Incluye sólo las 277.703 explotaciones agropecuarias, excluyendo 20.784 explotaciones forestales.

Fuente: INE, VII Censo agropecuario, 2007.

Finalmente, al observar las exportaciones (tabla N°5) es posible percatarse de un fuerte aumento de en el sector agropecuario-silvícola y pesquero, 1,3 veces mayor que en el año 1996, no obstante su participación en el total de las exportaciones ha ido disminuyendo, llegando a su nivel más bajo en el 2006 con sólo un 4,87% de participación sobre las exportaciones (medida en precios FOB).

Tabla N°5: Exportaciones

Exportaciones de Régimen General por Sector Económico (1)(2)(3)					
Año	Mineras	Agropecuarias, silvícolas y pesqueras		Total Exportaciones	% agro- silv- pesqueras
		Industriales			
1996	6.843.30	1.594.10	6.378.60	14.816.00	10,8%
1997	7.485.80	1.629.70	6.839.90	15.955.30	10,2%
1998	6.052.00	1.708.90	6.696.00	14.456.90	11,8%
1999	6.778.00	1.719.70	7.165.00	15.662.80	11,0%
2000	8.020.80	1.693.00	7.968.10	17.681.90	9,6%
2001	7.256.40	1.727.20	7.980.00	16.963.60	10,2%
2002	7.120.10	1.794.20	8.139.20	17.053.50	10,5%
2003	8.795.10	2.127.50	9.371.50	20.294.00	10,5%
2004	16.962.20	2.372.50	11.808.40	31.143.10	7,6%
2005	23.190.80	2.523.60	13.828.60	39.543.10	6,4%
2006	36.976.90	2.738.90	16.518.90	56.234.70	4,9%
2007	43.106.60	3.187.40	18.771.40	65.065.50	4,9%
2008*	37.974.20	3.614.70	19.575.80	61.164.70	5,9%

1) Cifras provisionales.
 (2) Las cifras de balanza comercial representan importaciones y exportaciones efectivas. Están basadas en las estadísticas del Servicio Nacional de Aduanas, a las que se les han hecho los ajustes pertinentes de cobertura y valorización para llegar a las cifras que se emplean en balanza de pagos.
 (3) Excluye oro no monetario.
 * Cifras disponibles hasta noviembre

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Chile

En cuanto al mercado financiero, se dispone información sobre las colocaciones totales para el sector agropecuario-silvícola, observándose una caída en la participación del sector agrícola en relación al total de las colocaciones ofrecidas por el sistema financiero. La apertura del mercado de capitales y de acceso al crédito a nivel agregado parece no ser proporcional con los niveles exhibidos a principio de la década de los 90 para el sector donde la participación era de un 10%. Caro (2003) indica que el porcentaje de participación del sector agrícola es bajo, y se encontraría principalmente en segmentos de medianos y grandes empresarios vinculados a la agricultura de exportación.

Tabla N°6: Colocaciones

Año	Agropecuario silvícola	Sistema financiero	% agropecuario silvícola
1990	414.795	4.033.919	10,3%
1991	445.605	4.638.339	9,6%
1992	499.447	5.801.237	8,6%
1993	562.582	7.867.841	7,2%
1994	570.445	10.059.966	5,7%
1995	604.495	11.724.459	5,2%
1996	779.516	14.832.818	5,3%
1997	895.403	17.533.139	5,1%
1998	1.155.317	21.120.537	5,5%
1999	941.893	22.823.417	4,1%
2000	1.036.920	23.470.520	4,4%
2001	1.112.874	25.654.553	4,3%
2002	1.196.428	28.655.176	4,2%
2003	1.215.985	30.101.472	4,0%
2004	1.208.847	31.165.370	3,9%
2005	1.323.726	35.788.114	3,7%
2006	1.572.710	42.214.738	3,7%
2007	1.867.235	49.712.854	3,8%
2008	2.147.872	59.828.267	3,6%

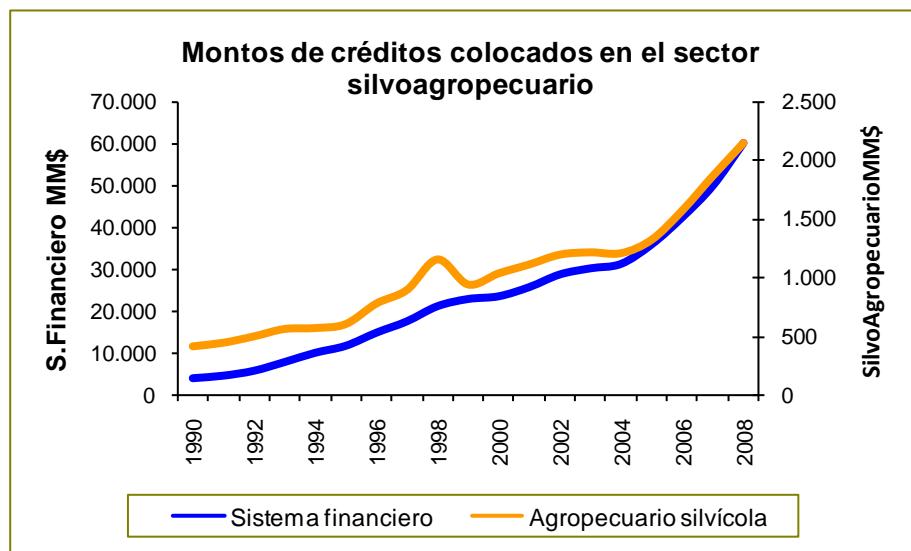
Fuente: elaborado por ODEPA con información de la SBIF⁶

El sector agrícola ha mostrado un crecimiento permanente en las colocaciones, teniendo incluso crecimiento de dos dígitos desde el 2006 y llegando al año 2008 a representar más de \$2 mil 100 millones. Como se observa en el gráfico N°2, las colocaciones en el sector, en términos relativos, siguen una tendencia similar a la total ofrecida por el sistema financiero. Pero como se ve en el gráfico N°3, la participación sobre el total de colocaciones⁷ muestran una caída, seguramente producto de políticas comerciales enfocadas en segmentos urbanos.

⁶ Datos a febrero de cada año

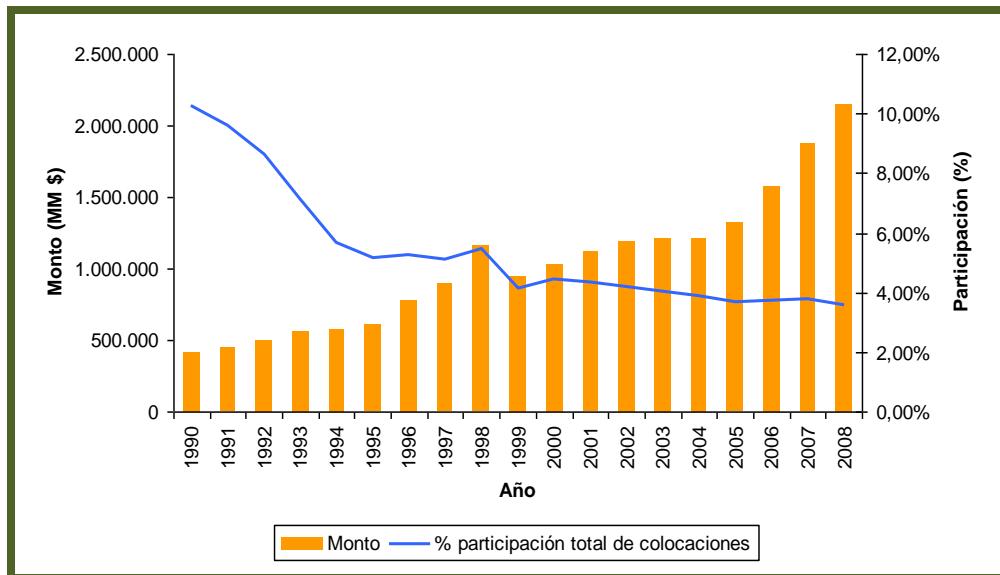
⁷ Incluye los siguientes sectores: Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Infraestructura Predial, Pesca; Explotación de Minas y Canteras; Industrias Manufactureras; Electricidad, Gas y Agua; Construcción; Comercio; Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones; Establecimientos Financieros, Seguros, Bienes Inmuebles y Servicios; Servicios Comunales, Sociales y Personales; Crédito de Consumo; Crédito Hipotecario

Gráfico N°2: Colocaciones



Fuente: Elaboración propia en base a datos ODEPA, en moneda corriente.

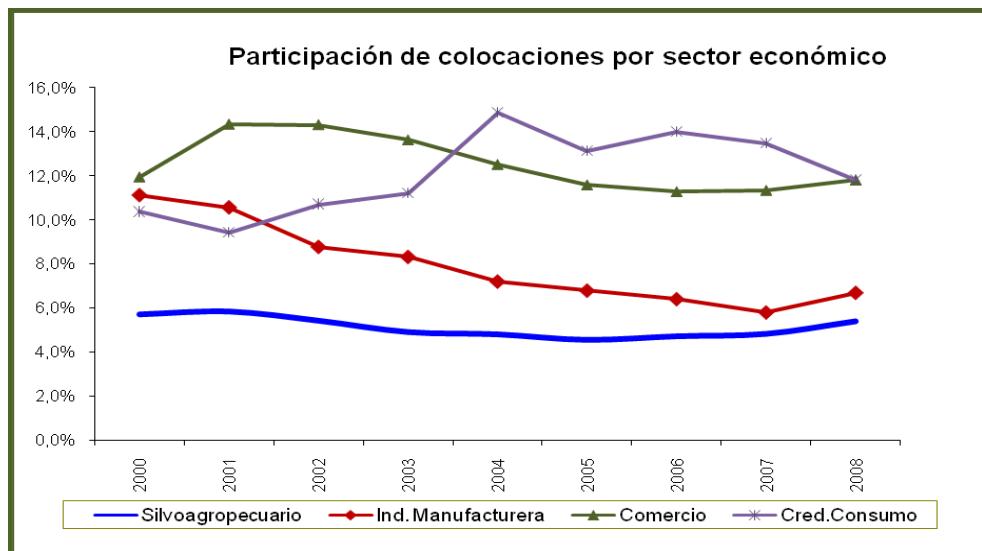
Gráfico N°3: Participación del Sector Silvoagropecuario en las colocaciones



Fuente: Elaboración propia en base a datos ODEPA, en moneda corriente.

En el gráfico N°4 se observa que en el período 2000-2008, el sector silvoagropecuario presenta la menor participación en las colocaciones totales, en relación a sectores tales como: Consumo, Comercio e Ind. Manufacturera.

Gráfico N°4: Participación en las colocaciones por sector económico



Fuente: Elaboración propia en base a datos de SBIF, a noviembre de cada año.

No obstante lo anterior, si se consideran sólo los créditos productivos⁸, se obtiene para el periodo 2000-2008 una participación promedio del sector silvoagropecuario de 9,5%.

Tabla N°7: Colocaciones

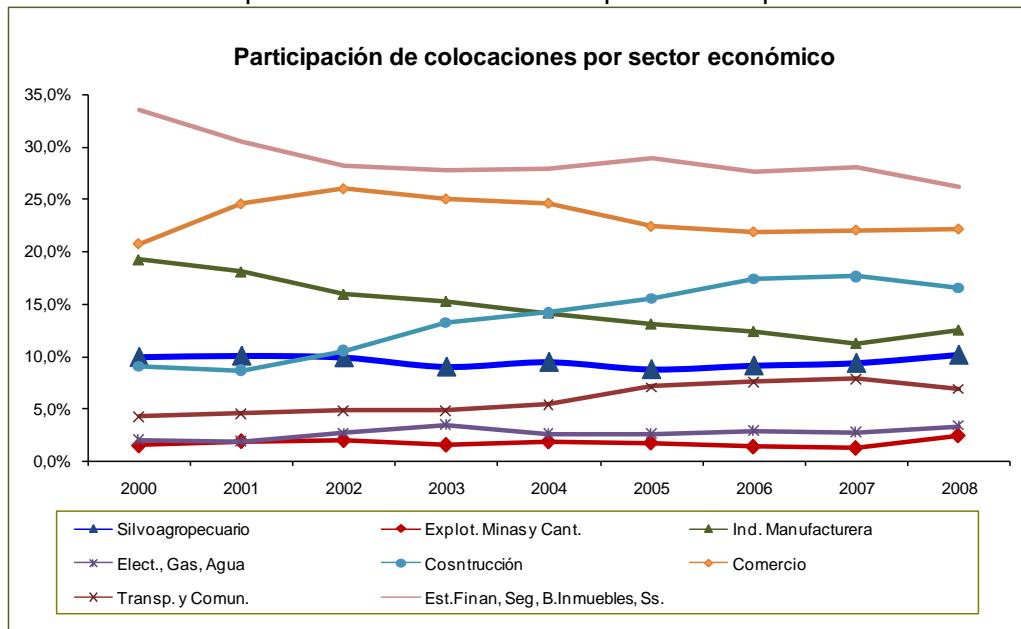
Año(*)	Agropecuario silvícola	Sistema financiero(**)	% agropecuario silvícola
2000	1.443.148	14.568.629	9,91%
2001	1.677.585	16.739.064	10,02%
2002	1.617.118	16.383.752	9,87%
2003	1.531.253	16.985.104	9,02%
2004	1.678.728	17.770.786	9,45%
2005	1.857.375	21.150.329	8,78%
2006	2.251.782	24.678.691	9,12%
2007	2.771.665	29.613.394	9,36%
2008	3.815.063	37.735.269	10,11%

(*) A noviembre de cada año. (**) Se considera sólo créditos productivos

⁸ Incluye los siguientes sectores: Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Infraestructura Predial, Pesca; Explotación de Minas y Canteras; Industrias Manufactureras; Electricidad, Gas y Agua; Construcción; Comercio; Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones; Establecimientos Financieros, Seguros, Bienes Inmuebles y Servicios.

En los últimos 5 años, el sector silvoagropecuario presenta una mayor participación que los sectores Explotación Minera, Electricidad-Gas-Agua y Transporte y Comunicaciones. Encontrándose por debajo de Establecimientos Financieros, Comercio, Construcción e Industria Manufacturera.

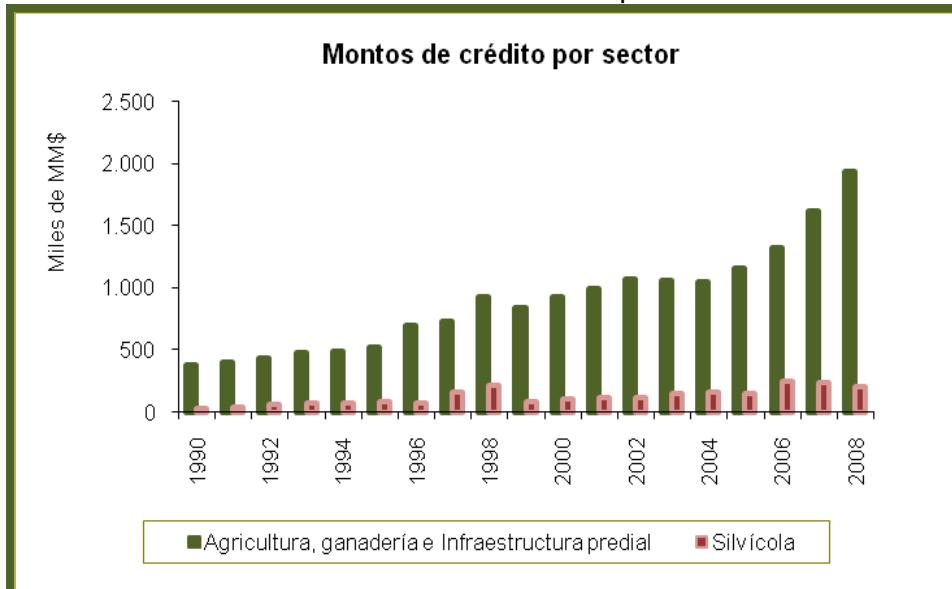
Gráfico N°5: Participación en las colocaciones productivas por sector económico



Fuente: Elaboración propia en base a datos de SBIF, a noviembre de cada año.

Por otra parte, desagregando los datos del sector silvoagropecuario, se observa que el subsector agricultura, ganadería e infraestructura predial ha venido acaparando en términos relativos un mayor monto en colocaciones sobre el subsector silvícola primario.

Gráfico N°6: Evolución Crédito por Sector



Fuente: Elaboración propia en base a datos ODEPA, a febrero cada año.

En el siguiente cuadro comparativo (tabla N°8) es posible apreciar un incremento nominal del 16,9% de las colocaciones en agricultura y ganadería comparando febrero de 2007 y febrero de 2008, destacando que las colocaciones en el sector primario también se vieron incrementadas en su conjunto en un 6,8%. En el caso del sector silvícola primario, observa una caída de 20%, en cambio la industria maderera muestra un aumento de 4,5%.

Tabla N°8: Colocaciones sector primario e industrial

Colocaciones de crédito en la actividad silvoagropecuaria y silvoagropecuario industrial (en MM\$)									
Banco	Período	Agricultura y ganadería (excepto fruticultura)	Fruticultura	Silvicultura y extracción de madera	Total sector primario	Industria de productos alimenticios, bebida y tabaco	Industria de la madera y muebles	Industria del papel, imprenta y editoriales	Total sector industrial
Banco de Chile	Feb-07	179.189	189.551	14.363	383.103	153.171	49.371	26.401	228.943
	Feb-08	261.911	201.161	14.722	477.794	220.964	111.875	74.293	407.132
BCI	Feb-07	111.561	59.707	38.121	209.389	117.486	39.801	55.812	213.099
	Feb-08	142.825	52.297	42.400	237.522	129.664	34.563	29.063	193.290
Banco del Desarrollo	Feb-07	70.706	57.608	4.203	132.517	12.659	9.162	3.528	25.349
	Feb-08	75.666	60.011	5.134	140.811	15.587	10.548	4.784	30.919
Banco Estado	Feb-07	60.691	24.663	17.062	102.416	39.953	6.140	1.821	47.914
	Feb-08	92.133	37.720	16.627	146.480	32.368	4.366	1.467	38.201
Banco Santander	Feb-07	339.618	106.293	98.895	544.806	159.139	72.707	82.157	314.003
	Feb-08	387.571	110.775	70.100	568.446	174.022	67.224	77.717	318.963
Corpbanca	Feb-07	57.787	56.718	29.524	144.029	75.055	0	0	75.055
	Feb-08	71.280	62.902	25.161	159.343	81.972	0	0	81.972
Otros bancos	Feb-07	213.644	99.936	37.396	350.976	243.029	83.965	77.406	404.400
	Feb-08	269.461	117.155	30.865	417.481	277.643	65.154	65.624	408.421
Total sistema	Feb-07	1.033.196	594.476	239.564	1.867.236	800.492	261.146	247.125	1.308.763
	Feb-08	1.300.847	642.021	205.009	2.147.877	932.220	293.730	252.948	1.478.898
Variación real		16,9	0,3	-20,5	6,8	8,2	4,5	-4,9	4,9

Fuente: Elaboración Propia en base datos ODEPA. En moneda corriente.

Con respecto a la orientación de las colocaciones por banco (ver tabla N°9) en promedio las colocaciones para la agricultura y la agroindustria representan un 9,6% de las colocaciones productivas, las cuales representan un 63,5% del total de colocaciones entregadas por los bancos.

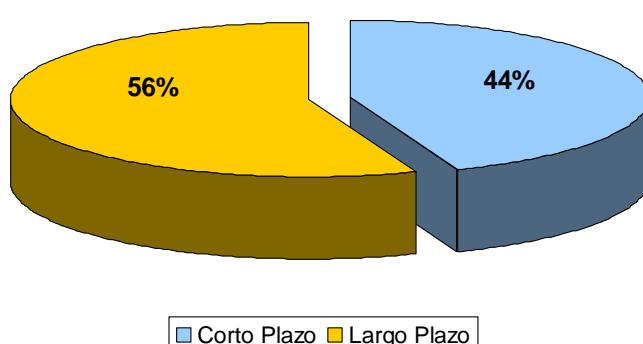
Tabla N°9: Colocaciones por Banco

Orientación de las colocaciones por Banco (MM\$ febrero 2008)				
Bancos	Colocaciones Totales	Colocaciones Productivas	Colocaciones Agricultura y Agroindustria	% colocaciones agricultura y agroindustria de colocaciones productivas
Banco de Chile	11.727.276	7.925.067	884.926	11,2
BCI	7.509.615	5.228.887	430.812	8,2
Banco del Desarrollo	2.542.129	1.956.946	171.73	8,8
Banco Estado	8.078.387	3.718.623	184.681	5,0
Banco Santander	12.317.738	6.829.568	887.409	13,0
Corpbanca	4.043.963	2.971.163	241.315	8,1
Otros bancos	13.609.159	9.340.689	825.902	8,8
Total sistema	59.828.267	37.970.943	3.626.775	9,6

Fuente: Elaboración Propia en base datos ODEPA.

Es importante destacar que de acuerdo a la información disponible en la Superintendencia de Bancos⁹, las colocaciones en el sector agropecuario a largo plazo muestra una participación de 56%, versus un 44% que representan los créditos a plazos menores o iguales a 1 año. En el total de las colocaciones la distribución es 34% de corto plazo y 66% de largo plazo.

Gráfico N°7: Distribución por plazo, Sector silvoagropecuario



⁹ Estadísticas SBIF, "Colocaciones por actividad económica", 2008.

2. Estructura de Mercado

➤ **Barreras al financiamiento agrícola, problemas de cobertura y posibles soluciones.**

Dada la estructura de la oferta y demanda de créditos para el sector agrícola, existe una deficiencia en cobertura, la que perjudica principalmente a los pequeños agricultores, cuya situación financiera es débil, y la tierra que poseen es tanto su factor de producción como su hogar, pero también afecta a los medianos agricultores, que se enfrentan ciertas dificultades al momento de solicitar créditos.

En esta sección se identifican las distintas fuentes de financiamiento agrícola existentes en la actualidad, así como sus ventajas y desventajas. Junto con ello, se detallan algunas de las propuestas y soluciones más discutidas por los economistas, algunas de ellas aplicadas en economías en vías de desarrollo.

➤ **Fuentes de financiamiento.**

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), las fuentes de financiamiento para el sector agrícola pueden ser clasificadas de la siguiente manera:

- Formales: Bancos comerciales, cooperativas bancarias e instituciones financieras afines.
- Semiformales: Considera las cooperativas de ahorro y crédito, Organizaciones no gubernamentales y otras cooperativas.
- Informales: Parientes, amigos, asociaciones de ahorro y crédito rotatorio.

➤ **Problemas asociados al financiamiento bancario (formal).**

Los bancos comerciales presentan una fuerte aversión al otorgamiento de créditos a los pequeños agricultores. Las características propias de este sector hacen que éste presente elevados y complejos perfiles de riesgo, lo que implica dificultad para trasladar esos riesgos y el diseño de instrumentos especiales para su tratamiento, situación que los aleja de la demanda cubierta por crédito.

La actividad agrícola es inestable producto, entre otras cosas, de su fuerte dependencia del factor climático. En este sentido, para atender al sector agrícola las instituciones bancarias tendrían que asumir riesgos mayores y otorgar créditos con plazos relativamente más largos debido a la duración del ciclo de cultivos, pues los retornos llegan una vez que se ha cosechado y vendido la producción. Habiendo alternativas de préstamo mucho más saludables, que no dependen de este tipo de factores, los bancos optarán por ellas, en desmedro del sector agrícola. En otras palabras, el costo de oportunidad y de transacción de financiar a los pequeños y medianos agricultores es elevado.

Por otro lado, las actividades agrícolas se establecen en sectores rurales, mientras que los bancos comerciales se ubican principalmente en ciudades con alto grado de urbanización, alejadas de los campos de siembra. Esto eleva los costos del financiamiento agrícola, no sólo en términos de distancia geográfica, sino que también en relación a costos de oportunidad asociados al tiempo. La lejanía geográfica implica una mayor dificultad de monitoreo y de conocimiento de la actividad de parte de los bancos, limitando fuertemente el acceso a información necesaria para elaborar perfiles crediticios y por lo tanto, otorgar préstamos. Además, para la concesión de créditos es necesario tener ciertas garantías que los agricultores no siempre poseen, o ya las han utilizado para ese fin. Por lo tanto, los bancos, pese a la solvencia financiera y a su alta capacidad de intermediación, no tienen los incentivos suficientes para financiar a los agricultores, pues el costo de oportunidad en términos generales es alto.

➤ **Problemas asociados al financiamiento semiformal e informal.**

Pese a que este tipo de instituciones presenta ciertas ventajas respecto a los bancos, principalmente desde el punto de vista del acceso a información del sector agrícola, presentan una capacidad de préstamos mucho menor y una muy baja (casi nula) diversificación de productos y servicios financieros, con un bajísimo grado de intermediación, sin herramientas de cobertura u otros servicios necesarios para la actividad. Según explica la FAO en el documento “Mejores prácticas del financiamiento agrícola”, este tipo de instituciones funciona de acuerdo a su capacidad de ahorro, por lo cual existe un máximo disponible para cesión de préstamos que no alcanza a ser suficiente. Por ejemplo, las cooperativas sólo otorgan créditos a sus socios, con un stock

proveniente de los ahorros de los mismos. Por lo tanto, es imposible satisfacer todas las demandas de préstamos de sus miembros.

Estas entidades, al otorgar pequeños créditos al sector más riesgoso de la demanda, asumen con ello la alta probabilidad de pérdida financiera que eso implica, lo que no les asegura solvencia en el largo plazo. Por otro lado, las tasas de interés que exigen han sido históricamente elevadas, lo que deprime la situación financiera de sus deudores.

➤ **Avances y soluciones planteadas.**

Para corregir estos vacíos en el financiamiento agrícola, existen ciertas metodologías que se utilizan en la actualidad y otras que han sido fuertemente discutidas en la literatura.

Con respecto al financiamiento formal o bancario, es necesario corregir las asimetrías de información presentes en el mercado, para lo cual se plantea establecer sucursales rurales de los bancos comerciales o la existencia de agentes de crédito cuya labor es la de establecer una conexión cercana entre el banco y el solicitante de crédito, a través de la adquisición de conocimiento sobre la actividad que el solicitante realiza, con el objeto de tener una mayor información disponible para clasificar su perfil de riesgo.

Por otro lado, debe haber un cambio en la metodología de clasificación de riesgo crediticio. La oferta estándar de crédito bancario no cubre a los pequeños y medianos agricultores, debido, entre otros factores, al riesgo de pago que enfrenta. Por ello, han propuesto diversificar la metodología y establecer nuevas pautas tanto de clasificación como de establecimiento de garantías, investigando minuciosamente las reales capacidades de pago del agricultor, su historial de deudas, su historial de aciertos y fracasos en términos del negocio productivo y cualquier información que resulte relevante. También es necesario hacer partícipe al patrimonio del agricultor. Bajo esta metodología, el potencial deudor entrega un bien de su patrimonio como condicionante para la aprobación del crédito. De este modo se genera un incentivo mayor para que el individuo se esfuerce en pagar el préstamo solicitado. En esta misma línea, se argumenta que el crédito entregado debe ser inferior al monto requerido para la inversión, donde el solicitante del crédito debe utilizar parte de su propio capital para financiarla. Al comprometer capital propio, el prestatario tiene mayores incentivos a administrar eficientemente su negocio y a recuperar la inversión.

Otro método discutido corresponde a los créditos colectivos. Este sistema otorga créditos a una agrupación de individuos organizados, los cuales se comprometen como grupo a la devolución del crédito. Este sistema tiene pros y contras. La principal ventaja es que permite ampliar la cobertura del financiamiento. La principal desventaja es que este sistema se presta para el fenómeno del free-rider, pues dentro del grupo algunos individuos podrán tener incentivos a no pagar el préstamo una vez gozado de sus beneficios, dejando que otros miembros del grupo asuman dicha responsabilidad.

Este tipo de iniciativas va enmarcado dentro del sistema conocido como “microcréditos”, así denominados porque van dirigidos a sectores de deprimido nivel de financiamiento y sus características (plazos, montos) son menores a las estándar.

Con respecto al sistema de financiamiento no bancario, algunos autores han propuesto incrementar la interacción entre éste y el sistema formal. De este modo, las instituciones bancarias pueden aprovechar las metodologías de clasificación de riesgo que el sistema no formal utiliza, dada su mayor facilidad para recabar información sobre los demandantes de créditos. Existe una complementariedad positiva entre ambos sistemas, pues las debilidades de uno, son precisamente las fortalezas del otro.

Una interesante medida respecto a las instituciones de financiamiento no formal, apunta al desarrollo de las microfinanzas dentro de ellas.¹⁰ Esto permite aplicar las herramientas de gestión de riesgo, créditos y plazos a menor escala, dentro de un sistema que ya tiene un importante manejo de información sobre los pequeños agricultores. También se plantea la aparición de nuevas entidades financieras formales dirigidas a las microfinanzas. Dado que las exigencias y requisitos legales para la formación de bancos son altas, la idea es crear una nueva legislación que entre otras cosas, establezca requisitos de aportes de capital menores para la conformación de estas entidades.

El fomento de seguros agrícolas es otro tópico importante en esta discusión, pues constituyen un garante para las instituciones financieras, y de esta manera, se reducen los desincentivos a otorgar créditos a este vulnerable sector. Una categoría de seguros agrícolas muy interesante es la de los seguros climáticos. Sobre esta materia, el Banco Mundial trabaja en la elaboración de proyectos pilotos, creando seguros en torno al

¹⁰ Nueva Institucionalidad para el Financiamiento Rural. III Conferencia Anual de FOLADE. San Salvador. 1998.

comportamiento de una variable climática en particular, como los ciclos de precipitaciones, la temperatura, los vientos, etc.¹¹

Para la evaluación de estos proyectos, el Banco Mundial trabaja con las instituciones financieras locales y que están dispuestas a testear la iniciativa.

Este organismo, en la presentación de estos proyectos, define los desafíos a alcanzar con este plan:¹²

1. Vincular el seguro agrícola con el sistema financiero, disminuyendo los riesgos en la agricultura.
2. Masificar el seguro agrícola para pequeños y medianos productores.
3. Ofrecer productos competitivos.
4. Mejorar la infraestructura de información.
5. Lograr una normativa apropiada en el marco regulatorio.

Países como Honduras, Guatemala y Nicaragua están implementando esta iniciativa. En el sitio de internet www.segurosagropecuarios.org se encuentra toda la información relativa a estos instrumentos financieros, incluyendo el diseño, implementación, normativa y guía para los agricultores que quieren tomar este seguro.

En conclusión, según lo mencionado en este apartado, en un sistema de financiamiento agrícola eficiente, debe existir la coordinación entre los agentes de financiamiento formales e informales, se deben generar los incentivos necesarios para que los bancos participen más activamente de las microfinanzas. Se requiere organizar eficientemente a las instituciones no formales para evitar tasas de interés excesivas y déficit en los montos de financiamiento. Esto puede incluir subsidios estatales.

Hay que diseñar instrumentos financieros que generen incentivos a los propios agricultores a pagar los créditos y a administrar eficientemente sus negocios, de manera de evitar caer en deudas que los excluyan del sistema crediticio.

Es necesario elaborar sistemas de seguros agrícolas que cambien los incentivos adversos del sistema financiero formal, de modo de incrementar su oferta de créditos a los

¹¹ Presentación de Proyectos de Seguros Agrícolas Climáticos. Commodity Risk Management Group. Banco Mundial, 2006

¹² Idem anterior.

pequeños agricultores que actualmente están excluidos, y de mejorar las condiciones de financiamiento del sector en general.

Por último, las instituciones financieras que participan de este mercado deben incrementar su nivel de conocimiento de la actividad de los agricultores, refinando los criterios y políticas de asignación crediticia, considerando variables no estándar en su metodología.

3. Demanda: Participantes del Sector agrícola

➤ Superficie explotada

De acuerdo a información del censo agropecuario 2007, el total nacional de superficie explotada y que experimenta actividad en el sector asciende a 30.449.167 hectáreas.

Con respecto a la distribución regional de las tierras explotadas, las regiones que presentan una mayor participación en la actividad, son la XII Región, con un 17,6%, la IV Región, con un 13,1% y la III Región, representando un 12,4%.

Tabla N°10: Distribución Explotaciones Agrícolas

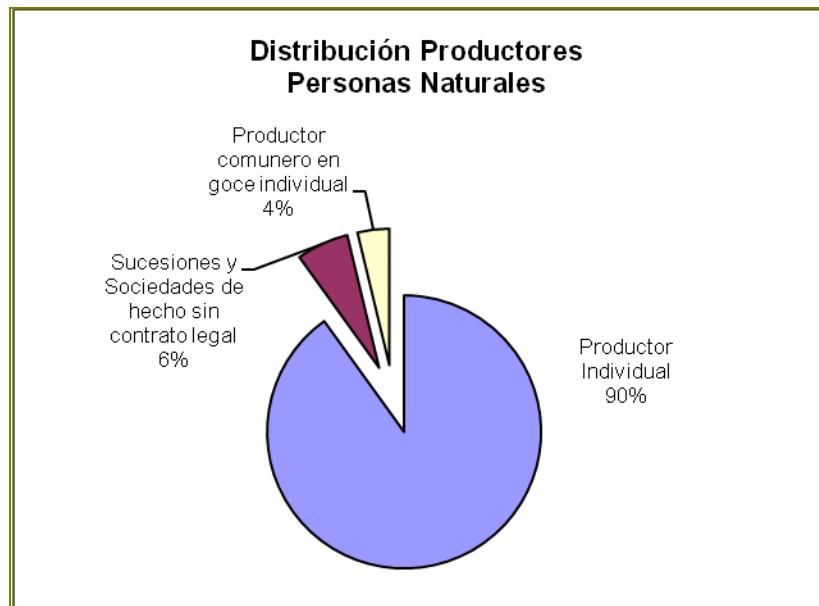
Distribución regional de las explotaciones agropecuarias			
Región	Número	Superficie (ha)	Participación
Total país	280.487	30.449.167	
I de Tarapacá	1.900	325.922	1,10%
II de Antofagasta	1.956	720.286	2,40%
III de Atacama	2.880	3.770.278	12,40%
IV de Coquimbo	15.752	4.000.305	13,10%
V de Valparaíso	16.005	1.116.811	3,70%
VI de O'Higgins	23.179	1.133.449	3,70%
VII del Maule	38.467	1.893.964	6,20%
VIII del Bío-Bío	57.567	1.790.900	5,90%
IX de La Araucanía	54.669	1.937.281	6,40%
X de Los Lagos	33.639	2.523.092	8,30%
XI de Aysén	3.231	3.562.852	11,70%
XII de Magallanes y Antártica	1.325	5.357.442	17,60%
Región Metropolitana de Santiago	11.746	1.136.259	3,70%
XIV de Los Ríos	15.719	979.309	3,20%
XV de Arica y Parinacota	2.452	201.010	0,70%

Fuente. Elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario 2007.

➤ Distribución de los productores agropecuarios según condición jurídica.

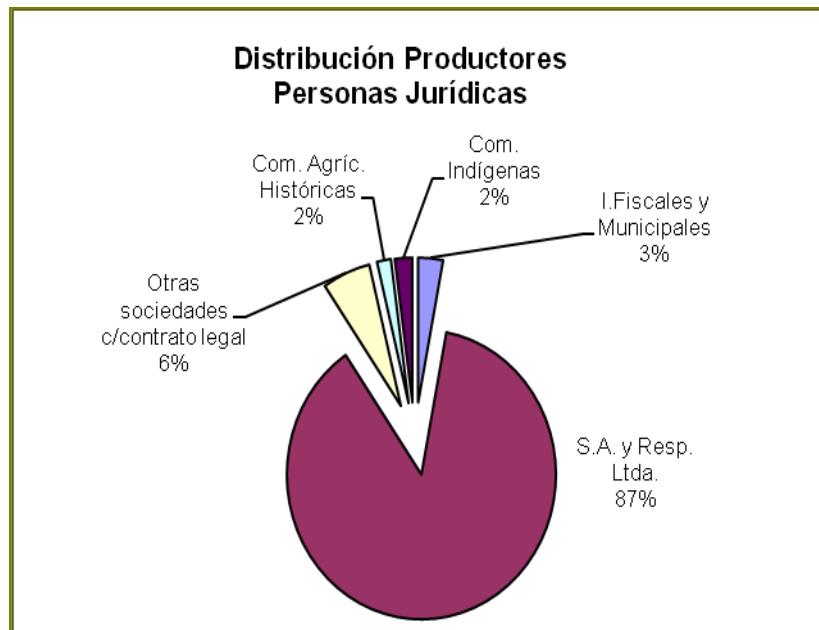
En relación a los productores agropecuarios, el total correspondiente a personas naturales, asciende a 268.967, contabilizándose 242.192 productores individuales, 16.639 sociedades y sucesiones de hecho, sin contrato legal, y 10.131 productores comuneros en goce individual. Este segmento abarca un total de 13.000.962 hectáreas explotadas, equivalentes a un 42,7% del total nacional.

Gráfico N°8: Distribución Productores P. Naturales



Por su parte, los productores correspondientes a personas jurídicas, ascienden a 11.520. De ellas, 344 corresponden a instituciones fiscales o municipales, 10.073 a sociedades anónimas y de responsabilidad limitada, 667 a otras sociedades con contrato legal, 192 a comunidades agrícolas históricas, y 244 a comunidades indígenas.

Gráfico N°9: Distribución Productores P. Jurídicas



El total de superficie explotado por este segmento es de 17.448.204 hectáreas, correspondiente a un 57,3% del total de tierras explotadas por esta actividad.

➤ **Composición del factor trabajo en la actividad agropecuaria y forestal.**

El factor trabajo en estos sectores, se divide en dos grandes subcategorías: empleo permanente y empleo estacional u ocasional. Para este último, se observa una variación trimestral en el número de trabajadores contratados por temporada, variación directamente relacionada con el ciclo de producción.

De los datos del Censo Agropecuario 2007, para la categoría “empleo permanente” se contabilizó un total de 188.184 trabajadores, de los cuales un 89,4% corresponde a hombres, y sólo un 10,6% a mujeres.

En esta misma categoría, la composición porcentual por sexo en regiones se observa en la siguiente tabla:

Tabla N°11: Composición empleos por región

Composición regional por sexo para empleos permanentes					
	Total trabajadores	Hombres	Porcentaje	Mujeres	Porcentaje
Total país	188.184	168.290	89,4%	19.894	10,6%
I de Tarapacá	594	426	71,7%	168	28,3%
II de Antofagasta	447	299	66,9%	148	33,1%
III de Atacama	4.422	3.778	85,4%	644	14,6%
IV de Coquimbo	14.282	12.181	85,3%	2.101	14,7%
V de Valparaíso	26.143	22.552	86,3%	3.591	13,7%
VI de O'Higgins	32.114	29.434	91,7%	2.680	8,3%
VII del Maule	28.086	25.154	89,6%	2.932	10,4%
VIII del Bío-Bío	16.312	15.080	92,4%	1.232	7,6%
IX de La Araucanía	11.346	10.597	93,4%	749	6,6%
X de Los Lagos	12.850	11.956	93,0%	894	7,0%
XI Aysén	1.190	1.087	91,3%	103	8,7%
XII de Magallanes y Antártica	2.006	1.880	93,7%	126	6,3%
Región Metropolitana de Santiago	26.937	23.462	87,1%	3.475	12,9%
XIV de Los Ríos	9.364	8.793	93,9%	571	6,1%
XV de Arica y Parinacota	2.091	1.611	77,0%	480	23,0%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario 2007.

Respecto a la categoría “empleo estacional u ocasional”, la composición trimestral de la mano de obra por sexo se muestra en la tabla N°12.

Tabla N°12: Composición trimestral de empleo

Composición trimestral por sexo para empleos estacionales u ocasionales					
	Total trabajadores	Hombres	Porcentaje	Mujeres	Porcentaje
Mayo - Julio 2006	152.484	117.820	77,3%	34.664	22,7%
Agosto - Octubre 2006	193.166	140.716	72,8%	52.450	27,2%
Noviembre 2006 - Enero 2007	390.495	244.493	62,6%	146.002	37,4%
Febrero - Abril 2007	402.383	264.724	65,8%	137.659	34,2%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario 2007

En este tipo de empleos, la participación de la mujer aumenta considerablemente, siendo creciente en relación al número de trabajadores contratados.

A nivel de regional, en términos de participación, se observa una mayor participación relativa de la mujer en el período noviembre-enero (37%) y febrero-abril (34%). Destacándose la Región Metropolitana con una participación femenina superior al 41%.

Tabla N°13: Participación de empleo estacional por región

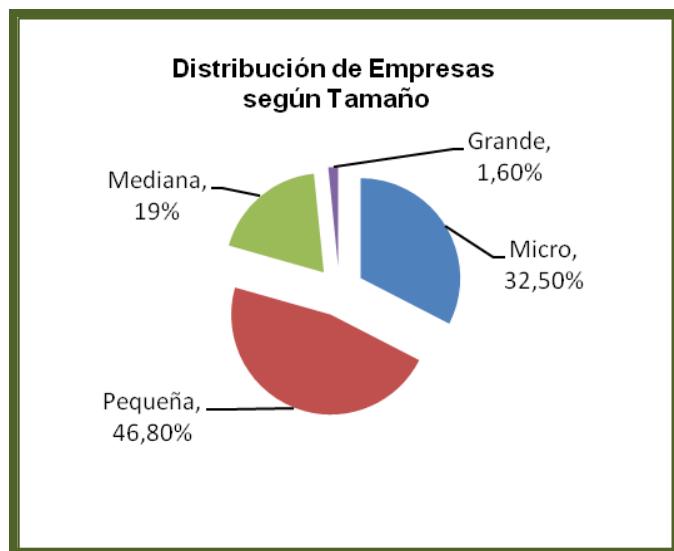
	Tasa de participación por sexo en empleos estacionales u ocasionales							
	Mayo - Julio 06		Agosto - Octubre 06		Noviembre 06 - Enero 07		Febrero - Abril 07	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Total país	77,3%	22,7%	72,8%	27,2%	62,6%	37,4%	65,8%	34,2%
I de Tarapacá	85,0%	15,0%	84,2%	15,8%	82,0%	18,0%	81,9%	18,1%
II de Antofagasta	89,5%	10,5%	85,9%	14,1%	85,8%	14,2%	86,0%	14,0%
III de Atacama	76,2%	23,8%	77,8%	22,2%	70,4%	29,6%	76,2%	23,8%
IV de Coquimbo	66,5%	33,5%	66,0%	34,0%	56,7%	43,3%	65,2%	34,8%
V de Valparaíso	72,9%	27,1%	64,0%	36,0%	56,9%	43,1%	60,2%	39,8%
VI de O'Higgins	77,6%	22,4%	72,5%	27,5%	64,2%	35,8%	64,0%	36,0%
VII del Maule	84,6%	15,4%	79,7%	20,3%	64,2%	35,8%	67,7%	32,3%
VIII del Bío-Bío	89,0%	11,0%	84,5%	15,5%	61,1%	38,9%	73,0%	27,0%
IX de La Araucanía	74,9%	25,1%	82,3%	17,7%	57,6%	42,4%	72,0%	28,0%
X de Los Lagos	79,4%	20,6%	72,7%	27,3%	72,8%	27,2%	66,6%	33,4%
XI Aysén	94,5%	5,5%	85,6%	14,4%	85,1%	14,9%	95,2%	4,8%
XII de Magallanes y Antártica	89,7%	10,3%	95,7%	4,3%	94,6%	5,4%	93,5%	6,5%
Región Metropolitana de Santiago	72,8%	27,2%	65,9%	34,1%	58,4%	41,6%	58,8%	41,2%
XIV de Los Ríos	68,1%	31,9%	82,4%	17,6%	64,0%	36,0%	65,5%	34,5%
XV de Arica y Parinacota	76,8%	23,2%	71,7%	28,3%	66,0%	34,0%	71,8%	28,2%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario 2007

➤ **Distribución de empresas por tamaño.**

Según la Encuesta Nacional de Coyuntura Laboral ENCLA 2006¹³, elaborada por la División de Estudios de la Dirección del Trabajo, y que utilizó muestras representativas regionales para su confección, la distribución de las empresas del rubro agropecuario¹⁴ revela que el 79,3% de éstas corresponde a micro y pequeña agricultura.

Gráfico N°10: Distribución empresas por tamaño



Fuente: ENCLA 2006

El criterio de segmentación es el número de trabajadores por empresa, tal como lo muestra la siguiente tabla.

Tabla N°14: Criterio de segmentación

Tamaño	Nº trabajadores	Concepto
1	5 a 9	Microempresa
2	10 a 49	Pequeña empresa
3	50 a 199	Mediana empresa
4	200 ó más	Gran empresa

Fuente: ENCLA 2006

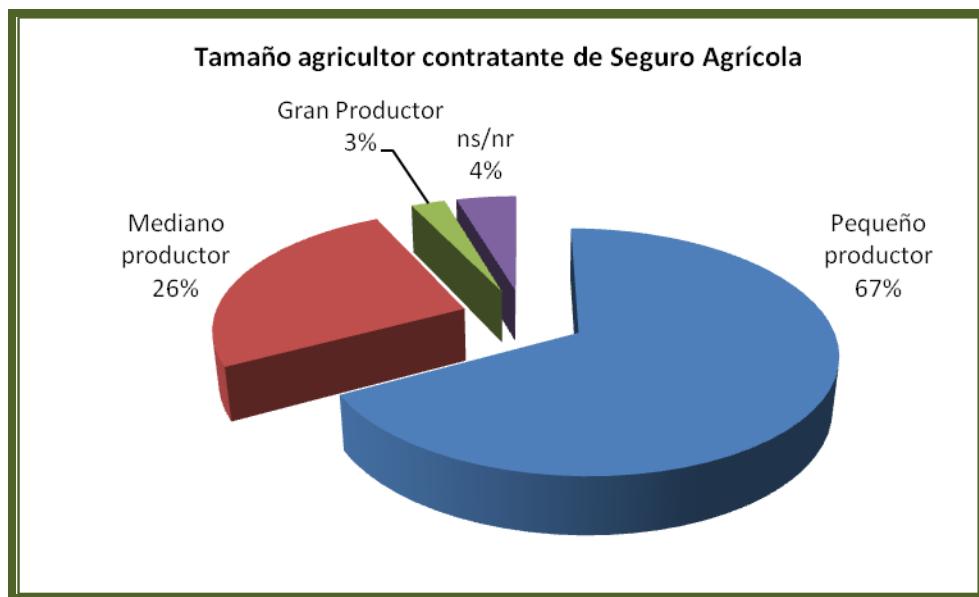
¹³ La encuesta ENCLA se levanta en el universo de las empresas formales de cinco o más trabajadores, cuyas relaciones laborales están cubiertas por el Código del Trabajo.

¹⁴ Agricultura, ganadería, caza y silvicultura.

A su vez, esta encuesta revela que al año 2006, este rubro agrupa el 7,4% de los trabajadores en la muestra seleccionada.

Por su parte, el “Estudio de Determinación de Demanda y Satisfacción de Usuarios por Seguro Agrícola”¹⁵, muestra que un 93% de quienes contratan el seguro se clasifican como pequeños o medianos agricultores.

Gráfico Nº 11



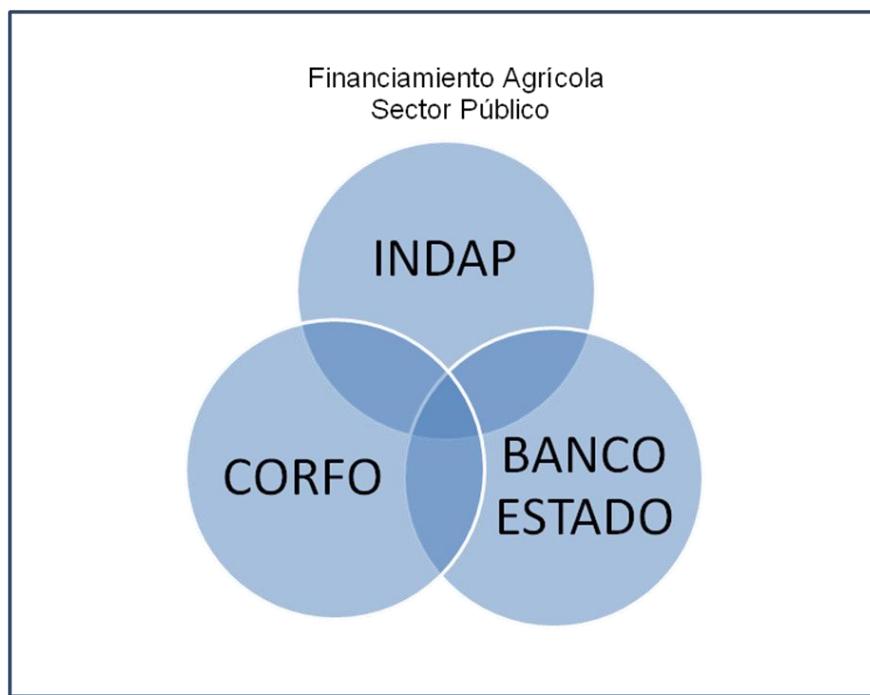
Fuente: Estudio Qualitas Agroconsultores Ltda.

¹⁵ Realizado por QUALITAS AGROCONSULTORES LTDA, para COMSA. 24 de diciembre 2008.

4. Oferta y Conducta de Mercado en el Financiamiento Sector Agrícola

En la oferta de financiamiento para el sector agrícola es posible distinguir empresas o instituciones públicas y privadas, a continuación se presentan algunos antecedentes de ellas.¹⁶

a. Instituciones o Empresas Públicas



• INDAP

De acuerdo a información provista en su sitio de internet, la Agricultura Familiar Campesina (AFC), población objetivo de Indap, representa alrededor del 25% de las tierras agrícolas, contribuyendo con cerca del 30% del valor total de la producción sectorial y aporta alrededor del 43% de los cultivos anuales de las hortalizas, de las viñas y del ganado bovino; con el 29% de las plantaciones frutales; representa el 85% del total

¹⁶ A solicitud de ODEPA, se considerarán sólo los instrumentos o programas enfocados en financiamiento propiamente tal, y no aquellos de fomento, los cuales son expuestos en el anexo N°1.

de las explotaciones agrícolas; distribuyéndose en todo el territorio nacional, presentando las mayores concentraciones entre la VI y XI regiones.

El Instituto de Desarrollo Agropecuario es el principal servicio del Estado en apoyo de la pequeña agricultura y atiende a agricultores que:

- Explotan una superficie inferior a las 12 hectáreas de riego básico¹⁷,
- Tienen activos por un valor menor a las 3.500 U.F.
- Obtiene sus ingresos principalmente de la explotación agrícola y trabajan directamente la tierra, cualquiera que sea su régimen de tenencia.

Actualmente, la cobertura de atención es superior a 100 mil pequeños productores y productoras, cifra tres veces superior a la de 1990.

INDAP está presente en todas las regiones del país, a través de sus 15 Direcciones Regionales, 111 agencias de área, oficinas de sector y diez oficinas móviles. Tiene como misión: " Promover condiciones, generar capacidades y apoyar con acciones de fomento el desarrollo productivo sustentable de la Agricultura Familiar Campesina (AFC) y sus organizaciones".

De acuerdo a la Ley Orgánica de Indap (Nº18.910), el Instituto tendrá por objeto "promover el desarrollo económico, social y tecnológico de los pequeños productores agrícolas y de los campesinos, en adelante sus beneficiarios, con el fin de contribuir a elevar su capacidad empresarial, organizacional y comercial, su integración al proceso de desarrollo rural y optimizar al mismo tiempo el uso de los recursos productivos".

Para el logro de estos objetivos, en su artículo 3º, plantea lo siguiente: "El Instituto podrá desarrollar, especialmente, las siguientes funciones:

- 1) Otorgar asistencia crediticia a sus beneficiarios, pudiendo ésta extenderse al financiamiento del enlace necesario, en coordinación con los organismos públicos competentes, para la construcción y mejoramiento de la vivienda rural y sus servicios básicos.

¹⁷ Se entiende por Hectárea de Riego Básico: La Superficie equivalente a la potencialidad de producción de una hectárea física, regada de clase I de capacidad de uso, del Valle del Río Maipo. Para determinar las hectáreas de Riego Básico de cada productor, se deberá multiplicar el total de hectáreas físicas que tenga o posea por los diferentes coeficientes de conversión que corresponda, según la "Tabla de Equivalencia de Hectáreas Fisicas o Hectáreas de Riego Básico", indicada en la Ley. (Fuente Ley Nº18.910, 1990.)

- 2) Otorgar asistencia crediticia a las organizaciones de sus beneficiarios, con personalidad jurídica, que desarrollen programas o actividades productivas que impliquen beneficio directo a los sectores rurales.
- 3) Proporcionar asistencia técnica y capacitación a sus beneficiarios, tanto en los aspectos productivos como en todos los que constituyen sus objetivos propios.

Para este efecto, administrará subsidios o líneas de crédito destinados a contratar directamente estos servicios en el sector privado, pudiendo otorgarlos el Instituto, en forma subsidiaria, a título gratuito u oneroso.....”.

Los objetivos estratégicos de INDAP, expuestos en el informe “Diagnósticos de los Procesos Administrativo del Instituto de Desarrollo Agropecuario” (2007) son:

1. Facilitar la integración creciente y sostenida de los productos y servicios de la Agricultura Familiar Campesina en los mercados nacionales e internacionales, en contextos de crecientes exigencias de calidad de los procesos y productos agroalimentarios y de la sustentabilidad ambiental de las actividades productivas silvoagropecuarias.
2. Dotar a la Agricultura Familiar Campesina de una oferta de servicios e instrumentos de fomento productivo que la habiliten para hacer negocios.
3. Fortalecer la asociatividad de la Agricultura Familiar Campesina, expresada en la existencia de organizaciones eficientes y efectivas que contribuyan a su desarrollo tanto en su dimensión económica productiva como de su representación gremial.

En relación al financiamiento agrícola, INDAP cuenta en su programa de Desarrollo de financiamiento crediticio, con los siguientes productos.

Tabla N° 15

Desarrollo de Financiamiento Crediticio
• Articulación Financiera (BAF)
• Fondo Administración Delegada (FAD)
• Crédito corto plazo
• Crédito largo plazo
• Crédito enlace forestal
• Crédito enlace riego

En la línea de Desarrollo de Financiamiento Crediticio destacan:

a) ARTICULACIÓN FINANCIERA

Es un incentivo que busca cubrir los mayores costos de transacción de un crédito otorgado a un pequeño productor agrícola o a Organizaciones Campesinas conformadas mayoritariamente por ellos. Es licitado entre las Instituciones que hayan firmado previamente un convenio de participación y se adjudica en forma competitiva.

El incentivo se paga una vez que la entidad adjudicataria ha otorgado el crédito al pequeño productor agrícola.

En la actualidad INDAP mantiene convenios de participación con 18 Instituciones Financieras:

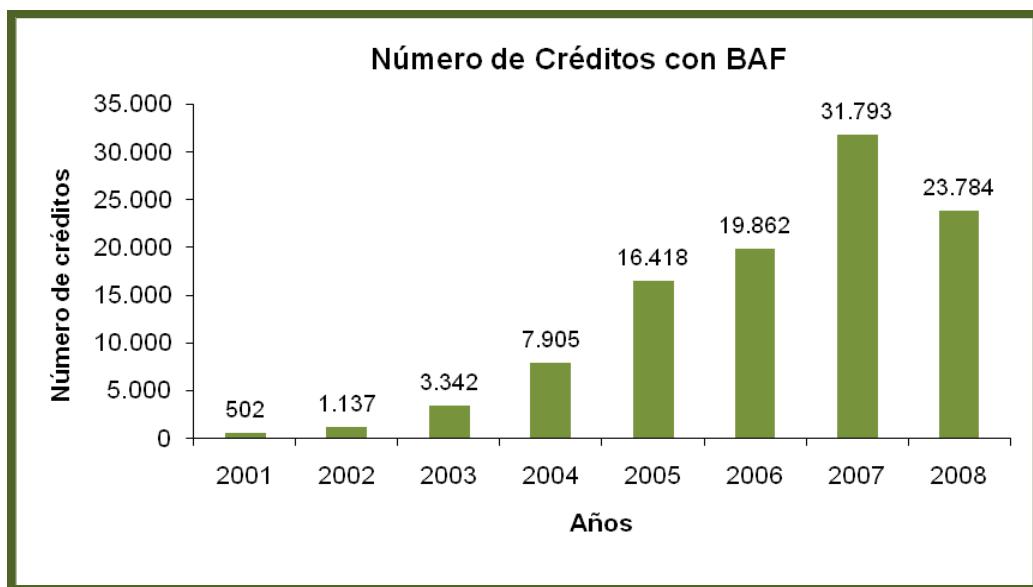
- Bancos: BancoEstado Microempresas; Banefe Santander; Banco del Desarrollo Microempresas.
- Cooperativas de Ahorro y Crédito: Abamcoop; Andescoop; Capual; Chilecoop; Coocretal; Credicoop; Detacoop; Limarí; Oriencoop; O'Higgins;
- Otras Instituciones: Fundación Contigo; Fundeb; Fundación OCAC; Fundación Raíces; Santa María de la Buena Fe.

Para facilitar este servicio, INDAP, cuenta con el **Bono Articulación Financiera (BAF)**: Mecanismo que busca facilitar el acceso de los pequeños productores agrícolas, a fuentes alternativas de financiamiento.

- Subsidia parte de los costos de transacción en que incurren las instituciones financieras al otorgar créditos a pequeños agricultores.
- Subsidia una porción de los costos de formalización que deben enfrentar los agricultores al acceder a los créditos de dichas instituciones.

En el 2008 se colocaron 23.784 créditos con BAF, equivalentes a MM\$ 33.016.- Se observa una caída, que se explica porque el número de operaciones y el monto de subsidios adjudicados sufrió una modificación, debido a la devolución de operaciones y de bonos por parte de dos instituciones financieras participantes, en marco de lo estipulado en las Bases Especiales de la Licitación¹⁸.

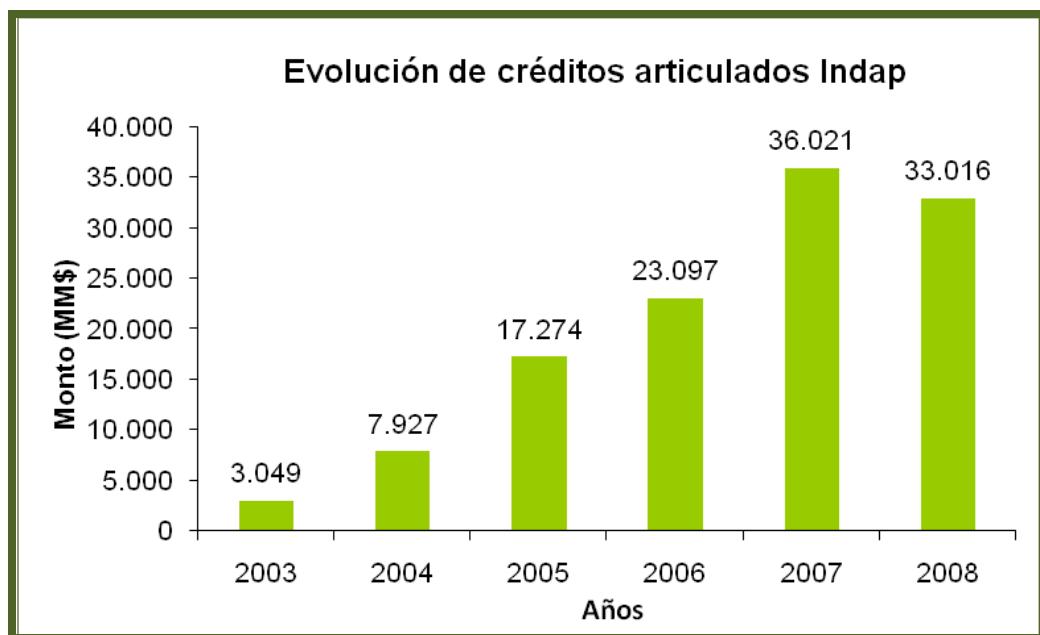
Gráfico N°12



Fuente: elaboración propia en base a datos INDAP.

¹⁸ Fuente: Explicación indicada en el Informe de Gestión INDAP diciembre 2008.

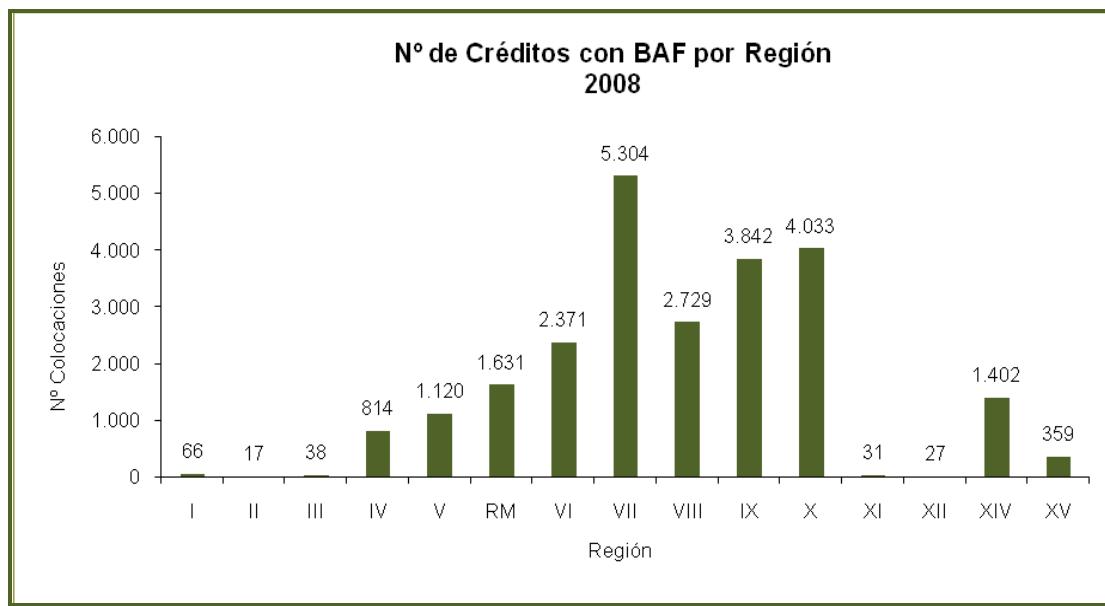
Gráfico N°13



Fuente: elaboración propia en base a datos INDAP. En moneda corriente.

Al desagregar por región es posible percibirse de que la gran mayoría de los Bonos de Articulación Financiera se encuentran concentrados en la zona centro sur del país, concentrados en mayor medida entre la VII y X región.

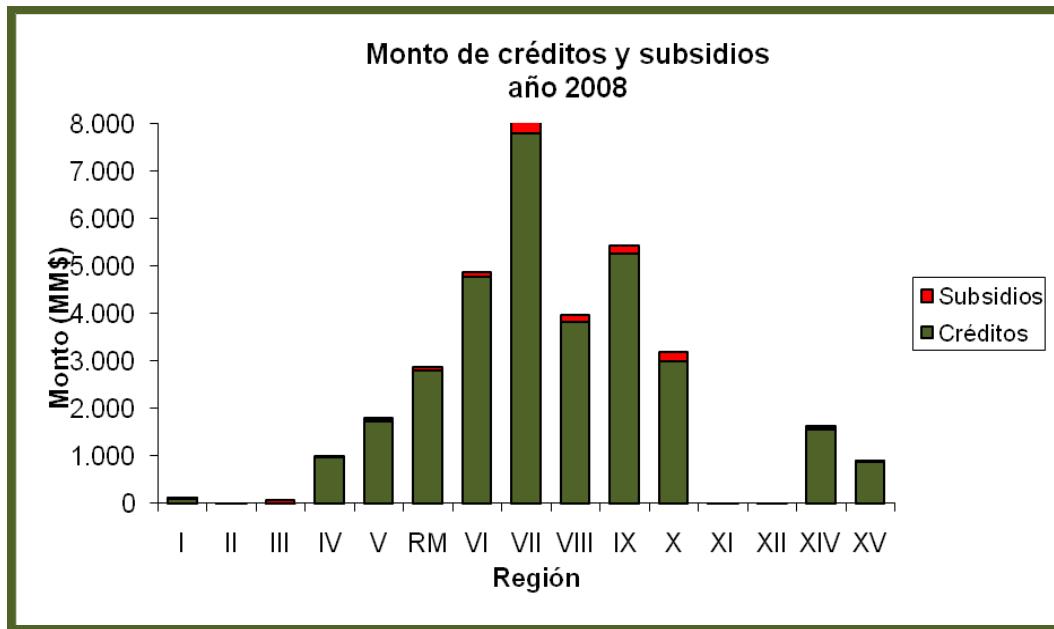
Gráfico N°14



Fuente: Informe de Gestión División de Asistencia Financiera, INDAP, a dic'08.

Lo mismo se observa al considerar la información por región, por montos de subsidios y créditos.

Gráfico N°15



Fuente: Informe de Gestión División de Asistencia Financiera, INDAP

b) FONDO DE ADMINISTRACIÓN DELEGADA (FAD)

Es un Fondo de Garantía de pérdida de cartera dirigida a pequeños productores agrícolas, que permite cubrir hasta el doble de la tasa de pérdida de cartera de los créditos otorgados por las instituciones financieras. Actualmente funciona con bancos y cooperativas de ahorro y créditos, y se licita públicamente entre las instituciones financieras interesadas.

El FAD provee de recursos a muy bajo costo a las Instituciones Financieras Bancarias y/o Cooperativas de Ahorro y Crédito que deseen otorgar préstamos agrícolas, para así garantizar dichas operaciones. Con esto se logra reducir la percepción del riesgo que tienen las Instituciones Financieras sobre este sector y desarrolla nuevos actores financieros fomentando la participación de Cooperativas de Ahorros y Créditos, dado su carácter local.

Para este fondo se tiene como resultado, que en el año 2008 se cursaron 12.090 nuevas operaciones de crédito, por un monto total de MM\$10.505, cifra superior en un 5% a la expectativa inicial (MM\$10.000).

CRÉDITO CORTO Y LARGO PLAZO

Corto plazo

Son créditos con plazo de hasta 359 días, destinados a financiar fundamentalmente el capital de trabajo requerido para desarrollar actividades económicas, cuya capacidad de generación de recursos permita el pago total de la obligación dentro del plazo antes indicado. También se puede financiar activo fijo, siempre y cuando la capacidad de generación de recursos de la inversión financiada permita cancelar el crédito en el plazo otorgado.

Dependiendo de su destinatario, los créditos de corto plazo se tipifican en:

- Créditos de corto Plazo Individual
- Créditos de Corto Plazo Empresas

La siguiente tabla muestra algunas de las características que establece la Norma de Crédito de INDAP.

Tabla N°16

	Corto Plazo Individual	Corto Plazo Empresas
Destinatarios	Pequeños productores(as) agrícolas o campesinos(as)	Organizaciones clientes de INDAP.
Plazo y Servicio	< a 359 días. En una sola cuota anual, o en cuotas mensuales, trimestrales, semestrales, u otras, de acuerdo a los flujos de caja de cada cliente.	
Reajustabilidad	Reajustables o no reajustables	
Tasa de Interés	Las vigentes a la fecha de la autorización de la firma del mutuo o pagaré. Determinadas mediante Resolución Exenta del Director Nacional.	
Monto máximo	Monto que resulte de restar al endeudamiento máximo por categoría de riesgo del cliente, la deuda vigente en el mismo sistema de crédito.(Ver tablas 18 y 19)	
Formalización del Crédito	A través de pagaré o mutuo, firmado ante un Notario o Ministro de Fe, y la constitución de las garantías exigidas, las cuales se establecen en función de la categoría del cliente y de su endeudamiento. Se establecen también créditos que se podrán otorgar sin garantías.	A través de pagaré o mutuo, firmado ante un Notario o Ministro de Fe, y la constitución de las garantías exigidas, las cuales se establecen en función de la categoría del cliente y de su endeudamiento
Entrega de Crédito	Mediante cheque nominativo a nombre del cliente, y en algunos casos, a nombre del proveedor o empresa proveedora del servicio o insumo.	
Requisitos que generan gastos de cargo del cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de prima del seguro de desgravamen: Obligatorio para Clientes cuya edad esté dentro del tope establecido por la compañía aseguradora. • Pago prima del seguro agrícola: Obligatorio, excepto aquellos clientes con créditos aprobados y entregados, cuya propuesta de seguro es rechazada por la compañía aseguradora. • Pago prima de seguro para resguardar los bienes entregados en garantía, cuando lo requiera INDAP. • Pago del impuesto ley de timbres y estampillas. • Pago de gastos notariales. 	
Restricción N° de créditos	No se podrá aprobar un nuevo crédito de corto plazo individual, si el cliente mantiene en este sistema más de dos créditos con saldo. No se consideran los créditos de enlace. Esta restricción se encuentra suspendida hasta el 31 de diciembre de 2009 (por la crisis económica).	

Fuente: Norma de Créditos de Indap.

Largo plazo

Consiste en una línea de crédito con un plazo mayor a 359 días. Este crédito permite acceder a una mayor cantidad de recursos con objeto de financiar inversiones cuyo retorno supera un año, tales como adquisición de maquinaria y equipos, infraestructura, habilitación de suelos, plantación de frutales, hortalizas permanentes, crianza de ganado, forestación o establecimiento de praderas, entre otras necesidades. Siendo el plazo máximo para el servicio de la deuda de 10 años, incluido cualquier período de gracia que se haya establecido.

La normativa de créditos de Indap, clasifica los créditos de largo plazo de acuerdo a la siguiente categoría:

- Créditos de Largo Plazo Individual
- Créditos de Largo Plazo Empresas
- Crédito de Largo Plazo Individual Enlace Forestal
- Crédito de Largo Plazo Empresas Enlace Forestal
- Crédito de Largo Plazo Individual o Empresa Enlace de Riego

La siguiente tabla muestra algunas de las características que establece la Norma de Crédito de Indap, para los créditos de largo plazo individual y empresa. Los aspectos relacionados a Enlace forestal y riego se verán más adelante.

Tabla N°17

	Largo Plazo Individual	Largo Plazo Empresas
Destinatarios	Pequeños productores(as) agrícolas o campesinos(as)	Organizaciones clientes de INDAP.
Plazo y Servicio	Mayor a 359 días y menor a 10 años, incluido el plazo de gracia. El pago podrá ser en cuotas anuales, mensuales, trimestrales, semestrales, u otras, de acuerdo a los flujos de caja de cada cliente.	
Reajustabilidad	Son reajustables	
Tasa de Interés	Las vigentes a la fecha de la autorización de la firma del mutuo o pagaré. Determinadas mediante Resolución Exenta del Director Nacional.	
Monto máximo	Monto que resulte de restar al endeudamiento máximo por categoría de riesgo del cliente, la deuda vigente en el mismo sistema de crédito Ver tablas 18 y 19.	
Formalización del Crédito	A través de pagaré o mutuo, firmado ante un Notario o Ministro de Fe, y la constitución de las garantías exigidas, las cuales se establecen en función de la categoría del cliente y de su endeudamiento. Se establecen también créditos que se podrán otorgar sin garantías.	A través de pagaré o mutuo, firmado ante un Notario o Ministro de Fe, y la constitución de las garantías exigidas, las cuales se establecen en función de la categoría del cliente y de su endeudamiento
Entrega de Crédito	Mediante cheque nominativo a nombre del cliente, y en algunos casos, a nombre del proveedor o empresa proveedora del servicio o insumo.	
Requisitos que generan gastos de cargo del cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de prima del seguro de desgravamen: Obligatorio para Clientes cuya edad esté dentro del tope establecido por la compañía aseguradora. • Pago prima del seguro agrícola: Obligatorio, excepto aquellos clientes con créditos aprobados y entregados, cuya propuesta de seguro es rechazada por la compañía aseguradora. • Pago prima de seguro para resguardar los bienes entregados en garantía, cuando lo requiera INDAP. • Pago del impuesto ley de timbres y estampillas. • Pago de gastos notariales. 	
Restricción N° de créditos	No se podrá aprobar un nuevo crédito de corto plazo individual, si el cliente mantiene en este sistema más de dos créditos con saldo. No se consideran los créditos de enlace. Esta restricción se encuentra suspendida hasta el 31 de diciembre de 2009 (por la crisis económica).	

Fuente: Norma de Créditos de Indap.

Tanto para los créditos de largo y corto plazo, los requisitos son los siguientes:

- Cumplir los requisitos para ser beneficiario(a) de INDAP, según la Ley Orgánica de INDAP N° 18.910, modificada por la Ley N° 19.213.
- No tener un endeudamiento mayor al establecido para su categoría de riesgo (tabla N° 18 y 19).

Tabla N°18: Cliente Individual

Categoría de Riesgo	Característica	Crédito Corto Plazo	Crédito Largo Plazo
A	Riesgo normal	Máximo endeudamiento Hasta U.F. 200.	Máximo endeudamiento Hasta U.F. 500.
B	Riesgo superior al normal	Hasta U.F. 160.	Hasta U.F. 400.
B-	Riesgo preocupante	Hasta U.F. 120.	Hasta U.F. 300.
C	Alto riesgo	Hasta U.F. 60.	Hasta U.F. 150.
N	Clientes nuevos	Hasta U.F. 80.	Hasta U.F. 200.

Fuente: Normas para operar el programa de créditos de INDAP,2004.

Tabla N°19: Cliente Empresa

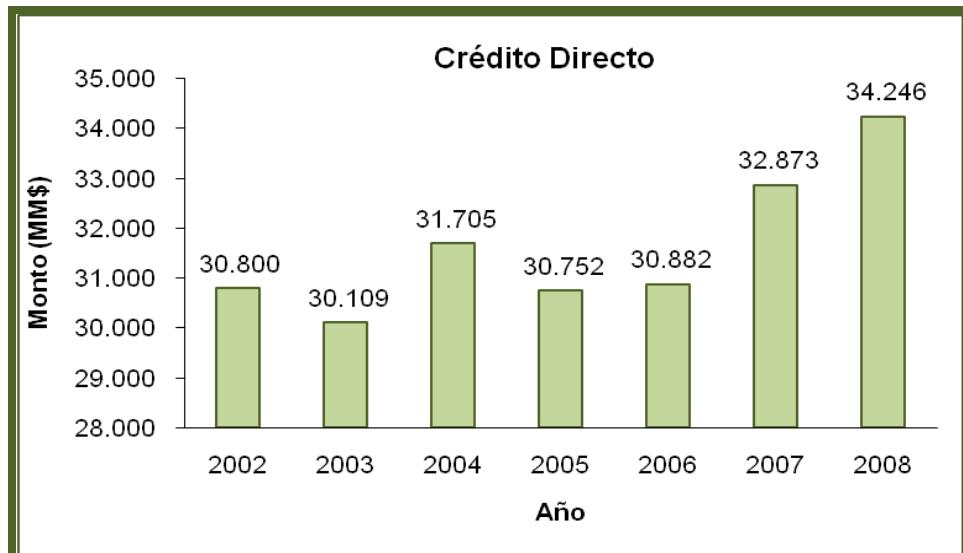
Categoría de Riesgo	Característica	Crédito Corto Plazo y Largo Plazo
A	Riesgo normal	Máximo endeudamiento Hasta U.F. 3.000
B	Riesgo superior al normal	Hasta U.F. 2.400
B-	Riesgo preocupante	Hasta U.F. 1.800
C	Alto riesgo	Hasta U.F. 900
N	Clientes nuevos	Hasta U.F. 1.200

- No tener deudas morosas con INDAP, adquiridas en forma directa o en calidad de aval o codeudor solidario, tanto al postular como cuando el INDAP constate las condiciones de admisibilidad para acceder al Programa.
- Firmar la solicitud de crédito en la cual se describe el objeto del proyecto.
- Estar en condiciones de entregar la garantía solicitada en función del endeudamiento y categoría de riesgo, conforme a las “Normas para operar el programa de créditos”.
- Que sus ingresos provengan principalmente de la producción silvoagropecuaria y/o agroindustrial y/o de actividades conexas a la explotación.

Resultados de programas de financiamiento

El año 2008, las colocaciones totales de esta institución alcanzaron un valor de M\$34.246.487, cumpliéndose el 98,7% del presupuesto.

Gráfico N°16



Fuente: elaboración propia en base a datos INDAP.

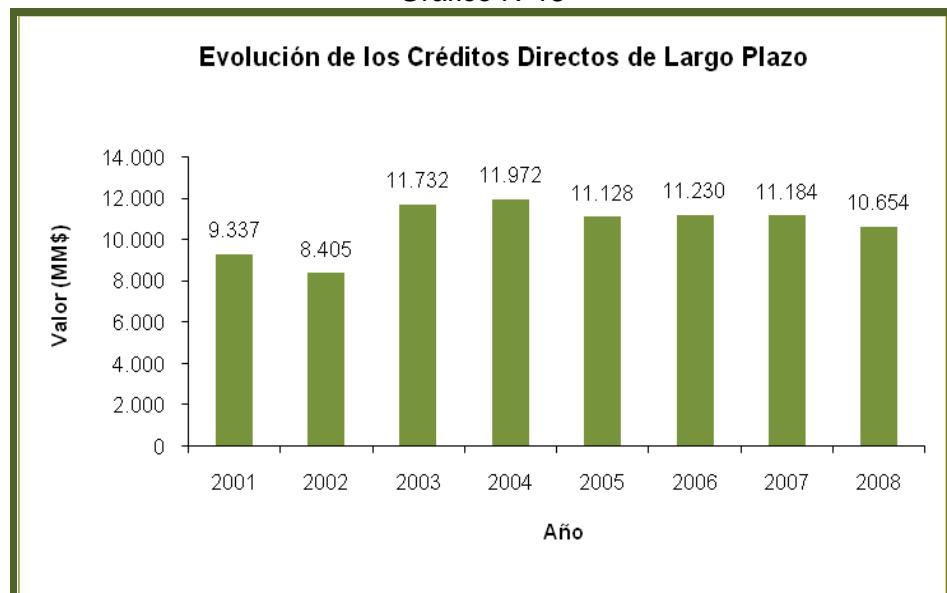
Respecto a los créditos directos, las colocaciones de crédito a corto plazo totalizaron los M\$23.592.438, mientras que los de largo plazo totalizaron la suma de M\$10.654.049.

Gráfico N°17



Fuente: Elaboración propia en base a datos INDAP. En moneda corriente.

Gráfico N°18

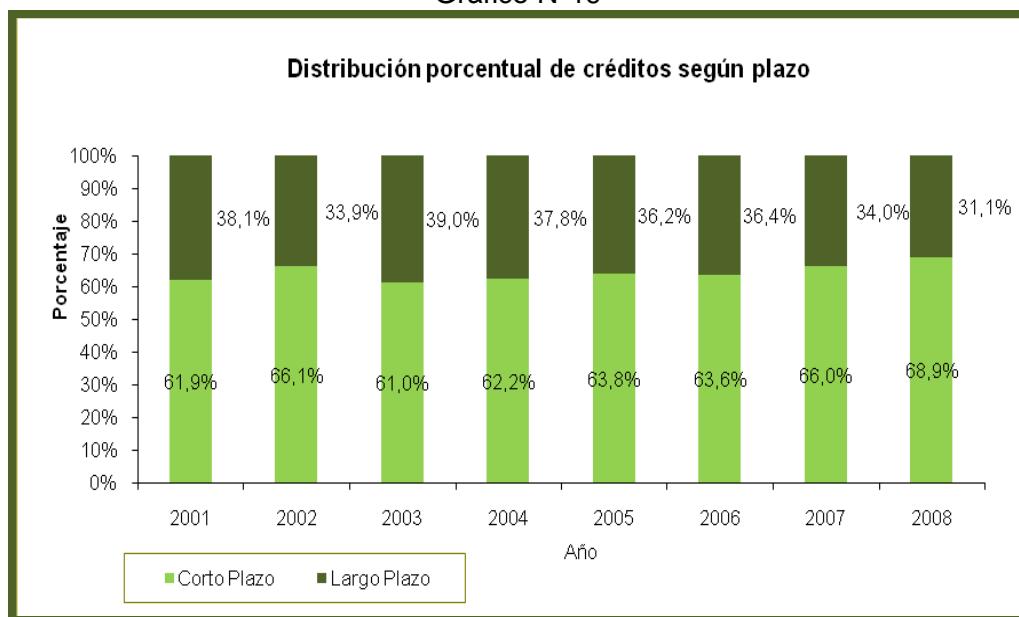


Fuente: Elaboración propia en base a datos INDAP. En moneda corriente.

Los créditos a corto plazo, históricamente han representado el mayor porcentaje del total de créditos directos otorgados por la institución, siempre sobre el 60%. El año 2008 constituyeron el 68,9% del total.

El siguiente gráfico muestra la distribución de los créditos según plazo.

Gráfico N°19



Fuente: elaboración propia en base a datos INDAP.

c) CRÉDITO ENLACE FORESTAL

Este crédito busca dar acceso y financiamiento a usuarios de INDAP para forestar sus predios, o parte de ellos, entregándoles un crédito de largo plazo (crédito de enlace forestal), para cubrir parcialmente los costos del establecimiento de plantaciones forestales, el cual se cancela con la bonificación que otorga el Estado para el fomento forestal establecida en Decreto Ley N° 701/74.

Para acceder a este crédito es necesario que primero la CONAF emita un Certificado de Futura Bonificación Forestal, el cual debe ser endosado a favor de INDAP, con el propósito que se pueda cancelar su crédito de enlace. Esta bonificación se hace efectiva una vez realizada la plantación y comprobado el prendimiento por parte de CONAF.

El crédito debe ser cancelado en una cuota, una vez obtenida la bonificación establecida en la Ley N° 19.561/98, que modificó el D.L. N° 701/74, sobre fomento forestal. Si el monto de la bonificación es menor a la deuda, el saldo de crédito no cubierto debe ser cancelado directamente por el deudor.

El monto máximo de crédito a otorgar a las personas naturales, sin importar su categoría, corresponde al 90% del monto de la bonificación por prendimiento, la cual es equivalente al 75% de los costos de forestación por hectárea, fijados por CONAF al 31 de julio de cada año, con un tope de 15 hectáreas anuales por propietario individual. La excepción a esta condición es la XI Región, donde INDAP financiará hasta 40 hectáreas anuales por propietario individual.

La normativa, también indica que la entrega del crédito se efectuará en parcialidades y en conformidad a las siguientes instrucciones:

Clientes Individuales

a. Para clientes/clientas que expresamente y por escrito lo soliciten, se entregará un anticipo de \$50.000 (cincuenta mil pesos) por hectárea a forestar. Para ello el pequeño/a propietario/a forestal deberá suscribir un contrato tipo de forestación con un profesional calificado (operador), o en su defecto, demostrar que tiene asistencia técnica otorgada por

CONAF. Este anticipo es para la realización de los estudios técnicos de calificación de terreno de aptitud preferentemente forestal.

b. El 60% del saldo del crédito de enlace forestal se entregará contra la presentación y entrega en INDAP de: a) Certificado de Futura Bonificación emitido por CONAF y endosado por el/la titular a favor de INDAP y, b) La transferencia a favor de INDAP del total de la bonificación por actividades de forestación, a través de un instrumento público o privado, firmado ante Notario. Esta parte del crédito de enlace forestal es para la realización de la plantación propiamente tal.

c. El resto del crédito de enlace forestal se entregará al término de la plantación, previo informe técnico de CONAF, quien certificará que la plantación realizada por el profesional calificado (operador), cumple con los requisitos técnicos y de calidad establecidos para la actividad.”

Clientes empresas

a. Para clientes que expresamente y por escrito lo soliciten, se entregará un anticipo de \$50.000 (cincuenta mil pesos) por hectárea a forestar, al momento de entregar en INDAP: a) nómina de agricultores/as que se comprometen a que su predio, o parte de él, sea plantado por la Organización, y b) fotocopia de contrato suscrito entre la Organización y un profesional forestal calificado. Este anticipo es para la realización de los estudios técnicos de calificación de terreno de aptitud preferentemente forestal.

b. El 90% del saldo del crédito de enlace forestal se girará contra la presentación y entrega en INDAP de: a) Los Certificados de Futura Bonificación emitido por CONAF y endosado por el titular a favor de INDAP y, b) Las Transferencias a favor de INDAP por el total de la bonificación por actividades de forestación, a través de un instrumento público o privado, firmado ante Notario. Esta parte del crédito de enlace es para la realización de la plantación propiamente tal.

c. El resto del crédito de enlace forestal se girará contra la presentación y entrega en INDAP de: a) Fotocopias de las Solicitudes de Pago de la Bonificación, con timbre de CONAF que indique su ingreso a tramitación a la Corporación. Este saldo del crédito de enlace forestal es para cancelar, a quien corresponda, la realización del estudio técnico de acreditación de la plantación y la posterior tramitación ante CONAF de las Solicitudes de Pago de la Bonificación”.

Resultados Crédito Enlace Forestal

Según indica el Informe de Gestión INDAP 2008, este crédito financió 1.537 hectáreas en plantaciones, con un monto cercano a los 504 millones de pesos. Esta cifra representa una disminución de un 56% de las colocaciones de este instrumento, con respecto al año anterior. Con respecto a la cobertura en superficie, se registró una disminución de un 59%.

Considerando las colocaciones por género, de los MM\$504 de pesos inyectados, un 65% de estos tuvo como beneficiarios a hombres (se clasifica según sexo del propietario de los terrenos financiados).

Las recuperaciones de créditos también experimentaron una disminución. El año 2008 se registraron recuperaciones por MM\$ 1.692, cifra 28,6% inferior a la cuantificada el año 2007.

Entre los factores mencionados por INDAP, que influyeron en la disminución en el rendimiento de este crédito, está la sequía que afectó las VI y VII regiones, el Proyecto Intendencia Regional de Coquimbo, que a través de contraloría impidió la plantación de 500 hectáreas y un desinterés de parte de potenciales beneficiarios debido a bajos costos de forestación.

d) CRÉDITO ENLACE RIEGO (Individual o empresas)

Es un crédito de largo plazo que se entrega asociado a la bonificación que otorga el Estado de Chile para el fomento de la inversión de obras de riego y drenaje, establecido en la Ley Nº 18.450 y sus modificaciones. Quién desee ejecutar este tipo de proyectos, puede acceder a un crédito que le permite financiar parcialmente las obras de riego y/o drenaje mientras obtienen la bonificación correspondiente en el marco de la Ley antes indicada.

INDAP otorga el crédito una vez que la Comisión Nacional de Riego emite el Certificado de Bonificación al Riego y Drenaje, el cual debe ser endosado a favor de INDAP, con el propósito que se pueda cancelar su crédito de enlace. Esta bonificación se hace efectiva

una vez realizada la obra y teniendo la recepción definitiva por parte de la Comisión Nacional de Riego.

El plazo máximo para estos créditos es de dos años, incluido un año de gracia, y el monto del crédito es de hasta un 100 % del monto establecido en el Certificado de Bonificación al Riego y Drenaje.

Si el crédito es solicitado por una Comunidad de Aguas Organizadas con personalidad jurídica, la formalización del crédito se hace a través de la comparecencia del representante legal. Si lo hace una Comunidad de Agua no Organizada (que ha iniciado su proceso de constitución), la formalización del crédito se realizará a través de la comparecencia del representante común indicado en la escritura respectiva.

La normativa plantea las siguientes condiciones para el giro de los fondos:

- a. Que el cliente/clienta haya iniciado o encargado la ejecución de la obra, con el fin de cautelar los fondos públicos, INDAP girará el crédito de enlace y crédito complementario, cuando proceda, una vez que el cliente/clienta, ya sea individual u organización, haya iniciado o encargado la ejecución de la obra.
- b. Que el cliente/clienta haya conferido mandato a INDAP para la realización de los giros correspondientes al Contratista y entregado la garantía exigida. INDAP aceptará ser mandatario para la realización de los giros correspondientes al Contratista, siempre y cuando este mandato se otorgue por voluntad expresa del cliente/clienta y así quede estipulado en el Contrato suscrito entre éste y el Contratista, en el cual, además deberá quedar establecida la forma de pago. El cliente deberá exigir al Contratista, al momento de suscribir el contrato, una boleta bancaria o póliza de seguro de garantía de cumplimiento de contrato en general y de ejecución inmediata, por un monto equivalente al 10% del valor del contrato, pagadera a 30 días vista, a sola presentación, sin intereses. Será requisito para efectuar los giros del crédito, que dicha garantía sea entregada a INDAP para su custodia. Esta garantía debe tener una vigencia igual al plazo contemplado en el contrato para la ejecución de las obras más 2 meses y se devolverá una vez que la obra cuente con la Resolución que aprueba el Acta de Recepción Definitiva de la Obra por parte de la Comisión Regional de Riego.

- c. Que el aporte propio de los clientes/clientas establecido en el proyecto (crédito complementario, mano de obra, materiales u otros), se encuentre formalizado. Si el aporte propio se financia total o parcialmente con crédito complementario otorgado por INDAP, éste deberá ser entregado en su totalidad al Contratista, antes de iniciar los giros del crédito de enlace. El crédito complementario se tramita y entrega en conformidad a las normas generales establecidas para el crédito de largo plazo.
- d. Para que INDAP realice cada giro, será requisito la autorización por escrito del cliente/clienta y su conformidad de que las obras ejecutadas representan el avance correspondiente. Además, el Encargado de la Unidad de Riego Regional deberá realizar el seguimiento de la construcción de la obra y visar la documentación que autoriza cada giro.

La entrega del crédito de enlace se efectuará en las siguientes parcialidades:

- a. Entrega de anticipo al contratista para inicio de obra y entrega al INDAP de garantía exigida.
- b. Otras entregas: Cualquier otra entrega del crédito de enlace tendrá como requisito la acreditación de un avance de obras valorizado en un monto equivalente al del giro solicitado, que en todo caso deberá ser superior al 20% del costo total de la obra.
- c. Última entrega del crédito y entrega al INDAP de garantía exigida: el último giro del crédito de enlace deberá ser equivalente a lo más al 10% del monto aprobado, no pudiendo ser menor al 5% del monto aprobado.

Por último cabe destacar que los préstamos y recuperaciones de los Créditos de Largo Plazo Individual o Empresas de Enlace para Obras de Riego y/o Drenaje asociados a la bonificación que otorga la ley N° 18.450 del Fomento al Riego constituyen un Fondo Rotatorio.

Durante el año 2008, INDAP entregó un total de MM\$48 en créditos de riego, del cual un 13% era a individuos y un 87% a organizaciones.

Tabla N°20

Crédito enlace riego Indap 2008 (M\$)		
Individual	6.095	13%
Organizaciones	42.654	87%
Total	48.749	100%

Fuente: Informe de Gestión Indap 2008

Adicionalmente, la siguiente tabla muestra los resultados a nivel global de la bonificación por la ley N°18.450.

Tabla N°21

Categoría	Resultados históricos Bonificación Ley 18.450								
	Año								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bonificación comprometida \$MM	16.809	20.915	20.835	20.742	21.409	23.913	23.503	29.070	40.227
Inversión comprometida \$MM	27.715	33.466	31.569	32.911	31.025	35.318	34.440	45.269	64.905

Fuente: Comisión Nacional de Riego

Avances del Seguro Agrícola.¹⁹

Aunque no se trata de un programa de financiamiento, sí está muy relacionado con ellos, ya que un requisito para el otorgamiento de créditos de Indap, es la adquisición de este seguro.

De un total de 12.129 pólizas emitidas durante el año 2008 por las aseguradoras Magallanes y Mapfre, 7.264 tienen a INDAP como beneficiario, cifra correspondiente al 59,97% del mercado.

¹⁹ Informe de Gestión INDAP 2008.

Tabla N°22

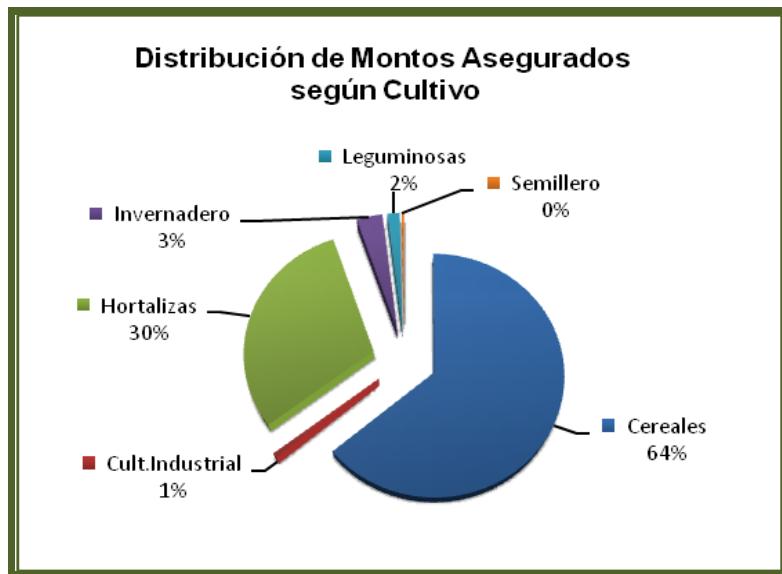
Contratación de Pólizas					
Compañía	Pólizas	Superficie (Has)	Monto Asegurado (UF)	Prima Neta (UF)	Subsidio (UF)
Magallanes	6.470	19.883	867.309	35.701	27.556
Mapfre	804	3.110	102.552	4.636	3.517
Total	7.274	22.993	969.861	40.337	31.073

Fuente: Informe de Gestión INDAP 2008.

De estas pólizas, el cultivo de cereales registró la mayor participación, con un monto asegurado de 620.705 UF, seguido de los cultivos de hortalizas, registrando un monto por 292.050 UF.

El siguiente gráfico muestra la distribución porcentual de los montos asegurados, según tipo de cultivo:

Gráfico N°20

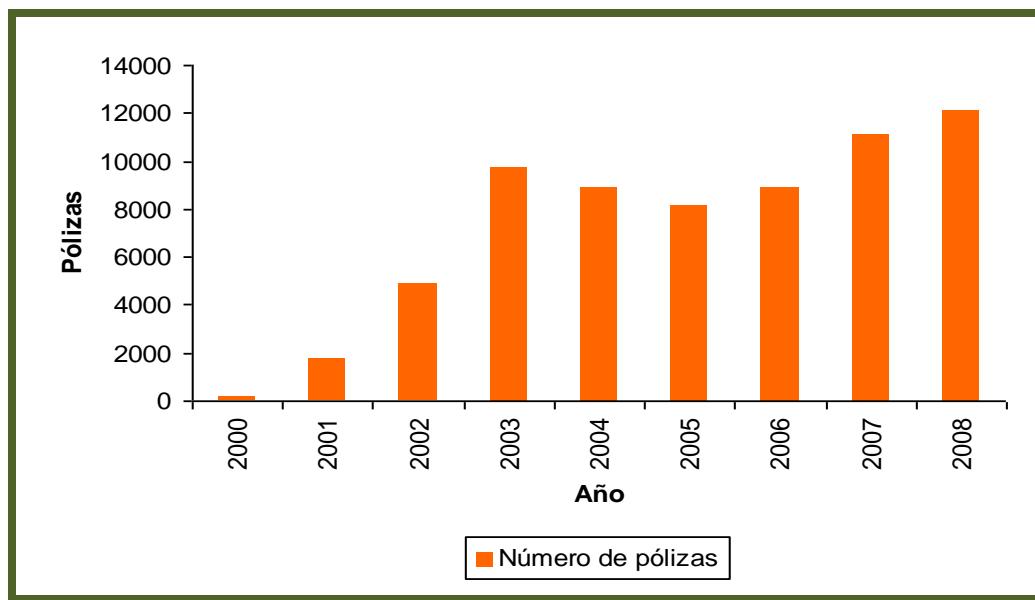


Fuente: Elaboración propia en base a Informe de Gestión INDAP 2008.

Con respecto a la meta institucional de pólizas contratadas, ésta superó en un 19,5% la meta presupuestada. Por otra parte, el total de pólizas contratadas superó en un 16,6% al correspondiente al año 2007, mientras que la variación en los montos asegurados, para el mismo período, fue de un 33,3%.

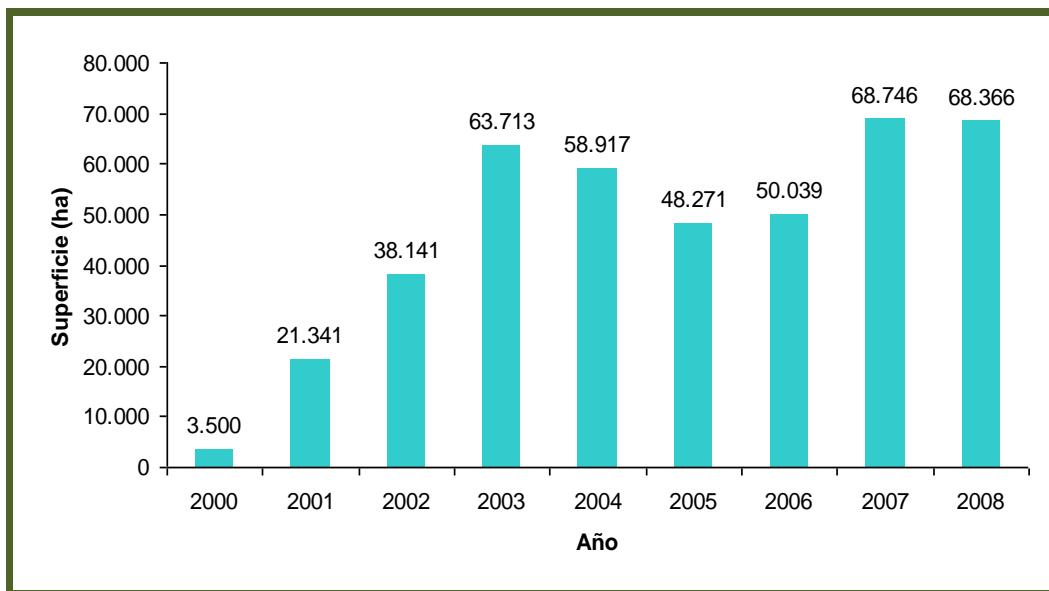
Desde un punto de vista más global (considerando a todos los participantes), los siguientes gráficos muestran la contratación total de pólizas de este seguro, la superficie total asegurada y la evolución de las primas netas para el período 2000-2008.

Gráfico N° 21: Número de pólizas contratadas



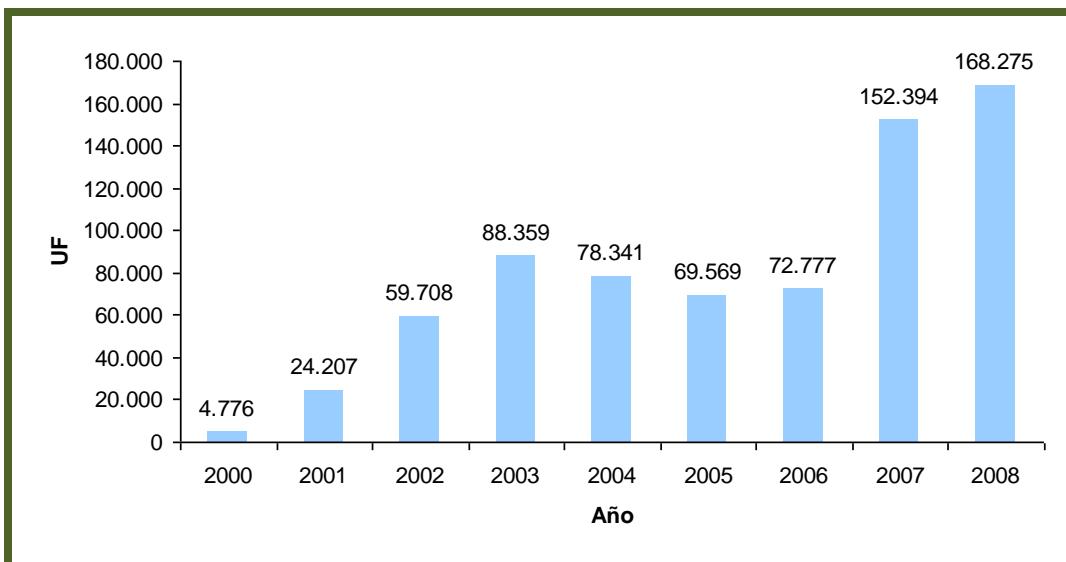
Fuente: Elaborado por COMSA con datos de SVS

Gráfico N°22: Superficie asegurada



Fuente: SVS (años 2005-2007), COMSA (2008)

Gráfico N° 23: Evolución Primas Netas



Fuente: SVS (años 2005-2007), COMSA (2008)

- **CORFO**

CORFO cuenta con múltiples Líneas de Apoyo a disposición de sus clientes. En el caso de los apoyos destinados a mejorar el acceso a financiamiento la CORFO cumple un rol de banca de segundo piso, entregando recursos a instituciones financieras bancarias y no bancarias, con el objetivo de permitir un mejor acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas, tanto para inversiones como para capital de trabajo, y acceso a recibir aportes de capital por la vía de los fondos de inversión.

La siguiente tabla muestra sólo los programas de apoyo de la Gerencia de Intermediación Financiera.

<i>Intermediación Financiera</i>
<ul style="list-style-type: none">• Crédito Energía Renovable No Convencional• Créd. Eficiencia Energética• Créd. Pregrado• Créd. Postgrado• Subsidio a Estudios de Preinversión Alta Tecnología• Créd. Regional• Créd. Exportación: Financiamiento al Exportador• Créd. CORFO Exportación: Financiamiento al Comprador Extranjero• Cobertura CORFO de Préstamos Bancarios a Exportadores COBEX• Subvención a la Prima del Seguro Agrícola• Crédito CORFO Medioambiental• Crédito CORFO Inversión• Crédito CORFO Multisectorial• Crédito CORFO Microempresa• Leasing CORFO Pyme• Capital Riesgo para Pymes Innovadoras• Financiamiento de Capital de Trabajo vía Factoring.• Línea de crédito para Intermediarios financieros no bancarios.

Entre los principales programas relacionados con financiamiento de empresas se encuentran:

- Crédito CORFO Inversión

Crédito que busca proveer financiamiento de largo plazo para que las pequeñas y medianas empresas puedan llevar adelante sus proyectos de inversión. Orientado a pequeñas y medianas empresas que cuenten con ventas de hasta UF 200.000 al año (excluido el IVA), como asimismo empresas emergentes con la proyección de ventas

acotadas a las UF 200.000. Financia inversiones incluyendo la modalidad de leasing, por un monto de hasta \$185.000.000. Eventualmente, puede financiar capital de trabajo asociado a dichas inversiones, con un máximo del 30% de la operación. También puede refinanciar créditos, siempre que éstos hayan sido destinados originalmente a financiar inversiones. Esta línea de financiamiento no excluye a las empresas nuevas, sin embargo, las políticas de los bancos inciden en la posibilidad de éstas de acceder al crédito.

Las empresas pymes viables que tengan buenos proyectos de inversión y que no cuenten con garantías propias, o que éstas sean insuficientes, pueden optar al Crédito CORFO Inversión usando el Fondo de Garantías para Inversiones (FOGAIN), que permite acceder a una garantía de CORFO de hasta el 70% de la operación, con un límite de UF 5.000 por beneficiario.

Para postular al crédito, la empresa debe presentar su proyecto de inversión, indicando el propósito de los fondos y los retornos de la inversión. La postulación se hace a través de los bancos que a continuación se menciona. Banco BBVA, Banco Crédito e Inversiones, Banco de Chile, Banco del Desarrollo, Banco Santander, Banco Corpbanca, Banco Estado.

Con respecto a las tasas de interés, según adjudicación de octubre del 2008, éstas fluctúan entre el 10,8% y el 15% (tasas fijas).

➤ Crédito CORFO Multisectorial

Crédito de largo plazo o leasing bancario que permite a las empresas realizar las inversiones requeridas para el desarrollo de sus actividades. El financiamiento es otorgado por bancos comerciales con recursos de CORFO.

Orientado a empresas chilenas productoras de bienes y servicios, con ventas anuales de hasta US\$ 30 millones, excluido el IVA. Para financiar inversiones en maquinarias y equipos, la ejecución de construcciones, instalaciones y obras civiles, plantaciones (excepto cultivos anuales), ganado (excepto el de engorda) y servicios de ingeniería y montaje, incluyendo capital de trabajo asociado a dichas inversiones. También financia

inversiones en maquinarias, equipos, construcciones, instalaciones y obras civiles, de hasta 365 días de antigüedad, mediante operaciones de leaseback.

El monto máximo del crédito es de US\$ 5 millones. Se otorga en dólares o en Unidades de Fomento (UF), a tasa de interés fija o variable, con plazos de pago de entre 3 a 10 años y períodos de gracia de hasta 24 meses. La empresa puede solicitar hasta el 30% del total del financiamiento para costear capital de trabajo.

Para solicitar este financiamiento, la empresa puede acudir a Banco del Desarrollo, Banco BICE, Banco Security, Banco Rabobank, Banco Santander Chile, Banco de Chile, Banco Internacional, Banco Corpbanca, Banco Crédito e Inversiones, Banco BBVA, Banco ABN Arro Bank, Banco Monex y Banco Itaú Chile.

Para poder postular, la empresa debe presentar el proyecto a la institución que seleccione, especificando en qué serán utilizados los fondos y los flujos de retorno de la inversión.

➤ Crédito CORFO Microempresa (Línea C1: Instituciones no bancarias)

Crédito que financia inversiones, capital de trabajo y permite refinanciar operaciones de crédito, leasing financiero o factoring, excluyendo los cheques, destinados a fines productivos de micro y pequeños empresarios. Se otorga a través de instituciones financieras no bancarias constituidas como sociedades anónimas, Cooperativas de Ahorro y Crédito, otras cooperativas que otorguen créditos, Cajas de Compensación, ONGs, fundaciones y corporaciones. Todas ellas deberán cumplir con lo dispuesto en la normativa vigente.

Orientado a personas naturales o jurídicas que destinen los recursos recibidos a actividades de producción de bienes y servicios que generen ventas anuales no superiores a UF 15.000 (\$285 millones aproximados). También, nuevas empresas con ventas estimadas no superiores a UF 15.000 durante sus 12 primeros meses de funcionamiento, siempre y cuando el financiamiento de nuevos negocios esté contemplado en la política comercial del intermediario financiero que otorga el crédito. Financia inversiones y capital de trabajo que realicen pequeños empresarios y micro y

pequeñas empresas. No financia la compra de terrenos o proyectos inmobiliarios, inversiones en tecnologías contaminantes y el pago de impuestos.

El monto máximo de los créditos es de UF 1.500 (\$28 millones, aproximadamente).

Para acceder al financiamiento, las empresas deben contactar a uno de los siguientes intermediarios financieros no bancarios. Capual Ltda., CCAF La Araucana, Cooperativa Coocretal, Cooperativa de ahorro y crédito Dreves Ltda., Coopeumo, Credicoop Ltda., Detacoop, Fondo Esperanza, Indes, Oriencooper Ltda., Capel Ltda., Control Pisquero Ltda.

La empresa debe presentar los antecedentes pertinentes que permitan establecer un perfil de riesgo y definir si la empresa es sujeto de crédito. Son los mismos intermediarios quienes realizan la evaluación crediticia de la empresa. Entre los antecedentes a proporcionar, se encuentran:

- Documentos de identidad del solicitante y cónyuge si es que corresponde.
- Documento que acredite domicilio.
- Documento que acredite estado civil.
- Pagos de IVA. Pueden ir desde los últimos 3 meses hasta los últimos 3 años.
- Informe de deudas del empresario y socios, emitido por la SBIF.
- Balances de los 3 últimos años (para empresas más grandes).
- Últimas declaraciones de impuestos en el caso que corresponda.

➤ Leasing CORFO PYME

Consiste en un financiamiento para que las empresas puedan arrendar con opción de compra (leasing) equipos, maquinarias y bienes de capital nuevos. Este financiamiento es entregado por empresas de leasing, pero con recursos de CORFO, a empresas privadas, personas jurídicas o naturales, legalmente establecidas en Chile, con ventas anuales de hasta MMUS\$ 10, que adquieran bienes de capital, maquinarias o equipos nuevos a través de compañías de leasing no bancarias.

Financia hasta el 100% del valor de los bienes y servicios elegibles, cuyo valor de compra no exceda de UF 25.000, excluido el IVA. Se otorga en dólares o en UF. Tiene tasa de interés fija y considera plazos de pago de entre 2 y 6 años. Sin perjuicio de lo anterior, CORFO puede aprobar el financiamiento de operaciones por un monto mayor a UF 25.000, cuando la adquisición de bienes o servicios corresponda a proyectos nuevos, relocalizaciones de empresas o ampliaciones sustanciales destinadas a incorporar nuevas líneas de producción o abarcar nuevos mercados.

Para realizar la solicitud del financiamiento, la empresa debe hacerlo a través de una de las empresas de leasing que tienen convenio con CORFO, las que realizarán una evaluación económica y legal en base a los antecedentes financieros que proporcione la empresa postulante. Dichas empresas de Leasing son actualmente, Servicios Financieros Progreso y Factotal Leasing.

➤ Financiamiento de capital de trabajo vía Factoring

Para Pymes (personas jurídicas o personas naturales con giro comercial) emisoras de los documentos factorizables, con ventas anuales de hasta UF 100.000, excluido el IVA. Este máximo de ventas anuales se amplía a US\$ 10.000.000 en el caso de las empresas exportadoras que usen la modalidad de factoring internacional. Financia operaciones de factoring consistentes en la compra de facturas emitidas por empresas pymes.

Financia hasta el 100% de operaciones de factoring; consistentes en la compra de facturas emitidas por empresas pymes. Por empresa beneficiaria, el monto de las operaciones no podrá exceder de 2 veces su venta mensual promedio del último semestre, excluido el IVA.

Para postular, las empresas deben cumplir con los requisitos establecidos en la normativa del los programas de financiamiento y refinanciamiento de cooperativas, y deben hacerlo a través de las siguientes empresas de factoring. Factorline S.A., Eurocapital S.A., Factoring Security S.A., Banco Monex.

Esto sujeto a la evaluación económica y legal de los antecedentes financieros que proporcione la empresa.

➤ Reprogramación de Créditos PYME

Esta línea ofrece refinaciamiento a pasivos de empresas, con moras de hasta 89 días. Se ofrece la posibilidad de entregar montos de hasta un 30% de la deuda para financiar capital de trabajo. Pueden postular empresas que tengan ventas de hasta 200 mil UF anuales.

Con respecto a las garantías, ésta es de un 50% para micro y pequeñas empresas, cuando se refinancian créditos propios, y hasta un 70% cuando son pasivos con otras instituciones financieras. Para medianas empresas, estos porcentajes son de 40% y 60% respectivamente.

Este refinaciamiento se solicita en los bancos comerciales que cuenten con el programa.

➤ Capital de Riesgo CORFO para Pymes Innovadoras

Orientado a empresas de cualquier sector económico, legalmente constituidas en Chile como sociedades anónimas y que tengan un patrimonio no superior al equivalente a UF 100.000 a la fecha de la primera inversión del Fondo. Financia iniciativas innovadoras y en desarrollo o expansión, que ofrezcan perspectivas de alta rentabilidad, orientadas a uno o más mercados en crecimiento, con una gran demanda potencial o real y con posibilidades de acceder a mercados externos.

Tienen particular preferencia aquellas empresas que previamente hayan recibido recursos de instituciones como InnovaChile, Innova Bio Bio, FIA, Conicyt, etc.

Se entienden como proyectos innovadores, aquellos que utilicen energías primarias, renovables y tecnologías con un inferior grado contaminante, las que son conocidas como “nuevas energías limpias”.

El monto depende de las características y necesidades del proyecto, y según se haya definido en el proceso de negociación entre la empresa y el Fondo. Este aporte se realiza mediante un aumento de capital, en el cual el Fondo de Inversión adquiere acciones de la

empresa y los administradores de los fondos se involucran activamente en la gestión de las empresas donde realizan inversiones.

Para la postulación, es necesario cumplir con los siguientes requerimientos:

- Tener un proyecto en expansión e innovador, cuya demanda potencial y rentabilidad esperada sean altas.
- La empresa será sometida a una evaluación de sus estados financieros.
- Es recomendable que la empresa contrate asesoría profesional, dado que el proyecto será minuciosamente analizado por expertos.

➤ Capital de Riesgo CORFO Inversión Directa.

Este fondo está destinado al fomento de la industria de capital de riesgo. CORFO realiza aportes directos al fondo, adquiriendo un porcentaje de participación.

Este financiamiento va dirigido a empresas que tengan vigencia menor a siete años, con ventas anuales no superiores a las 400 mil UF. El monto a invertir está sujeto a las características del proyecto. Estas empresas deben mostrar altas expectativas de crecimiento, o a aquellas que estén en fase inicial de desarrollo, pero que potencialmente muestren altas perspectivas de expansión. No se presta financiamiento para empresas que presten servicios financieros, pertenezcan al rubro inmobiliario, sean sociedades anónimas abiertas, no cumplan con normativa ambiental y laboral, o en las que sus aportantes tengan relaciones de propiedad.

El acceso a este financiamiento debe ser a través del Banco Estado Capital de Riesgo S.A., mediante el fondo de inversión Ojos del Salado. El proyecto, debe ser previamente sometido a un análisis experto para su aprobación.

➤ Capital de Riesgo CORFO para empresas emergentes.

Este financiamiento va dirigido a empresas que se encuentren en sus primeras fases de desarrollo, que presenten proyectos innovadores y altas perspectivas de crecimiento. Este financiamiento se entrega como un crédito de largo plazo para fondos de inversión.

Pueden acceder a esta línea, empresas de cualquier sector de la economía, y las ventas del año anterior deben ser no superiores a 400 mil UF.

Este fondo es administrado por Inversiones Incured S.A., y las empresas pueden postular una vez que cuenten con proyectos en fase de expansión. El monto del financiamiento depende de las características del proyecto. La duración de estos fondos es de hasta un plazo de 10 años, luego del plazo, se vende la participación en las inversiones realizadas.

Resultados de Gestión 2006 - 2007

Según el informe de Cuenta Pública, del año 2007, los créditos otorgados por la institución alcanzaron un total de 181.708 millones de pesos, superando en un 64% al período anterior. Por su parte, los subsidios totalizaron 68.684 millones de pesos, cifra 20% superior a la registrada el 2006.

Los Indicadores de Desempeño CORFO de la Ley de Presupuestos indican que al año 2006, las operaciones de crédito a pequeñas y medianas empresas había aumentado en un 94% respecto al año anterior, mientras que el stock de empresas capitalizadas por fondos de inversión de CORFO, aumentó en un 37,5%.

Dentro de las líneas de financiamiento CORFO destacan los avances conjuntos entre el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Economía para canalizar recursos CORFO por 100 millones de dólares destinados a financiamiento a través de Factoring. A finales del 2008 CORFO informó que el 80% de estos recursos ya se había hecho efectivo por tres FNB y dos bancos, mientras que a inicios del 2009 el Gobierno amplió el fondo en US\$ 50 millones más.²⁰

La siguiente tabla muestra la ejecución de sus líneas de financiamiento, a diciembre de cada año y en el primer trimestre 2009. Se observa que lo ejecutado en los primeros meses del presente año, equivale a un 65% de lo ejecutado durante el año 2008. Del total ejecutado por línea de financiamiento, se aprecia que un 29% corresponde a

²⁰ El Mercado de Efectos de Comercio y la Industria del Factoring en Chile. Banco Central.

Multisectorial, seguido por Capital de Trabajo con un 21%, Factoring bancario con un 17% y Regional con un 13%.

Tabla Nº 23: Ejecución Programas Corfo

Líneas de financiamiento (M\$)	Ejecución CORFO a precios constantes (2008)						Acumulado 09 Ejecutados
	Dic-05 Ejecutados	Dic-07 Ejecutados	Dic-08 Ejecutados	Ene-09 Ejecutados	Feb-09 Ejecutados	Mar-09 Ejecutados	
Multisectorial	24.846.931	13.596.373	44.332.142	4.623.838	5.684.225	9.024.744	19.332.808
Exportadores	2.156.672	657.337	2.132.718	0	0	0	0
Factoring bancario	0	1.847.900	24.615.698	3.661.187	3.661.187	3.661.187	10.983.560
Medio ambiental	4.028.871	2.552.902	3.894.533	586.190	4.218.534	956.133	5.760.857
Regional	6.543.083	3.237.584	10.685.947	3.453.718	764.816	4.218.534	8.437.069
Microcrédito	5.462.063	5.824.225	6.010.316	0	0	547.869	547.869
Leasing no bancario	4.292.378	5.230.758	6.595.041	947.326	1.028.309	1.397.340	3.372.975
Factoring no bancario	6.072.572	0	24.570.741	0	0	0	0
Fondos inversión capital riesgo	9.339.938	18.508.509	15.967.874	374.430	1.407.483	2.480.442	4.262.354
Licitación de fondos pyme	17.601.182	0	0	0	0	0	0
Licitación de fondos micro	4.693.649	0	0	0	0	0	0
Financiamiento de capital de trabajo	0	0	30.700.000	4.599.816	4.599.816	4.599.816	13.799.448
Eficiencia energética	0	0	0	0	0	0	0
E RNC	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal fondeo GIF	85.037.339	51.455.589	169.505.010	18.246.504	21.364.371	26.886.066	66.496.941
Coberturas	Dic-05	Dic-07	Dic-08	Ene-09	Feb-09	Mar-09	Acumulado 09
	Colocados	Colocados	Colocados	Colocados	Colocados	Colocados	Colocados
FOGAIN	0	8.322.415	116.180.102	10.705.868	20.696.238	39.601.163	71.003.269
COBEX	43.657.565	42.376.859	56.905.106	15.296.214	27.569.468	43.973.371	86.839.053
Subtotal coberturas GIF	43.657.565	50.699.275	173.085.208	26.002.082	48.265.707	83.574.534	157.842.322
Total GIF	128.694.905	102.154.863	342.590.218	44.248.586	69.630.077	110.460.600	224.339.263

Fuente: Corfo

• BANCOESTADO

BancoEstado muestra una fuerte preocupación por el desarrollo de las pequeñas empresas, pues éstas constituyen una importante fuente de creación de empleos a nivel agregado. Al respecto la entidad define los siguientes desafíos que estas empresas deben enfrentar:²¹

- Crecimiento.
 - Expandir la escala de producción.
 - Ampliar su negocio.
 - Abrir nuevos mercados.
- Innovar, adaptarse al entorno.
 - Ámbito normativo.

²¹ "Apoyando el Crecimiento a las Pequeñas Empresas". Presentación de Banco Estado para el XI Encuentro Nacional de GTT. Junio 2007.

- Nuevos competidores y nuevos gustos de clientes.
- Tratados de libre comercio.
- Mejorar la calidad y eficiencia.
 - Certificaciones de calidad.
 - Perfeccionamiento para la gestión de negocios.

Banco Estado cuenta con una estrategia segmentada por tamaño y área económica, razón por la cual tiene una plataforma especializada en pequeñas empresas (hasta 25.000 UF de ventas anuales), incluidas las del sector agrícola. A lo largo del país esta área está dividida en 5 Subgerencias regionales, las que dependen de la Gerencia Central, lo que permite introducir nuevos productos de forma más rápida. Ofreciendo a los clientes, los siguientes servicios:²²

- Cuentas: Cuenta corriente, Chequera electrónica, y Cuenta RUT.
- Tarjeta de crédito: Visa nacional e internacional.
- Créditos: Microempresa, Familia, Transporte, Educación superior, Agrícola, Otros.
- Crédito hipotecario: Financiamiento vivienda, Refinanciamiento vivienda, Financiamiento de fines generales.
- Fomento: Fondo de Garantía Pequeño Empresario FOGAPE, Programa desarrollo de proveedores, Proyecto de fomento PROFO.
- Convenios.
- Ahorro.
- Seguros.
- Envío de dinero.
- Mensajería móvil.

Otra característica de BancoEstado microempresa, es que todos los sectores económicos se atienden en terreno, lo que permite disminuir la brecha de asimetría de información, y al escuchar al cliente se puede buscar soluciones integrales que le entreguen valor. Además cuentan con la modalidad de *Directores de clientes*, conjunto de clientes de pequeñas empresas (por sector) y que son invitados a reuniones para escuchar lo que requieren en materia de financiamiento en el sector donde participan.

²² www.bancoestado.cl

Para el sector agrícola Banco Estado ofrece los siguientes programas:

- Financiamiento Agrícola de Temporada

Requiere que el individuo posea cuenta corriente en Banco Estado. Debe ser agricultor o Pequeña Empresa, con ventas anuales entre 2.400 Y 25.000 UF con buenos antecedentes comerciales.

Es una fuente de financiamiento especial para comprar semillas, pesticidas y forraje; contratar mano de obra; limpiar canales; reparar maquinarias y otros gastos agrícolas. Permite acceder al Seguro Agrícola, en que la parte de la Prima no subsidiada por el Estado puede ser incorporada al monto del Crédito.

- Financiamiento Enlace Forestal:

Orientado a Obtener el capital requerido financiar proyectos de suelos productivos, accediendo a una tasa de interés fija mientras en crédito este vigente.

Busca entregar parte de los recursos necesarios para la ejecución de las obras de forestación, y de esta manera hacer posible el cobro de la bonificación entregada por CONAF, la que será destinada directamente a la cancelación del Crédito otorgado por Banco Estado. Ofrece como financiamiento máximo un 90% del monto bonificado por el Estado (corresponde al 75% del costo neto de realización de la forestación). Por lo tanto, el monto máximo del Crédito corresponde al 67.5% del costo neto total del proyecto.

- Financiamiento ganadero

La empresa debe tener Cuenta Corriente en Banco Estado. Financiamiento orientado a Pequeña Empresa con Giro Agrícola y contar con buenos antecedentes comerciales, sin protestos ni morosidad vigente. Además poseer Contrato de compra y venta con una planta faenadora exportadora, suscrito bajo Convenio de Cooperación con Banco Estado.

Permite acceder a capital de trabajo para la compra de bovinos, alimentos, forrajes, insumos veterinarios y otros, destinados a la engorda del ganado, cuya carne se destinará

a exportación, con un monto máximo equivalente al 80% del valor del Contrato de compra y venta, establecido entre la empresa ganadera y la planta faenadora exportadora

- Financiamiento Obras de riego y drenaje

Financia la construcción, conexión y rehabilitación de obras de riego y drenaje, o inversión en equipos y elementos de riego mecánico, usando la Bonificación entregada por el Estado orientado a Pequeño o Microempresario Agrícola y ofrece como financiamiento máximo un 90% del monto bonificado por el Estado (el que a su vez corresponde como máximo al 75% del costo neto de la realización de las obras de riego y drenaje). Por lo tanto, el monto máximo del Crédito a otorgar corresponde al 67.5% del costo neto total del proyecto.

- FOGAPE

En otra línea, el Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), es un fondo destinado a garantizar un porcentaje determinado del capital de los créditos, operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento que las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, otorguen a Micro y Pequeños Empresarios, Exportadores y Organizaciones de Pequeños empresarios elegibles, que no cuentan con garantías o que estas sean insuficientes, para presentar a las Instituciones Financieras en la solicitud de sus financiamientos.

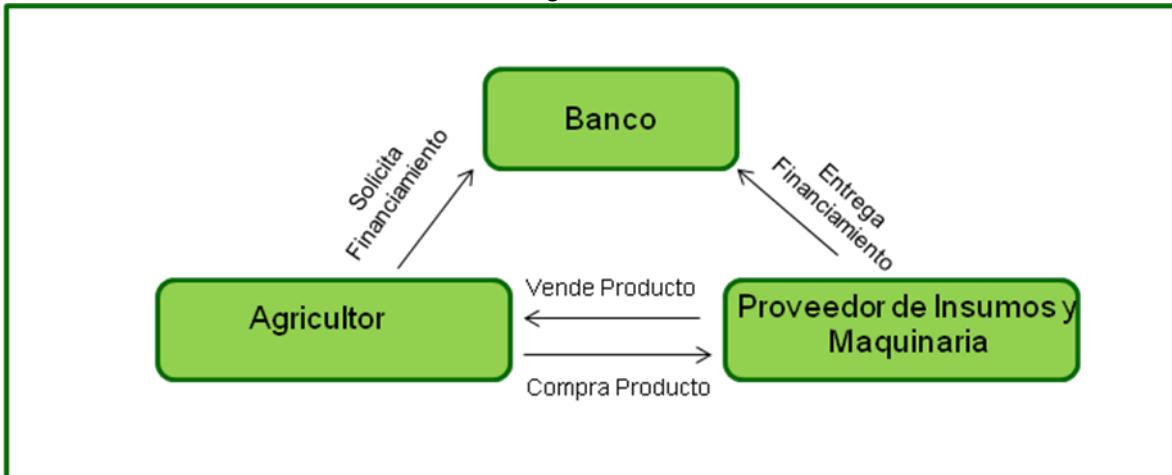
La administración del FOGAPE le corresponde a Banco Estado, siendo supervisado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF). Se rige por el Decreto Ley 3.472 de 1980 (modificado por la ley N° 20.202 del 03 de Agosto del 2007 y por la ley N° 20.318 del 23 de diciembre del 2008) y por el Reglamento de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) Capítulo 8 y 9 de normas actualizadas.

- OTROS

Por otra parte, Banco Estado ha realizado alianzas con empresas proveedoras de insumo para la venta de maquinaria con crédito del banco (ver figura N°1), esto permite que el agricultor tenga el financiamiento para la adquisición de maquinarias y que el proveedor

reciba íntegramente el valor de lo adquirido, ya que el Banco paga directamente al proveedor.

Figura N°1



Elaboración Propia, fuente Banco Estado Microempresa.

En su Memoria 2008, Banco Estado destaca:

La cobertura de 284.000 pequeños y medianos empresarios a finales del año 2007, totalizando créditos por MM\$289.000, registrando un alza del 39% respecto al año 2006 en relación al stock de créditos.

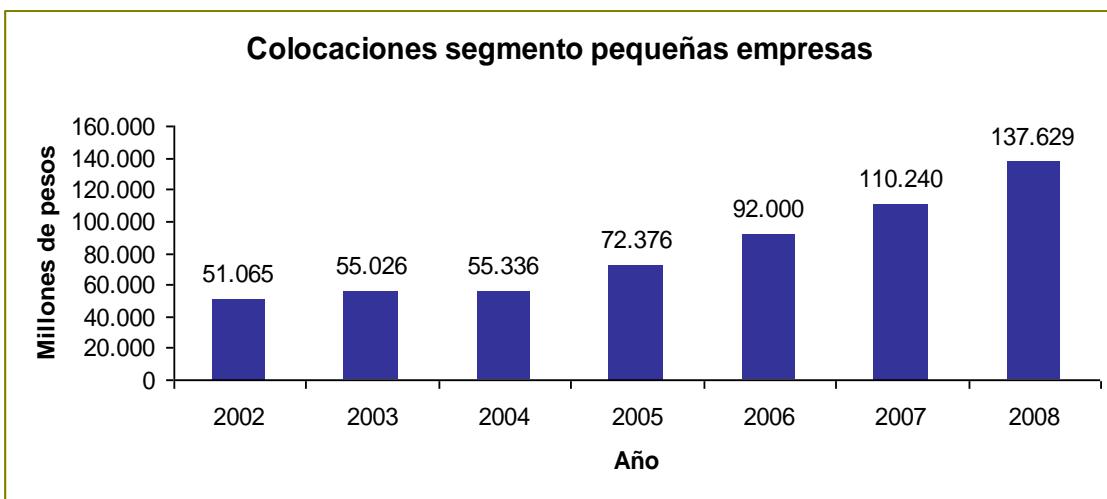
Aumento en la cobertura de microempresas en un 18% producto de la mayor cantidad de plataformas especializadas de atención disponibles.

La puesta en disposición de seguro para pescadores artesanales y agricultores.

Crecimiento de las colocaciones a pequeñas empresas a una tasa del 28% real el año 2007, dando énfasis en el sector agrícola.

Para el año 2008, las colocaciones del Banco Estado en el segmento "Pequeñas empresas" alcanzaron un total de \$137.629 millones (ver gráfico N°24), superando en un 24,84% el monto alcanzado el año anterior. El total de clientes cubiertos fue de 3.743.

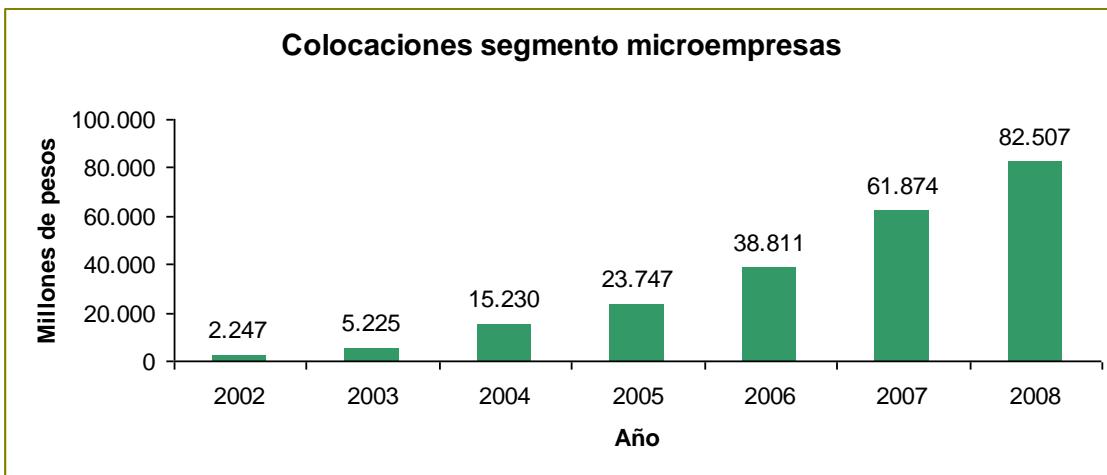
Gráfico N°24



Fuente: Banco Estado

Mientras que las colocaciones destinadas al segmento “Microempresas”, alcanzaron los \$82.507 millones, experimentando un crecimiento del 33,35% respecto al año anterior, con un alcance de cobertura de 82.507 clientes (ver gráfico N° 25).

Gráfico N° 25



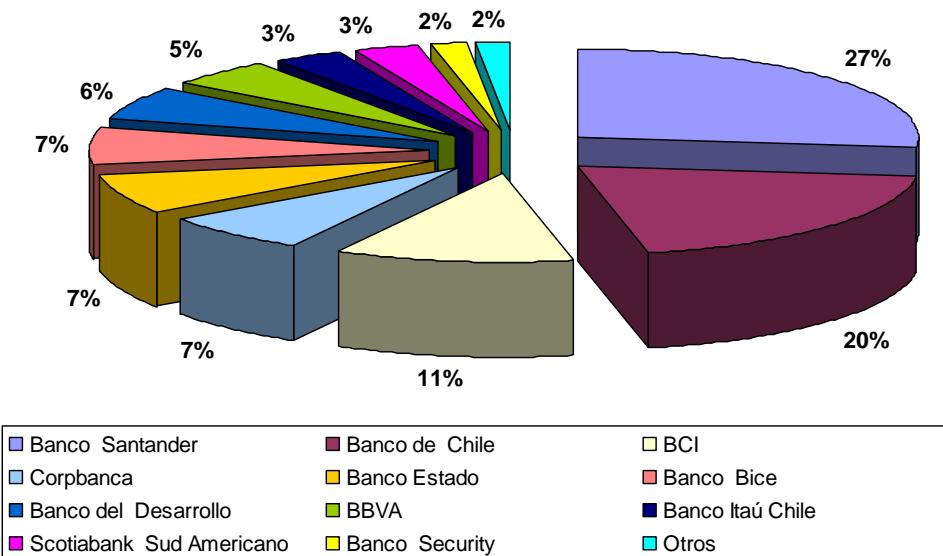
Fuente: Banco Estado

b. Sector Privado

- **BANCOS**

La oferta de colocaciones (a agosto'08) del sistema bancario para el sector silvoagropecuario se encuentra liderada por el Banco Santander con más de \$600 mil millones, seguido por Banco de Chile con cerca de \$480 mil millones y BCI en tercer lugar.

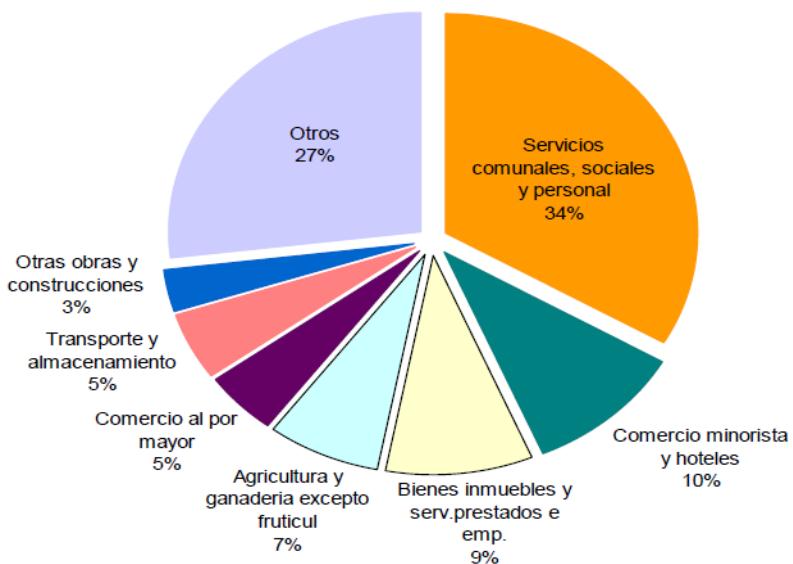
Gráfico N°26: Distribución Créditos por Banco



Nota: Saldos a fin de mes de Agosto 2008
 Fuente: Elaboración propia con datos SBIF

Considerando las Pymes del sector agrícola, éstas componen cerca del 7% del total de colocaciones entregadas al total de Pymes, es decir, del 16% del total de colocaciones que fueron dirigidas a las Pymes hasta diciembre de 2005, aproximadamente \$340 mil millones lo hicieron a las del sector agrícola.

Gráfico N°27: Distribución



Fuente: SBIF, año 2005

A continuación se presenta información de algunos de los bancos con presencia en el sector agrícola.

a) Santander Banefe

Por el lado de los bancos, uno de los que ofrece productos y servicios al sector agrícola, es Santander Banefe. Según información de la compañía, la participación de la cartera agrícola en el total de la cartera microempresarios es de un 22%, cabe destacar que hace cuatro años esa participación era cero. A la fecha tienen una cartera agrícola de 12.500 clientes con un total de colocaciones por MM\$22.500, y aproximadamente, un 50% de estos clientes pertenecerían a Indap.

En su modelo de atención, se incluye una fuerza de venta y análisis de riesgo en terreno, realizado por profesionales (algunos externos) especializados en el sector agrícola, quienes visitan a los agricultores previo a la aprobación del financiamiento.

Entre los productos de financiamiento ofrecidos destacan las siguientes:

- Crédito Agrícola en cuotas mensuales (vinculado a FOGAPE)

Este tipo de crédito está orientado al financiamiento de capital de trabajo, arriendo de maquinaria, pago de mano de obra; donde la actividad agrícola del cliente le permita tener flujos mensuales, con un plan de pago de acuerdo con su actividad. Entre las características de este producto se puede mencionar:

- Enfocado en el financiamiento de aquellos productores con ventas “estables” durante el año.
- Plazo entre 3 y 24 meses para capital de trabajo y entre 3 a 36 meses para Inversión.
- Permite pago anticipado de cuotas y tiene un período de gracia que le permite comenzar a pagar dentro de 30 o 60 días de acuerdo a lo que el cliente requiera.

Los requisitos son:

- Ser agricultor formal o informal, ya sea propietario o arrendatario
 - Ser pequeño agricultor según definición de INDAP
 - Tener un buen comportamiento financiero
 - Sujetos a criterios de evaluación interna
-
- Crédito Agrícola en cuota única

Este producto está orientado al financiamiento de insumos para cultivos o actividades agrícolas, como fertilizantes, semillas, arriendo de maquinaria, pago de mano de obra para siembra y cosecha, etc., con un plan de pago acorde a su actividad (pago a cosecha). Sus características son:

- Diseñado para aquellos productores con una marcada estacionalidad en sus ventas.
- Crédito con un mínimo de 3 y un máximo de 13 meses
- Pago asociado a la fecha de venta de su cosecha.

Requisitos:

- Ser agricultor formal o informal, ya sea propietario o arrendatario
- Ser pequeño agricultor según definición de INDAP
- Buen comportamiento financiero
- Sujetos a criterios de evaluación interna

- Crédito Agrícola de inversión

Créditos para inversiones agrícolas para financiamiento de maquinaria y herramientas agrícolas, tractores, salas de ordeña, tambores de frío, animales, galpones, packing, etc., con un plan de pago acorde a su actividad: pagos mensuales, trimestrales o anuales, con un plazo de hasta 5 años, plazos que están asociados al período de cosecha y venta del Cultivo o Producto), pudiendo ser trimestral, semestral ó anual.

Características:

- Diseñado para aquellos productores con una marcada estacionalidad en sus ventas.
- Pago asociado a la fecha de venta de su cosecha.

Requisitos:

- Ser agricultor formal o informal, ya sea propietario o arrendatario
- Ser pequeño agricultor según definición de INDAP
- Buen comportamiento financiero
- Sujetos a criterios de evaluación interna

b) Banco de Chile ²³

Este banco no cuenta con créditos especialmente dirigidos al sector agrícola, sin embargo existen una serie de beneficios destinados al financiamiento PYME, destacando los créditos de mediano y largo plazo, con disponibilidad de créditos FOGAPE y CORFO inversión, entre otros.

Crédito FOGAPE.

Ofrece financiamiento de capital de trabajo y proyectos de inversión con las siguientes características:

- Hasta UF 5.000 para empresas que tengan ventas de un máximo de UF 25.000, cubierto por el FOGAPE de hasta un 80%.

²³ www.bancochile.cl

- Para empresas que tengan ventas entre UF25.000 y UF100.000 anuales, se otorga financiamiento de hasta UF 15.000, con cobertura FOGAPE de hasta 50%.
- Plazo de pago entre 1 y 5 años.
- Disponible para exportadores que en un período de 2 años hayan experimentado ventas por hasta US\$16.700 (FOB).

Crédito o Leasing CORFO inversión.

Otorga créditos en tasas de interés fijas (11,5% anual), con plazos fluctuantes entre 3 y 10 años, destinado a empresas que tengan ventas anuales no superiores a UF 200.000. Además cuenta con garantía FOAGAIN, de hasta un 70% del crédito y hasta UF 5.000 por deudor.

Crédito CORFO B11.

Este crédito ofrece financiamiento de hasta el 100% de los proyectos de inversiones y capital de trabajo asociado, financiando hasta US\$ 5 millones, de los cuales hasta un 30% se puede destinar a capital de trabajo. El plazo de pago va desde 3 a 10 años y se puede optar por tasas de interés fijas o variables.

Por otro lado, Banco de Chile cuenta con líneas de financiamiento a pequeños y medianos exportadores, con cobertura de riesgo CORFO. Entrega créditos en distintas divisas, cubiertos por una garantía estatal del 50%.

Con respecto a las colocaciones totales, de acuerdo a la Memoria Anual 2008 de la entidad, el 6% de éstas (\$13.649 miles de millones) se destinó al sector silvoagropecuario²⁴.

c) BCI.

El Banco de Crédito e Inversiones cuenta con líneas de financiamiento para PYMES en general, a través de dos categorías:

²⁴ Banco de Chile. Memoria anual 2008.

- Financiamiento de capital de trabajo.
- Financiamiento para inversiones en activos fijos.

Destaca en el segundo punto, la canalización de recursos CORFO para pequeñas y medianas empresas, financiando reprogramación de activos, innovaciones tecnológicas y exportaciones.

Según datos proporcionados por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, a noviembre del 2008, un 5,87% de las colocaciones del BCI fueron destinadas al sector silvoagropecuario.

d) Banco Corpbanca²⁵.

Ofrece líneas de financiamiento CORFO como la multisectorial, y además, actualmente se encuentran en licitación las líneas de financiamiento FOGAPE.

Crédito CORFO Multisectorial B11.

- Canaliza los recursos CORFO para el financiamiento de inversiones y de capital de trabajo, para empresas que presenten ventas anuales de hasta 30 millones de dólares (excluyendo IVA).
- Entrega un monto máximo de 5 millones de dólares, o su equivalente en UF, con plazos de entre 3 y 10 años, a tasas fijas, y con período de gracia de 24 meses.
- Hasta un 30% del monto puede destinarse a financiamiento de capital de trabajo.

Créditos con garantía FOGAPE (en licitación).

Dentro de los rubros destinatarios de esta línea de financiamiento, se encuentra el pequeño y mediano empresario agrícola, para el cual se definen las siguientes características:

- Debe tener ventas menores a UF 14.000.
- El préstamo es de hasta 3.000 UF.

²⁵ www.corpbanca.cl

- Los créditos financian Inversión o capital de trabajo en forma independiente.

En relación a las colocaciones del banco, el año 2008 ascendieron a \$5.303 miles de millones, de los cuales, un 6,2% se destinó al sector silvoagropecuario²⁶.

e) Banco del Desarrollo.²⁷

Dentro de las líneas de financiamiento para pequeños y medianos empresarios, el Banco del Desarrollo cuenta con un plan de productos por área; que entre otros, incluye una línea especial de financiamiento a pequeños productores agrícolas.

Este programa va dirigido tanto a propietarios como arrendatarios de predios de hasta 12 hectáreas de superficie, y activos de hasta UF 3.500, incluyendo el valor de la propiedad y maquinaria.

Productos y Servicios.

El banco ofrece a sus clientes el acceso a cuenta corriente y chequera electrónica, además de las siguientes líneas de financiamiento de capital de trabajo e inversiones en activos:

- Créditos en cuotas. Incluye la opción de contratar seguro de desgravamen, enfermedades e incapacidad.
- Línea y tarjeta de crédito.
- Crédito de Enlace Forestal.
- Crédito de Enlace para suelos.
- Crédito de Enlace riego.

Con respecto a los créditos de Enlace para riego y drenaje, los solicitantes deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Contar con el Certificado de Bonificación de Riego y Drenaje, que emite la Comisión Nacional de Riego. Va dirigido tanto a pequeños agricultores como a organizaciones de regantes, y financia hasta el 90% de la bonificación que éstos obtengan.

²⁶ Memoria y Balance Anual 2008. Corpbanca.

²⁷ http://www.bddm.cl/home/prod_areas.html#agricolas

- Los solicitantes deben tener, entre otros aspectos, antecedentes comerciales limpios, enviar una carta a la Comisión Nacional de Riego, que informe el endoso de la bonificación por parte del banco y contar con la aprobación del proyecto técnico, de parte de la CNR.

Este crédito se otorga a plazo fijo a un año renovable por dos períodos más, y exige un máximo de 3 años para la construcción de las obras de riego, a partir de la fecha de emisión del bono. Puede otorgarse en forma individual (pequeño agricultor) o grupal (organizaciones de riego).

La forma de pago es total o parcial, una vez terminada la obra, junto con el cobro del certificado de bonificación.

Junto con estas líneas de financiamiento ofrece créditos para educación superior, créditos para mejoramiento o compra de vivienda / predio agrícola y créditos de consumo.

De acuerdo a los datos de colocaciones bancarias proporcionados por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, a noviembre del 2008, un 6,34% de las colocaciones del Banco del Desarrollo fue dirigido al sector silvoagropecuario.

Con respecto a la atención, el banco ofrece ejecutivos en terreno, y tiene alianzas con INDAP, CORFO, SERCOTEC, FOSIS, SERNAPESCA, agrupaciones de pescadores, municipalidades y obispados. Entrega atención especializada y flexible, adaptándose al cliente.

A continuación se presenta un cuadro resumen de los bancos antes mencionados y su oferta de instrumentos disponibles

Instrumentos de financiamiento disponibles en bancos.					
Instrumentos disponibles.	Entidad				
	Santander Banefe	Banco del Desarrollo	Banco de Chile	Corpbanca	BCI
	Crédito agrícola en cuotas mensuales vinculado al FOGAPE. Para financiamiento de capital de trabajo y otras inversiones.	Créditos en cuotas. Línea y tarjeta de crédito. Dirigido a pequeños productores agrícolas.	Crédito FOGAPE. Financia hasta un 80% para adquisición de capital de trabajo e inversión.	Crédito CORFO multisectorial B11 para inversiones y capital de trabajo.	Créditos pyme para financiamiento de capital de trabajo e inversión.
	Crédito agrícola en cuota única. Financiamiento de insumos agrícolas, compra de maquinaria y equipo, mano de obra.	Créditos enlace forestal (hasta 90% de la bonificación), enlace suelos y enlace riego.	CORFO leasing o inversión en tasas de interés fijas con garantía FOGAIN.	Crédito FOGAPE (en licitación). Financia hasta 3.000 UF.	Créditos CORFO para reprogramación de deudas, innovaciones tecnológicas.
	Crédito agrícola de inversión. Para financiamiento de maquinaria y equipos agrícolas.	Alianzas con instituciones: INDAP, CORFO, SERCOTEC, FOSIS, SERNAPESCA.	CORFO B11. Financia hasta el 100% de los proyectos de inversión y capital de trabajo.	Líneas de financiamiento para pequeños y medianos exportadores. Créditos en divisas.	
Porcentaje de las colocaciones destinado al sector a noviembre del 2008 (SBIF).	6,04%	6,34%	5,38%		

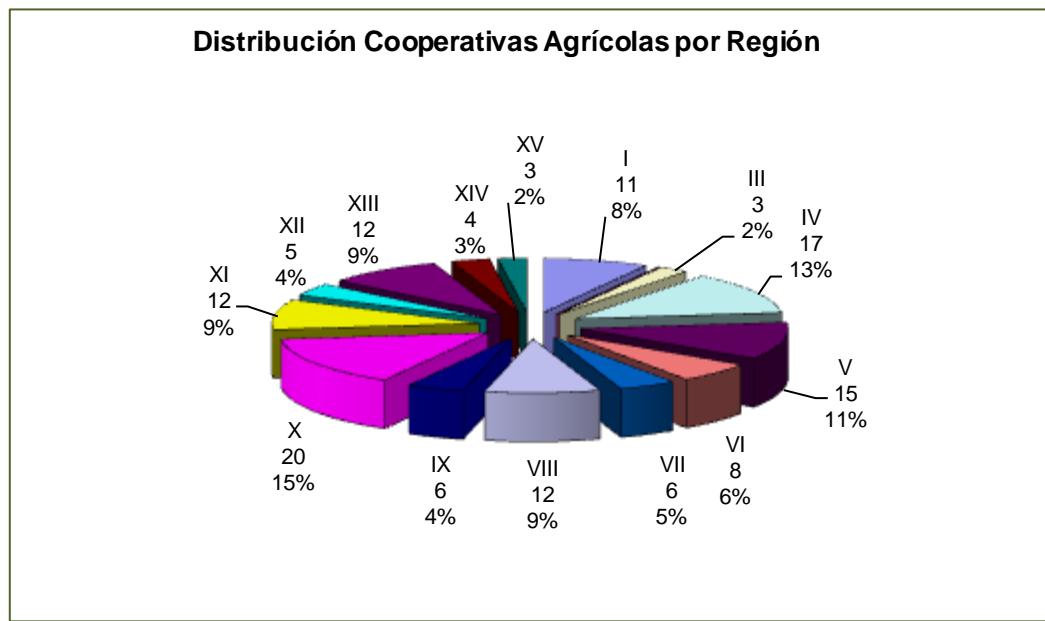
• COOPERATIVAS

En las cooperativas se pueden agrupar pescadores artesanales, campesinos, agricultores, mineros, comerciantes, artesanos, escolares, etc. En este estudio nos centraremos en las cooperativas agrícolas y las de ahorro y crédito. Las primeras son aquellas cooperativas que “se dedican a la compraventa, distribución, producción y transformación de bienes, productos y servicios, relacionados con la actividad silvoagropecuaria y agroindustrial, con el objeto de procurar un mayor rendimiento de ella y que actúan preferentemente en un medio rural y propenden al desarrollo social, económico y cultural de sus socios”²⁸.

²⁸ Art.65 DFL N°5, 25 de septiembre 2003

En Chile, de acuerdo a información del Departamento de Cooperativas, existen alrededor de 134 cooperativas agrícolas²⁹, distribuidas a lo largo del país. La Ley General de Cooperativas establece como tales a las “asociaciones que de conformidad con el principio de la ayuda mutua tienen por objeto mejorar las condiciones de vida de sus socios”. Según la normativa, los socios tienen “iguales derechos y obligaciones” y el número de cooperados es ilimitado. En este modelo de empresa, ningún socio puede ser propietario de más de un 20% del capital³⁰.

Gráfico Nº 28

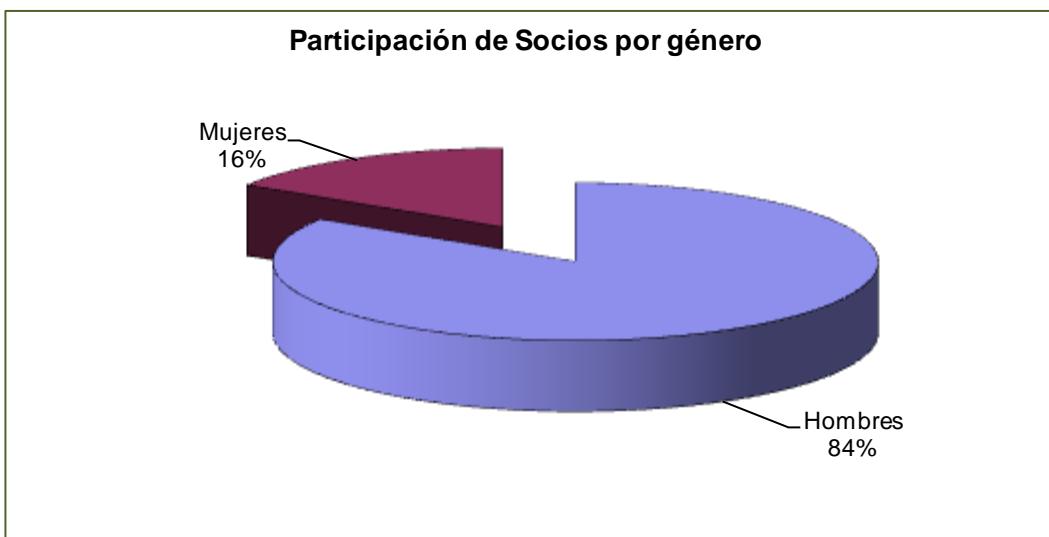


Fuente: www.decoop.cl. Marzo 2009

²⁹ Se considera en esta categoría las cooperativas de los rubros: avícola y ganadero, hortícola y frutícola, reforma agraria, lechera, pisquera, vitivinícola, pesqueras y otras agrícolas.

³⁰ Salvo en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, donde el máximo permitido es 10%.

Gráfico N° 29



Fuente: www.decoop.cl. Marzo 2009

Entre las cooperativas agropecuarias, con más socios, se pueden mencionar las siguientes:

Tabla N°24

	Total Socios Hombre	Total Socios Mujeres	Total Socios
COOP.ESPECIAL AGRICOLA COLIPULLI LTDA.	1202	146	1348
CHIOLAC	1071	247	1318
COOP.AGRIC. DE PRODUCTORES DE BIO-BIO LTDA.	1147	94	1241
COLUN	451	131	582
PISCO CONTROL	657	90	747
Valle Lo Herrera	453	197	650
COPEVAL S.A.	0	0	0
PISQUERA ELQUI	388	197	585
CACHAPOAL	0	0	0
LAS CABRAS	0	0	0
P.JOHN KENNEDY	0	0	0
EL PROBOSTE	295	50	345
CURACAUTIN	311	34	345
COOPEUMO	301	37	338
BIOLECHE	278	50	328

Fuente: www.decoop.cl. Directorio de cooperativas.

Las cooperativas podrían mejorar en la capacidad financiera de los agricultores, debido a la cercanía con ellos, a la posibilidad de generar un mayor control de los procesos productivos y administración eficiente de los recursos. Además podrían permitir el establecimiento de programas de ahorro y crédito acorde a la zona que abarcan, dando una mayor satisfacción a las necesidades de los agricultores. Lo anterior se traduce en administración conjunta de zonas de explotación aprovechando las economías de escala y acceso a mejores precios en relación a los insumos, lo que aumenta la eficiencia en costos aumentando así el margen entre costo y precio final del bien.

Por otra parte, el segundo tipo de cooperativas de interés son las cooperativas de ahorro y crédito, las cuales se definen como a las que tengan por objeto único y exclusivo brindar servicios de intermediación financiera a beneficio de sus socios.

Según el informe de la SBIF “Análisis de Cooperativas de Ahorro y Crédito supervisadas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras”, en las cooperativas de ahorro y crédito los propietarios son sus socios y cada persona o socio tiene derecho a un voto, independiente de la participación que tenga en el capital. Las cooperativas en Chile se rigen por el D.F.L. N° 5 de 2003, Ley General de Cooperativas (LGC), del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, sus Artículos N° 86 al N° 90 se refieren a las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Éstas tienen por objeto único y exclusivo brindar servicios de intermediación financiera en beneficio de sus socios. Además de los artículos contenidos en la LGC, se rigen por el Capítulo III.C.2 del Banco Central de Chile (BCCH) y por la Circular N° 108 de la SBIF. El artículo N° 87 de la LGC establece que todas aquéllas que superen las UF 400.000 de patrimonio, quedarán sujetas a la fiscalización y control de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, respecto de las operaciones económicas y financieras que realicen en cumplimiento de su objeto.

En la actualidad son 5 las Cooperativas reguladas por esta institución: Coopeuch, Coocretal, Oriencooperativa, Capual y Detacoop.

Tabla N° 25

Cooperativas de Ahorro y Crédito	Total Socios Hombre	Total Socios Mujeres	Total Socios
COOPEUCH LTDA.	174.126	212.980	387.106
ORIENCOOP	101.616	115.770	217.386
DETACOOP LTDA	46.176	50.024	96.200
COOCRETAL	33.170	32.130	65.300
AHORROCOOP LTDA.	16.265	16.959	33.224
CAPUAL	20.351	4.694	25.045

Fuente: www.decoop.cl

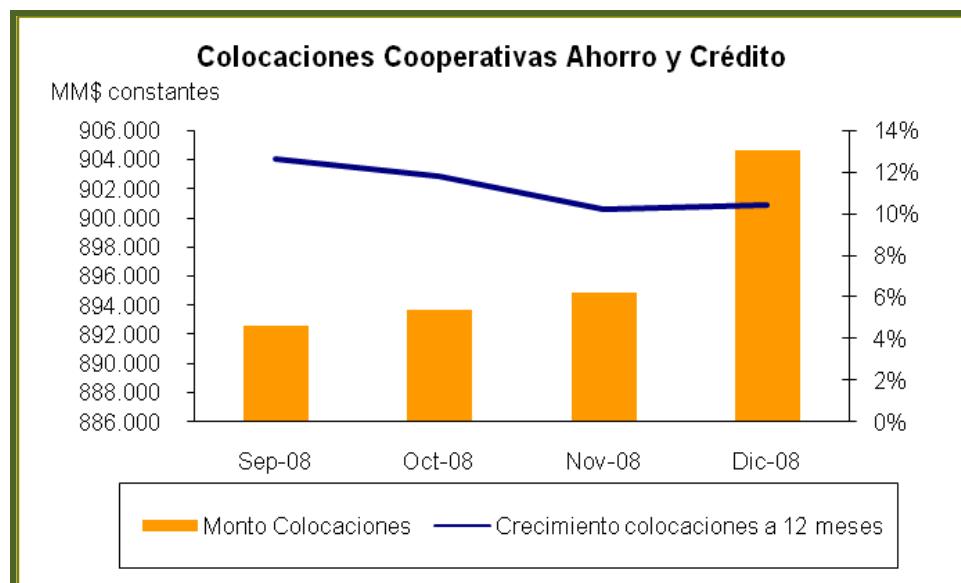
De estas Instituciones, todas excepto Coopeuch tienen productos orientados específicamente al Sector agrícola, detallándose a continuación los instrumentos ofrecidos por cooperativa:

Tabla N°26

Cooperativa	Productos
Coocretal	Crédito Agrícola
Oriencoop	Crédito Agrícola Crédito de Inversión Agrícola Crédito de Enlace Obra de riego y Drenaje Crédito FOGAPE Agrícola
Capual:	Crédito Agrícola
Detacoop:	Crédito Agrícola de Temporada Crédito Agrícola en Cuotas Mensuales Crédito de Inversión a Largo Plazo Crédito a Corto Plazo

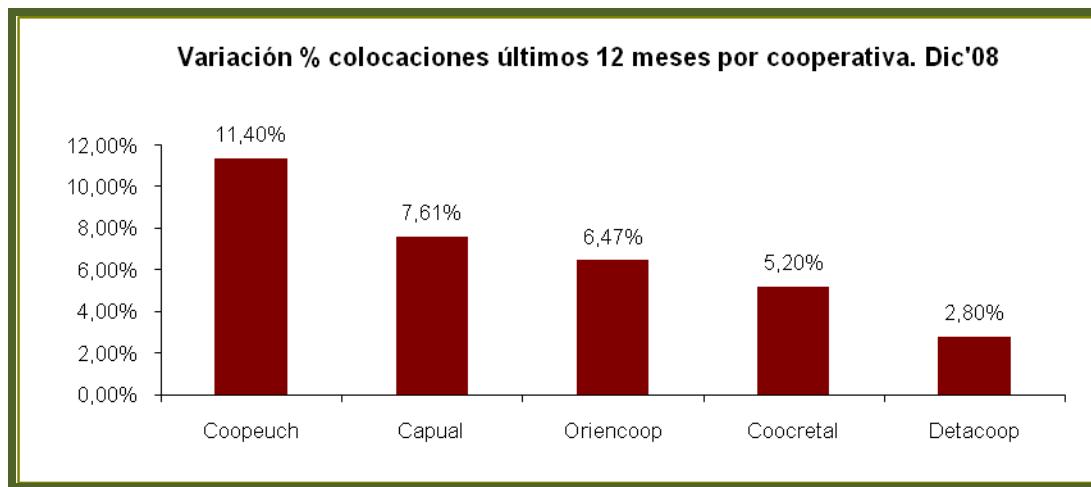
En los gráficos a continuación se ilustra la situación actual de estas cooperativas, acorde a las colocaciones que mueven en el mercado cada una, como también su comportamiento a nivel agregado.

Gráfico N° 30



Fuente: Elaboración Propia, SBIF

Gráfico N°31



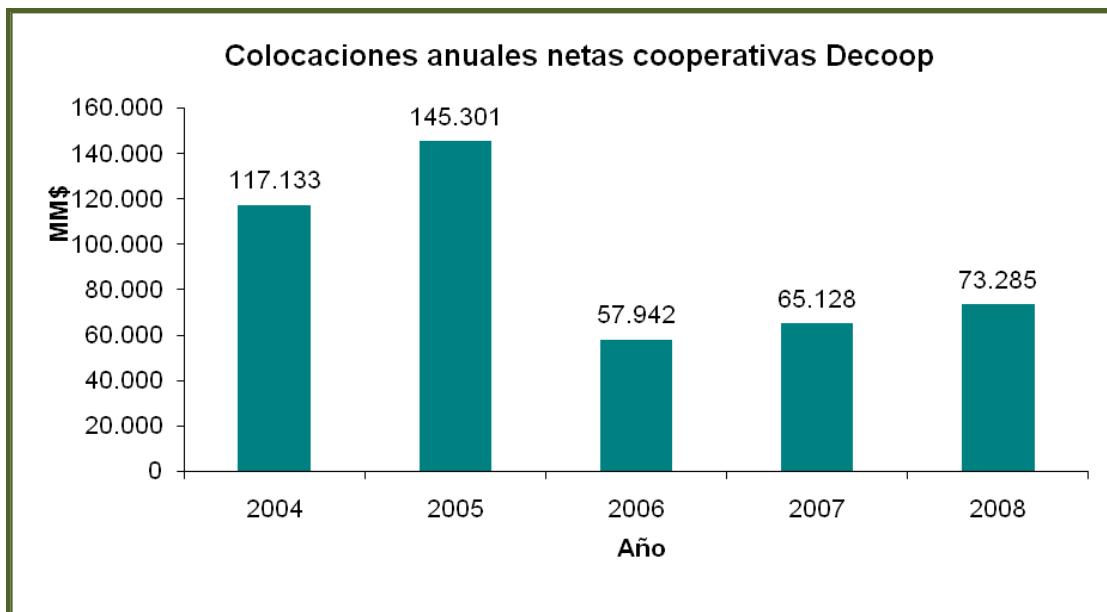
Fuente: Elaboración Propia, SBIF

Tal como reconoce la Fecrecoop, son los créditos de consumo los que conforman más del 95% de la cartera de colocaciones otorgadas por las Cooperativas de Ahorro y Crédito,

dejando el sector productivo con baja relevancia. Sin embargo, Oriencoop, la segunda Cooperativa más grande de Ahorro y Crédito del país, ha formado un departamento de Microempresas que se especializa más en el área y se aboca también al sector agrícola con los productos mencionados en la tabla Nº24.

Por otra parte, el siguiente gráfico muestra las colocaciones totales de las cooperativas supervisadas por “Decoop”.

Gráfico Nº32



Fuente: Informe consolidado de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

• PROVEEDORES DE INSUMOS

La importancia de este tipo de agentes es que proveen líneas de crédito (en especies) a sus clientes, en específico a pequeños y medianos agricultores. La naturaleza de estos créditos viene de la compra y venta por parte de estos individuos para con las distribuidoras quienes venden y abren líneas de crédito acorde a las necesidades propias de cada individuo, esto se ve fortalecido por el hecho que se encuentran permanentemente en terreno y poseen fuertes vínculos con los agricultores en las zonas de cobertura.

En general este tipo de empresas se enfrenta a dos tipos de negocios, por una parte la venta de insumos y por otra el financiamiento.

A continuación se presentan dos empresas del rubro:

COAGRA

Es una institución privada (sociedad anónima abierta) creada en 1994 sujeta a la fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile.

Está constituida por un grupo de empresas de bienes y servicios para el sector agrícola nacional, que brinda apoyo técnico y de acceso al crédito para incrementar la productividad agrícola.

La filial “Coagra Comercial” se dedica principalmente a la venta de agroinsumos, implementos, maquinaria agrícola, acopio, secado, entre otros productos vinculados al agro.

Coagra dispone de 11 sucursales entre la Región Metropolitana y la VII región para la mejor atención de sus clientes y de 5 plantas para la producción de sus productos.

A través de su filial *Coagra Total* ofrece servicios financieros a sus clientes brindándoles productos que facilitan la compra de insumos con pagos a la cosecha. Entre la oferta de instrumentos se encuentran créditos de corto y largo plazo y la tarjeta de crédito Coagra Total.

Adicionalmente, disponen de una tarjeta de crédito para sus asociados la cual opera con el fin de fidelizar clientes mientras que emplean pagarés para la entrega de créditos.

Una tercera filial, llamada Coagra Agroindustrial, se dedica a la administración de Plantas de Silos. Actualmente, maneja cinco plantas, en San Francisco de Mostazal (38.500 toneladas), Rosario (15.000 toneladas), San Fernando (57.140 toneladas), Talca (22.000 toneladas) y Chillán (40.000 toneladas).

Sobre el mercado objetivo, manifiestan su dificultad para trabajar con los pequeños agricultores pertenecientes a INDAP, debido a que sería un segmento desconocido para ellos y no cuentan, por el momento, con la infraestructura y productos para atenderlos.

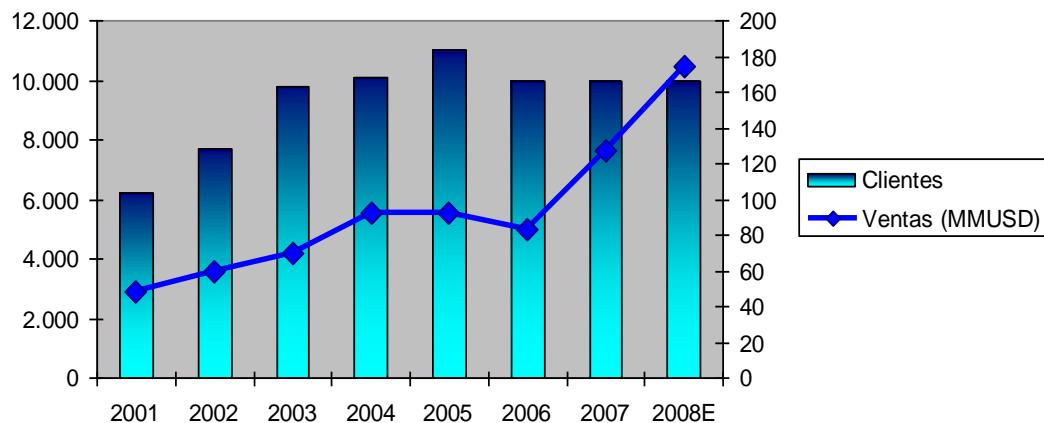
Respecto a las empresas medianas consideran que una de las mayores dificultades que tendrían estos agricultores para acceder a la banca es la falta de antecedentes y estados financieros confiables, lo que posiblemente implicaría mayores costos de transacción para los bancos. Esta sería una de las razones por las cuales los agricultores recurren a este tipo de empresas para financiar su capital de trabajo, ya que los proveedores de insumo tendrían una relación más directa con el agricultor, conocen sus plantaciones y siembras, cuándo deben sembrar, cosechar, etc., y si se agrega a esto que el financiamiento es sólo para productos asociados a la actividad agrícola del individuo, entonces tienen un mejor control de lo que prestan, evitando el traspaso de esos recursos a otras actividades o fines.

Resultados

Para el año 2008, las ventas anuales consolidadas entre Coagra y Coagra Agroindustrial, alcanzaron un total de MM\$98.932.-

El siguiente gráfico muestra la evolución de las ventas de la empresa para los últimos 8 años, en millones de dólares.

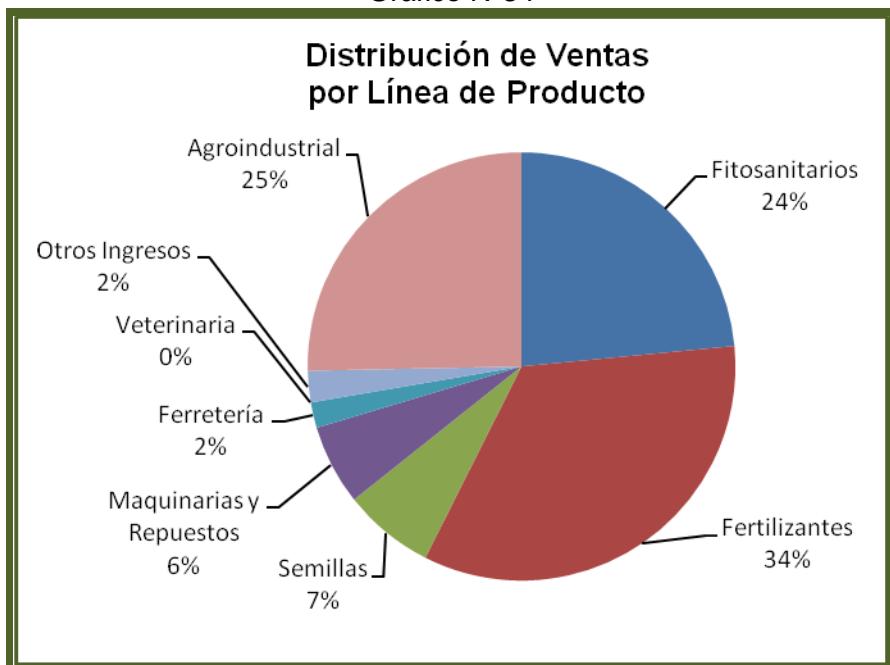
Gráfico N°33



Fuente: información proporcionada por Coagra.

Las ventas de Coagra Agroindustrial alcanzaron los MM\$25.047. El gráfico muestra la composición porcentual de las ventas de la empresa, según línea de producto, incluyendo las ventas de Coagra Agroindustrial. Destacan las ventas por fertilizantes, alcanzando los MM\$33.581, con un aumento del 68%, y los fitosanitarios, por un valor de MM\$23.228 y un aumento del 41% respecto al año anterior.

Gráfico N°34

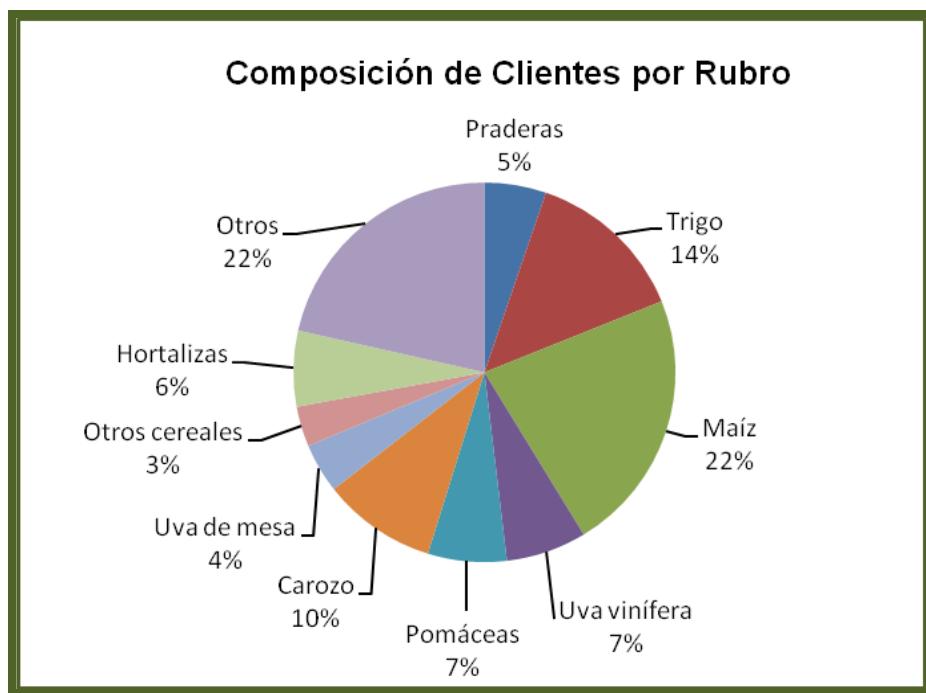


Fuente: elaboración propia en base a datos Coagra.

En relación a las ventas de agroinsumos, el año 2008 se abasteció a un total de 10.098 clientes. El 65% de los clientes, adquirieron insumos por valores inferiores a los 3,5 millones de pesos.

De los rubros abastecidos por la empresa, el maíz acaparó la mayor cantidad de clientes, totalizando los 2.258, equivalentes al 22,41% de las ventas de insumos.

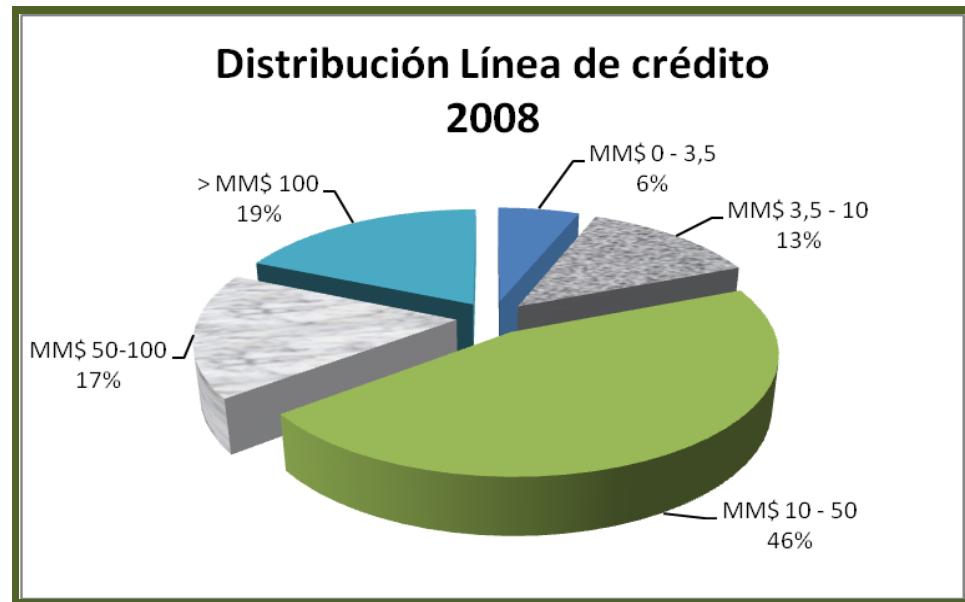
Gráfico Nº35



Fuente: Elaboración propia en base a datos Coagra.

Con respecto a la división de créditos Coagra Total, la tarjeta de crédito Coagra Total, presentó a fines del 2007 un total de clientes activos cercano a los 3.000. El año 2008, se otorgó créditos a 7.996 clientes, sólo un 6% de los créditos fue por montos menores a 3,5 millones de pesos.

Gráfico N°36



Fuente: Coagra

Sobre las colocaciones, el año 2008 alcanzaron los MM\$34.244, con un promedio por cliente de M\$8.120, con una incobrabilidad media sobre la venta de 0,22% y mora promedio de 15 días. Dentro de este tópico las líneas de créditos ofrecidas a clientes suman MM\$95.000 y se encuentran utilizadas a la actualidad en un 51%. Con el fin de disminuir los riesgos de crédito, cuentan con Seguros de Crédito.

El siguiente gráfico muestra que el plazo de las ventas que realiza, es en un 68% superior a 60 días, con un 52% superior a 90 días lo que claramente los convierte en financieras más que en empresa comercializadora de productos.

Gráfico N°37



Fuente: Coagra

COPEVAL

Nace en 1956, como una asociación de productores lácteos, pero en la actualidad es una empresa importante de abastecimiento para el agricultor, que se orienta a ofrecer servicios que colaboren con el mejoramiento de la gestión agrícola. Su presencia a lo largo del país se concentra entre la Tercera y Novena Regiones³¹, y según su Memoria 2007, tienen una participación superior a 40% en insumos agrícolas en la sexta y séptima región.

Los negocios de Copeval abarcan los siguientes ítems:

- Distribución de insumos y maquinaria agrícola: los rubros principales son fertilizantes, agroquímicos, semillas, maquinaria, repuestos, lubricantes, productos veterinarios, alimentación animal, riego tecnificado, ferretería agrícola y combustible.
- Servicios de intermediación: como administrador de programas de apoyo a los empresarios en distintas líneas de intermediación con instituciones públicas como CORFO y SAG.
- Servicios de capacitación: a través de la OTEC "Copeval Capacitación" reconocida por el SENCE.

³¹ Fuente: Copeval

- Servicios de Secano, Almacenaje y Comercialización de granos: realizada a través de la filial “Copeval Agroindustrias S.A.”.
- Fabricación de alimentos para uso animal.

Dentro de sus operaciones también aporta con financiamiento a sus clientes para la compra de insumos agrícolas, cuya cifra es cercana a los 25.000 de los cuales aproximadamente 10.000 operan con crédito. El stock de créditos de Copeval ascendía a US\$80 millones para el año 2006, el cual se espera aumente para llegar el año 2010 a US\$120 millones. Sin embargo el escenario mundial actual de crisis ha llevado a una disminución de los créditos a las empresas proveedoras de insumos, como Copeval, llevando a un alza en las tasas que han sido traspasadas por la empresa a sus clientes. Las tasas fluctúan entre 1,3% y 1,6% mensual³².

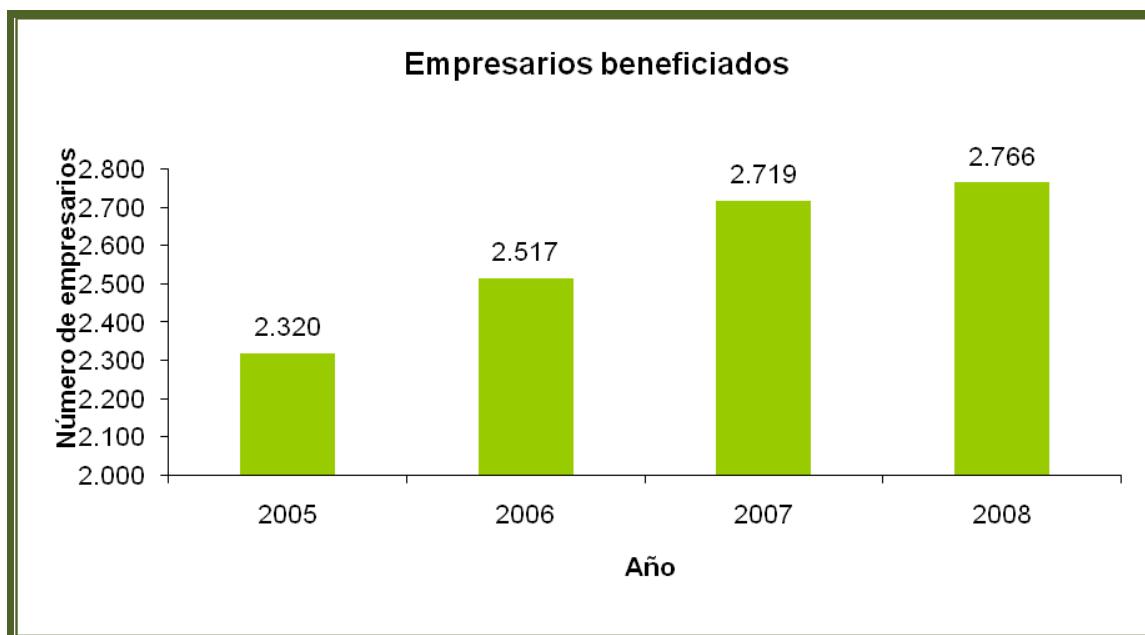
Según información extraída de la Memoria 2007, los índices de incobrabilidad serían de un 0,2% de las ventas, y como una forma de disminuir el riesgo de crédito cuentan con un seguro de crédito para todas sus ventas.

Por otra parte, durante el año 2007 la operación como agente intermediario de programas de fomento de CORFO, benefició a más de 2.700 empresarios (ver gráfico Nº38), en un total de 329 operaciones, lo que implicó una intermediación directa de más MM\$4.000 (ver gráfico Nº39), que incluía el aporte del Estado más el cofinanciamiento empresarial.

El año 2008, mediante el mismo instrumento, se logró beneficiar a 2.766 empresarios, por montos de \$3.777

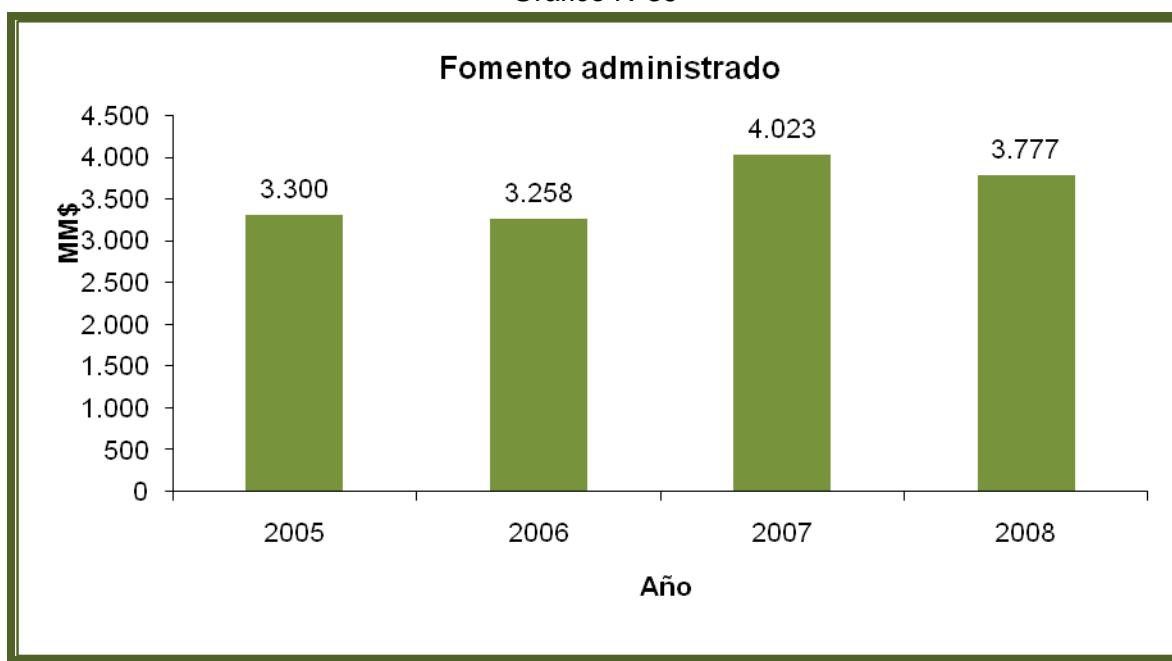
³² http://www.anproschile.cl/index.php?option=com_content&task=view&id=1164&Itemid=55
Asociación Nacional de productores de semilla A.G.

Gráfico N°38



Fuente: Memoria Copeval 2007 y 2008

Gráfico N°39



Fuente: Memoria Copeval 2007 y 2008

• AGROINDUSTRIA

Una empresa interesante de conocer, por su experiencia en la asesoría y financiamiento del sector agrícola, particularmente de remolacha, es la empresa IANSA

IANSA tiene una larga trayectoria en su trabajo de asistencia técnica con sus agricultores proveedores de remolacha, que data desde los inicios de la empresa (por los años 50). Sin embargo, en los últimos años se viene trabajando intensamente en la asesoría técnica, de manera de alcanzar estándares mundiales de eficiencia que les permita enfrentar el fuerte desafío de competitividad que impone el mercado internacional del azúcar.

Su trabajo ha estado dirigido a apoyar a los productores para que logren los mejores resultados posibles en términos de resultados económicos y técnicos, tomando como base el entorno de variables relevantes, tales como el precio de la remolacha (que se fija anticipadamente) y la disponibilidad y precios de los insumos relevantes. Con este trabajo se ha buscado asegurar la permanencia de los productores como proveedores, para un adecuado abastecimiento de las plantas de la empresa, tanto en volúmenes como en calidad azucarera de la materia prima.

A comienzos de la década se tenía un rendimiento promedio de 50 toneladas por hectárea, con lo cual el cultivo no ofrecía un nivel de competitividad que lo hiciera atractivo para los agricultores. Surgió entonces la idea de crear un paquete tecnológico de alto rendimiento. Para ello se comenzó a realizar investigación en aquellos elementos que se consideraron centrales en los resultados obtenidos: riego, fertilización, material genético, control de malezas y mecanización de todo el proceso, para disminuir los requerimientos de una mano de obra cada vez más escasa. Unido a esto se optó por hacer un cambio importante en las metodologías de trabajo para hacer la asistencia técnica con los productores, cual fue comenzar a dar recomendaciones técnicas individuales a cada productor.

Complementariamente, y con el objetivo de diseminar rápidamente las nuevas tecnologías, fue necesario fortalecer el programa de asistencia técnica, así como apoyar a los agricultores para realizar las inversiones necesarias, especialmente aquellas ligadas a

la tecnificación del riego. Esto último se sumó al financiamiento de insumos, apoyo que ha sido brindado tradicionalmente por la compañía.

Para la mecanización del proceso productivo por parte de todos los productores, independientemente del tamaño de sus siembras, se consideró clave la creación de un mercado de prestadores de servicios que apoyaran a los agricultores con equipamiento de alta eficiencia, y por lo tanto de alto valor. Para la mayoría de los productores era muy difícil que se justificara comprar individualmente estas maquinarias, y que además pudiesen hacerlo. Para alcanzar este objetivo IANSA financió estos equipos con créditos de largo plazo y a tasas adecuadas, y promovió este mercado realizando visitas junto con los prestadores de servicios, a los fabricantes de la maquinaria y a los campos que en otros países ya las utilizaban, testeó los resultados en nuestro país y los diseminó. Este fuerte impulso inicial permite que hoy estas empresas de servicios ya tengan vuelo propio y sean un puntal importante en la producción remolachera³³.

Contratos e instrumentos financieros IANSAGRO³⁴

IANSAGRO

Es una de las divisiones pertenecientes al grupo de empresas IANSA está encargada de la producción y comercialización de azúcar. Para ello contrata a los proveedores de remolacha a través del “contrato de compraventa”. Por otro lado, Iansa cuenta con una unidad de financiamiento especializada para los proveedores del insumo, conocida como AGROMAS, a través de la cual, ellos pueden acceder a créditos para financiar diversas actividades y necesidades relacionadas con la producción de remolacha.

Contrato de compraventa de remolacha.

Este se celebra entre IANSAGRO y los productores de remolacha, existiendo dos tipos de contrato: en el primero, el agricultor financia con recursos propios el proceso de cultivo; en el segundo, IANSAGRO provee financiamiento a través de la línea de crédito proporcionada por AGROMAS.

³³ Qualitas Agroconsultores Ltda. “Asesoría técnica en la agricultura chilena: estado del arte, perspectivas”, febrero 2008.

³⁴ Información extraída de www.iansagro.cl y de los documentos proporcionados por la empresa.

Se establecen una serie de requerimientos para garantizar el estándar de calidad que la empresa exige, así como la superficie sobre la cual se sembrará. El precio a pactar se fija utilizando como unidad la tonelada de remolacha limpia con 16% de polarización, siendo su valor el equivalente en pesos a US\$70.

IANSAGRO posee un mecanismo de incentivos, en forma de bonificaciones, denominados “bonos de fidelización”, que están vinculados a la capacidad de siembra del productor de remolacha.

- Si el productor siembra entre el 80% y el 100% de la superficie pactada, el bono asciende a \$100.000
- En el caso de que se siembre entre el 100% de la superficie acordada y un 49% más, el bono asciende a 120.000
- Finalmente, si el productor siembra sobre un 50% adicional a la superficie pactada, el bono es de \$150.000

Entre otras consideraciones, la empresa puede rechazar los envíos de remolacha si el insumo se encuentra en mal estado, así como rebajar el precio en un 10% si no se cumplen los plazos de entrega estipulados.

Seguro agrícola.

Junto con el contrato de compraventa, existe un seguro agrícola que es obligatorio para aquellos agricultores que piden financiamiento a la empresa, no así para aquellos con autofinanciamiento. Dependiendo de la temporada y las condiciones de contratación negociadas para ese período, la compañía asume el costo total o parcial del seguro. La póliza de seguro agrícola se emite a nombre del agricultor y de AGROMAS como asegurado adicional, de este modo, las indemnizaciones en caso de siniestro llegan directamente a AGROMAS. Una vez recibida la compensación por un siniestro, se revisa el estado financiero del agricultor, y si éste tiene deuda con la compañía, el pago del seguro agrícola se abona directamente a la deuda del agricultor. Si la indemnización del siniestro es mayor a la deuda, el monto restante se deposita en la cuenta corriente del agricultor.

Línea de Crédito para la Compra de Insumos y Financiamiento de Labores Agrícolas.

A través de la filial AGROMAS, IANSAGRO otorga financiamiento a empresarios agrícolas que hayan celebrado contratos de compraventa de remolacha con la empresa, para la adquisición de bienes de capital e insumos que IANSAGRO y sus filiales comercializan, así como para el financiamiento de labores agrícolas tales como preparación de suelos. Para estas últimas, el monto puede alcanzar hasta US\$ 400 por hectárea contratada. Al mismo tiempo, es posible refinanciar préstamos otorgados por AGROMAS durante el período en curso, financiar gastos notariales, toma de garantías y gastos de análisis de suelos.

Los montos de esta línea de crédito se pactan en moneda nacional equivalente a un monto en dólares explicitado.

Todos los créditos que se otorguen, independientemente de su naturaleza, serán cargados a la misma línea de crédito acordada en el contrato inicial.

AGROMAS puede otorgar o rechazar la línea de crédito a discreción, y además, ésta puede expirar en el caso que el deudor no cumpla con lo estipulado en el contrato, por ejemplo, abandono de la producción de remolacha.

La compañía define una política de crédito, que utiliza como guía para ejecutar las decisiones de financiamiento.

Esta política incluye la definición del objetivo del servicio, el cual es “Establecer el marco regulatorio interno del proceso de crédito, relacionado al servicio financiero ofrecido por AGROMAS S.A., con el objetivo estratégico de cubrir la necesidad de financiamiento de agricultores proveedores de materia prima y similares, de los distintos negocios agroindustriales de la compañía.”³⁵

Esta política establece cuatro perfiles distintos de riesgo crediticio, tomando en consideración la antigüedad de los agricultores (años que llevan proveyendo a la empresa), su productividad (en relación al promedio) y su nivel de endeudamiento con la empresa. Junto con ello, se verifica que el potencial deudor no posea problemas de morosidad en Dicom, como protestos, infracciones laborales o imposibilidad de abrir cuentas corrientes.

³⁵ Política de Crédito AGROMAS. Unidad de Desarrollo. 2007.

La empresa exige otros requisitos legales, como documentación, mayoría de edad, solvencia financiera, etc. Luego de esto, el Comité de Crédito, conformado por el gerente general y otros directivos, es el ente que evalúa y aprueba o desaprueba el financiamiento.

- **OTROS INSTRUMENTOS**

Agricultura por contrato

La agricultura por contrato nació de la necesidad de organizar la producción comercial de los agricultores (independiente de su escala). El interés en esta forma de hacer agricultura ha crecido en los últimos años producto del desarrollo del comercio internacional y las necesidades de productos derivados en el mundo. Lo anterior proviene de las crecientes necesidades de los consumidores de los países desarrollados en cuanto a alimentos de mejor calidad.

Según Echánove (2001) la agricultura por contrato constituye una forma de “coordinación vertical” de la agroindustria y un mecanismo de abasto que resulta intermedio entre las compras que ésta realiza en el mercado abierto y la producción en sus tierras propias o rentadas. Representa relaciones sociales de producción en las cuales productores independientes de mercancías son subordinados a la administración a través de un determinado proceso de trabajo.

En la literatura existen posiciones contrapuestas con respecto a las repercusiones de este tipo de agricultura, por un lado se habla de que favorece el comercio de los países y la obtención de mejores precios a nivel internacional y por ende mayor competencia y calidad. Por otro lado, existen serios problemas de abuso en los países en desarrollo con respecto al desarrollo de este tipo de contratos debido a que los agricultores pequeños suelen no estar organizados, sin suficiente poder de negociación y con pocas posibilidades de incrementar su productividad en el largo plazo, como para competir adecuadamente en el mercado. Respecto de lo anterior la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) argumenta que una agricultura contractual bien administrada ha servido para vincular a los pequeños campesinos a

nuevas formas de acceso al crédito y a insumos relevantes, fertilizantes, semillas de mejor calidad y mecanización de sus procesos.

En el norte de la India, por ejemplo, una empresa multinacional realizó 400 contratos con campesinos para producir tomates híbridos para elaborar pasta. Un estudio del programa confirmó que las cosechas y los ingresos de los campesinos, en promedio, aumentaron alrededor del 50% en comparación con los de otros campesinos que producían tomates para el mercado libre. En Sri Lanka, se ha creado un floreciente comercio de exportación de pepinillos a partir de contratos entre las empresas y más de 15.000 productores con parcelas de alrededor de 0,5 hectáreas cada uno. En escala mucho mayor, más de 200.000 campesinos de Tailandia producen azúcar de caña para los 46 ingenios del país, en un sistema patrocinado por el gobierno que asigna a los productores el 70% y a la industria el 30% del total de los ingresos netos.³⁶

Se considera que la agricultura por contrato bien administrada es una forma efectiva de coordinar y promover la producción y la comercialización en la agricultura. No obstante, se trata de un acuerdo entre partes desiguales: empresas o instituciones de gobierno por una parte y agricultores económicamente más débiles por otra. Pero de igual forma puede contribuir a aumentar los ingresos de los agricultores y a generar mayor rentabilidad para la empresa.

Sus detractores resaltan la relación desigual entre las partes, pero la experiencia parece demostrar que es una buena alternativa para disminuir la incertidumbre, tanto para el agricultor como para la agroindustria, la acopiadora o la comercializadora.

³⁶ www.chilepotenciaalimentaria.cl/content/view/355/AGRICULTURA_DE_CONTRATOS_LA_EXPERIENCIA_MUNDIAL.html

Tabla Nº 27: AGRICULTOR

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> Los insumos y servicios de producción son a menudo suministrados por el patrocinador (inversionista). Se realiza, generalmente, mediante créditos en forma de anticipos hechos por el patrocinador. Suele introducir nueva tecnología y también habilita a los agricultores a adquirir nuevas destrezas. Usualmente se logra reducir los riesgos en los precios para los agricultores cuando estos se determinan con anticipación en los contratos. La agricultura por contrato puede abrir nuevos mercados que de otra forma no estarían disponibles para los pequeños agricultores. 	<ul style="list-style-type: none"> En el caso de cultivos nuevos, los agricultores se podrían ver enfrentados a los riesgos de mercado y problemas de producción. Administración ineficiente de los contratos o problemas de comercialización que pueden conducir a la manipulación de las cuotas, de forma tal que no toda la producción contratada sea adquirida. Puede suceder que las empresas patrocinadoras no sean confiables o que estén explotando una posición monopólica. Posibilidad de corrupción en el personal de organizaciones patrocinadoras, que afecte la asignación de cuotas. Los agricultores pueden endeudarse excesivamente debido a problemas de producción y a exceso en los anticipos.

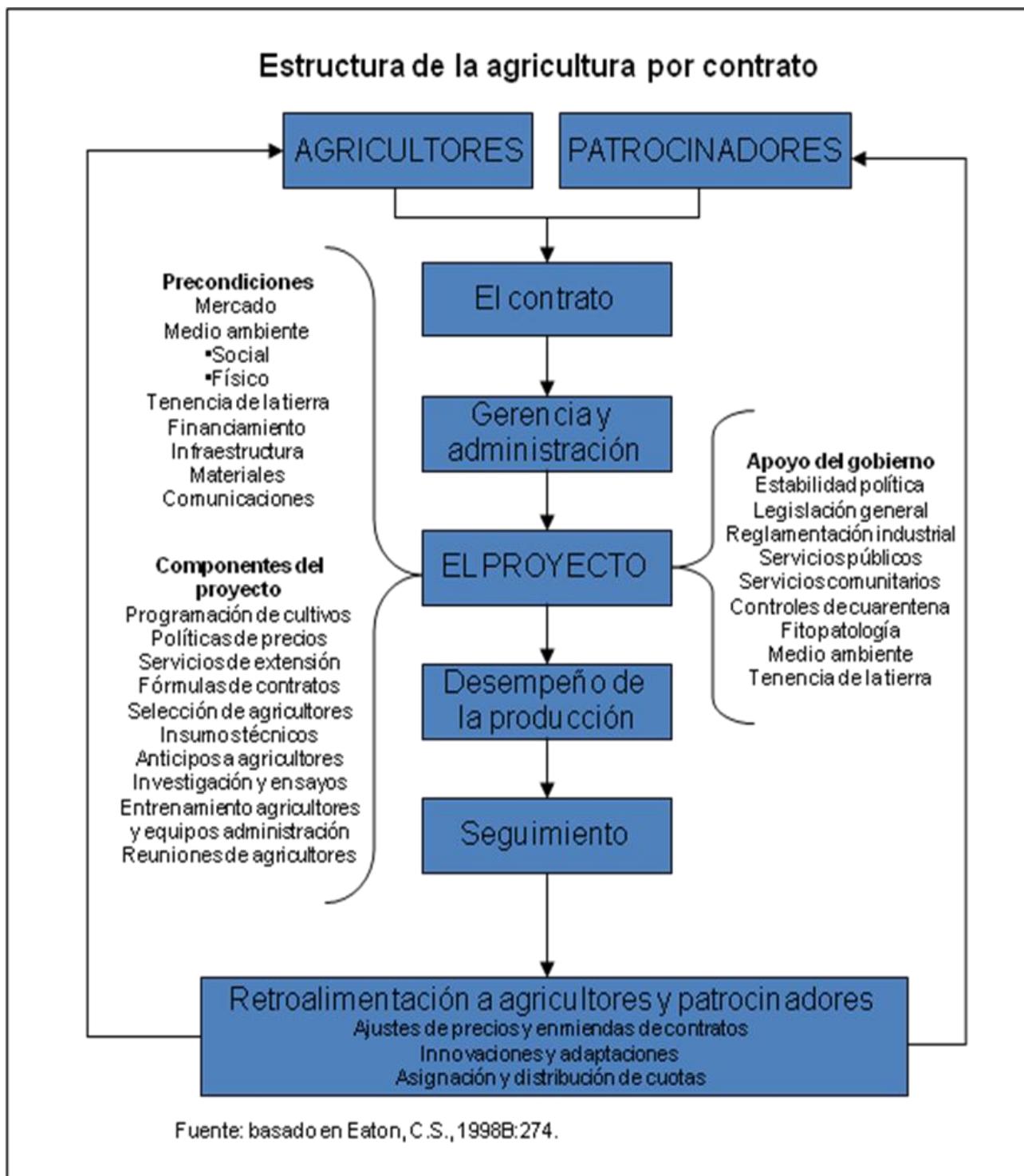
Tabla Nº 28: PATROCINADORES

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> Trabajar con pequeños agricultores hace posible superar las restricciones que impone la tierra. La producción es más confiable que las compras de mercado abierto y las empresas patrocinadoras enfrentan menos riesgos al no ser responsables de la producción. Se puede conseguir calidad más consistente que cuando las compras se hacen en mercado abierto. 	<ul style="list-style-type: none"> Los agricultores contratados pueden enfrentar restricciones de tierra debidas a falta de títulos de propiedad, lo que amenaza la sostenibilidad de las operaciones a largo plazo. Las restricciones sociales y culturales pueden afectar la capacidad de los agricultores para producir de acuerdo con las condiciones de los administradores. La administración deficiente y la falta de contacto con los agricultores pueden conducir al descontento de estos últimos. Los agricultores pueden vender por fuera del contrato con lo cual afectan el abastecimiento a la industria elaboradora. Los agricultores pueden desviar hacia otros propósitos los insumos recibidos, afectando así los rendimientos.

A continuación se presenta un esquema de la agricultura de contrato³⁷.

³⁷ Fuente: "Agricultura por Contrato. Alianzas para el Crecimiento", Boletín de Servicios Agrícolas de la FAO, Roma 2001.

Figura N°2



Fuente: basado en Eaton, C.S., 1998B:274.

Según la FAO³⁸ existen 5 modelos generales para la instauración de la agricultura de contrato, lo anterior depende de los recursos del patrocinador y la intensidad de las relaciones entre el agricultor y el patrocinador. A continuación se resumen las características de dichos modelos.

Tabla N°29

Estructura Modelo	Patrocinadores	Características Generales
Centralizado	Sector privado Agencias gubernamentales de desarrollo	Agricultura por contrato dirigida. Frecuente en los países en vía de desarrollo para cultivos de alto valor. Compromiso de suministrar a los agricultores insumos materiales y de administración.
Finca núcleo	Agencias gubernamentales de desarrollo Plantaciones privadas/públicas Sector privado	Agricultura por contrato dirigida. Recomendada para cultivos permanentes; ej.: palma de aceite que necesitan transferencia de tecnología por medio de demostraciones. Popular para esquemas de reasentamiento. Compromiso de suministrar a los agricultores insumos materiales y de administración.
Multipartito	Patrocinio por parte de varias organizaciones: <ul style="list-style-type: none"> • Agencias gubernamentales de desarrollo • Autoridades estatales de mercadeo • Sector privado • Propietarios de tierra • Cooperativas de agricultores 	Frecuente el enfoque de empresa conjunta. Probables dificultades de administración interna a menos que haya excelente coordinación entre los patrocinadores. A menudo, compromiso contractual para suministrar insumos materiales y de gestión a los agricultores.

³⁸ <http://www.fao.org/docrep/004/y0937s/y0937s02.htm>

Promotor informal	Empresarios Pequeñas empresas Cooperativas de agricultores	Generalmente no hay agricultura dirigida. Frecuente para cultivos a corto plazo, ej.: hortalizas frescas con destino a mayoristas o supermercados. Normalmente escaso procesamiento y pocos insumos para los agricultores. Contratos con base en acuerdo verbal o registro informal. Transitorio por naturaleza.
Intermediario (tripartito)	Sector privado Agencias gubernamentales de desarrollo	Los patrocinadores pertenecen usualmente al sector privado. El control de los patrocinadores sobre los Insumos materiales y técnicos varía mucho. A veces los patrocinadores se ven inadvertidamente comprometidos con prácticas ilegales de agricultores en gran escala. Esto puede tener consecuencias negativas.

Fuente: FAO

III. Experiencia Internacional

a. Colombia: Banco Agrario de Colombia o Banagrario

Colombia desde el principio de las décadas de los 90 se ha preocupado del desarrollo de las microfinanzas, por lo que siempre ha sido un referente de modelo para otros países, con una alta presencia e interés de los bancos comerciales en el área de financiamiento agrícola.

El Banco Agrario de Colombia inició sus actividades en Junio de 1999 como una entidad financiera estatal con la finalidad de prestar servicios bancarios al sector rural, con autorización de financiar actividades rurales, agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales, y también atender a las necesidades financieras que nacen del sector rural y urbano.

Se encuentra vinculada al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, y por la composición de su capital es una sociedad de economía mixta del orden nacional, del tipo de las anónimas sujeta al régimen de empresa industrial y comercial del Estado.

El Banco Agrario de Colombia S.A., Banagrario, tiene como objeto desarrollar las operaciones propias de un establecimiento bancario comercial, financiar en forma principal, pero no exclusiva, las actividades relacionadas con el sector rural, agrícola, pecuario, pesquero, forestal y agroindustrial.³⁹

Más aún la propiedad accionaria se divide mayoritariamente entre dos accionistas, el primero es el FOGAFIN que es el Fondo de Garantía de Instituciones Financieras (93,75%) y el Ministerio de Hacienda (6,24%) lo que nos habla de su naturaleza 99.99% estatal.

³⁹ No menos del 70% de sus nuevas operaciones activas de crédito estarán dirigidas a la financiación de las actividades relacionadas con las actividades rurales, agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales. No más del 30% de sus nuevas operaciones de crédito podrá estar dirigido al financiamiento de entidades territoriales y de actividades distintas de las antes mencionadas, salvo cuando la Junta Directiva con la presencia y el voto favorable de los Ministros de Agricultura y Desarrollo Rural, y de Hacienda y Crédito Público, y del Director del Fondo de Garantías de Instituciones Financieras, así lo autoricen.

Fuera de los objetivos estratégicos y corporativos que posee, es interesante destacar los roles que posee este banco:

- **Rol de Fomento:**

En actividades del sector rural

- Propender por la institucionalización de la intermediación financiera en el otorgamiento de crédito a las actividades agropecuarias.
- Proveer financiación al sector agropecuario a través de proyectos productivos rentables y sostenibles, preferencialmente para:
 - i. Actividades de producción.
 - ii. Proyectos de inversión.
 - iii. Pequeños productores, proyectos asociativos.
 - iv. Otras actividades del sector rural y de medianos y grandes productores.

En el desarrollo de servicios bancarios

- Proveer servicios bancarios en zonas carentes de otras instituciones financieras, con las siguientes características:
 - i. Poblaciones sin presencia de otra institución financiera.
 - ii. Municipios que sean centros de influencia en zonas fundamentalmente agropecuarias.

- **Rol Comercial:**

- Generar una rentabilidad adecuada para los activos del Banco que le permitan financiar el rol social y sustentar patrimonialmente el desarrollo de la institución.
- Competir en el sector financiero apalancándose en factores diferenciadores derivados de su rol social. (Amplia red y conocimientos superiores).

Algunos de los principales productos ofrecidos por este banco para la banca agropecuaria son los Productos de Captación, los Servicios Bancarios y los Productos de Crédito.

b. Argentina: Caso de Fideicomisos en el sector agrícola

Instrumento pensado para las PyMes que surgió como una solución a la falta de crédito desde la crisis económica que afectó a Argentina durante 2002 que redundó en la fuerte devaluación sufrida por el peso argentino frente al dólar, a pesar que se encontraba vigente desde 1995 bajo el alero de la ley Nº 24.441, siendo un instrumento de amplia validez para lograr el financiamiento de determinado proyecto. Conde (2007) argumenta que la incertidumbre asociada a la crisis, sumada a la reducción de las tasas de interés a plazo fijo llevó a diversos inversores a refugiarse en el sector agrícola como una alternativa rentable y de rápida reposición basados en los buenos resultados del agro durante el período 2001-2002.

La idea principal detrás del fideicomiso consiste en constituir patrimonios diferentes a los de las partes que intervienen en un proyecto, plan o programa, apartando de manera temporal la titularidad de los bienes (campos, ganado, cultivos, etc.) y entregándolos a la ejecución de programas de inversión.

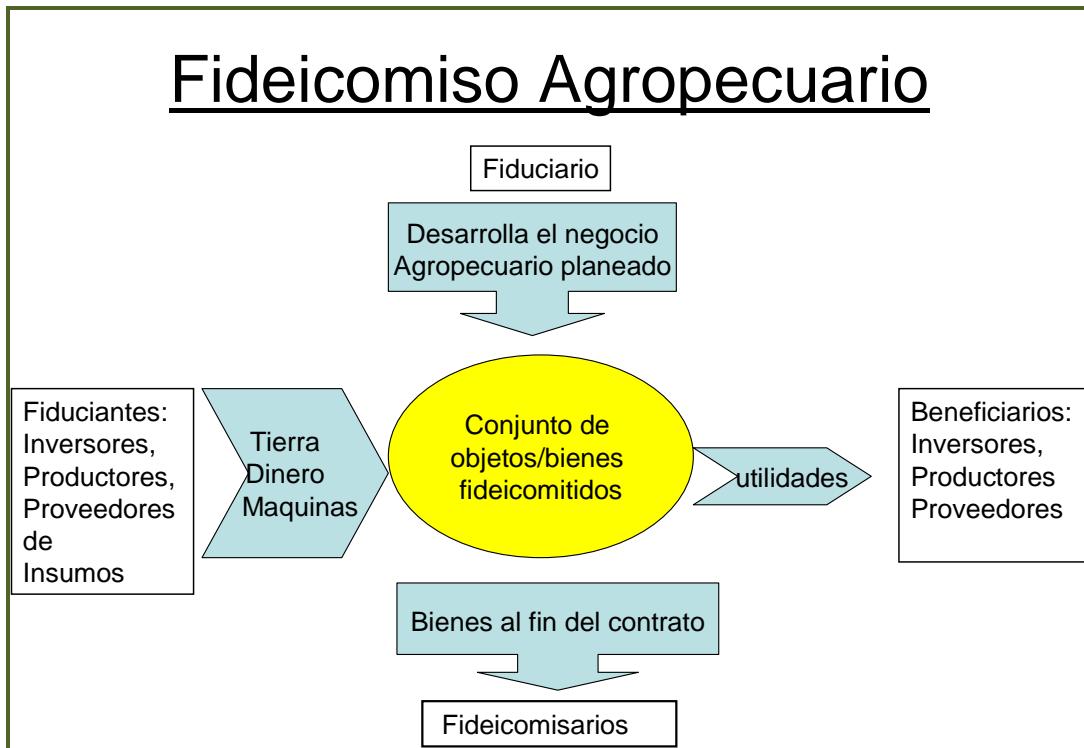
En este instrumento financiero, el patrimonio se conforma vía el aporte de los productores, dejando su administración en una sociedad de gestión con objeto específico. En estos casos el fiduciante (productor o inversor) es quien cede sus bienes al fiduciario⁴⁰ que son bancos, asesorados por clasificadoras de riesgo, que aceptarán los activos por un plazo definido con el propósito establecido en el contrato y administrarán los recursos, el cuadro se cierra con un agente (que se denomina fideicomisario) quien pasará a ser titular de los bienes al finalizar el plazo del contrato.

Los patrimonios, así conformados, no constituyen sociedades y carecen de personería jurídica. En el caso del fideicomiso financiero este sustituye las acciones de las sociedades anónimas por los certificados de participación, el cual en caso de quiebra del fiduciante (como también del fiduciario) no afecta el fideicomiso, esta es una de las principales ventajas de este instrumento por cuanto, frente a otras alternativas de financiamiento (como puede ser acciones en bolsa) los bienes fideicomitidos quedan

⁴⁰ Se le transmite la propiedad de dichos bienes y se encarga de dar cumplimiento al fideicomiso. El fiduciario no puede ser el beneficiario de la transmisión posterior del bien ni de las rentas que produzca la administración.

totalmente al margen de la situación contractual manteniéndose el contrato estipulado con el fin para el cual fue creado.

Figura N°3



Fuente: Mackeprang (2001)

Según Mackeprang (2001) las ventajas de esta herramienta son:

- Permite financiar el 100% del proyecto.
- Es adaptable al negocio específico que se pretende realizar.
- Aísla los activos involucrados. Es más flexible que la hipoteca y la prenda, ofrece mayor respaldo que los títulos protegidos con garantía real ya que otorga un derecho directo sobre los bienes.
- Brinda certeza en la provisión de fondos y asegura el destino de los recursos.
- La separación de riesgos comerciales y de administración debería influir en la reducción de tasas en el financiamiento.
- Mejora el costo del endeudamiento en la medida que mejora el riesgo.
- Los certificados de participación son negociables, se pueden comprar y vender en cualquier momento en el mercado secundario.
- Impositivamente, el efecto para el productor, es neutro.

A modo de explicación, supongamos productores que aportan tierra, insumos o fondos. Los bienes fideicomitidos quedan afectados al cumplimiento del negocio y aislados de los eventos coyunturales del patrimonio de fiduciantes o fiduciario, de esta manera, no amenazaría a los beneficiarios el riesgo de ningún embargo. El fideicomiso ayudaría a fomentar una asociación para la gestión agropecuaria. El fiduciario podría arrendar los campos dados en fideicomiso, de acuerdo a las instrucciones establecidas en el contrato, unificando negociación y aprovechando la escala. También puede gestionar la administración por cuenta de los beneficiarios, ocuparse de la siembra en campos de terceros y comercializar la producción por cuenta de los fiduciantes. El fiduciario es normalmente el operador, y diseña la gestión agropecuaria.

En Chile, si bien la estructura del fideicomiso no existe, este mecanismo podría implementarse a través de fondos de inversión, bajo el amparo de la Ley 18.815, ya que su funcionamiento es equivalente al realizado por los fondos de inversión y fondos titularizados.

c. Honduras: Banco Nacional de Desarrollo Agrícola

Esta institución tiene por misión “Canalizar los recursos financieros para el desarrollo de la producción y la productividad en la agricultura, la ganadería, pesca, avicultura, apicultura, montes o silvicultura, y demás actividades relacionadas con el procesamiento primario de esa producción, incluyendo su comercialización. Podrá realizar toda clase de operaciones bancarias en general, coordinando sus actividades con la política de desarrollo del Estado para el sector”.

El Banco Nacional de Desarrollo Agrícola, BANADESA, fue fundado el 16 de febrero del año 1950, bajo el nombre de Banco Nacional de Fomento. Su actividad apuntaba en una primera instancia a fomentar el desarrollo y diversificación de los sectores productivos agrícola, pecuaria e industrial de Honduras. En 1980 asume el nuevo nombre y se especifica que su objetivo es facilitar el desarrollo de nuevos proyectos agropecuarios del país, canalizando los recursos financieros necesarios para el desarrollo de la actividad agrícola, ganadería, pesca y actividades de extracción primaria, incluyendo el proceso de comercialización.

La misión de BANADESA es: “brindar a nuestros clientes, medianos y pequeños agricultores, comerciantes, industriales y productores en general, la oportunidad de integrarse como efecto del crédito, a los beneficios que este componente brinda en la búsqueda de un desarrollo sostenible, encadenado y globalizado”.⁴¹

La visión, por su parte, es “desarrollar la óptima calidad del personal, servicios y tecnología, aplicando programas de inducción que conlleve a reconocer en los clientes nuestros mejores aliados y a quienes estamos obligados a servir con excelencia”.⁴²

A su vez, BANADESA define los siguientes objetivos generales:

- Canalizar recursos financieros para el desarrollo de la producción y la productividad en la agricultura, la ganadería, pesca, avicultura, apicultura, montes o silvicultura y demás actividades relacionadas con el procesamiento primario de esa producción, incluyendo su comercialización.

⁴¹ <http://www.banadesa.hn/>

⁴² Idem anterior

- Realizar toda clase de operaciones bancarias en general, coordinando sus actividades con la política de desarrollo del estado para el Sector Agropecuario.⁴³

Como se observa en el siguiente gráfico, el sector agropecuario es el principal destinatario de los créditos de BANADESA, seguido muy de lejos por actividades comerciales.

Gráfico N°40



Fuente: Memoria 2007. BANADESA.

Dentro de los objetivos institucionales de esta entidad, para el año 2008, están el otorgamiento de préstamos a pequeños y medianos empresarios agrícolas, un aumento en la captación de recursos financieros, apoyo al fomento a la ganadería bovina, fomento a la producción de hortalizas frutales, aves y peces y establecimiento de mejoras en la productividad del recurso humano.

BANADESA además establece una serie de políticas sectoriales, apoyando al sector rural vía inversión, generación de destrezas, búsqueda de equidad de género; con el objetivo de reducir la pobreza y potenciar el sector agropecuario. Estas políticas apuntan a generar un contexto de coordinación triangular entre el banco, el productor agrícola y la agroindustria.

⁴³ Formulación Plan Operativo Institucional Año Fiscal 2008. BANADESA.

Las políticas crediticias, por su parte, van dirigidas al financiamiento de pequeños y medianos productores, donde además, el Gobierno de Honduras proporciona subsidios para el financiamiento de la prima del seguro agrícola, en un 50%.

d. España: Cajas de Ahorro y Cajas Rurales

En España las instituciones financieras que participan en el financiamiento de las explotaciones agrarias se pueden clasificar en dos grupos acorde a su origen. Las primeras son instituciones que intentan solucionar las necesidades financieras a partir de recursos propios, en este punto se encuentran las cajas rurales y cooperativas agrícolas (en sus secciones de crédito), mientras que las segundas son aquellas instituciones con objetivos más amplios de financiamiento y que dentro de éstos se encuentra el financiamiento agrícola, en este ámbito entran los bancos y las cajas de ahorro.

Según el Ministerio de Agricultura español, para el año 2006 el 62,5% del financiamiento proviene de los bancos y cajas de ahorro, mientras que la diferencia proviene de instituciones vinculadas al mundo rural.

Una caja de ahorro es una entidad de crédito plena, con libertad y equiparación operativa completa al resto de las que integran el sistema financiero español. Se constituye bajo la forma jurídica de fundaciones de naturaleza privada, con finalidad social y actuación bajo criterios de mercado, especializada en la canalización del ahorro popular y en el financiamiento de las familias y de las pequeñas y medianas empresas. Se agrupan bajo *La Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)* la cual es la Asociación Nacional de las 45 Cajas de Ahorros españolas.

Por otro lado, las cajas rurales son instituciones muy parecidas a las Cajas de Ahorros, pero con la finalidad última de financiar actividades agrícolas, donde su ubicación geográfica es fundamentalmente local o provincial. Su naturaleza proviene de su carácter de entidad de crédito cooperativo, por lo que sus actividades van orientadas principalmente a sus asociados con lo cual se busca dar una atención acorde a la realidad económica del individuo.

La eficiencia de estas dos instituciones es dispar, por un lado las cajas de ahorro al competir con bancos comerciales aparentemente no presentan problemas en cuanto a su eficiencia, por otro lado las cajas rurales presentan problemas, Cordón, Cortés y Leal (2000) hablan de este problema haciendo referencia principalmente a que la causa de su

ineficiencia va por el lado de su naturaleza local, pero que con el paso de los años se espera que mejore.

A continuación se muestran algunos rasgos distintivos de las Cajas de Ahorro Españolas.

1. Son entidades financieras “plenas”, con libertad y equiparación operatoria con las restantes empresas del sistema financiero Español.
2. Tienen la forma jurídica de “Fundaciones”, con Patrimonio con finalidad social y de Naturaleza privada
3. Realizan una actuación bajo criterios del mercado, con precios de mercado y optimización del beneficio
4. Sin la apropiación del beneficio, ya que se destina a finalidades sociales
5. Especialización / Movilización del ahorro popular. Esto es atender a las familias, los negocios familiares y a las pequeñas y medianas empresas
6. Tienen una fuerte raíz local, con una mayoría de clientela y productos de la región, interesadas en proyectos de la zona y con estructura de decisiones a nivel local

Por otro lado, las Cajas Rurales son Cooperativas de Crédito que se rigen por los estatutos aprobados por sus socios en la Asamblea General. Su actividad principal es la equivalente a la bancaria, para atender las necesidades económicas de sus socios y clientes, por lo que está sujeta a las normas legales que regulan la misma.

Estas Cajas pertenecen a la Asociación Española de Cajas Rurales, que es un instrumento de coordinación y foro de debate, sirviendo también para fijar las prioridades, estrategias y políticas del Grupo Caja Rural, que reúne a 73 cajas rurales españolas.

La asociación tiene como fines principales los siguientes:

- Impulsar la confianza de la sociedad en las Cajas Rurales y, en general, en el crédito cooperativo y divulgar la filosofía y los principios que configuran su cultura empresarial específica y exclusiva.
- Promocionar las actividades de las Cajas Rurales del Grupo y coordinar su representación ante las Administraciones Públicas y ante otras Instituciones.

- Fomentar el desarrollo de los principios de solidaridad y apoyo recíproco entre las Cajas Rurales Asociadas.
- Coordinar la actuación de las Cajas Rurales en las empresas participadas del Grupo.
- Promover la creación, en su caso, de nuevas empresas participadas, que colaboren al cumplimiento de fines comunes mediante la consecución de economías de escala y la mejora del servicio al socio o al cliente.
- Organizar servicios comunes para las Cajas Rurales del Grupo con cometidos concretos de carácter técnico, jurídico, estadístico, formativo, comercial, documental, etc.
- Gestionar, administrar y disponer de los fondos de garantía mutua y solidaria constituidos por el Grupo Caja Rural.

Por su parte el **Grupo Caja Rural**, es considerado uno de los principales grupos bancarios operantes en España, cuenta con 59.000 millones de euros en activos, 4.790 millones de euros en fondos propios, 3.500 oficinas y 13.100 empleados.⁴⁴

Esta asociación les permite a las Cajas Rurales, ofrecer a sus socios y clientes una gama y un nivel de calidad de productos y servicios de carácter universal, especializado y personalizado gracias a los amplios conocimientos que de sus mercados posee cada Caja Rural, tanto a niveles regionales como provinciales y locales. Las Cajas Rurales del Grupo tienen, por tanto, un campo de actuación definido para desempeñar su papel de forma diferenciada pero no aislada, porque la cooperación dentro del Grupo permite acceder a ámbitos más amplios. Es así como, el Grupo Caja Rural puede prestar los mismos servicios que los bancos y que las cajas de ahorros, manteniendo intacta la vinculación con su ámbito territorial.

Entre los productos con que cuentan las Cajas Rurales se encuentran los Cajeros automáticos, tarjetas de crédito y débito, cuentas corrientes y cuentas de ahorro, además de los siguientes productos de financiamiento⁴⁵:

- Rural Leasing: permite financiar hasta el 100% del valor de la inversión, calzar el plazo de la inversión con el financiamiento utilizado; es de mediano y largo plazo

⁴⁴ www.cajarural.com

⁴⁵ Fuente: www.ruralvia.com, Memoria anual 2006 Cooperativas de Crédito.

(a partir de 2 años en mobiliario y 10 años en inmobiliario); tiene plazos de amortización flexibles (cuotas mensuales, trimestrales, etc.); es para todo tipo de activos fijos (nacionales o de importación) tales como: elementos de transporte, maquinaria industrial, inmuebles construidos o en construcción, informática; tiene la posibilidad de adquirir el bien arrendado al término del periodo de alquiler, normalmente por el precio de una cuota adicional del mismo importe que las anteriores; puede elegir libremente el momento del pago del IVA; cuenta con el servicio de Leasing Operativo especialmente diseñado para el mantenimiento de los equipos y además permite obtener ventajas fiscales.

A modo de ejemplo, el Banco Cooperativo Español, señala que durante el año 2007 mantuvo el servicio operativo de formalización y de asesoramiento comercial en leasing, cerrando el año con una inversión nueva superior a 36 millones de euros, en operaciones formalizadas a través del mismo.

- Rural Confirming: es un sistema integral de gestión de pagos a sus proveedores que ofrece la posibilidad a éstos de solicitar el anticipo de sus facturas antes de la fecha de vencimiento. Las ventajas para el cliente es la reducción de costos administrativos; optimización de las relaciones comerciales con los proveedores y la mejora de la gestión de la tesorería al tener mayor control sobre los pagos. Para los proveedores implica recibir anticipo inmediato de sus facturas automáticamente y sin solicitud previa; se benefician de un incremento de las líneas de financiamiento, sin riesgo crediticio; consiguen ahorros de costos de intervención de las líneas tradicionales de descuento con los consiguientes ahorros fiscales; además ahora, dado el servicio on line, pueden conocer al instante el estado de sus facturas, elegir el anticipo automático de cualquier factura pendiente, solicitar un sistema de alertas y controlar sus cuentas.

De acuerdo a información del Banco Cooperativo Español este servicio, donde el Banco actúa también como asesor comercial, administrativo y operacional, ha tenido un fuerte crecimiento, superando los 1.800 millones de euros en el año 2007, en pagos realizados.

- Rural Renting: es una herramienta de financiamiento para la gestión de flotas de vehículos y bienes de equipos, donde a través de una cuota fija única durante la duración del contrato, el cliente accede al uso de un vehículo o bien de equipo. Entre sus ventajas están la simplificación administrativa, tanto en la contabilización del renting del bien como en la gestión del mismo, pago de impuestos, averías, entre otros; además el importe de la cuota del renting es 100% un gasto deducible. Es un instrumento destinado principalmente a las PYMES

e. Canadá: Agricultural Financial Service Corporation (AFSC)

La AFSC es una corporación provincial con un consejo de administración privado el cual provee a los agricultores, y otras pequeñas empresas préstamos, seguros de cosechas e ingresos agrícolas de asistencia en casos de desastre.

AFSC Alberta ha provisto a los agricultores con el seguro de granizo por más de 60 años, y ha crecido hasta convertirse en una Corporación con diversos negocios: el seguro de cosecha, los préstamos agrícolas, préstamos comerciales y la asistencia a los ingresos agrícolas en casos de desastre.

Para AFSC existen dos objetivos primordiales: El primero es el crecimiento de los pequeños negocios agrícolas en la provincia de Alberta y añadir valor agregado a las empresas agrícolas a través de servicios financieros únicos. Como es posible observar en el cuadro para el año 2007 sobrepasaron sus expectativas tanto en el número de transacciones y el total de préstamos.

Tabla N°30

Tipo de inversión	Número de transacciones		Total de préstamos (millones de \$ canadienses)	
	Objetivo	Desempeño	Objetivo	Desempeño
Total	1175	1565	192	281
Préstamos agrícolas	725	1292	124	214
Préstamos agroindustria	83	242	32	66
Negocios rurales	980	1493	82	266

Fuente: Elaboración Propia con datos AFSC

El segundo objetivo se asocia a la sustentabilidad, desarrollando y proveyendo servicios únicos de manejo de riesgos. En general, los productos de manejo de riesgos se centran en cubrir los riesgos identificados por los agricultores acorde a su realidad.

Dentro de sus políticas destaca “The Canadian Agricultural Income Stabilization” (programa CAIS) el cual protege a los agricultores en caso de que estos vean disminuidos sus ingresos. Durante los últimos años se ha estado desarrollando con tal de reemplazar a la CAIS por 3 programas acorde a las distintas necesidades de los agricultores:

AgriStability, AgrilInvest y AgriRecovery. El primero protege en caso de que los márgenes de los agricultores caiga debajo del 15% por sobre el margen de referencia por el sector. Las cuentas AgrilInvest están orientadas principalmente para disminuir riesgos, para compensar pequeñas caídas en los márgenes o bien para fomentar otras inversiones. Finalmente AgriRecovery permite a los gobiernos locales proveer asistencia efectiva y eficiente a los productores en caso que los programas existentes no provean una adecuada cobertura.

Otra política interesante es “The Specific Loan Guarantee Program” en el cual se permite a los asociados de la AFSC acceder a distintas formas de financiamiento soportado por una garantía de préstamo específica avalada por la AFSC. Además de esta garantía se permite acceder a formas de reprogramación de deudas vía la intermediación de la AFSC.

Otros programas instaurados durante 2007 son:

- Seguro a la producción
- Seguros de pastos y heno
- Compensación por daño a la vida salvaje
- Programa de préstamos para la granja de Alberta
- Programa de asistencia en caso de desastre
- Programa de préstamos comerciales
- Programa de valor agregado y agroindustria
- Manejo de riesgos para la empresa

f. EE.UU.: Programas impulsados por el Departamento de Agricultura.⁴⁶

El Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) fue fundado en 1862 con el objetivo de proporcionar ayuda a los sectores agrícolas y rurales del país.

Dentro de las acciones que en la actualidad se realizan para potenciar el desarrollo económico y financiero del sector rural, destacan el programa de viviendas rurales, los programas de apoyo a negocios rurales y los programas cooperativos; los cuales se describen a continuación.

Programas de apoyo a negocios rurales.

Los programas de negocios o *Business Programs* consisten en otorgar préstamos comerciales a los agricultores, a través de fondos propios como de prestamistas privados; por lo general, se realizan en forma compartida. Los distintos programas disponibles, en esta materia, son:

- **Préstamos con garantía para negocios e industrias.**

Estos préstamos están disponibles tanto para individuos como para cooperativas, organizaciones, municipalidades y otros sujetos legales, con garantías de hasta un 80% del monto total a financiar. El monto límite es de 25 millones de dólares para todos los prestatarios, a excepción de las cooperativas, que pueden acceder hasta a 40 millones de dólares.

- **Programa de financiamiento a través de intermediarios.**

Se constituye un fondo de financiamiento de segundo piso, el cual se entrega a intermediarios, los que son los encargados de otorgar los préstamos a los empresarios rurales para financiar sus proyectos comerciales. Es un requisito fundamental que estos

⁴⁶ <http://www.usda.gov>

proyectos se encuentren físicamente en zonas rurales, y además, quedan excluidos las ciudades y los pueblos de más de 25 mil habitantes.

Entre los intermediarios calificados para operar se encuentran las Instituciones públicas, las Corporaciones sin fines de lucro, Tribus indígenas y Cooperativas.

Programa de inversión en negocio rural.

Este programa entrega fondos para inversión a empresas rurales que tengan altas utilidades esperadas y sean potenciadoras del desarrollo económico del sector. Junto con ello, el Departamento de Agricultura proporciona a estas empresas, asistencia técnica, de manera de guiarlas eficientemente en el desarrollo del negocio.

Programa de energías renovables.

Adicionalmente a los distintos programas de financiamiento a negocios rurales, el USDA ofrece una línea de préstamos, concesiones y préstamos con garantías, a pequeños agricultores y empresarios rurales, para financiar asistencia técnica en el desarrollo de sistemas de producción que utilicen energías renovables. Este programa está dirigido sólo a áreas rurales con población inferior a 50 mil personas.

Comentarios

El mercado de acceso al crédito y financiamiento para el sector agropecuario llama la atención por la diversidad de instituciones y programas que se ofrecen para los pequeños, medianos y grandes agricultores (Ver Tabla N° 30). Se disponen de herramientas amplias (para todos los sectores económicos) como también específicas ya sea en el ámbito privado o público. Podría pensarse que los principales proveedores son los bancos comerciales, pero las colocaciones del sector agrícola en el sistema financiero representan sólo un 3,6% (año 2008) de las colocaciones totales, por lo que existen otras vías de financiamiento que tiene el sector, entre ellas se encuentran las cooperativas agrícolas y de ahorro y crédito, y las instituciones públicas como INDAP y CORFO, sin olvidar que la agroindustria a través de la agricultura de contrato y los distribuidores de insumos, con sus ventas de insumos a crédito, son un reconocido financista del sector agropecuario.

Respecto a mecanismos de financiamiento no bancarios, se argumenta, según fuentes al interior de las distribuidoras, que esta es una forma eficaz de proveer financiamiento a pequeños y medianos agricultores que no pueden hacerlo a través del mercado de capitales y el sistema financiero en general, por cuanto no son agentes atractivos para los bancos o instituciones financieras. La forma de operar de este tipo de crédito es básicamente a través de “especies” vendidas por el distribuidor con crédito para su cliente. La ventaja de esto es que se focaliza el crédito en insumos necesarios para la explotación agrícola, evitándose así la transferencia de esos recursos a otras necesidades del agricultor, distintas a la productiva.

La principal restricción de este tipo de instrumento “informal” es que al ser empresas distribuidoras poseen limitantes de liquidez para ofrecer todo el crédito que quisieran y están sujetos a lo que disponen para endeudarse. En general se argumenta que los agricultores son buenos pagadores por cuanto la credibilidad es una parte fundamental para que este mecanismo opere correctamente, razón por la cual la moratoria sería más baja de lo esperado.

En relación al financiamiento bancario, se observa una menor disposición a entregar créditos a los pequeños y medianos agricultores, debido al nivel de riesgo más alto de

esta actividad, a su ciclo productivo (requieren plazos acordes a ellos), a la necesidad de estar más cerca de las áreas rurales, para así conocer mejor a los clientes y su actividad, lo que elevaría los costos de este tipo de financiamiento.

Por otra parte, la experiencia internacional muestra diversas actividades y herramientas, la mayoría de ellas con implementación en Chile (Ver Tabla N° 31).

Los casos observados se pueden resumir en lo siguiente. La implementación, dentro de un Banco de una plataforma especializada de atención hacia el sector rural, entendido este como el conjunto de actividades económicas que se desarrollan en este sector de la economía, con especial énfasis en las actividades productivas agropecuarias. Es el caso de Banagrario en Colombia y de Banadesa en Honduras. Estas instituciones han superado hasta el momento con relativo éxito la experiencia de concentración de riesgo propia de la decisión de especialización en un área de la economía.

En este sentido se puede clasificar la experiencia que ha venido llevando adelante en Chile BancoEstado, ya que es un banco Estatal y ha desarrollado una plataforma especializada de atención del sector agropecuario en los últimos años, con la ventaja adicional que es un banco que tradicionalmente atiende a todos los sectores de la economía, con la consiguiente mejor diversificación del riesgo de su cartera de créditos.

En una dirección parecida se encuentran los casos en que el Estado a través de instituciones como CORFO opera como banca de segundo piso, entregando recursos a menores costos a instituciones financieras para que ellas ofrezcan créditos a pequeñas y medianas empresas, bajo ciertos requisitos estipulados en los programas respectivos. También se cuenta con programas de acompañamiento de créditos, como son el FOGAPE, el Bono de articulación financiera y el Fondo de Administración Delegada, además de apoyo a los seguros, como es el caso del subsidio a la prima del Seguro Agrícola y de apoyo a intermediarios no bancarios, a través de Líneas de crédito de CORFO.

Tabla N° 31

Categorías	Instrumentos	Institución
Microempresa familiar (instrumentos de trabajo que no exceden las 1.000 UF)	Crédito CORFO Multisectorial	Corfo
	Bono de Articulación Financiera	Indap
	Crédito Enlace de Riego	Indap
	Crédito a Largo Plazo Individual	Indap
Microempresa (ventas inferiores a 2.400 UF)	Crédito a Corto Plazo Individual	Indap
	Crédito agrícola de temporada	Banco Estado
	Crédito CORFO Multisectorial	Corfo
	Crédito Enlace de Riego	Indap
	Crédito Obras de Riego y Drenaje	Banco Estado
	Crédito Agrícola Empresario	Banco Estado
	Crédito a Largo Plazo Individual	Indap
Pequeña empresa (ventas entre 2.400 y 25.000 UF)	Crédito a Corto Plazo Individual	Indap
	Bono de Articulación Financiera	Indap
	Crédito a Largo Plazo Individual	Indap
	Crédito agrícola de temporada	Banco Estado
	Crédito CORFO Multisectorial	Corfo
	Crédito a Corto Plazo Individual	Indap
Mediana Empresa (entre 25.000 y 100.000 UF)	Crédito Enlace de Riego	Indap
	Crédito Ganadero	Banco Estado
	Crédito Obras de Riego y Drenaje	Banco Estado
	Crédito CORFO Multisectorial	Corfo
Gran empresa (ventas superiores a 100.000 UF)	Crédito CORFO Multisectorial	Corfo

Nota: Cuadro elaborado en base a información provista por www.paraemprender.cl, en el cual se realiza una simulación acorde al tipo de empresa, en específico en el área de financiamiento, asesoría técnica, apoyo a la innovación y asociatividad, en el rubro de agricultura, ganadería y silvicultura. Los instrumentos acá descritos entran en la categoría de crédito, incentivos tributarios, leasing y subsidios. Se sacaron del cuadro financiamiento vinculado al turismo y el área forestal y los instrumentos de fomento.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla Nº32

País	Instrumentos	Comentarios
Colombia y Honduras	Banco Agrario	Parte de la labor que hacen estas instituciones, es similar a la efectuada en Chile por instituciones como BancoEstado, que ha ido ampliando sus operaciones al sector agrícola, a través de plataformas especializadas. No obstante, es factible de estudiar la posibilidad de contar con una institución especializada en el sector.
Argentina	Fideicomisos	Podría implementarse en Chile a través de los fondos de inversión, Ley 18.815.
España	Cajas de Ahorro y Cajas Rurales	Podría fortalecerse el trabajo de las Cajas de Compensación en este rubro, sobretodo por su enfoque en personas naturales y pequeñas empresas. Estas prestaciones podrían realizarse en el marco del Crédito Social que están autorizados a entregar (Circular 2052, SUSESO).
Canadá	Corporación Servicios Financieros agrícolas	Este organismo cuenta con programas para estabilizar el ingreso de los agricultores, además de entregar financiamiento con garantías de la corporación. En la actualidad organismos como Indap entregan financiamiento, en forma directa o a través de terceros, a pequeños agricultores con garantías FOGAPE. Adicionalmente, el Ministerio de Agricultura ha realizado estudios sobre programas de estabilización de ingresos.
EEUU	Programas de apoyo a negocios rurales	Chile cuenta con programas similares a los programas ejecutados En EEUU. Por ejemplo, en el caso del programa de garantía, el país cuenta con el FOGAPE; respecto al financiamiento a través de intermediarios, se cuenta a través de CORFO, con líneas de crédito para intermediarios financieros y algunos programas para intermediarios no bancarios.

En otro ámbito, cabe destacar que el sector silvoagropecuario representa cerca de un 3,8% del PIB total, cifra que puede aumentar a 10% o 15%, si se incluye la industria elaboradora como la del vino, adicionalmente representa un 12% de la ocupación (cifra que sube a 20% si se incluye el trabajo vinculado al sector alimenticio). Datos que sumado al hecho que es una actividad que se realiza a lo largo del país, revelan la importancia del sector para la economía nacional.

En este marco, es necesario generar soluciones que apoyen al sector agrícola en la obtención de financiamiento, para lo cual se presenta a continuación algunas propuestas de políticas públicas.

IV. Propuestas

Parte primordial de la implementación de cualquier política pública es la distribución eficiente de los recursos del Estado al segmento de la población o al sector productivo que se desea beneficiar o promover, por esta razón es necesario buscar aquellas herramientas o agentes de mercado que permitan lograr ese objetivo, es decir, el mejor uso alternativo de los fondos públicos.

Tal como se ha indicado en este estudio, en Chile existe un mercado financiero y de capitales sólido, pero que hasta la fecha no ha logrado desarrollar una fuerte relación con el sector agrícola, especialmente con los pequeños y medianos agricultores, quienes deben recurrir en una importante medida en busca de financiamiento a empresas no bancarias, tales como agroindustrias, proveedores o distribuidores de insumos, exportadoras y cooperativas.

Esta baja presencia del agro en el financiamiento bancario, se debe entre otros al hecho de ser considerado un sector más riesgoso (expuesto ya sea directa o indirectamente a riesgos dentro de los que destacan los climáticos y los de mercado), con un alto y atomizado número de agricultores informales o con información financiera y contable nula o muy básica, que además requiere para ser analizado adecuadamente un mayor expertise en la producción sectorial (conocer fechas de siembra, cosecha, tipos de productos, rendimientos, etc.), y que sumado a la dispersión geográfica de los predios aumenta los costos de transacción involucrados.

Por su parte, la experiencia de las empresas intermediadoras no bancarias antes mencionadas, enfocadas por su core business al sector agrícola, las hace conocedoras del funcionamiento del sector, disminuyendo las asimetrías de información existente para otros agentes como bancos y financieras, lo que en la práctica a redundado en bajas tasas de incobrabilidad o incumplimiento. Conceptualmente, se podría afirmar que estas intermediadoras no bancarias han puesto en práctica una función de producción relativamente más eficiente que los bancos para servir a determinados segmentos del sector agropecuario.

Esto claramente les entrega una ventaja competitiva considerable al momento de diseñar políticas públicas para el sector de la pequeña y mediana agricultura, ya que son estas empresas las que conocen mejor a los clientes, tienen políticas de crédito

más adecuadas para el sector, algunas de ellas ofrecen apoyo técnico lo que genera una relación de trabajo más directa, además por tratarse generalmente de financiamiento para capital de trabajo, los agricultores presentan un mejor cumplimiento crediticio porque son instituciones con las que deben establecer relaciones de mediano plazo altamente valiosas para los productores.

Considerando que el sector agrícola genera un fuerte dinamismo a la economía, especialmente de algunas regiones ya que presenta un 12% del empleo, un 3,8% del PIB, un 5,9% de las exportaciones, y mueve a otras áreas de manera significativa, se hace necesario contar con programas de financiamiento que permitan un mayor desarrollo del sector y mayor competitividad en el contexto global.

Dado lo anterior, se presentan a continuación propuestas de políticas públicas que permitan un mayor y mejor acceso al financiamiento por parte de los agricultores, especialmente los pequeños y medianos.

1. Potenciar las Sociedades de Garantías Recíprocas para el Agro

En los últimos años ha existido un resurgimiento de los sistemas de crédito como instrumentos de apoyo para la pequeña y mediana empresa en el mundo financiero a nivel latinoamericano. En general, a nivel continental, los entes de garantías pueden clasificarse en tres categorías: fondo de garantías, programa de garantías y esquema de garantías (sociedad de garantías recíprocas). A nivel centroamericano y de América del Norte predominan los programas de garantía mientras que para América del Sur, aunque existen programas de garantía, en los últimos años han aparecido las Sociedades de Garantías Recíprocas como una opción real de financiamiento⁴⁷.

En nuestro país existen dos sistemas de garantías, uno de origen privado y el otro público. En este último se enmarcan todos los programas de garantías (como FOGAPE y FOGAÍN), los cuales se encuentran bajo administración estatal, son temporales y pueden ser gestionados por instituciones públicas especializadas en financiamiento o promoción de las Pymes o bien por organismos de la administración pública o alguna institucionalidad delegada por esta última. Respecto a los sistemas privados se tiene a las Sociedades de Garantías, las cuales se encuentran bajo esquemas de sociedades mercantiles, fundaciones o instituciones reguladas de derecho privado, de carácter permanente y su financiamiento proviene de recursos

⁴⁷ La situación de los Sistemas de Garantías de América.

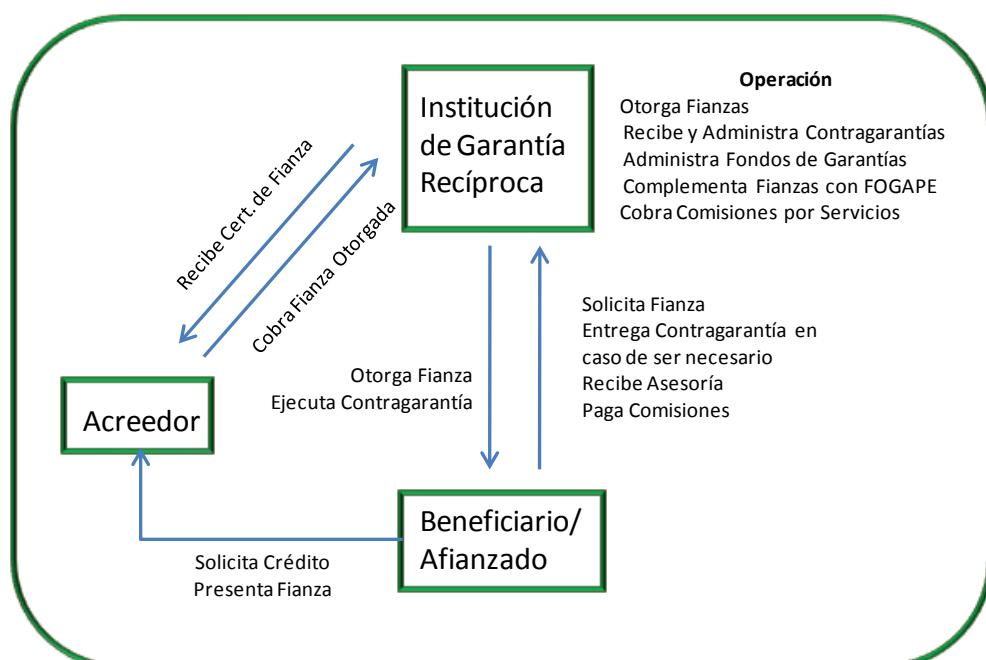
propios de sus accionistas y funcionan bajo las leyes comerciales societarias, bancarias y/o legislación propia de la actividad, con aporte de cuasicapital a través de CORFO y con reafianzamiento a través de FOGAPE.

La idea que subyace a un sistema de garantías recíprocas es el impacto que provoca sobre las condiciones de acceso al crédito y diversas formas de financiamiento para pequeñas y medianas empresas. En Chile se rigen bajo la Ley de Sociedades de Garantías Recíprocas (Nº 20.179) en la cual se establece la creación de sociedades anónimas destinadas a otorgar garantías a sus asociados las que serán respaldadas por un patrimonio colectivo.

La finalidad de este tipo de sociedades es avalar a la empresa y realizar el proceso de intermediación en el acceso al financiamiento. En particular, el sistema funciona con sociedades anónimas que administran Fondos de Garantías compuestos por recursos públicos y privados, estas sociedades emiten Certificados de Fianza que garantiza los créditos que la empresa solicite a instituciones financieras tradicionales. Separadamente las Sociedades de Garantía Recíproca deben contar con una reserva patrimonial consistente en el 20% del capital.

En el siguiente cuadro se ilustra el mecanismo de funcionamiento de las Sociedades de Garantías Recíprocas:

Figura N°4



Fuente: Ministerio de Economía

Las SGR permiten, entre otros la libre circulación de las garantías, disminución de costos de transacción, menores tasas de Interés, aumento márgenes de endeudamiento y mejora en los plazos de los créditos.

El siguiente cuadro muestra algunas de las ventajas de las SGR para los distintos actores.

Tabla Nº 33

PyMES	Administración Pública	Instituciones Financieras
Mejor acceso al crédito	Promoción micro y pyme	Cobertura garantía líquida
Mas plazo y menor tasa	Aumento empresas-inversión	Garantía calificada y ponderada
Acceso a fianzas	Aumenta empleo	Menor provisión y recursos
Acceso al asesoramiento	Aumenta competitividad	Aumento base de clientela
Mejorar la competitividad	Mayor formalidad	Reducción costes análisis
Acceso a información	Mejora recaudación fiscal	Menor coste de seguimiento
Integración red empresarial	Canalización de políticas	Securitización cartera avalada
Mayor cultura de pago	Mayor eficacia/transparencia	Mayor cultura financiera

Fuente: Congreso Nacional de Crédito & Cobranza, Credit Management Solutions, 2008. Presentación A.Clarke.

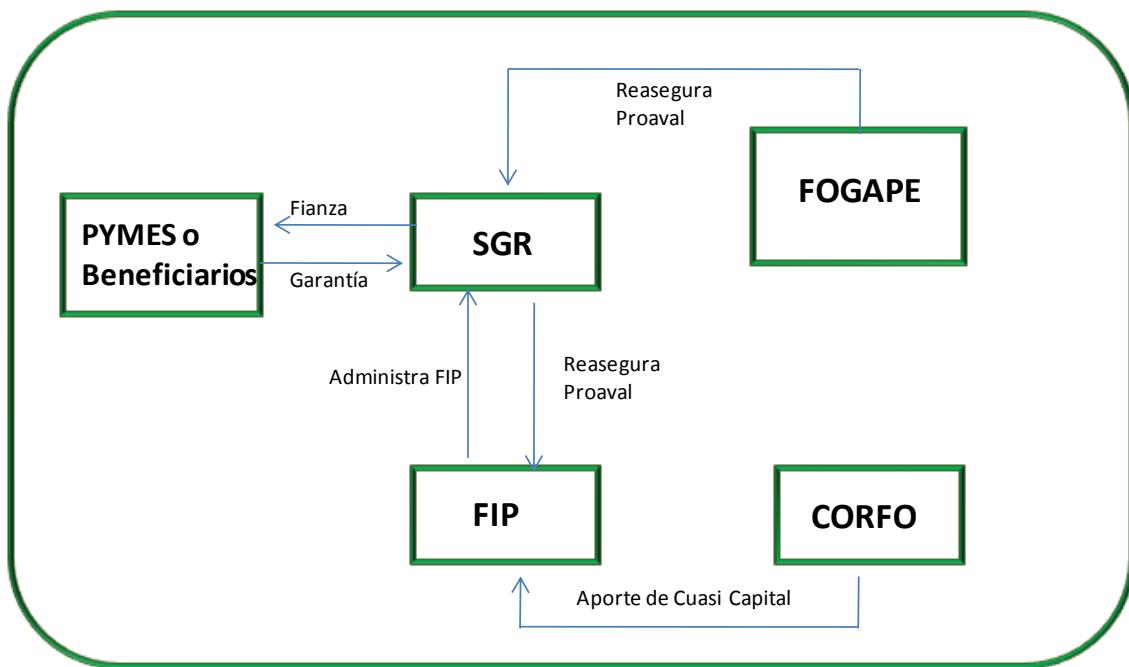
En Chile han comenzado su operación tres Sociedades de Garantía: PROAVAL, AVALCHILE y Cooperativa de Garantías Recíprocas CONGARANTÍA. En el primer caso, su misión declarada es “posicionarse como un intermediario financiero para negociar representando a las Pymes en la obtención de condiciones crediticias óptimas y asesorar al pequeño y mediano empresario en sus proyectos para mejorar o permitir acceder al mercado del crédito. Lo anterior bajo un esquema de atención personalizada para con los clientes y de credibilidad frente al sector financiero nacional”. Por su parte, la misión de Aval Chile indica lo siguiente: “Ser una institución financiera especialmente dedicada a respaldar con garantías, fianzas y/o avales a este sector, de manera que puedan acceder con mayor facilidad y mejores condiciones a créditos otorgados por instituciones financieras”⁴⁸. Mientras que Congarantía plantea lo siguiente: “Promoveremos el desarrollo armónico de las Empresas de Menor Tamaño, otorgándoles Certificados de Fianza, para que obtengan créditos a tasas preferenciales con instituciones de primera clase del sistema financiero, a plazos acordes a sus flujos operacionales. Además se entregará un Servicio de asesorías

⁴⁸ www.avalchile.cl

administrativa integral, a fin de asegurar el crecimiento de cada uno de nuestros socios cooperados y con esto cumplan con la normativa tributaria, previsional laboral y regulatoria”⁴⁹.

A modo de ejemplo, en el siguiente esquema se ilustra el funcionamiento de una de estas SGR:

Figura N° 5



Fuente: PROAVAL

Para hacer factible esta posibilidad de financiamiento, se sugiere lo siguiente:

1.1. Crear Fondos especiales de CORFO y FOGAPE.

Para fomentar el trabajo de las SGR en el sector de las PYMES del agro, se considera indispensable contar con Fondos especiales tanto de CORFO como de FOGAPE.

En forma adicional al reaseguro que entrega el Fogape a las SGR y el aporte que Corfo hace en la actualidad a las SGR para el Fondo de Inversión Privada (FIP), se propone crear un fondo especial de Corfo y Fogape, que permita en el primer caso contar en el FIP con recursos exclusivos para trabajar con Pymes agrícolas, y en el caso del Fogape, contar con un fondo exclusivo para garantizar los recursos que las instituciones hayan entregado como financiamiento a los agricultores, en base al

⁴⁹ www.congarantia.cl

Certificado de Garantía entregado por las SGR. Incluso el Estado podría indicar que porcentaje de este fondo debe ir a los pequeños campesinos y cuanto a los medianos, incentivando así a trabajar con este tipo de clientes.

En general esto motivaría a las SGR a generar la tecnología y procesos necesarios para cubrir este segmento, contar con SGR o sucursales de ellas en zonas agrícolas, generar sistemas de evaluación y análisis de riesgo, capacitar personal especialistas del sector, entre otros.

Pero, ¿Porque se requiere de la ayuda del Estado?

Es creciente el consenso acerca de que un gobierno debe apoyar a una industria emergente hasta que sea capaz de competir por sí misma. La industria naciente supone que los costos de producción iniciales para una industria en pequeña escala en un determinado lugar, pueden ser muy elevados lo que implicaría que sean menos competitivos.

El objetivo es permitir que estas industrias, en este caso particular el de las SGR, crezcan hasta lograr procesos más eficientes, una mayor productividad y por consecuencia ser más competitivos. Esta participación, bajo un rol subsidiario del Estado debe generarse en el futuro beneficios que excedan a los costos iniciales, logrando por ejemplo mayor empleo doméstico, disminución de costos sociales y obtención de una mayor recaudación fiscal, debido al mayor nivel de producción y/o actividad económica.

En el ámbito agrícola, una forma de dar mayor competitividad al sector es permitiéndoles el acceso a una gama más amplia de instrumentos para financiar su actividad, tanto para capital de trabajo como para inversiones de mediano y largo plazo. Por lo tanto, la actuación subsidiaria del Estado en la promoción de nuevas formas de financiamiento agrícola, puede ser justificada ampliamente, sobretodo si se trata de una industria nueva en el mercado nacional, como es el caso de las SGR.

En resumen, la participación del Estado en programas asociados a las SGR, permitiría apoyar a este nuevo tipo de instituciones mientras logran consolidarse y tal como se dijo anteriormente, esto es conocido en la literatura económica como industria naciente y en este sentido, la participación del Estado podría permitir alcanzar en forma más rápida una escala más apropiada de operación, cuyo tamaño sea lo suficientemente relevante como para empujar los costos medios a rangos eficientes de funcionamiento

de largo plazo, lo que también va unido a la curva de aprendizaje que tenga la industria.

Por otra parte, la existencia de mercados globalizados para todos los productos, y en este caso particular, los agrícolas, hace relevante la tarea de entregar a los agricultores herramientas que les permita tener un equilibrio competitivo con el mundo, es decir, contar con, al menos, alguno de los mecanismos de financiamiento con que cuentan los otros países.

Otro argumento, pero con un cariz más coyuntural, es que debido a la actual crisis financiera, se hace necesaria la intervención del Estado para promover la economía sobretodo en aquellos sectores que le dan una mayor movilidad al país, como es el sector agrícola, sobretodo si este sector abarca en gran parte a las micro, pequeñas y medianas empresas, que son las que con mayor fuerza se ven afectadas por cambios económicos externos, ya que cuentan con menos herramientas para enfrentar estos ciclos negativos, y que requieren de mayor ayuda estatal para seguir operando en forma competitiva.

1.2. Fondo y Bono especial de INDAP a ser gestionado por las SGR

Dado que el tamaño de producción de los agricultores usuarios de INDAP es muy pequeño, y cuentan con un nivel de informalidad alta (64,8%)⁵⁰, se sugiere contar por una parte, con un fondo especial que sea gestionado por las SGR, similar al actual al Fondo de administración Delegada, y por otra con un Bono, similar al actual BAF, que entreguen los incentivos necesarios a las SGR para trabajar con los pequeños campesinos. En este caso no se trataría de crear instrumentos, sino que de hacer extensivo los ya existente a las SGR.

En concreto, este bono de articulación podría permitir a las SGR disminuir los costos de transacción involucrados, tales como evaluación de la garantía, visitas a terreno, etc. Este incentivo, al igual como funciona en la actualidad podría pagarse una vez que la entidad adjudicataria (SGR) haya otorgado el certificado de fianza para que el pequeño productor agrícola solicite el crédito en la institución que más le convenga.

⁵⁰ Fuente: Cruce de Rut clientes Indap con SII (nov'03).

Por otra parte, las SGR requerirían contar con un fondo de administración delegada, que para estos efectos sería un fondo de garantía (de apalancamiento) para casos de incumplimiento por parte del agricultor con el agente financiero, donde la SGR, a través de un certificado de fianza, garantizó el crédito. Esto permitiría a los pequeños campesinos acceder a un certificado de fianza en la SGR y así concurrir en busca de financiamiento a una amplia gama de financieras, entre ellos los bancos, otras instituciones financieras, proveedores de insumos, agroindustria.

Tanto del fondo de garantía como el bono de administración, permitiría a las SGR contar con una garantía de mayor solidez al momento de emitir los Certificados de garantías, tener recursos ante el eventual incumplimiento por parte de los pequeños agricultores con sus financieras, además de contar con los incentivos necesarios para operar con los pequeños agricultores.

1.3. Subsidio a la movilidad

Cuando el agricultor entrega alguna garantía a una institución financiera, implica para el cliente quedar cautivo con esa institución, y para el banco implica que en caso de no pago (default) quedarse con una garantía poco líquida y que por norma⁵¹ debe liquidarla en 1 año, lo que implica una menor valorización de ese activo como garantía.

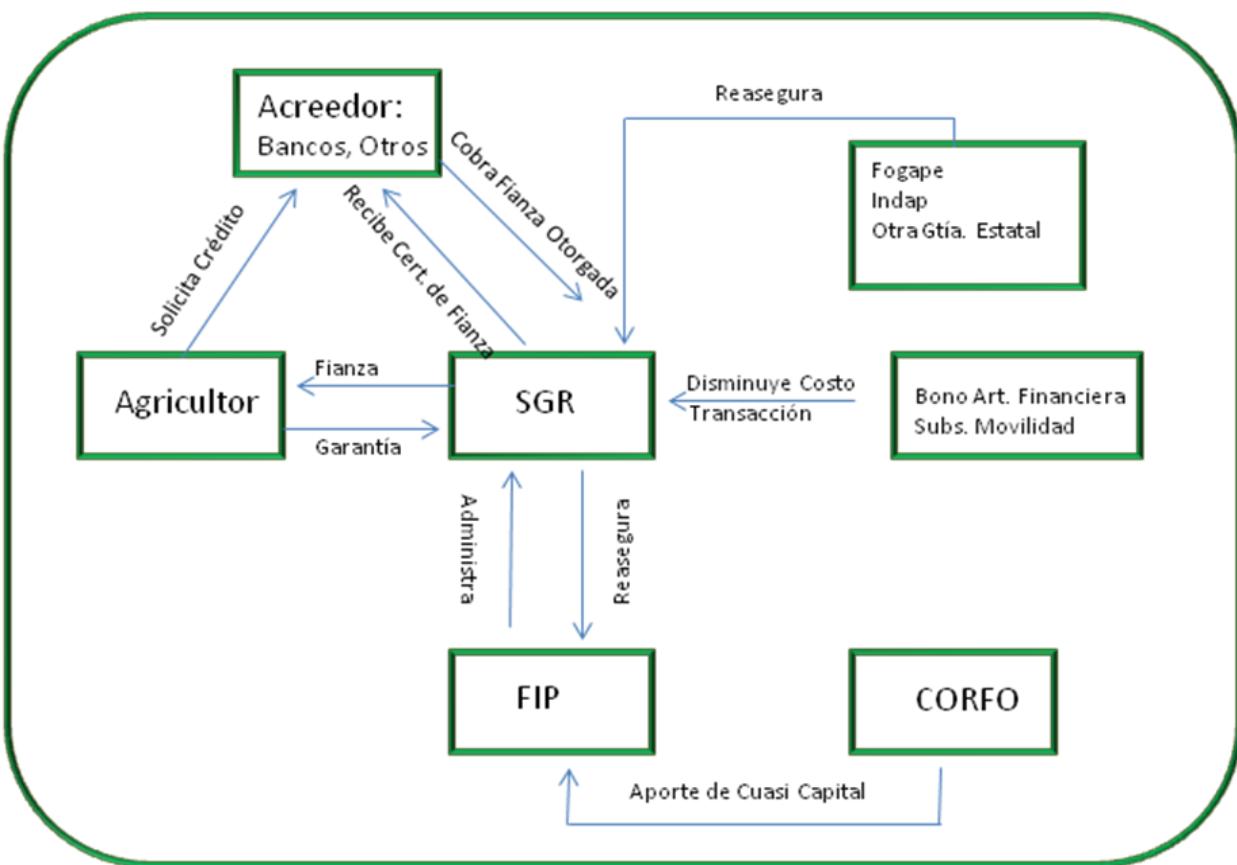
En cambio con las SGR el agricultor tiene una mayor libertad para manejar la garantía, lo que claramente le otorga una mayor valorización de la ella, lo anterior permitiría que el agricultor pueda levantar más recursos y a menores costos.

Debido a que muchos de los agricultores ya tienen entregados sus activos como garantías a los bancos u otros financieras, es necesario recuperarlas y darle movilidad, para lo cual es indispensable contar con un subsidio a la movilidad de garantías del sector agrícola, ya que de otra forma sería imposible de recuperar por los agricultores, quedando cautivo con el financista actual, sin poder mejorar su riesgo crediticio (el que disminuiría) y por lo tanto sin poder negociar mejores condiciones crediticias.

En resumen, en el caso particular del sector agrícola el financiamiento a través de las SGR podría seguir el siguiente esquema.

⁵¹ Normas SBIF Capítulo 10-1, Materia: "Bienes Recibidos o Adjudicados en pago de obligaciones".

Figura N° 6
Funcionamiento de las SGR en el sector agropecuario



Fuente: Elaboración propia

2. Incentivar la Securitización

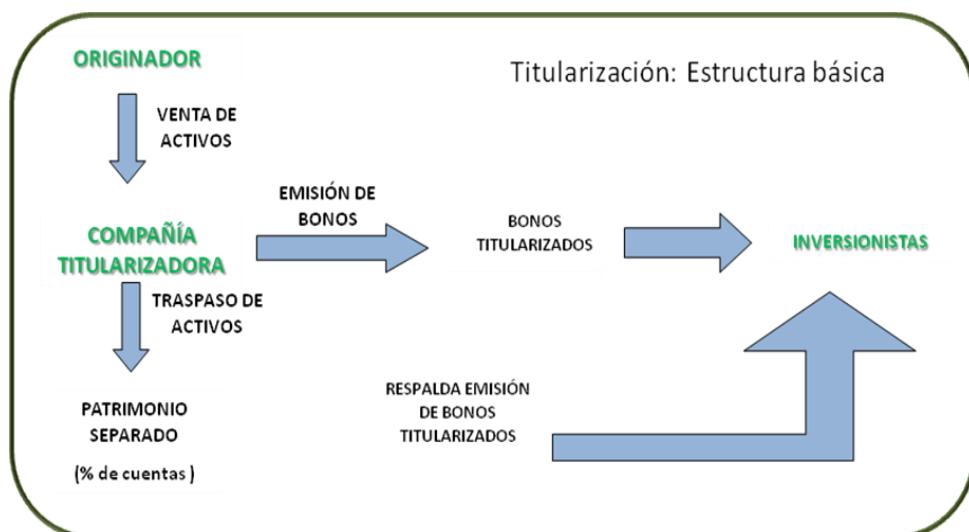
La securitización de activos consiste básicamente en la transformación de préstamos otorgados por una institución financiera en títulos, definiéndose como la adquisición de ciertos créditos o activos por parte de un ente independiente al originador, el cual crea un pool de activos, introduce mejoras de crédito y emite nuevos títulos de deuda así respaldados, los que son colocados en el mercado.

El proceso permite la transformación de activos ilíquidos, que al ser traspasados a un ente separado al originador la emisión de un título líquido. También se puede entender como la emisión de obligaciones o títulos de deuda de oferta pública (securities) respaldados por flujos futuros provenientes de diversos contratos.

En otras palabras, consiste en transformar un conjunto de activos ilíquidos en instrumentos de deuda con ranking crediticio. Esto le sirve a las instituciones para obtener fondos y así financiar nuevos créditos, generalmente este instrumento nace de quienes poseen una importante cartera de créditos instrumentados bajo condiciones similares, vale decir, tasas, plazos, comisiones, etc.

Generalmente existen tres actores en el proceso de securitización. El originador es quien posee los créditos otorgados; el vehículo (Compañía titularizadora) que es la figura jurídica a la cual el originador le transferirá la cartera a securitizar; y finalmente el Inversionista quien tomará los títulos emitidos por el vehículo.

Figura N° 7:
Titularización: Estructura Básica



A diferencia del factoring, donde el riesgo total se lo lleva el comprador y se transfiere la acreencia, en la securitización se crea un patrimonio separado que inmuniza las deudas ante posibles quiebras y se emiten títulos de deuda cuyo activo subyacente son los activos del originador. Por tanto, ahora el riesgo pasa a ser riesgo de cartera y de estructura de emisión, disminuyendo de esta manera el costo financiero de distribuir y separar el riesgo acorde a los inversionistas que se tenga por parte del originador. El siguiente cuadro muestra algunas de las ventajas de la securitización.

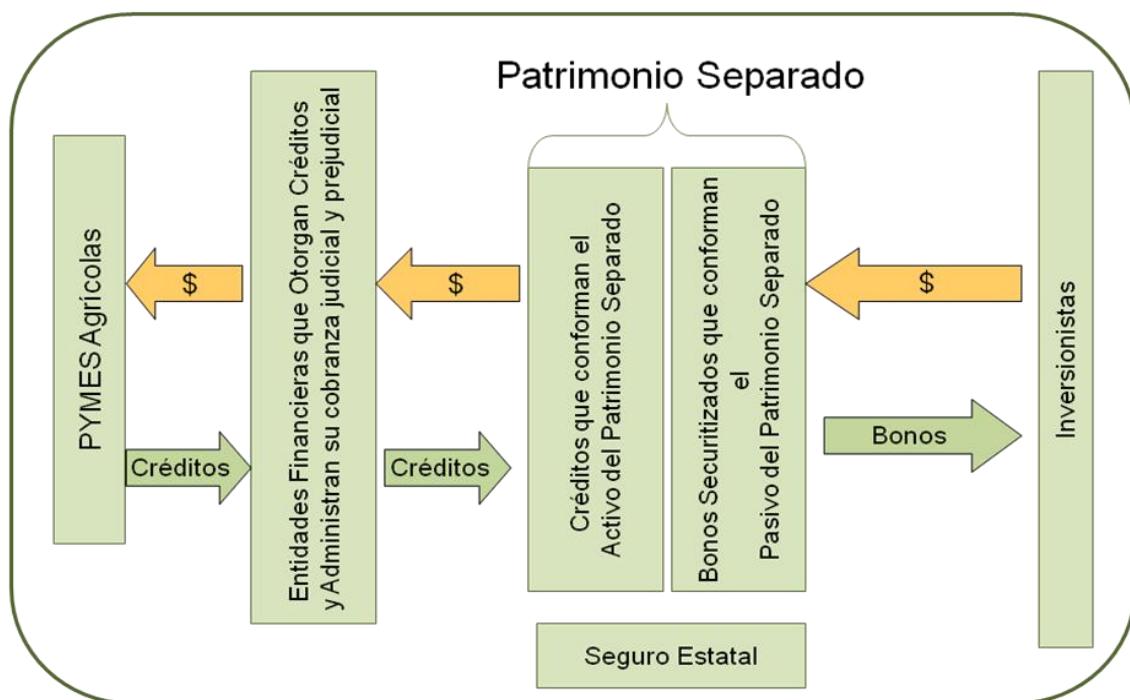
Tabla Nº 34
Ventajas de la Securitización según actor

<p>Originador de los Créditos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acceso de las <i>PYMEs</i> a recursos que provienen de los inversionistas institucionales: AFP's, Cías de Seguros, Fondos Mutuos, Inversionistas Privados, Corredoras de Bolsa, Agentes de Valores y Bancos. • Mejora la estructura de capital de la empresa, al disminuir los niveles de endeudamiento. • Reduce los costos de financiamiento al generar acceso al mercado de capitales. • Permite convertir activos ilíquidos en activos líquidos, de más fácil transacción. Se accede al mercado de inversionistas institucionales.
<p>Sociedad Titularizadora:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtiene ganancias por el diferencial entre la recaudación de la emisión de los bonos y lo pagado por la cartera de activos. • Obtiene el valor de la experiencia y la información ganada con las transacciones. • Puede percibir comisiones por servicios especiales, como administración primaria o servicios de cobranza. • Menor costo de fondo fundamentado en la atomización de los deudores y <i>enhancement</i> sobre el bono securitizado dado por un seguro de <i>default</i> otorgado por el Estado. • Puede obtener ganancia por la diferencia entre la recaudación de los flujos de la cartera y los pagos de bonos.
<p>Inversionistas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevo instrumento financiero que permite diversificar cartera de inversiones. • Permite invertir en bonos de mediano y largo plazo. • Riesgo de los bonos es conocido y calculado por agentes independientes.

Mecanismo de financiamiento

- Las instituciones Bancarias o las que designe el Estado, entre ellas Cajas de Compensación, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Proveedoras de Insumos, entre otras, podrán otorgar créditos de capital de trabajo para *PYMES* agrícolas que sean objeto de la política pública .
- Estas entidades a través de pautas de riesgo preestablecidas otorgan estos créditos y actúan como administradores de ellos tanto de la cobranza pre como judicial.
- El Estado asegura el diferencial de deuda impago en caso de que el crédito entre en *default*.
- Estos créditos se securitizan accediendo a la garantía estatal, lo cual asegura emitir un instrumento con Rating AA o AAA accediendo a un costo de fondo mucho más bajo que el que obtendrían a través del financiamiento tradicional. Esta garantía puede ser directa de alguna repartición pública o indirecta, una SGR, por ejemplo.
- Los inversionistas institucionales compran los instrumentos emitidos por la securitizadora.

Figura N° 8
Mecanismo de Financiamiento a través de securitización



Un ejemplo de securitización en el agro, es el caso de Copeval, que realizó una emisión de bonos securitizados orientados al sector agrícola, la emisión alcanzó a

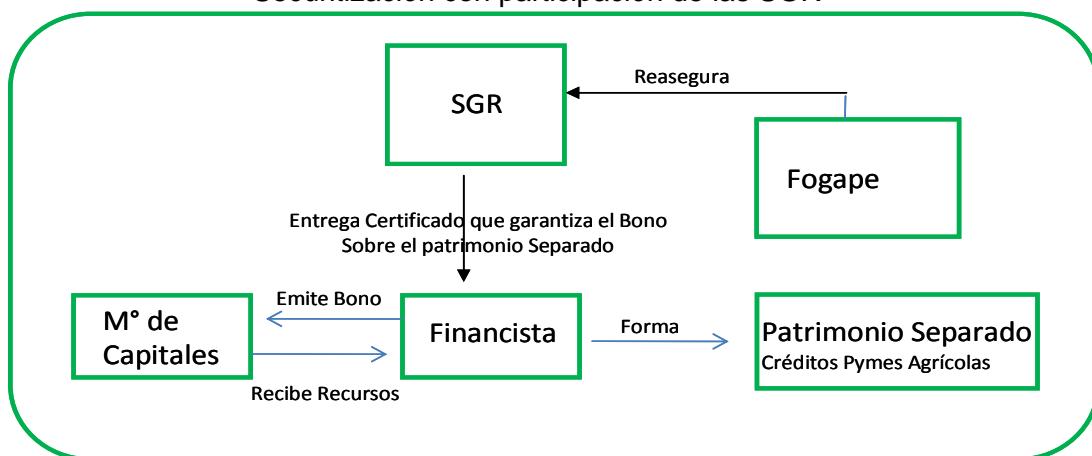
MM\$13.000 compuesta por 2.600 títulos con cortes de MM\$5 cada uno. Estos instrumentos devengan un 6,5% anual con un plazo de vencimiento de 5,25 años con pago de intereses en forma trimestral.⁵²

Pero para potenciar la participación de las Pymes agrícolas en los procesos de Securitización es necesario generar un subsidio o programa de asesoría técnica que permita que expertos acompañen a las empresas no bancarias que lo requieran (proveedoras de insumos, agroindustrias, cooperativas de ahorro, etc.) para que en el mediano plazo puedan lograr la colocación de bonos securitizados para financiarse, dónde el activo subyacente serían los créditos que otorgan a los agricultores.

El objetivo es ayudar a estas empresas y cada vez más empresas, a que tengan la estructura operacional necesaria para mejorar su actividad y puedan obtener mejores rating como originador. Lo anterior podría acelerar el proceso de obtención de financiamiento de los actuales intermediarios financieros a menores costos, lo que debería traspasarse a los agricultores en menores tasas de interés. Pero también podría generar que nuevas instituciones quieran acceder a este tipo de financiamiento.

Adicionalmente, es posible pensar que las SGR tengan una participación directa en los procesos de securitización, entregando certificados de garantías sobre los patrimonios separados, garantizados por el FOGAPE, lo que podría permitir a la empresa obtener una mejor clasificación de riesgo de sus bonos.

Figura N° 9
Securitización con participación de las SGR



⁵² <http://www.feller-rate.cl/general2/comunicados/securitizacion/cpbci120609.pdf>

3. Incorporación de proveedores de insumo a Programas CORFO

Por el lado de la oferta de crédito se requiere que las empresas proveedoras de insumos, agroindustrias, entre otras, puedan solventar las necesidades de crédito de sus clientes a través de mecanismos estatales o privados, por ejemplo teniendo acceso a la línea C1, o a una similar, de CORFO. Esta línea, hasta este momento no ha incluido entre las instituciones elegibles para refinanciarse a través de ella, a las empresas o cooperativas que entregan crédito a través de la venta de insumos con pagos diferidos, es decir, las proveedoras de insumos.

Esta restricción tendría su base en la imposibilidad de CORFO de entregar crédito a instituciones que a su vez venden productos ya que hay dos posibilidades, por una parte, se puede confundir la labor de banca de segundo piso de la institución con la de banca de primer piso; y adicionalmente, CORFO sólo estaría autorizada para refinanciar instituciones que entreguen crédito en dinero, por ejemplo una cooperativa de ahorro y crédito.

Sugerimos en este sentido, solicitar a CORFO explorar con las autoridades pertinentes, probablemente la Contraloría General de la República y el Ministerio de Hacienda, los reales alcances de estas restricciones, toda vez que aparece del mayor interés de política pública, potenciar esta vía de intermediación de recursos financiero ya que, como se ha dicho anteriormente, representan uno de los modelos que mejor a demostrado superar la típica dificultad de los mercados financieros que es la asimetría de información entre el que entrega y el que recibe el crédito.

Las economías de proceso que estas empresas tienen debido a la complementariedad de los servicios que entregan a sus clientes les permite colocar los recursos de forma más eficiente, y por lo tanto es plausible pensar que el Estado a través de CORFO, las apoye con nuevas líneas de financiamiento o permitiéndoles que puedan acceder a las ya existentes. Este esfuerzo debería verse reflejado en mejoras a los montos, costos y plazos de financiamiento que ofrecerían a sus clientes, pequeños y medianos agricultores con baja posibilidad de acceder a créditos en instituciones bancarias a tasas competitivas y con productos financieros más apropiados para ellos.

Se recomienda también que junto con revisar los aspectos legales y administrativos involucrados, para permitir que accedan este tipo de empresas a los programas de refinanciamiento, se pueda revisar las exigencias, generando algunas condiciones que

deben ser cumplidas, tales como contar con clasificación de riesgo y estar inscritas en la SVS, por ejemplo. Esto debería ser llevado a cabo en un proceso gradual que les permita a las instituciones ir aumentando sus niveles de operaciones y de acceso a las líneas de CORFO, en la medida que aumentan la calidad de su gestión y su supervisión por entes externos a ellas.

Mirado esto en perspectiva la idea es que con el tiempo, las instituciones de más desarrollo sean capaces de acceder directamente al mercado de capitales, probablemente por la vía de la colocación de bonos securitzados. En ese momento, los apoyos que CORFO pueda entregar serían focalizados a complementar garantías en dichas colocaciones, para en general mejorar la clasificación de riesgo de los títulos y con ello disminuir el costo de los fondos interesando a los inversionistas institucionales; o bien, apoyando ciertas colocaciones dirigidas a financiar operaciones con grupo de empresarios y productores a los que se desee apoyar desde la política pública.

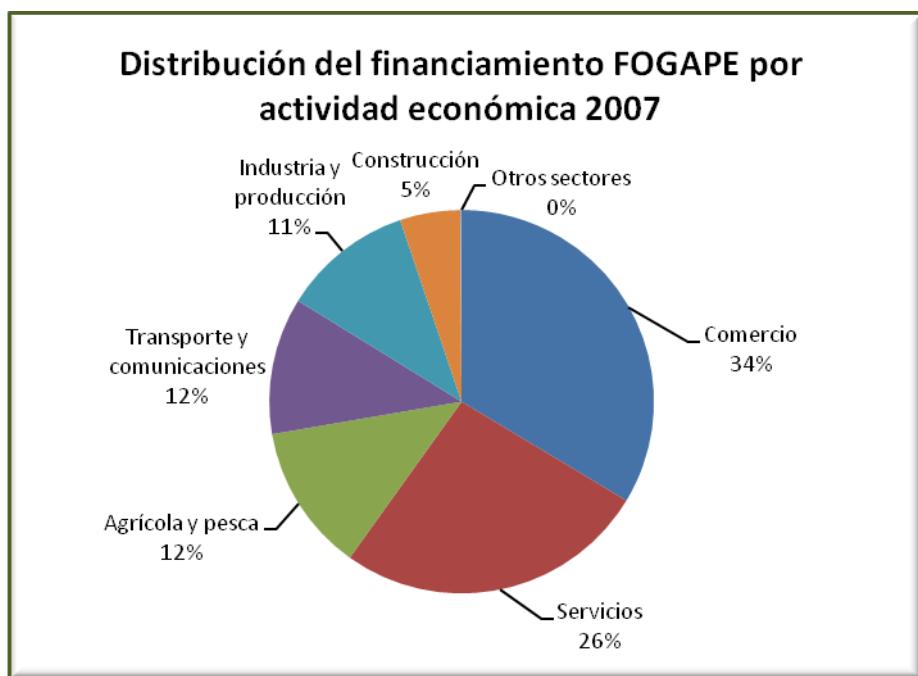
4. Ampliación del FOGAPE a instituciones no bancarias que otorgan financiamiento agrícola.

Actualmente el FOGAPE permite a personas naturales y jurídicas (pequeños y medianos empresarios y exportadores), acceder a un crédito bancario aportando parte de las garantías que éste requiere. La ley indica que este fondo está destinado a garantizar los créditos, las operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento autorizados al efecto por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. Siendo las **instituciones financieras públicas y privadas, y el Servicio de Cooperación Técnica** las encargadas de otorgar los créditos con la garantía del Fondo, de acuerdo a lo estipulado en su reglamento.

Este fondo permite garantizar nuevos créditos o renegociar créditos caucionados por el Fondo. En el primer caso se refiere a créditos destinados a capital de trabajo del deudor, además de la compra o descuento de efectos de comercio y de facturas, líneas de crédito otorgadas y no desembolsadas, préstamos para boletas de garantía u otros de carácter contingente. En el segundo caso las instituciones financieras pueden renegociar créditos vencidos o en cobro judicial, que estén amparados por la garantía del Fondo.

Dado lo anterior es indispensable que las empresas que entregan financiamiento al sector agrícola, sin ser instituciones financieras, puedan bajo ciertos requisitos a estudiar, participar en las licitaciones de fondo de garantías FOGAPE. Esto permitiría aumentar la participación de esta garantía en un sector de tanta relevancia para la economía del país, y que hasta el momento sólo cubre el 12,4%, según se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 41



5. Disminuir la opacidad del sector

Se requiere contar con más información de las empresas agrícolas, sin importar su tamaño, tal que permita una mayor credibilidad del sector, para lo cual es indispensable intensificar las políticas públicas para apoyar el cumplimiento de los requerimientos de la información.

El Estado puede apoyar al sector agrícola, a través de su capacidad de obtener información económica fidedigna y detallada respecto por ejemplo de las explotaciones agrícolas, requerimiento de financiamiento formal e informal, en instituciones públicas o privadas, dado que tiene claras ventajas respecto de

alternativas privadas de recolección de datos. Cabe destacar además, que la información se trata de un bien público, por tanto, es eficiente que esta actividad sea realizada por el Estado.

Lo anterior permitirá contar con información que disminuya el nivel de riesgo crediticio del sector y posiblemente bajen los costos administrativos de otorgar créditos. Ya que contar con información relevante permite a los partícipes de la industria de financiamiento agrícola definir de forma adecuada los parámetros sobre los que se construye el sistema de financiamiento del sector, haciéndolo con ello más eficiente y relevante para los partícipes de la actividad. En consecuencia, el Estado puede profundizar su rol, realizando mejoras en la obtención de información y creando mejores condiciones para el funcionamiento del mercado.

Descubrir con mayor precisión cuál es la información que resulta más relevante para los actores del sector financiero amplio (bancario y no bancario) debería surgir de un proceso simple de consulta con dichos actores a los que se puede consultar además por formatos y otros detalles que la hagan muy atractiva y sobretodo creíble.

Asimismo, es necesario insistir en capacitar e informar a los agricultores, sobretodo los pequeños, sobre las distintas posibilidades de financiamiento y/o garantías existentes a las cuales ellos pueden acceder para financiar su requerimiento de capital de trabajo o de inversión.

Para materializar esta acción, es posible pensar en el desarrollo de una institucionalidad pública, a través de un Departamento o repartición del Ministerio de Agricultura, o de manera externalizada, a través de una institución especializada del sector privado, que trabaje para y en coordinación con el Ministerio.

El objetivo de este organismo sería instaurar un programa de calificación de clientes, “Sello Odepa”, al que puedan integrarse voluntariamente los interesados cumpliendo con algunos requisitos, por ejemplo:

- Contar con Estados de Resultados auditados por empresas autorizadas por la SVS o por el Minagri. Para lo cual es necesario generar formatos de información financiera ad-hoc al sector, ejemplo FECU-ODEPA.
- Mantener actualizada la información sobre la tenencia de propiedades, para lo cual es imprescindible el compromiso formal del agricultor de mantener

actualizada la información sobre las propiedades, posible de hacer a través de una página Web de la institución.

- Que cuente con un certificado de garantía de una SGR, entre otros.

De esta forma, las instituciones financieras bancarias y no bancarias u otros interesados en financiar al sector agrícola, podrían acceder a información actualizada y de mayor transparencia sobre los clientes que piden financiamiento, y que cuentan con el “Sello ODEPA”, apelativo que en el mediano plazo, debería ser sinónimo de confianza.

6. Mejorar la información disponible sobre el financiamiento al sector agrícola.

La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras cuenta con un sistema de bases de datos que recoge información de distinta índole, sobre la actividad bancaria y otras instituciones del sistema financiero. En relación al sector agrícola, se ha identificado la siguiente información disponible:

- Evolución anual de las colocaciones totales al sector.
- Colocaciones al sector en moneda (nacional o extranjera) y plazo.
- Colocaciones al sector clasificadas por región.
- Colocaciones al sector separadas por institución financiera.
- Composición porcentual de los deudores según tamaño de la deuda.
- Colocaciones separadas por región e institución.

En base a esta información, es posible analizar el financiamiento agrícola a nivel agregado, en términos de montos y distribución. Sin embargo, esto no es suficiente, pues es necesario contar con un sistema de información que genere una descripción micro más profunda del sector, que permita clasificar la información por perfiles.

En ese sentido, se debería contar con lo siguiente:

- Colocaciones al sector por tamaño de empresa.
- Colocaciones al sector por tipo de empresa (familiar, etc.).
- Colocaciones de cooperativas al sector (solamente se encuentran disponibles a nivel agregado).
- Clasificación de los deudores agrícolas por montos, identificando la deuda del sector.

- Cruces entre esta información y la actualmente disponible, por ejemplo, colocaciones por tamaño de empresa y región; colocaciones de cooperativas por región, etc.

Dado las características del sector agrícola, y los riesgos asociados a su financiamiento, el cruce de datos entre financiamiento y perfil del deudor, permite clarificar cierta información necesaria para la toma de decisiones, la que actualmente está fuertemente sujeta a selección adversa, dado el desconocimiento del perfil de riesgo de los solicitantes de créditos.

Lógicamente, la elaboración de estos datos debe ir acompañada de inspección en terreno, a través de la creación de entidades que recojan esta información, de carácter público o privado (filiales de bancos u otras instituciones).

El proceso podría ser de alto costo, sin embargo a largo plazo, contar con esta información permitirá reducir los riesgos, mejorar la eficiencia en el financiamiento y además, generar incentivos positivos en los solicitantes de créditos.

7. Mejoramiento de contratos

En el capítulo sobre la agricultura de contrato, se planteo que si es bien administrada puede ser una forma efectiva de coordinar, promover la producción y la comercialización en la agricultura, además, permite la obtención de financiamiento por parte de los agricultores quienes reciben de la contraparte los insumos para sus siembras y asesoría técnica para mejorar la producción.

No obstante para que esto funcione es necesario fortalecer las relaciones contractuales, en este sentido un estudio realizado por la SNA⁵³ plantea por una parte, que el agricultor necesita: Formalizar las relaciones comerciales; Promover las relaciones a mediano y largo plazo; Obtener y asegurar cierto grado de financiamiento; Evitar la incertidumbre y programar flujos en contratos que den garantía de cumplimiento, principalmente, en cuanto al pago del precio y entrega efectiva de bienes.

⁵³ “Financiamiento Agrícola: Perfeccionamiento de Normas Vigentes y Fortalecimiento Contractual”, Vial y Palma, para la SNA, 2007.

Por otro lado, los compradores requieren: Formalizar las relaciones comerciales, Garantizar “stocks” y precio; Garantizar los anticipos que entregan; Tener derecho a inspección y poder entregar Asistencia Técnica, que mejore la calidad y rendimientos de los cultivos.

En este contexto se requiere fortalecer las relaciones contractuales a través de la elaboración de contratos tipo, que establezcan las condiciones de financiamiento a entregar (vía anticipos), entregue garantías y seguridad al comprador sobre el cumplimiento en la entrega efectiva de los productos, evitando así la entrega a terceros, y otros aspectos tales como plazos, precio y arbitraje.

Adicionalmente es plausible pensar en la creación de una institucionalidad (pública o privada) que registre los contratos agrícolas, de modo tal que todos quienes deseen puedan acceder a este registro tanto para la inscripción como para verificar que no exista otro con la misma contrataparte, el mismo objeto y que recaiga sobre los mismos bienes.

Esta alternativa, que puede ser considerada más de largo plazo, puede ser una buena alternativa para ir formalizando más el sector y generando un cambio cultural respecto a la mirada de corto plazo de las relaciones comerciales, para llevarlas a una de mediano a largo plazo.

8. Cobertura de riesgos de crédito y de mercado y Bolsa de Productos

La Bolsa de Productos de Chile ha estado incrementando sus operaciones tanto destinadas a financiar cuentas por cobrar (facturas) como stocks de productos almacenados. Esto ha introducido un nuevo actor en el mercado de financiamiento para la PYME. En la medida que la administración de riesgo continúe mejorando estos mecanismos podrán tener como contraparte, es decir interesados en estos papeles, en el mercado de capitales a actores con mayor liquidez.

Hay dos formas de mejorar la administración de riesgos de estos mecanismos. Una es por la vía de los seguros de crédito, en el caso de las facturas o cuentas por pagar y la segunda, es por la vía de las coberturas de precios para el caso de los productos almacenados.

Los seguros de créditos ya están disponibles y con creciente oferta en el mercado. Lo segundo, es una antigua aspiración del sector agrícola chileno, pero que por distintas razones no ha podido surgir en el país. Hoy en día hay dos posibilidades que desde la política pública se pueden explorar para fomentar esta herramienta. Una es apoyar la instalación en Chile de alguna Bolsa internacional relevante, bajo algún esquema innovador. Por ejemplo está el caso de las conversaciones preliminares entre la Bolsa de Productos de Chile y la Bolsa de Sao Pablo, BOVESPA. La otra posibilidad es acompañar y apoyar la instalación de una corredora de una de estas Bolsas relevantes en Chile, o con operaciones en Chile, como es el caso de la corredora R.J.O'Brien que opera en la Bolsa de Commodities de Chicago, de reciente visita en nuestro país.

Como complemento y quizás como una manera de acelerar el acercamiento del mercado de capitales a estos instrumentos, podría incluir en sus instrumentos de garantías complementarias, uno destinado a apoyar la clasificación de riesgo de este tipo de instrumentos tranzados en Bolsa, que ya cuentan con elementos de administración de riesgo por la vía de los seguros de créditos (caso de facturas) y un alto colateral en productos físicos y contarían con una cobertura de precios. Con este respaldo complementario de una garantía CORFO, la probabilidad de que estos papeles (títulos de Bolsa) sean adquiridos por inversionistas institucionales como las compañías de seguro se incrementarían de forma significativa a su colocación y a la obtención de mejores tasas.

Anexo N°1: Mercado Financiero en Chile

Existe prácticamente consenso en que la relación tanto empírica como teórica entre el desarrollo del mercado financiero y el crecimiento económico es positiva en el largo plazo, así como también lo es la relación entre la estabilidad financiera y el desarrollo del mercado de capitales. La existencia de un sistema financiero eficiente permite corregir asimetrías de información, reducir costos de búsqueda y otras fallas de mercado, de modo de facilitar las transacciones económicas y el acceso a nuevas oportunidades para las empresas.

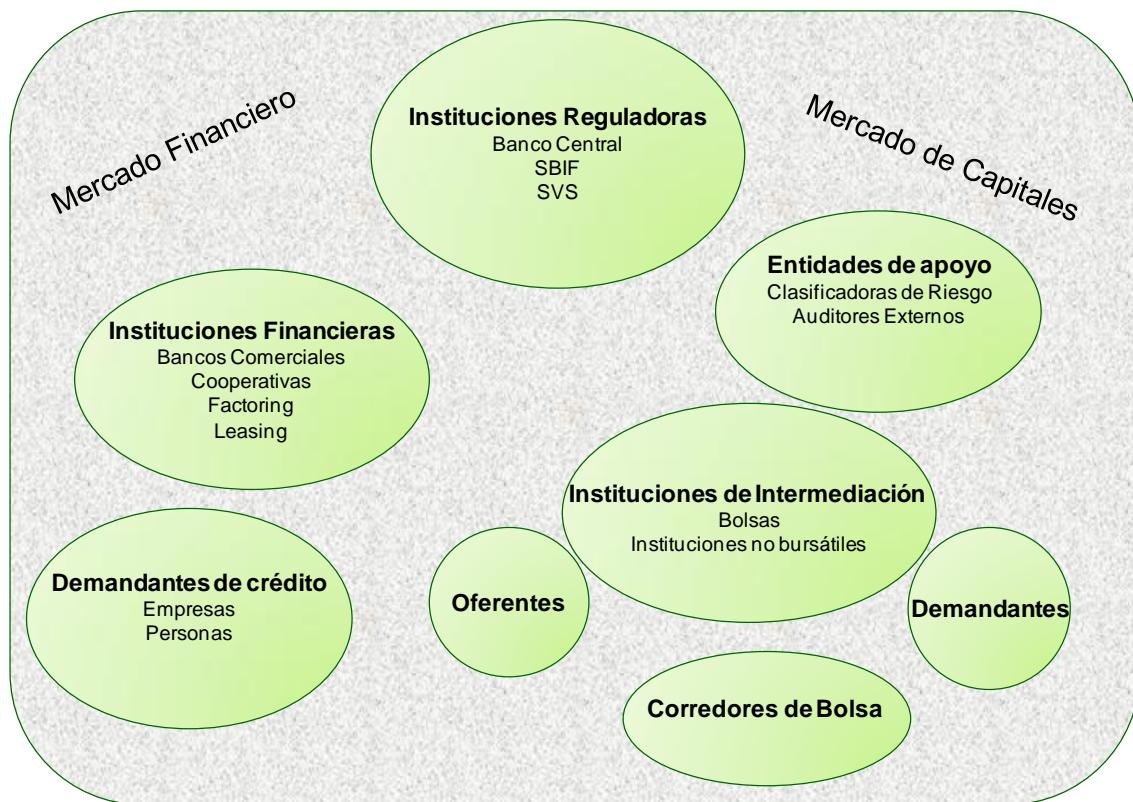
En Chile, los estudios han determinado que para el período comprendido entre 1986 y 2001, para un crecimiento promedio del PIB per cápita del 5%, un 0,4% fue aportado por el desarrollo del sistema financiero. Se argumenta que si Chile tuviera un desarrollo financiero equivalente al de Suiza (*ceteris paribus*), la contribución al crecimiento del PIB per cápita sería del orden del 2% anual.⁵⁴ Dentro de las propuestas para mejorar el sistema financiero, se encuentra la de proveer una mayor liquidez, fomentar el desarrollo del capital de riesgo (vinculado a empresas innovadoras y nuevos negocios), reducir la vulnerabilidad del sistema a shocks externos, reducir barreras tributarias, entre otras. En esta materia, las reformas al mercado de capitales han proveído avances al respecto.

Según Hacienda, la mejora del mercado de capitales no sólo apunta a la eficiencia del sistema, sino también a la equidad, generando oportunidades de acceso a Pymes, y agentes económicos que presentan una situación financiera más débil.

El sistema financiero en Chile, está compuesto de diversas entidades:

⁵⁴ Sistema Financiero y Crecimiento Económico en Chile. Leonardo Hernández y Fernando Parro. Estudios Públicos. 2005

Figura Nº 1



Normativas y reguladoras.

Banco Central.

La autoridad monetaria tiene como objetivo específico el control y estabilización del nivel de precios en la economía y velar por la estabilidad financiera del país.

En el caso de Chile, el esquema del Banco Central, de política monetaria activa y tipo de cambio flexible, convive con la apertura del mercado de capitales, permitiendo el libre flujo de activos y divisas, siendo el tipo de cambio la variable que se ajusta ante estos flujos.

Además, el Banco Central, ha intervenido en la modernización del sistema financiero nacional, haciendo converger los sistemas de pagos nacionales a los estándares internacionales, mejorando la eficiencia y seguridad de éstos. Constantemente el Banco Central evalúa posibles modificaciones que permitan agilizar el mercado de capitales nacional.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

Es una institución relacionada al Ministerio de Hacienda que regula y fiscaliza la actividad de los bancos comerciales, este ente superior establece y modifica la

normativa para el funcionamiento del sistema bancario en Chile. Esta institución, ha trabajado junto al Banco Central, de manera de coordinar políticas y normas que permitan el mejor desarrollo del sistema financiero. Por ejemplo, el año 2004, ambas instituciones trabajaron en mejorar la normativa de riesgos, ajustándola adaptativamente a estándares internacionales.

Superintendencia de Valores y Seguros.

Es una entidad supervisora, reguladora y sancionadora, vinculada al Ministerio de Hacienda, cuyo objetivo general es la fiscalización de los mercados de valores y seguros. Además, tiene la función de promover actividades económicas relacionadas con estos mercados, de modo de incentivar su desarrollo y funcionamiento eficiente. Entre la amplia gama de entidades supervisadas, están la bolsa de comercio, aseguradoras, distintos tipos de sociedades anónimas, administradoras de fondos mutuos, etc.⁵⁵

Entidades y servicios financieros.

Bancos Comerciales.

Básicamente son unidades dedicadas a la captación y préstamo de dinero, intermediación financiera, manejo de activos y pasivos financieros, proveyendo servicios de transacción a los agentes económicos.⁵⁶ El sistema bancario, durante la última década, ha experimentado mejoras en términos de la participación de sus activos en el PIB (63,6% el año 2001), un aumento paulatino del crédito privado en relación al producto, aumento en la eficiencia a causa de la competencia y diversificación de los servicios que ofrecen. Por otro lado, existe un complemento entre el sistema bancario y el mercado de capitales, afectando el crecimiento económico. En la actualidad, el sistema bancario nacional se considera sólido, sin embargo, existe un amplio margen de mejoría. En este sentido, entran en juego las mejoras y normativas aplicadas por el Banco Central y la SBIF. En la actualidad, se ha experimentado mejoras en la flexibilidad de asignación de tasas y ejecución de plazos. Además, algunos bancos tienen la posibilidad de emitir opciones en monedas y tasas, debiendo informar los detalles de estas operaciones a la SBIF.⁵⁷

La oferta de crédito de los bancos comerciales está relacionada por un lado, con las variaciones del ciclo económico, y por el otro, con la percepción del riesgo crediticio

⁵⁵ Fuente: Sitio Web de la Superintendencia de Valores y Seguros www.svs.cl

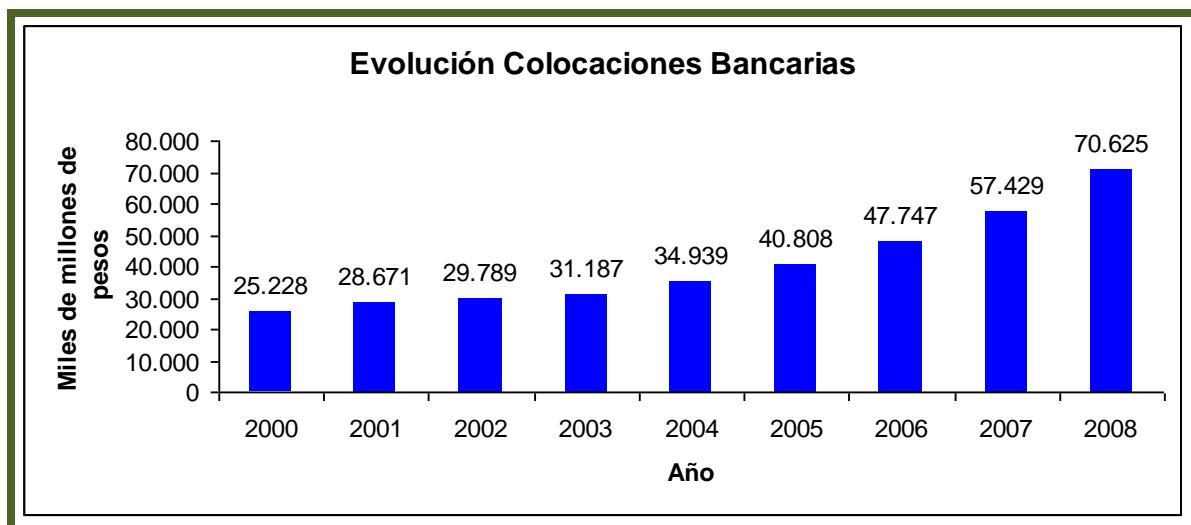
⁵⁶ Estructura del mercado financiero. Jorge Gregoire, Miguel Rafael Mendoza.

⁵⁷ El Banco Central y el Mercado de Capitales. Vittorio Corbo. 2007.

que los bancos tienen de sus clientes. Bajo el actual escenario económico, el acceso de estas empresas a los créditos se ha visto fuertemente afectado, en efecto, los resultados de la Encuesta Trimestral Sobre Crédito Bancario para el primer trimestre del año 2008, elaborada por el Banco Central de Chile, indica que el 36% de las instituciones bancarias ha restringido el acceso a crédito a las PYMES, aumentando el premio por riesgo y los requerimientos de garantías, así como también, disminuyendo los plazos de pago.

El siguiente gráfico muestra la evolución de las colocaciones bancarias, medidas a noviembre de cada año, las que el 2008 alcanzaron los 70,6 billones de pesos.

Gráfico Nº1



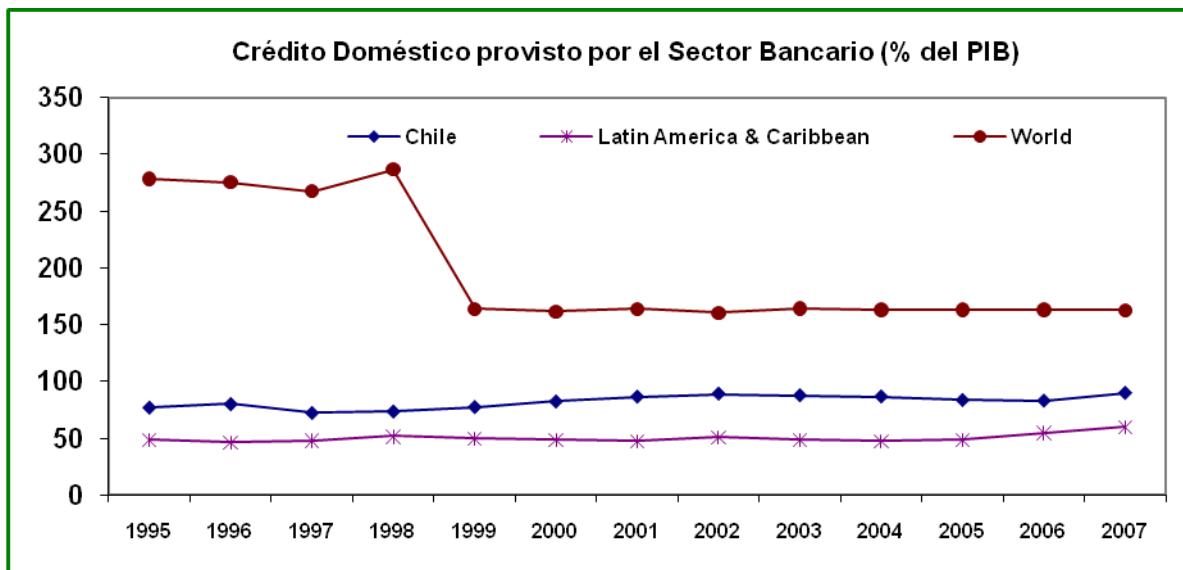
Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

El escenario para las pequeñas y medianas empresas ha venido empeorando desde el año 2007, situación que confirman los resultados de la encuesta para el último trimestre del año 2008, donde esta vez el 74% de las instituciones bancarias declaró haber restringido el acceso a crédito para las PYMES.

Según el Panorama de la Industria Bancaria Diciembre 2008, durante el año 2008, se registró paulatinamente un incremento en los indicadores de riesgo de colocaciones, derivado de la crisis financiera, situación que se espera continúe durante el 2009.

En el siguiente gráfico se observa una mayor participación del crédito doméstico entregado por el sector bancario, en relación a Latinoamérica, no obstante se encuentra por debajo del promedio mundial.

Gráfico N°2



Fuente: World Development Indicators Database, World Bank.

Asociación de Bancos e Instituciones Financieras. Los bancos nacionales y extranjeros que tienen sucursales en nuestro país, se encuentran asociados en esta organización gremial, que busca, entre otros objetivos, mejorar los vínculos entre los asociados, realizar estudios que permitan mejorar la actividad bancaria y financiera en nuestro país, representar públicamente a los asociados, y actividades que generen eficiencia en general en el sistema.⁵⁸ Este sistema de financiamiento permite ir pagando el uso del activo en cuotas, y en algunos casos se puede adquirir el activo como propiedad al finalizar los pagos.

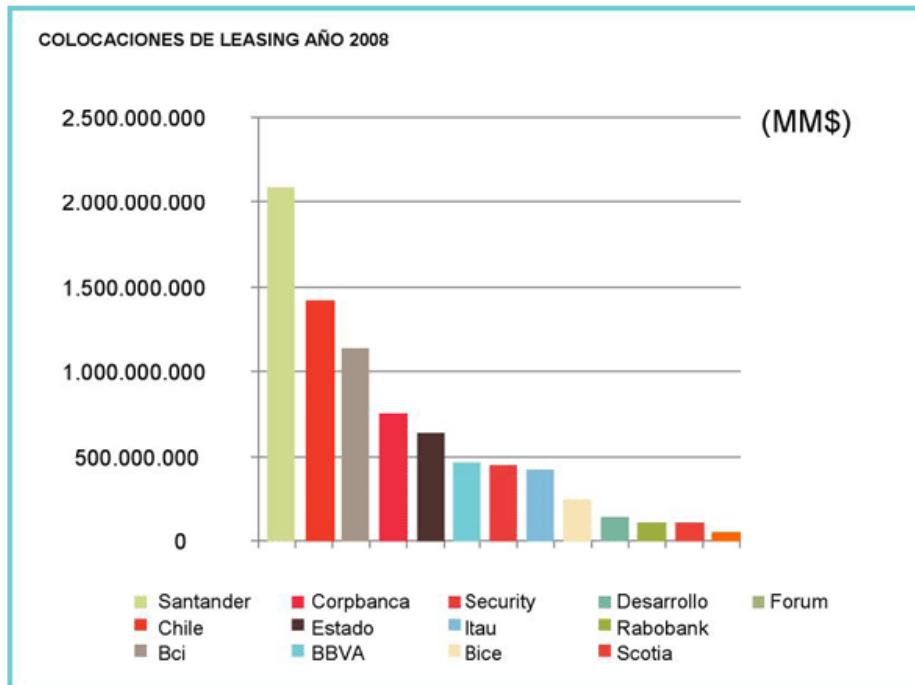
Servicios de Leasing.

El leasing es un contrato de arrendamiento en que una de las partes ofrece un bien o activo, mientras que la otra paga por su utilización o goce. En el mercado financiero, existen empresas que proveen servicios de financiamiento de leasing. Ese tipo de actividad es utilizado por empresas que presentan problemas de financiamiento, y que requieren de inversión en bienes de capital como vehículos y maquinaria necesarios para la producción. De este modo, la empresa especializada en leasing adquiere el bien a su nombre y lo arrienda a la empresa que lo necesita, pudiendo retirarlo en caso de incumplimiento del pago. Este servicio lo ofrecen tanto bancos como instituciones especializadas en él.

⁵⁸ Información extraída de www.abif.cl

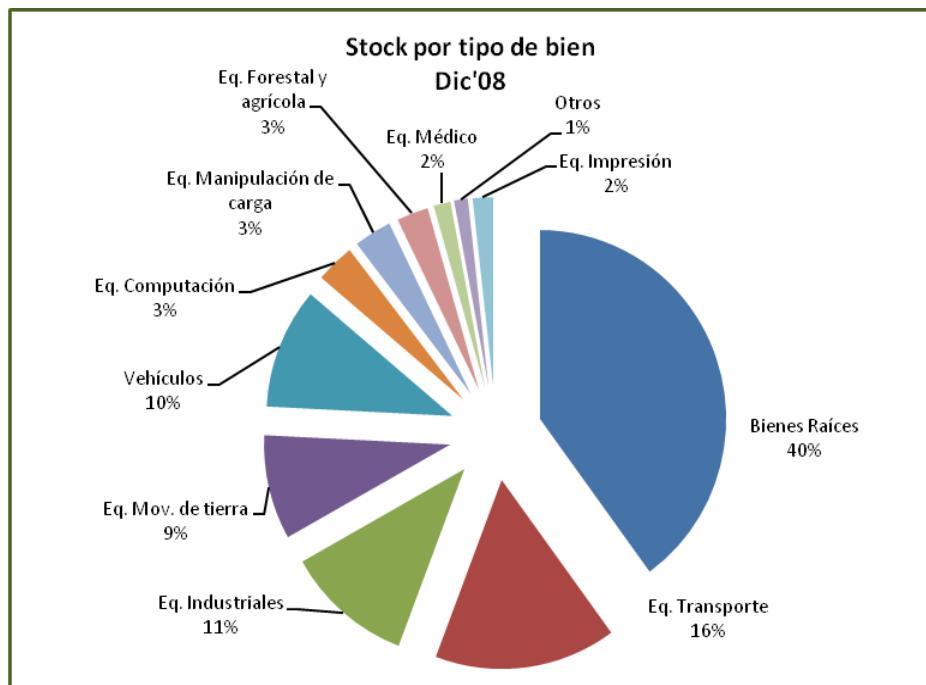
Los siguientes gráficos muestran las colocaciones de leasing por institución y el stock por tipo de bien a diciembre 2008, sólo un 3% corresponde al sector agrícola y forestal.

Gráfico N°3



Fuente: Asociación chilena de leasing <http://www.achel.cl>

Gráfico N°4



Fuente: www.achel.cl

Servicios de factoring.

Este servicio consiste en que las empresas pueden transferir sus cuentas por cobrar (consistentes en letras, facturas o cheques) a otras empresas o bancos, de manera de obtener liquidez inmediata. Las empresas que proveen el servicio de factoring además gestionan el cobro de estas cuentas a los deudores. Para ello, realizan una evaluación previa de la situación de la empresa y sus deudores.

El año 2008, la industria del factoring manejó un stock de US\$ 3.215 millones, atendiendo a más de 15 mil empresas (ver tabla Nº1)

Tabla Nº1

Industria de Factoring				
Diciembre 2008 (MM\$)	Stock Documentos Adquiridos Netos	Participación Mercado (%)	Volumen Acumulado Documentos	Número Clientes
Banchile Factoring	248.108	12,3	900.009	1.667
Banco Chile	255.314	12,6	864.869	106
BCI Factoring	332.967	16,5	1.813.335	4.075
Banco BCI	25.604	1,3	218.778	8
Factoring Security	138.344	6,8	726.744	2.040
Corpbanca Factoring	55.466	2,7	273.540	391
Factorline	150.991	7,5	722.566	3.044
Santander Factoring	40.132	2	317.341	1.021
Banco Santander Santiago	317.647	15,7	1.818.849	1.391
Rabobank Chile	25.589	1,3	125.349	115
Bandesarollo Factoring	20.332	1	134.108	330
Incófin S.A.	15.090	0,7	116.948	230
Banco Bice	6.406	0,3	6.752	5
Bice Factoring	29.833	1,5	197.012	275
Bank Itau	84.064	4,2	553.351	353
Scotia Bank	6.971	0,3	30.785	41
BBVA Factoring	16.130	0,8	47.680	114
Banco BBVA	207.563	10,3	1.176.243	122
Banco Internacional	43.192	2,1	189.879	159
Banco Monex	3.084	0,2	21.875	20
TOTAL	2.022.827	100	10.256.013	15.507

Fuente: Asociación Chilena de Factoring A.G. www.achef.cl

La necesidad de financiamiento de las empresas Pyme motivó a los ministerios de Hacienda y Economía a canalizar recursos CORFO a líneas de financiamiento para empresas de factoring bancario y no bancario, que estén dirigidas a empresas de menor tamaño.⁵⁹

⁵⁹ El Mercado de los Efectos de Comercio y la Industria del Factoring en Chile. Banco Central.

Cooperativas.

Como se dijo anteriormente, las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones que tienen como propósito ejercer intermediación financiera. Reciben y otorgan préstamos a sus socios, gestionan créditos y otros instrumentos financieros con otras entidades. Por otro lado existen las cooperativas de servicios, cuya finalidad es la de proporcionar bienes y servicios a sus socios, a fin de garantizar su bienestar económico.

Mercado de Capitales e Instrumentos.

La tabla N°2 muestra las entidades participantes del mercado de valores (conjunto de instituciones e instrumentos que facilitan las transacciones entre ahorrantes e inversionistas), los fondos y número de emisiones inscritas para el período 2002-2006.

Tabla N°2

Nº de Entidades, Fondos e Inscripciones de Emisiones					
	2002	2003	2004	2005	2006
Adm. de Fondos de Pensiones	8	7	6	6	6
Adm. Generales de Fondos	8	20	23	23	24
Adm. de Fondos Mutuos	13	5	2	3	3
Adm. de Fondos de Inversión	20	13	11	12	12
Adm. de F.I.C.E.	7	3	3	3	3
Adm. de Fondos para la Vivienda	4	2	2	2	2
Bancos e Instituciones Financieras	26	26	27	26	26
Cías. de Seguros Generales	23	23	22	22	19
Cías. de Seguros Vida	32	30	30	30	31
Cías. Reaseguradoras Vida	2	1	1	1	1
Sociedades inscritas en el Registro de Valores (1)	510	514	552	580	600
Fondos de Pensiones	40	35	30	30	30
Fondos Mutuos	199	211	255	311	374
Fondos de Inversión	31	34	46	41	50
FICE	12	10	7	7	8
Fondos para la Vivienda	8	8	8	8	8
Bolsas de Valores	3	3	3	3	3
Bolsas de Productos Agropecuarios	-	-	-	1	1
Intermediarios de Valores					
Agentes de Valores	7	6	6	9	13
Corredores de Bolsa	43	42	43	43	44
Clasificadoras de Riesgo	3	3	3	4	4
Número de Emisiones Inscritas					
Acciones	22	27	22	39	28
Bonos Corporativos	39	41	38	34	31
Bonos Securitizados	15	15	12	13	10
Efectos de Comercio	4	10	3	3	3

(1) Excluye las Administradoras de Fondos de Pensiones, Administradoras Generales de Fondos, de Fondos Mutuos, de Fondos de Inversión, de Fondos de Inversión de Capital Extranjero, Fondos para la Vivienda y Bolsas de Valores.

Fuente: www.svs.cl

A continuación se describen algunos de los participantes de este mercado.

Bolsa de Comercio.

Es la institución principal del mercado de capitales, cuya función es la de proveer un espacio físico para realizar las transacciones de instrumentos bursátiles, definiendo cuatro funciones principales:

1. Facilitar el flujo ahorro – inversión entre individuos, permitiendo la existencia de flujos de capitales para fomentar el desarrollo económico.
2. Optimización de la asignación de recursos, garantizando una libre determinación de precios y transparencia en el mercado bursátil, además de proveer información relevante para los agentes que participan en este mercado.
3. Mercado secundario. La bolsa permite la emisión y transacción de instrumentos de larga duración, como los bonos, asegurando un mercado eficiente y suficiente liquidez.
4. Regulación del mercado. De esta manera se evita la manipulación de precios u otras actividades que distorsionen la asignación eficiente de recursos.

Bolsa Electrónica.

Está diseñada para transar electrónicamente y en tiempo real, los títulos y valores bursátiles, de manera de incrementar la eficiencia y rapidez del sistema. Está en funcionamiento desde 1989 y ofrece diversos servicios de transacción, así como una revista que provee de información relevante para los inversionistas.

Bolsa de Corredores – Bolsa de Valores Valparaíso.

Fue constituida en marzo de 1987. Esta bolsa provee de la implementación necesaria para realizar transacciones de títulos y valores. Reemplaza a la disuelta Bolsa de Valparaíso que fue liquidada el año 1983. Esta bolsa participa en el mercado de capitales y en el mercado secundario de valores.

Corredores de Bolsa y Agentes de Valores.

Son entidades encargadas de hacer intermediación entre los oferentes y demandantes de títulos bursátiles en la bolsa de comercio. Además de esto, los corredores de bolsa deben asegurar la integridad de los instrumentos que manipulan, así como también, deben proveer información relevante a quienes se los proporcionan.

Existen ciertos requisitos obligatorios y garantías que se deben cumplir para ejercer dicha función. Estos requisitos están explicitados en la Ley del Mercado de Valores y en el reglamento de la Bolsa de Comercio.

Los bancos comerciales también tienen la facultad para realizar intermediación financiera en el mercado de capitales.

Sociedades de garantías recíprocas.

Son sistemas de garantías, conformados por aportes de capital privado (accionistas en sociedades anónimas), cuyo objetivo es actuar como aval para un beneficiario, de modo de facilitarle el acceso a créditos, vía emisión de certificados de fianza. Actúan como intermediadores financieros entre el beneficiario y la institución que otorga el crédito (acreedor), garantizando a este último el cumplimiento de las obligaciones estipuladas.

Al solicitar una garantía, los beneficiarios deben firmar un contrato, explicitando los activos y bienes que se entregan en garantía, los plazos de cumplimiento del contrato, el monto máximo a garantizar y los derechos y obligaciones entre las partes.⁶⁰ Estas sociedades son especialmente útiles en pequeñas y medianas empresas, cuyo acceso a créditos bancarios se ve restringido. Según Chileemprende, en nuestro país, el impacto de estas entidades en el acceso a crédito de las PYMES es significativo. El reciente inicio de operaciones de las Sociedades de Garantías Recíprocas podría representar un importante avance para mejorar la situación financiera de las PYMES.

Bolsa de Productos.

La bolsa de productos consiste en una forma alternativa de financiamiento frente a lo ofrecido por los bancos aportando nuevos instrumentos a los portafolios de inversión.

Acorde al artículo 5 de la ley N°19220, se pueden negociar: Productos Agropecuarios y Contratos sobre éstos; Títulos que representen los Productos y Contratos Agropecuarios; Las Facturas emitidas conforme a la Ley N° 19.983 y los Títulos representativos de las mismas; Contratos de Derivados sobre Productos y los demás Títulos que la SVS autorice. Por otro lado se pueden transar: Facturas Riesgo Pagador, Facturas con garantía y Títulos sobre productos agropecuarios⁶¹.

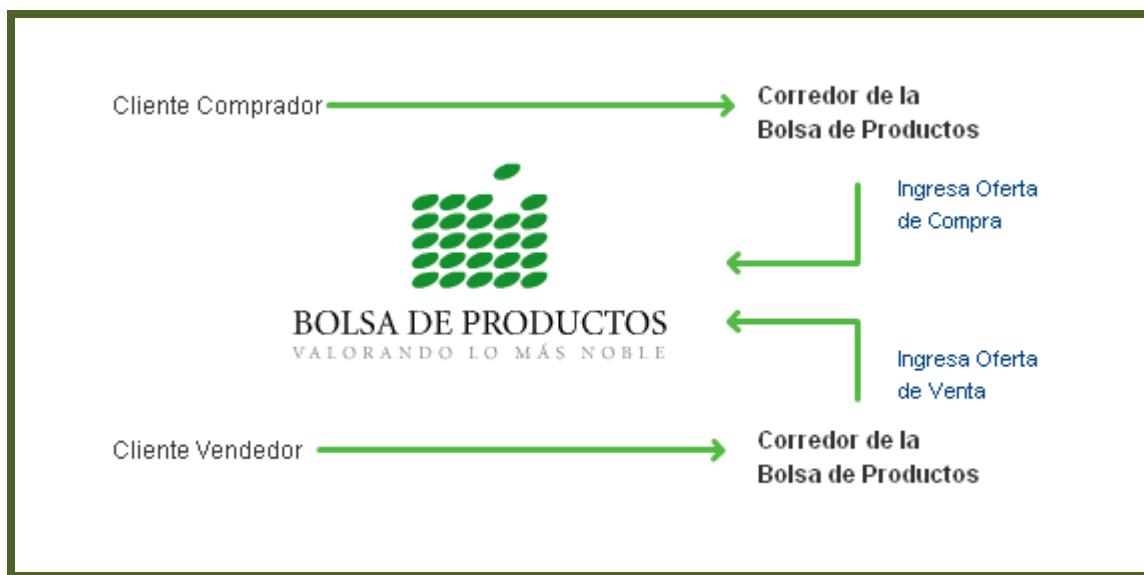
⁶⁰ Información extraída de chileemprende.cl

⁶¹ En este ámbito se permite transar títulos sobre maíz, trigo, vino, arroz, raps y ganado en pie

Dentro de sus objetivos se tiene que busca hacer líquidos stocks inactivos de productos, financiar productos a bajo costo, generar nuevas alternativas de inversión, optimizar la recuperación del IVA e integrar a las PYMES al mercado de capitales.

El mecanismo de acción de la bolsa de productos se puede observar en la siguiente gráfica.

Figura N°2



Fuente: Bolsa de Productos

Por otra parte, el siguiente cuadro muestra el movimiento que ha tenido la Bolsa hacia Noviembre de 2008.

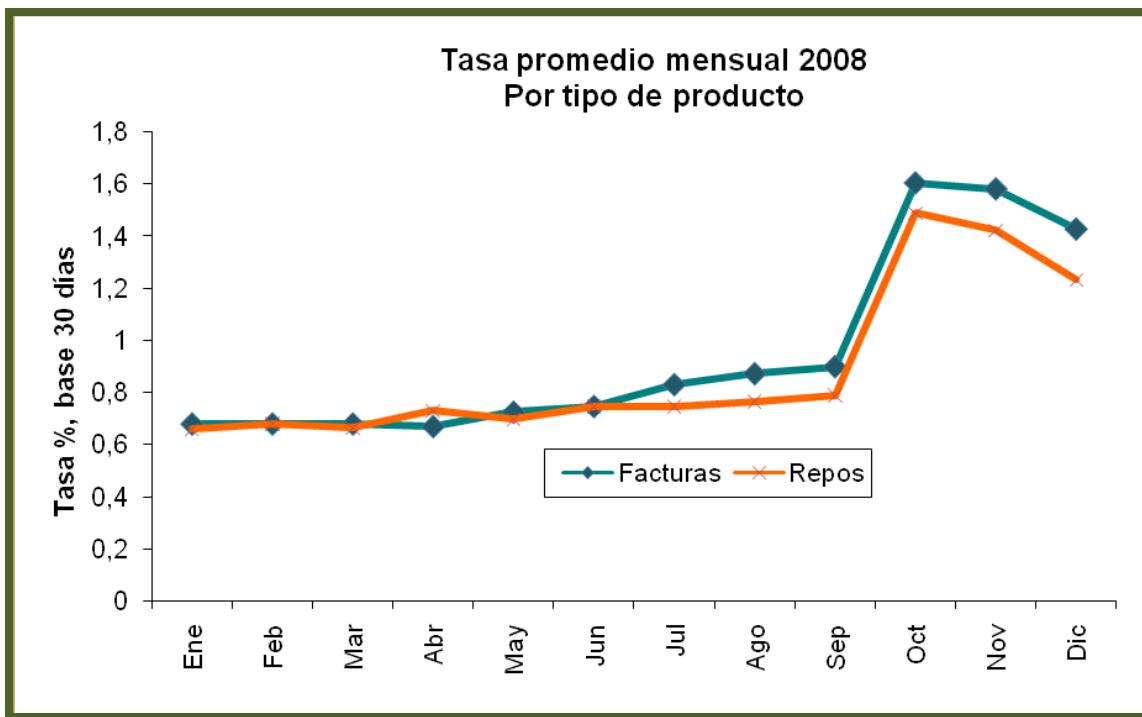
Tabla N°3

Transacciones Efectuadas por Los Corredores de Bolsa De Productos						
Noviembre de 2008, MM\$						
Nombre del Corredor	Tipos de Productos					Total
	Facturas	Maíz	Vino	Trigo	Arroz	
Bandesarrollo	-	-	-	-	-	-
Colonos del Sur	-	-	-	-	-	-
Consorcio	-	-	-	-	-	-
FactorLine	635	-	-	952	728	2.315
LarrainVial S.A.	5.066	3.034	-	2.853	14.117	25.070
Contempora	-	-	-	-	-	-
Tattersall	3.041	-	-	-	-	3.041
Total	8.742	3.034	0	3.804	14.845	30.425
Total Mes anterior	6.545	13.033	0	1.046	16.506	37.130

Fuente: Bolsa de Productos

Es interesante destacar las tasas ofrecidas por la Bolsa de Productos a sus clientes durante el año 2008, en el cual puede observarse la alta sensibilidad de esta institución frente a las volatilidades del mercado, llegando a una tasa tope del 1,61%.

Gráfico N°5



Fuente: Bolsa de Productos

Entidades de apoyo.

Para complementar la labor realizada por la Superintendencia de Valores y Seguros, existen dos tipos de entidades de apoyo.

- Clasificadoras de riesgo. Su labor es la de clasificar valores autorizados por la SVS, como efectos de comercio y bonos.
- Auditores externos. Cuya labor consiste en verificar que la información que provee la SVS sea fidedigna para la toma de decisiones de los agentes que participan del mercado de capitales.

Instrumentos y mercados

Los principales instrumentos que se transan en la bolsa son los siguientes:

- Acciones
- Bonos del Banco Central
- Bonos de tesorería
- Bonos de reconocimiento

- Letras hipotecarias
- Bonos corporativos
- Bonos bancarios
- Bonos securitizados
- Pagaré descontable del Banco Central
- Pagaré reajustable del Banco Central
- Efectos de Comercio
- Depósitos y captaciones bancarias

A su vez, estos instrumentos se transan en distintos sub-mercados dentro de la Bolsa.

- Accionario
- Fondos de Inversión
- Futuros
- Intermediación Financiera
- Monetario
- Opciones
- Renta Fija

El siguiente cuadro describe las colocaciones históricas de los principales instrumentos financieros, entre los años 2002 y 2006:

Tabla N°4

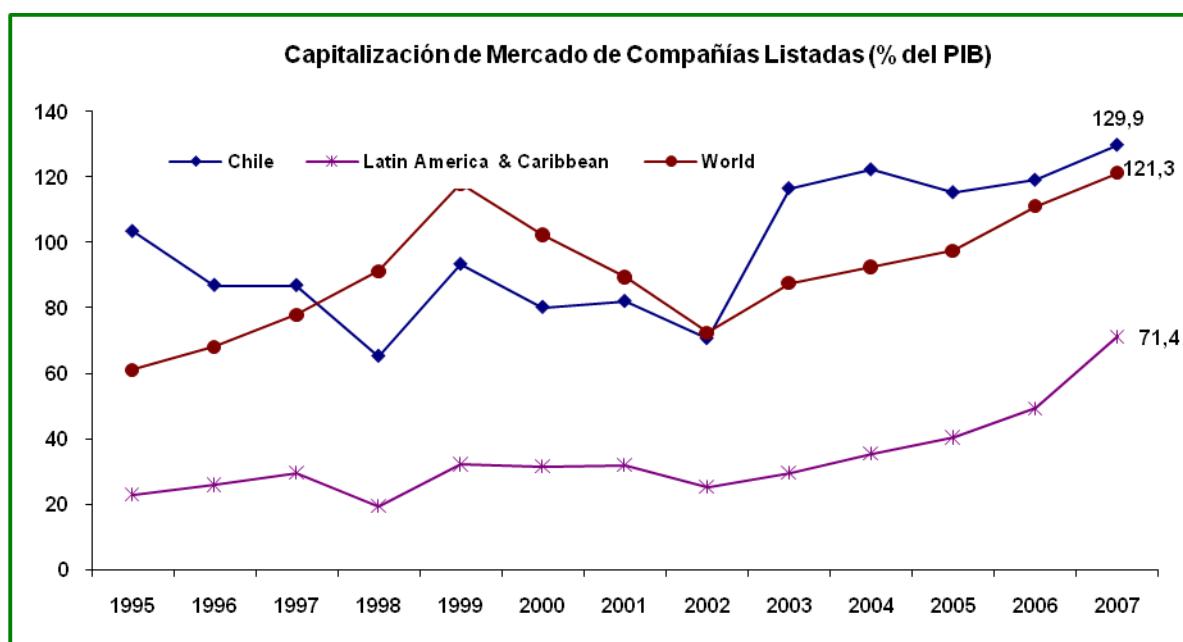
Colocaciones de instrumentos financieros (en millones de pesos)					
Instrumento	Año				
	2002	2003	2004	2005	2006
Acciones	195.206	1.829.868	6.392.013	1.055.151	385.001
Bonos corporativos	928.515	1.427.357	1.316.364	1.132.595	1.622.632
Bonos securitizados	315.781	308.021	249.992	422.534	172.246
Efectos de comercio	49.231	295.066	469.034	410.497	483.476
Letras de crédito	807.090	1.804.590	1.013.377	816.915	649.540
Mutuos Hipotecarios	162.658	256.655	305.030	372.614	341.097

Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros

Respecto a la evolución del mercado de capitales, se observó un gran crecimiento entre los años 1980 y 1995, período durante el cual, se experimentó mejoras en liquidez y en diversificación de instrumentos financieros.⁶²

El siguiente gráfico, muestra el importante crecimiento que ha experimentado la capitalización de mercado en los últimos años.

Gráfico N°6

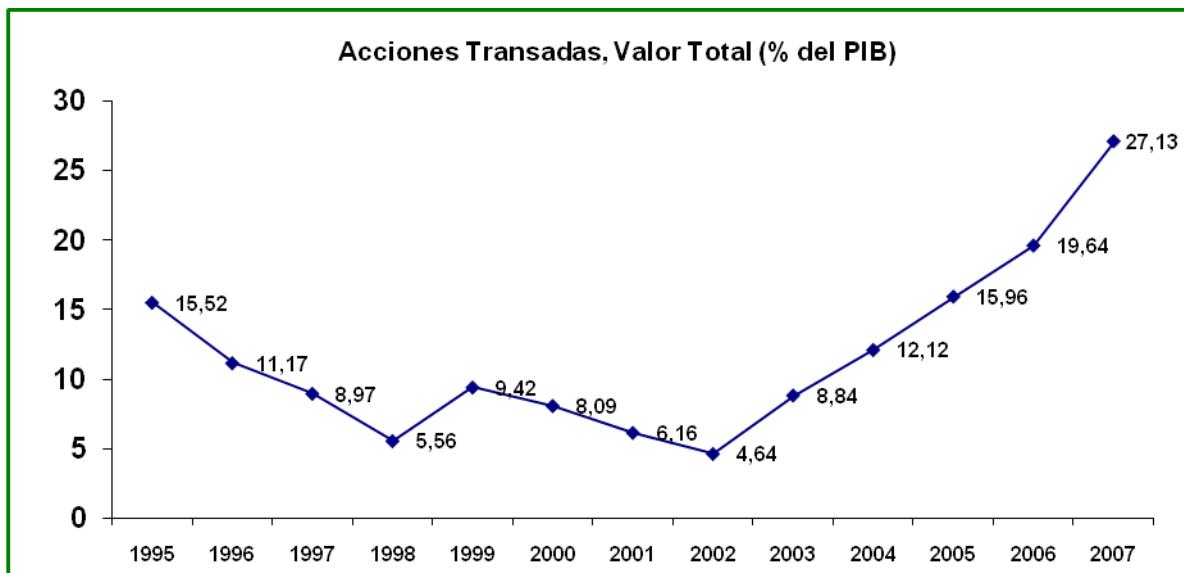


Fuente: World Development Indicators Database, World Bank.

La evolución del volumen de acciones transadas con respecto al PIB, fue creciente hasta el año 2007, año en que se registró una participación superior al 27% (ver gráfico N°7). En el gráfico N°8 se observa una comparación con el mundo y América Latina.

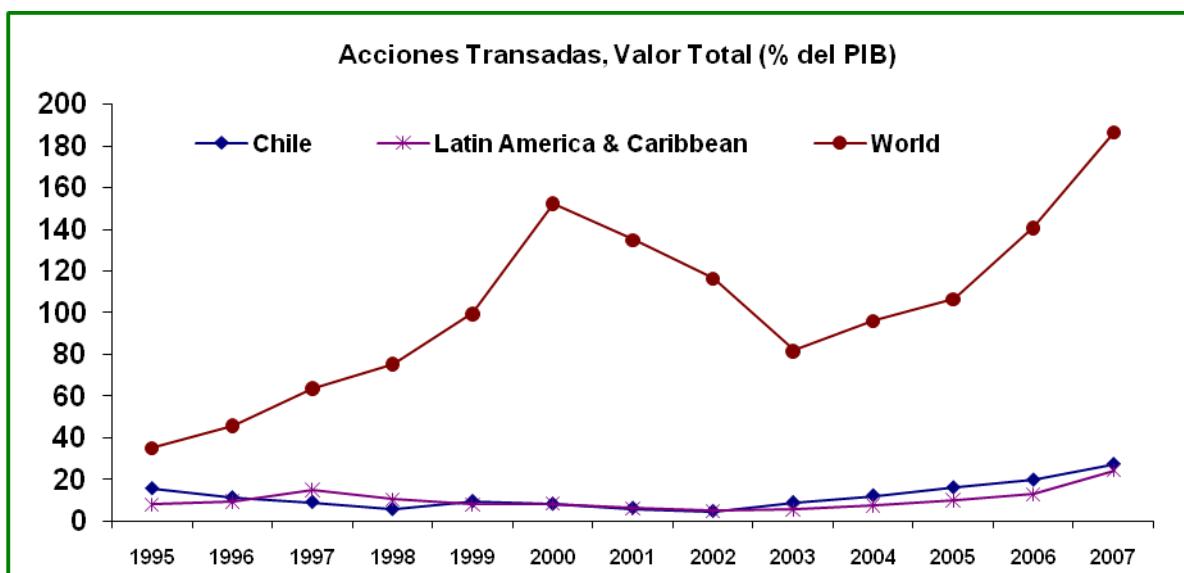
⁶² El Mercado de Capitales Chileno. Un necesario Big Bang para el crecimiento. Patricio Arrau.

Gráfico N°7



Fuente: World Development Indicators Database, World Bank.

Gráfico N°8



Fuente: World Development Indicators Database, World Bank.

El año 2008, el volumen total de transacciones registradas en la Bolsa de Comercio ascendió a US\$ 31.790 millones, registrando una baja de un 28,9% respecto al año anterior, principalmente debido a la crisis.⁶³

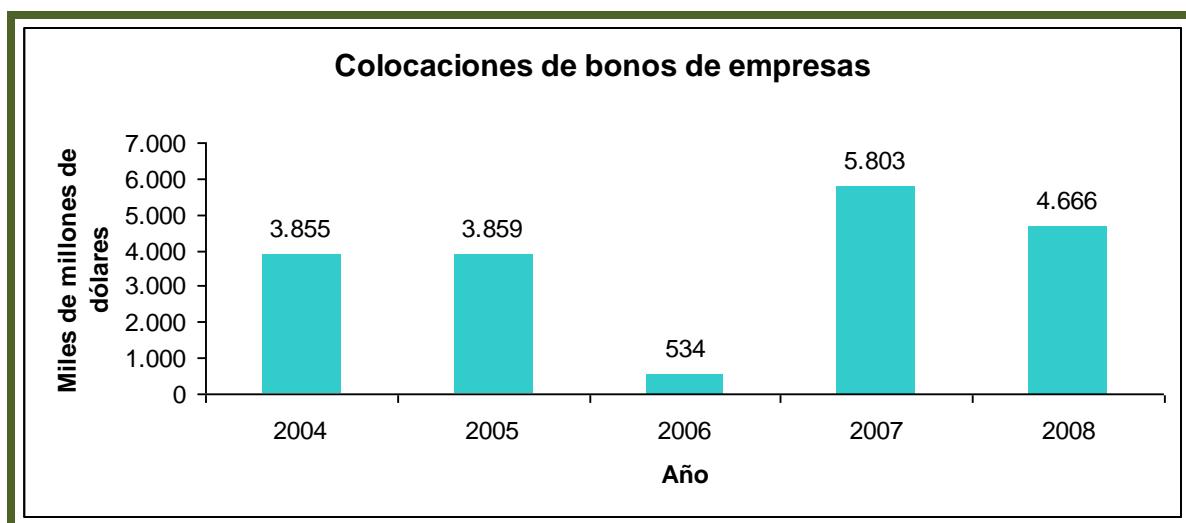
En la última década, los bonos corporativos, o emisiones de deuda a largo plazo de las empresas, han mostrado un no despreciable crecimiento. En efecto, entre 1999 y el

⁶³ Estadísticas anuales año 2008 publicadas por la Bolsa de Comercio en su sitio web www.bolsadesantiago.com

2005, experimentaron un crecimiento en su participación en el PIB, de un 3% a un 15%. A noviembre del año 2008, las colocaciones de bonos corporativos experimentaron un alza del 1,9% respecto a la misma fecha, el año anterior.⁶⁴

El año 2008, las colocaciones de bonos de empresas en bolsa, incluyendo instituciones financieras, alcanzaron un total de 4,6 miles de millones de dólares, registrando un descenso del 19,59% respecto al año anterior. El gráfico muestra las colocaciones de bonos registradas desde el año 2004.

Gráfico N°9



Fuente: Estadísticas anuales 2008, Bolsa de Comercio.

Por otro lado, los fondos mutuos también han experimentado un boom, ofreciéndose como alternativas de inversión óptima, considerando la relación rentabilidad / riesgo, dependiendo del grado de aversión al riesgo que presente el inversionista, y con un elevado flujo de información para el usuario. Estos instrumentos se conforman con aportes de capital provenientes de distintas personas, conformando un patrimonio destinado a inversión. La idea de este instrumento es permitir a los individuos acceder a alternativas de inversión inalcanzables individualmente.

El mercado de opciones también se muestra prometedor. Las opciones son un contrato que permite la compra o venta de una acción determinada en el futuro, dando la oportunidad a quien la adquiere, de hacerla efectiva o no.

⁶⁴ Informe de Estabilidad Financiera. Segundo semestre 2008. Banco Central de Chile.

Actualmente las grandes empresas son las entidades que más las utilizan, pero se estima que estos instrumentos, podrían ser de gran utilidad para PYMES, sobretodo para aquellas que participen del comercio exterior.

Panorama actual y reforma del mercado de capitales⁶⁵

Según Hacienda, durante los últimos 20 años, el mercado de capitales chileno se ha tornado sólido y eficiente. El desafío, por lo tanto, es incrementar el acceso a este mercado a empresas de menor tamaño, especialmente Pymes, para poder mejorar sus alternativas de financiamiento, imagen y competitividad.

El objetivo de Hacienda es integrar el mercado financiero al extranjero, y desarrollar servicios financieros que compitan en el mercado externo.

Las principales propuestas apuntan a mejorar la liquidez y profundidad del mercado, estableciendo mejoras en la normativa, administración y esquema tributario de los fondos de inversión, fondos mutuos y otros instrumentos, junto con mejorar la calidad de la información (situación que, por ejemplo, ya está ocurriendo en Brasil), entre otras medidas.

Otro objetivo importante es el de ampliar el mercado de capitales. Entre las medidas a implementar, Hacienda busca incentivar el acceso de las Pymes a los bonos securitzados, a través de garantías CORFO. Se espera que esta medida en particular, mejore la situación financiera de las Pymes, incentivando su desarrollo.

⁶⁵ Reforma al Mercado de Capitales. Ministerio de Hacienda. Agosto 2008.

Anexo Nº2: Instrumentos de Fomento

Tal como se dijo anteriormente, las acciones de fomento llevadas a cabo por el Estado, también pueden ser consideradas herramientas de financiamiento, por esta razón en este apartado se incluyen un resumen de distintas Instituciones públicas y sus programas de fomento.

INDAP

El objetivo general de la Política de Fomento de Indap, es fortalecer el encadenamiento o articulación sustentable de la Agricultura Familiar Campesina, a sus actuales o potenciales mercados, fortaleciendo la posición competitiva del sector, así como de sus empresas en los distintos mercados, independiente de sus diversas características.

La plataforma de programas relacionados a fomento productivo de INDAP abarca las siguientes líneas de servicios e instrumentos:

Desarrollo de Capital Humano	Desarrollo de Recursos Productivo	Facilitación de accesos a Mercados
<ul style="list-style-type: none">• Asesoría Técnica (SAT)• Centros de Gestión• Desarrollo Local (PRODESAL)• Grupos de Transferencia Tecnológica (GTT)• Mujeres Rurales (PRODEMU)• Programa Orígenes• Programa Indígena• Profesionalización Campesina• Proyecto TELEDUC• Emprendedores• Programa Formación Jóvenes País Vasco• Redes por Rubros• Programa de Desarrollo Organizaciones de Representación (PRODES)	<ul style="list-style-type: none">• Bono Legal de Aguas• Estudios de Riego y Drenaje• Riego Asociativo• Riego Arroz y Maíz• Desarrollo de Inversiones (PDI)• Recuperación de Suelos Degrados (SIRSD)	<ul style="list-style-type: none">• Programa de Alianzas Productivas

En la línea de Desarrollo de Capital Humano, destacan los siguientes instrumentos:⁶⁶

a) SERVICIO DE ASESORÍA TÉCNICA

El objetivo de este servicio es proporcionar asesorías técnicas destinadas a aprovechar oportunidades de mercado y a resolver problemas relevantes que afectan el negocio de los beneficiarios, mejorando su competitividad en el mercado y su entorno. Este programa permite a los agricultores(as) con orientación comercial, acceder a gama de asesorías técnicas y de gestión para articular otros apoyos de fomento. Cuenta con dos niveles de atención:

- SAT predial. Es un servicio permanente a tres años, para agricultores individuales y para un máximo de tres rubros que compongan el sistema productivo de los agricultores(as). El servicio es desarrollado por consultores externos contratados por INDAP en un proceso de licitación de consultorías vía portal Chile Compra, este servicio es desplegado en terreno a través de grupos de agricultores(as) homogéneos en cuanto a sus negocios, los que conforman Unidades Operativas de Atención (UO). Estas Unidades de Atención tienen el propósito de otorgar una adecuada escala de trabajo al consultor, pero no busca la generación de negocios asociativos entre los(as) productores(as) que la conforman.
- SAT EAC para la atención de las Empresas Asociativas Campesinas (EAC⁶⁷). Tanto el SAT predial como el SAT EAC, en su primer año, deben desarrollar como primera acción, un Diagnóstico del predio y del sistema productivo, sobre el cual se genera y acuerda el plan de asesorías a desarrollar.

b) CENTROS DE GESTIÓN

El Programa Centros de Gestión Empresarial busca generar nuevas capacidades y habilidades en los productores campesinos, de forma tal de aumentar la eficiencia en el manejo de la gestión y mejorar los resultados del negocio de las empresas campesinas. El apoyo se estructura en base a un Plan de Empresarización que contempla la incorporación gradual de técnicas y herramientas de control de gestión, a través de cinco niveles de intervención.

⁶⁶ Fuente: www.indap.cl

⁶⁷ EAC: es toda organización conformada mayoritariamente por usuarios(as) de INDAP, que desarrolla actividades productivas y/o de negocios silvoagropecuarios y/o agroindustriales y que cuenta con personalidad jurídica y vida tributaria

c) PROYECTOS DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL (PRODES)

El objetivo del PRODES es contribuir al desarrollo de capacidades permanentes de gestión en las organizaciones de pequeños(as) productores(as) agrícolas y/o campesinos(as), mediante la creación de una instancia de financiamiento de proyectos, que promuevan su desarrollo y fortalecimiento

Es un Fondo de proyectos concursables que financia un porcentaje del costo total de la ejecución del proyecto (hasta un 85%), con un plan de trabajo de hasta tres años. El monto máximo a financiar dependerá del Presupuesto anual del Nivel Central y de las Regiones. El porcentaje restante de la ejecución del proyecto deberá ser aportado por la organización. También el fondo contempla un porcentaje del costo total de la contratación de los servicios de un especialista para la elaboración del proyecto. Este apoyo contribuye a las organizaciones, a presentar proyectos de gran calidad, conforme a los objetivos de cada una de ellas.

Las Líneas Financiables son: Capacitación; Difusión y Desarrollo Comunicacional; Provisión de capacidades Técnicas, Administrativas y de Gestión Organizacional; Visitas a Experiencias de Desarrollo Organizacional y Apoyo para la elaboración del proyecto de desarrollo organizacional.

d) REDES POR RUBROS

El objetivo es desarrollar una institucionalidad privada de productores(as), que les permita superar barreras de entrada a algunos mercados y trabajar en conjunto factores de competitividad transversales a todos los actores del rubro en el territorio.

Para esto INDAP se ha propuesto como objetivos específicos:

- Fortalecer el trabajo asociativo a través del apoyo al desarrollo de una asociatividad horizontal de Redes de Empresas por Rubros, con el fin de que los beneficiarios organizados aprovechen las economías de escala, reduzcan los costos de transacción, aumenten su capacidad de gestión y negociación, incrementen su capacidad de aprendizaje, obtengan mayores niveles de especialización y mejoren la calidad, los volúmenes y temporalidad de sus productos.
- Apoyar la incorporación paulatina de las empresas de la agricultura campesina a mercados y canales de comercialización más formales y exigentes.

- Fortalecer la interlocución técnica y de políticas públicas con el resto de los actores de la cadena en la que participan.

Los ámbitos de apoyos contemplados, según el nivel de desarrollo de cada red son los siguientes:

- Ámbito comercial: Planes de negocios en red, información técnica y comercial, análisis de mercados, mesas de negocios, etc.
- Ámbito productivo: Giras tecnológicas en Chile y el extranjero.
- Formación y Capacitación: pasantías nacionales e internacionales, cursos de formación a directivos, congresos y seminarios, etc.
- Desarrollo Organizacional: Planes estratégicos en red, normativa interna, estructura organizacional, etc.

e) PRODEMU

Este programa busca apoyar la formación y capacitación para la empresarización de las iniciativas productivas de las pequeñas productoras agrícolas y/o campesinas del segmento multiactividad, estimulando el desarrollo de competencias emprendedoras y de gestión, que les permita gestionar proyectos de negocios de manera competitiva y sustentable.

El programa considera una intervención de hasta tres años, durante los cuales los grupos de usuarias, se capacitan en cuatro ámbitos temáticos:

- 1) Fomento productivo de actividades silvoagropecuarias, agroindustriales, turismo rural o artesanías con enfoque de sustentabilidad ambiental.
- 2) Gestión de negocios silvoagropecuario.
- 3) Desarrollo organizacional y fomento de la asociatividad.
- 4) Desarrollo Personal.

En la línea de Desarrollo de Recursos productivos destacan:

a) PROGRAMA DESARROLLO DE INVERSIONES

Con este programa los beneficiarios tienen acceso a incentivos económicos no reembolsables, destinados a cofinanciar la ejecución de proyectos de inversión, en ámbitos tales como desarrollo agrícola y agroindustrial, desarrollo pecuario y de riego intrapredial.

Los recursos de este programa se asignan por la vía de concursos, generando competencia para acceder a las bonificaciones. Los interesados postulan, presentando su proyecto en la Agencia de Área que les corresponde, dentro de los plazos estipulados. El agricultor tiene disponibles consultores que lo apoyan a elaborar su proyecto, servicio que es también bonificado por el INDAP. El usuario debe cofinanciar una parte de la inversión con recursos propios, crédito del INDAP o de otra institución externa.

Está dirigido a productores que desarrollan negocios comerciales, es decir que están articulados a algún mercado y venden su producción, independientemente al tamaño de dichos negocios. Pudiendo participar Empresas Individuales, Grupos informales de Empresas Individuales, Empresas Asociativas Campesinas formalmente constituidas y Grupos de Empresas Asociativas Campesinas.

b) BONO LEGAL DE AGUAS

El objetivo de este programa es brindar seguridad jurídica a los derechos de aprovechamiento de aguas cuyos titulares sean usuarios actuales o potenciales de INDAP y a las organizaciones de usuarios de aguas conformadas mayoritariamente por beneficiarios de INDAP, con la finalidad de eliminar las barreras de acceso a los servicios o instrumentos de la institución u otros organismos de fomento productivo.

Es un instrumento que por medio de incentivos económicos co-financia consultorías en las siguientes materias relativas a derechos de aguas: Constitución de Derechos de Aprovechamiento de Aguas; Regularización de Derechos de Aguas; Conformación de Organizaciones de Usuarios de Aguas y actualización de estatutos y registros; Gestiones judiciales y resolución de conflictos; Compra de Derechos de Aprovechamiento de Aguas; Constitución de Servidumbres; Cambio de punto de Captación y Traslado de derechos de Aprovechamiento de Aguas; Perfeccionamiento de Derechos de Aprovechamiento de Aguas; Saneamiento de Títulos de Tierras.

En la línea de Facilitación de Mercado destaca el siguiente programa:

PROGRAMAS ALIANZAS PRODUCTIVAS

El Programa de Alianzas Productivas es un instrumento de INDAP destinado a articular iniciativas de encadenamientos entre empresas demandantes y proveedores de materias primas, provenientes de la AFC, y pueden postular toda aquella empresa que demanda materias primas y está dispuesta a establecer alianzas con proveedores pertenecientes a la AFC.

CORFO

Fomento	Inversión y Desarrollo	Innova Chile
<ul style="list-style-type: none"> • Certificación para Servicios Turísticos de Calidad • Programa de Fomento al Cine y a la Industria Audiovisual • Programa de Desarrollo de Proveedores • Proyectos Asociativos de Fomento • Fomento a la Calidad • Fondos de Asistencia Técnica FAT • Programa de Preinversión en Eficiencia Energética • Programa de Emprendimiento Locales • Programa de Preinversión en Medio Ambiente • Programa de Preinversión en Riego • Programas de Preinversión en Áreas de Manejo de Pesca Artesanal 	<ul style="list-style-type: none"> • Subsidio a Estudios de Preinversión en la Etapa Avanzada para proyectos de ERNC • Servicios de Apoyo al Inversionista • Subsidio a Estudios y o Asesorías Especializadas en la Etapa de Preinversión Regiones • Subsidio a Estudios de Preinversión en Zonas Extremas y de Rezago Productivo • Programa de Preinversión en Energías Renovables No Convencionales. • Subsidio a la Facilitación de la Puesta en Marcha en Zonas Extremas y de Rezago Productivo • Subsidio a la Facilitación de la Puesta en marcha Alta Tecnología • Subsidio a la Inversión en Activos Fijos en Zonas Extremas y de Rezago Productivo • Subsidio a la Inversión en Activos Fijos Inmovilizados Alta Tecnología • Subsidio al Arrendamiento a Largo Plazo de Inmuebles de Propiedad de Terceros Alta Tecnología • Subsidio al uso o arrendamiento de Inmuebles de Propiedad de CORFO Alta Tecnología • Subsidio a la inversión en Inmuebles de Interés Turístico o Patrimonial en Lota y Valparaíso • Subsidio a la Formación de Recursos Humanos Alta Tecnología • Subsidio a Programas de Capacitación de Alta Especialización Alta Tecnología • Consorcios Tecnológico Estudios de Preinversión 	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivo Tributario a la Inversión en Investigación y Desarrollo • Prospección e investigación de mercados externos • Plataforma de Negocios para la Innovación • Apoyo a la Protección de la Propiedad Industrial • Innovación Precompetitiva • Bienes Públicos para la Innovación • Innovación Empresarial Individual • Consorcios Tecnológicos Estudios de Preinversión • Consorcios Tecnológicos: Desarrollo • Misiones Tecnológicas • Pasantías Tecnológicas • Consultoría Especializada • Programa de Difusión Tecnológica • Centro de Difusión y Transferencia Tecnológica • Capital Semilla Estudios de Preinversión • Capital Semilla: Apoyo a la Puesta en Marcha • Incubadoras de Negocios: Creación • Incubadoras de Negocios Fortalecimiento • Redes de Inversionistas Ángeles.

Para desarrollar negocios en forma asociativa, CORFO cuenta con el siguiente programa:

- Proyectos Asociativos de Fomento

Apoya la preparación y el desarrollo de grupos de al menos cinco empresas que comparten una idea de negocio común. Esto les permite compartir información sobre mercados y acceder a recursos competitivos fundamentales en los mercados globalizados.

Orientado a empresas que individualmente tengan ventas anuales netas entre 2.400 UF y 100.000 UF. Hasta un 30% de las empresas participantes pueden encontrarse fuera de ese rango. Subsidiando Iniciativas que se orienten a materializar una idea de negocio común, con la finalidad de mejorar la competitividad de las empresas participantes. Estos pueden tener fines diversos como exportar, distribuir mejor un producto y reducir costos. Subsidia hasta el 50% del costo total en cada etapa con topes máximos de:

- Etapa de Formulación: \$10.000.000
- Etapa de Ejecución: \$45.000.000
- Etapa de Desarrollo: \$45.000.000

Si se trata de negocios innovadores, CORFO cuenta entre otros, con los siguientes programas:

- Innovación empresarial individual

Subsidio que apoya proyectos destinados a generar innovaciones de bienes, servicios, procesos, métodos de comercialización o métodos organizacionales y que, además, involucren mayor riesgo.

Orientado a empresas privadas nacionales, productoras de bienes o servicios, que cuenten con adecuadas capacidades técnicas, administrativas y financieras para ejecutar los proyectos postulados, y personas naturales que hayan constituido empresas, es decir, que cuenten con iniciación de actividades y que tributen en primera categoría. Los postulantes pueden presentarse de manera individual o asociada. Subsidia proyectos que presenten mérito innovador, con potencial para introducir exitosamente en el mercado innovaciones de bienes o de servicios, y que tengan potencial para mejorar significativamente el desempeño de la empresa, subsidia actividades tales como investigación para el desarrollo de nuevos bienes o

servicios; diseño y construcción de prototipos o plantas piloto; pago de royalties, patentes y otros derechos de terceros; estudios de preinversión, entre otros. Subsidia hasta 50% del total del proyecto, con un tope máximo de \$ 400 millones.

- Incentivo tributario a la Inversión en Investigación y Desarrollo (I&D)

Se trata de un incentivo tributario para los contribuyentes afectos al impuesto de primera categoría de la Ley sobre Impuesto a la Renta. Estos contribuyentes tendrán derecho a un crédito tributario en los ejercicios asociados a los pagos efectuados en dinero, en virtud de Contratos de I&D celebrados con entidades inscritas en el Registro de Centros de Investigación administrado por CORFO y cuyos montos de los contratos sean superiores a 100 UTM.

Este incentivo consta de dos beneficios:

- Un crédito equivale a un 35% de sus pagos efectuados conforme a Contratos de I&D certificados por CORFO.
- Una rebaja tributaria asociada al otro 65% (el monto que no constituya crédito), que podrá rebajarse como gasto necesario para producir la renta, independiente del giro de la empresa.

En el ámbito de la Protección de la inversión, CORFO cuenta entre otros con:

- Subvención a la prima del seguro agrícola

Programa del Ministerio de Agricultura, operado a través de CORFO por el Comité de Seguro Agrícola (COMSA), que facilita a los agricultores la contratación de un seguro con compañías aseguradoras que los cubra de los riesgos climáticos que afecten su producción, tales como sequía agrícola, helada, lluvia excesiva o extemporánea, viento perjudicial, nieve y granizo.

Orientado a agricultores, sin distinción de tamaño, propietarios o arrendatarios, que cuenten con iniciación de actividades y sean contribuyentes de IVA. También pequeños productores que no cuenten con iniciación de actividades, pero que estén siendo atendidos como clientes de créditos por INDAP, BancoEstado y otras instituciones autorizadas. Asegura la mayoría de los cereales, hortalizas, cultivos industriales, leguminosas, invernaderos de tomates y semilleros de grano chico y papas, contra sequía (en secano), lluvias, heladas, vientos, granizos y nieve. Deben estar ubicadas en las comunas agrícolas entre las Regiones de Coquimbo y de Los Lagos; además en valles de Copiapó y Vallenar en la Región de Atacama y los valles de Azapa y Lluta en la Región de Arica y Parinacota. A partir de la actual temporada se pueden asegurar las vides (uva de mesa, viníferas y pisqueras), ubicadas entre las Regiones de Atacama y del Maule.

Consiste en el 50% de la Prima Neta más 1,5 UF por póliza y todo ello con un tope de 55 UF por agricultor por temporada agrícola. Para los cultivos de trigo en secano, maíz grano y tomate de consumo e industrial, el Estado aporta el 65 % de la Prima Neta más 1 UF por póliza y manteniendo el tope de 55 UF por agricultor por temporada agrícola.

A través de CORFO se accede al fondo de garantía para inversiones (FOGAIN) el cual permite garantizar desde un 50% hasta un 70% del capital que la Empresa requiere para financiar y expandir sus operaciones.

Esta cobertura está destinada a garantizar créditos de inversiones de mediano y largo plazo para empresas que no cuentan con garantías suficientes. Refinanciando Créditos de otros bancos, siempre que el destino original haya sido el financiamiento de un proyecto de inversión. Puede incluir hasta un 30% del Crédito para ser ocupado como puesta en marcha de su inversión con un monto máximo de cobertura: UF 5.000.

En el caso de los agricultores de INDAP, este seguro es exigido para aquellos que solicitan créditos por 20 UF o más, para los cultivos que tengan cobertura del seguro y que estén ubicados en zonas elegibles para el seguro. En el caso que la solicitud única de financiamiento incluya a más de un cultivo asegurable y el monto total de la solicitud de crédito para esos cultivos asegurables, sea mayor o igual a UF 20, el agricultor debe asegurar la totalidad de dichos cultivos. Los agricultores que soliciten menos de 20 U.F. en crédito, pueden optar voluntariamente al seguro agrícola.

FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA (FIA)

Su orientación va por el lado de recopilar, elaborar y difundir información sobre innovación agraria, articulando los esfuerzos de los diversos agentes para innovación, como también promover la incorporación de innovaciones en las diversas actividades de la agricultura.

Los servicios de FIA están orientados a todas aquellas personas que pertenecen al sector agrícola o que están vinculadas a él de alguna forma, productores, productoras, organizaciones, empresarios, profesionales y técnicos, académicos e investigadores, estudiantes.

Para apoyar la innovación en la agricultura nacional, FIA posee para el sector un conjunto de líneas de financiamiento que buscan apoyar:

- Proyectos de Innovación
- Estudios en Innovación
- Programas de Innovación Territorial por rubros, cadenas o sistemas productivos
- Giras Técnicas
- Contratación de Consultores
- Participación en Eventos Técnicos
- La Internacionalización de Proyectos de Innovación Agraria en curso

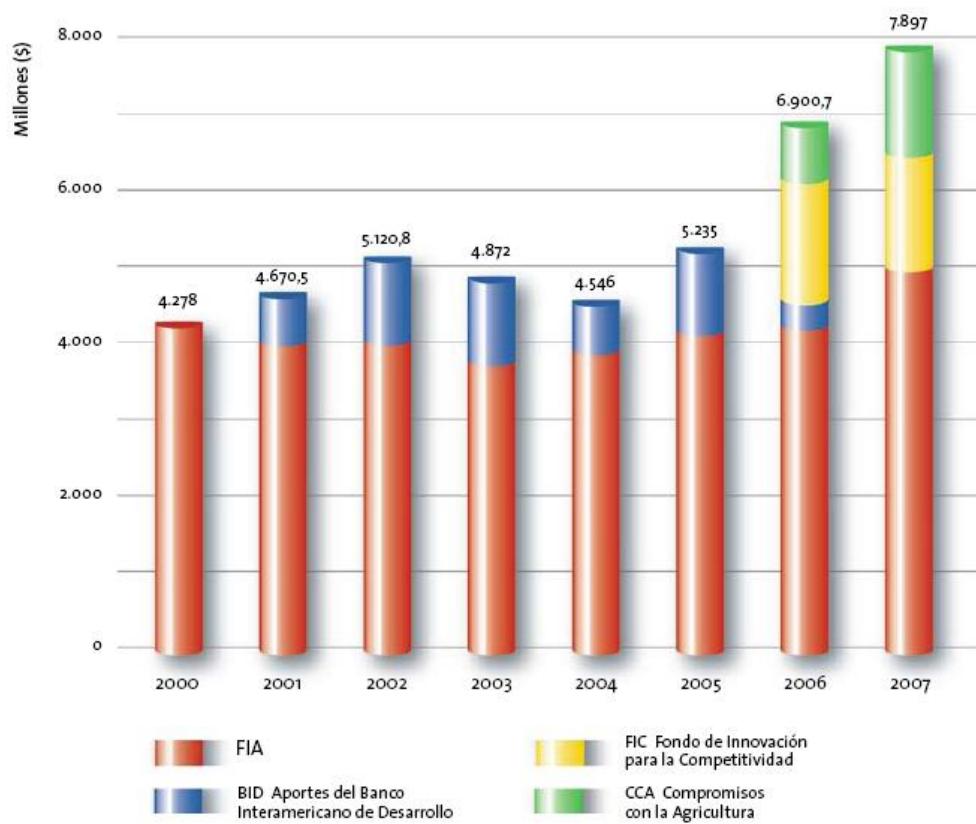
A cada una de estas líneas de financiamiento se postula a través de las convocatorias que FIA abre cada año, y de acuerdo con las Bases y Formularios de Postulación, que son específicos para cada convocatoria.

Dentro de sus líneas de acción, se subraya todo lo vinculado con Instrumentos de Apoyo, desarrollando los siguientes programas:

- Programa de Captura y Difusión Tecnológica: Entrega financiamiento para realización de Giras Tecnológicas, contratación de consultores
- Programa de Formación para la Innovación: Consiste en mejorar el nivel de formación de productores para fortalecer el proceso de innovación a través de becas o recursos para organizar una actividad de formación para difundir conocimientos tecnológicos.
- Financiamiento a Proyectos y Estudios: en este punto destacan los Proyectos de Innovación Agraria, de Innovación y Transferencia Tecnológica, y Estudios de Innovación Agraria

Resultados FIA

Presupuesto 2000 – 2007



Fuente: Memoria Anual FIA 2007

Iniciativas y logros destacables de FIA:

Implementación de programas de innovación en la Región de La Araucanía, cuyo costo proyectado a tres años asciende a US\$ 2.8 millones, donde FIA aportará con un 63%.

Implementación junto con el Fondo de Innovación para la Competitividad, de un nuevo instrumento tecnológico para la creación de empresas del sector Silvoagropecuario.

Utilizando dicho instrumento, se aprobaron dos programas para fomentar la producción de trigo candeal y carne, con un costo de \$1.639 millones para cada uno. El porte financiero de la FIA es de 68% y 64% respectivamente.

Proyectos de innovación en marketing agrario, con un costo de \$1.471 millones, donde FIA aportará con el 71,4%.

Gestión de 193 proyectos de innovación agraria, aportando alrededor de 1.789,8 millones de pesos.

Apoyo financiero y de gestión a proyectos de innovación agraria. Para este efecto, FIA aportó con \$214 millones, equivalentes al 73% del costo total.

SERCOTEC

Esta Institución a través del programa CHILEEMPRENDE, busca facilitar y potenciar el desarrollo de oportunidades de negocios para micro y pequeñas empresas. El apoyo depende de las características de cada región, puede ser para mejorar el acceso a nuevos mercados con productos agrícolas de calidad certificada, desarrollo de actividades turísticas, etc.

En cada territorio ChileEmprende existen consejos público privado, los que agrupan a representantes de las distintas actividades empresariales y a los principales actores públicos de la región. Ocho ministerios y los siguientes servicios públicos: Sercotec, CORFO, Fosis, Sence, Subsecretaría de Desarrollo Regional (Subdere) e Indap.

El programa se está desarrollando en 27 territorios de las 15 regiones del país. De modo general, cada territorio está conformado por un conjunto de comunas. En cada espacio territorial se definen proyectos compartidos entre las empresas, las instituciones públicas y los municipios.

Sobre la base de concordar objetivos comunes de desarrollo, en el territorio se pueden establecer las redes de cooperación para canalizarlos, de una manera propia, de acuerdo con la gente, los recursos y las potencialidades de cada lugar.

Otro instrumento de fomento desarrollado por SERCOTEC, es el Programa de Capital Semilla, que consiste en un aporte a la inversión de microempresarios para la puesta en marcha o ampliación de un negocio.

Los montos involucrados varían entre \$650.000.- y \$5.000.000.-, y pueden acceder a él personas de los territorios comprendidos en ChileEmprende.

Se privilegian los proyectos innovadores, de apertura de nuevos canales de comercialización, y que generen empleos de calidad.

Este Capital Semilla financia:

- El desarrollo de prototipos,
- Gastos de puesta en marcha,
- Habilitación de infraestructura,
- Adquisición de maquinarias y equipos,
- Capital de trabajo.

Algunos resultados de SERCOTEC.

Logros y Avances en Fondo de Capital Semilla y Chile Emprende

La cobertura del programa Fondo Capital Semilla, el año 2008 superó las 1.200 empresas, cifra que se espera ampliar a 1.600 para el año 2009, según indica la institución. Este aumento en la cobertura implica inyectar sobre 5 mil millones de pesos al sistema.

Un importante logro del programa Chile Emprende lo constituye el anuncio de una inversión de más de 2 mil millones de pesos en la implementación de Planes Operativos en la V Región. El objetivo de esta inversión es fomentar el desarrollo y empleo en la zona.

MUJER Y SU PARTICIPACIÓN EN EL AGRO

En Chile existen diversos programas que para la mujer en el sector agropecuario como también programas más transversales, que abarcan otros sectores al cual pueden acogerse. Claro que más que programas de financiamiento se destacan programas asociados al emprendimiento, capacitación y creación de nuevos negocios, algunos de ellos son:

- **Programa “Abriendo Puertas al Mundo del Trabajo”** (Prodemu, Sercotec, Sernam)
- **Programa de Capacitación en Oficios** (Prodemu)
- **Formación y Capacitación para Mujeres Rurales** (Prodemu, INDAP)
- **Mejorando la Empleabilidad y las Condiciones Laborales de las Mujeres Jefas de Hogar** (Sernam)
- **Mujeres Rurales PRODEMU** (Prodemu, INDAP)
- **Subsidio directo a Instituciones Financieras no bancarias** (Sercotec)

Estos programas parecen estar más orientados a favorecer la entrada de las mujeres al mercado laboral, independiente del sector económico en el que participa, salvo el Programa Mujeres Rurales PRODEMU. Este programa⁶⁸ apoya, desde hace 16 años, el desarrollo de iniciativas agrícolas de mujeres de menores oportunidades. Uno de sus mayores éxitos ha sido el hecho que el 32% por ciento de las mujeres ahora trabaja remuneradamente o por cuenta propia.

El programa cubre todo el país y participan de él cerca de tres mil mujeres al año, siendo los requisitos tener entre 18 y 60 años y cumplir con las condiciones básicas para ser usuaria de INDAP.

Las egresadas son capaces de elaborar un plan económico que potencia su actividad, asimismo pueden acceder a capacitación técnica y asistencia especializada según las características de su negocio, además reciben apoyo financiero.

⁶⁸ Fuente: www.prodemu.cl

Anexo Nº3: Programas de integración femenina al mercado agrícola.⁶⁹

Programa “Abriendo Puertas al Mundo del Trabajo”

Esta iniciativa busca incrementar la empleabilidad de las mujeres, a través de la capacitación, mediante la cual se entregan herramientas que permiten generar proyectos propios. En la elaboración y ejecución de este programa, participan PRODEMU, SERCOTEC y SERNAM.

Programa de Capacitación en Oficios.

Iniciativa de PRODEMU, coordinada con CODELCO, CORCIN, OTICs y OTECs. Apunta a incrementar el acceso a empleos femeninos, a través de la capacitación en oficios específicos. Durante casi 13 años, ha capacitado a más de 14 mil mujeres.

Formación y Capacitación para Mujeres Rurales.

Este programa es coordinado por INDAP y PRODEMU. Busca generar mayores capacidades de gestión de negocios agrícolas femeninos, proveyendo a través de la capacitación, herramientas necesarias para incrementar las oportunidades laborales de mujeres en el sector agropecuario. El programa aborda cuatro tópicos principales: fomento productivo, gestión de negocios, desarrollo organizacional y desarrollo personal.

Según datos de PRODEMU, la cobertura de este programa abarca 13 regiones y 34 provincias, capacitando a un promedio de 3 mil mujeres al año, logrando una tasa de inserción del 32%, valor muy superior a la tasa de participación femenina en el agro.

Mejorando la Empleabilidad y las Condiciones Laborales de las Mujeres Jefas de Hogar.

En este programa actúan en conjunto el SERNAM, los Ministerios de Relaciones Exteriores, Planificación, Trabajo, Salud, Educación y Agricultura. Esta iniciativa apunta a solucionar problemas de discriminación y exclusión laboral de las jefas de hogar.

El programa ofrece cursos de capacitación y habilitación laboral, junto con apoyo a negocios y emprendimiento. En su anuncio, el año 2007, se estimaba una cobertura de unas 37.500 jefas de hogar. Hasta ahora, el programa se está ejecutando en más de 200 comunas del país, y ha capacitado a sobre 15 mil mujeres.

⁶⁹ La información se extrae de los sitios web de las instituciones involucradas.

Subsidio Directo a Instituciones Financieras no Bancarias.

Programa administrado por SERCOTEC, busca entregar subsidio directo a créditos aprobados y desembolsados, para instituciones financieras no bancarias. Este subsidio intenta cubrir los costos de transacción y otorgamiento de créditos por parte de estas instituciones.

El programa proporciona un cofinanciamiento del 10%, y va dirigido principalmente a micro y pequeñas empresarias.

Referencias

- Alvarado, J. et al. (2001) "El Financiamiento Informal en el Perú". Corporación Financiera de Desarrollo y Centro Peruano de Estudios Sociales.
- Alvarado, M y Cruzado, E. (2003). "Sostenibilidad del financiamiento agrícola", Centro Regional de Estudios Económicos y Empresariales.
- Arrau, Patricio. "El Mercado de Capitales Chileno: Un Necesario Big Bang para el Crecimiento".
- Barros, C. (1996) "El Sector Agropecuario en Chile: Un Desafío para tigres", Estudios Públicos (Nº61)
- Caro, Juan Carlos (2003), "La Dimensión de las Microfinanzas Rurales en América Latina: Un Análisis Comparativo de Cuatro Países", RIMISP
- Clarke Álvaro y De la Barra Jaime, editores, (2007), "75 propuestas para modernizar el mercado de capitales, publicado por ICARE.
- Conde, J. (2007), "Los Fideicomisos cada vez más utilizados en el agro", Boletín Electrónico Pregón Agropecuario Nº33.
- Corbo, Vittorio (2007). "El Banco Central y el Mercado de Capitales en Chile". Tercera Conferencia Internacional para Emisores Chilenos.
- Cordón, Cortés y Leal (2002), "Las Cajas Rurales Españolas: Comportamiento Y Eficiencia", Anales de Economía Aplicada, Oviedo, España.
- De Gregorio, José (2005). "Chile: Desarrollo Financiero y Crecimiento Económico". Banco Central de Chile.
- De Soto, H. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, New York: Random House, 2000, 243 pag
- Echánove (2001), "Relaciones contractuales en la producción de hortalizas y granos en México", Agroalimentaria nº13
- Escoval, J. (2006), "¿Cómo lograr que la titulación de predios sirva para dinamizar la actividad agropecuaria en el sector rural?", CIES, Lima, Perú.
- Fernández (2002), "La influencia de El Misterio del Capital de Hernando de Soto", volumen nº14
- Gumucio, Amalia (2008), "Coyuntura macrosectorial Noviembre 2008", ODEPA.
- Hernández, Julio Ricardo (2003) "Financiamiento Rural y Crédito Informal para el Sector Agropecuario en Honduras".
- Hernández, L. y Parro, F. (2005) "Sistema Financiero y Crecimiento Económico en Chile". Estudios Públicos.
- Hers, Liliana, "El Fideicomiso Agropecuario", Universidad de Buenos Aires.

Mackeprang, Horacio. (2001). "Fideicomisos agropecuarios: una alternativa de financiamiento". Universo Económico, año 11, n°. 60, pp. 68-71

Olivares, José Antonio (2004) "El Financiamiento Informal en el Sector Agrícola".

Pereira M. Rodney. "Crédito Informal en la Agricultura Tradicional".

Qualitas Agroconsultores Ltda. "Asesoría Técnica en la Agricultura Chilena: Estado del arte, perspectivas", Martínez H., Namdar-Iraní M., Sanhueza R., Sotomayor O. Febrero 2008.

Qualitas Agroconsultores Ltda. "Estudio de Determinación de Demanda y Satisfacción de Usuarios por Seguro Agrícola", 24 de diciembre 2008.

Reyes, Álvaro (2007), "Modelos económicos que explican la restricción crediticia en medianos productores agrícolas en Chile", Economía Agraria Volumen 11.

Velasco, A. (2008). "Reforma el Mercado de Capitales". Ministerio de Hacienda.

"Análisis de Cooperativas de Ahorro y Crédito". SBIF. Serie Técnica de Estudios - N° 10.

"Diagnósticos de los Procesos Administrativo del Instituto de Desarrollo Agropecuario". INDAP. 2007.

"Informe de Estabilidad Financiera". Banco Central de Chile. 2008.

"La Bolsa de Comercio de Santiago y el Mercado Bursátil". Serie Institucional N° 1. Bolsa de Comercio. 1999.

"La Bolsa de Comercio de Santiago y los Instrumentos del Mercado". Serie Institucional N° 2. Bolsa de Comercio. 1999.

"La innovación en el sector agropecuario y alimenticio de Chile". Ministerio de Relaciones Exteriores. 2008.

"Ley General de Bancos". Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. 2008.

"Mejores Prácticas del Financiamiento Agrícola". FAO. 2001.

"Mercado de Capitales IV". Ministerio de Hacienda. 2008.

"Nueva Institucionalidad para el Financiamiento Rural". III conferencia anual de FOLADE. San Salvador. 1998.

"Panorama de la Industria Bancaria". Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. Diciembre 2008.

"Presentación de Proyectos de Seguros Agrícolas Climáticos. Commodity Risk Management Group". Banco Mundial. 2006

http://200.9.73.224/_Sites_Intranet_UFT/_Site_IngCom/_Video/_Files/Jorge%20Marin%20securitizacion.pdf

www.afsc.ca
www.cooperativaschilenas.cl
www.corfo.cl
www.decoop.cl
www.fastinternational.org/es/node/126
www.fia.gob.cl/
www.indap.cl
www.zonapyme.cl/info_dcto/FOGAIN/FOGAIN.pdf

Entrevistas y reuniones

Entrevistas o reuniones realizadas INDAP

1. COAGRA
2. COPEVAL
3. COTRISA
4. IANSA
5. IANSAGRO
6. BOLSA DE PRODUCTOS
7. PROAVAL SGR
8. CONOSUR
9. ASEGURADORA MAGALLANES
10. Banco Estado Microempresa
11. Santander Banefe Microempresas
12. Corredora de bolsa de Chicago R.J.O'Brien
13. Reaseguradora Muchner Re
14. Bovespa
15. Sociedad Nacional de Agricultura