

**Estudio para la Determinación del Rol
de las Microfinanzas como Herramienta
de una Estrategia de Desarrollo Rural
con Enfoque Territorial en los
Departamentos de Caaguazú, Alto
Paraná, Itapúa y Caazapá.**

Informe Final

PROMESUR CONSULTORA S.A.

Marzo de 2012

“Factores que influyen sobre el desarrollo y fortalecimiento de las microfinanzas rurales en los departamentos de Caaguazú, Alto Paraná, Itapúa y Caazapá: análisis histórico, situacional y perspectivas para el sector”

TABLA DE CONTENIDO

INDICE

GLOSARIO	5
UE: Unión Europea.....	6
INTRODUCCIÓN.....	7
1. CONTEXTO.....	9
1.1 Caracterización de los Departamentos Estudiados	13
2. CARACTERIZACIÓN DE LOS BENEFICIARIOS	16
2.1 Perfil del beneficiario del Departamento de Caaguazú.....	16
2.2 Perfil del beneficiario del Departamento de Caazapá.....	18
2.3 Perfil del beneficiario del Departamento de Itapúa	20
2.4 Perfil del beneficiario del Departamento de Alto Paraná	22
2.5 Perfil de los Beneficiarios de los Cuatro Departamentos.....	25
2.6 Perfil Tipo de los Beneficiarios	29
a) Beneficiario capitalizado con acceso a distintos instrumentos microfinancieros:	29
b) Beneficiario de subsistencia sin acceso a financiamiento bancario	29
3. CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA.....	32
3.1 Las Entidades Oferentes.....	32
3.2 Principales atributos de las entidades que trabajan con el sector en los Departamentos en estudio	33
3.3 DISTRIBUCIÓN DE SUCURSALES EN LOS CUATRO DEPARTAMENTOS	34
3.4 SÍNTESIS	35
4. MAPEO DE DONANTES Y ACTORES INSTITUCIONALES	37
4.1 Introducción	37
4.2 COOPERACIÓN INTERNACIONAL	37
4.3 SECTOR PÚBLICO Y REGULADORIO	39
4.4 AGREMIACIONES.....	40
<u>Red de microfinanzas del Paraguay</u>	40
4.5 SÍNTESIS	41
5. CARACTERIZACIÓN DE LA TECNOLOGÍA DE MICROFINANZAS	43
5.1 TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TICs).....	45
5.2 TECNOLOGÍAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS USUARIOS DE MICROFINANZAS	47
5.3 Tecnologías de gestión y organización de la producción	49
5.4 Aspectos Clave en la Aplicación de las Tecnologías.....	50
5.5 SÍNTESIS	51

6. ESCENARIOS FAVORABLES Y DESFAVORABLES	53
6.1 REGULACIÓN VIGENTE	53
6.2 INICIATIVAS DE APOYO AL SECTOR	55
6.3 ESCENARIO ACTUAL Y PERSPECTIVA DE CRECIMIENTO / REFLEXIONES.	57
7. ANÁLISIS FODA Y RECOMENDACIONES ESTRATEGICAS	58
7.1 ANÁLISIS FODA	58
7.2 Recomendaciones estratégicas	61
7.3 COMENTARIOS RECOGIDOS DURANTE EL SEMINARIO FINAL.....	70
8 AGRADECIMIENTOS	74
BIBLIOGRAFÍA.....	76

CUADROS

CUADRO 1 - EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE MICROFINANZAS PARAGUAYO (MIXMARKET).....	9
CUADRO 2 - INDICADORES DE POBREZA E INDIGENCIA EN PARAGUAY (CEPALSTAT) 10	
CUADRO 3 – INDICADORES DE LOS DEPARTAMENTOS SELECCIONADOS (DGEEC)	11
CUADRO 4 -CRECIMIENTO ECONÓMICO.....	11
CUADRO 5- EVOLUCION DE LA POBREZA TOTAL.....	12
CUADRO 6 - TECNOLOGIAS, GRADOS DE ACEPTACIÓN, BENEFICIOS Y AGENTE IMPLEMENTADOR.....	51

TABLAS

TABLA 1 - PRINCIPALES ATRIBUTOS DE LAS ENTIDADES QUE TRABAJAN CON EL SECTOR EN LOS DEPARTAMENTOS EN ESTUDIO.....	33
TABLA 2 - DISTRIBUCIÓN DE SUCURSALES EN LOS CUATRO DEPARTAMENTOS.....	34
TABLA 3 - COOPERACION INTERNACIONAL.....	38
TABLA 4 - SECTOR PUBLICO Y REGULATORIO.....	40
TABLA 5 - AGREMIACIONES.....	41
TABLA 6 - ACTORES INSTITUCIONALES PUBLICOS Y PRIVADOS.....	42
TABLA 7 - PROBLEMÁTICA DEL FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO.....	43
TABLA 8 - PERSPECTIVA HISTÓRICA DE LAS ORGANIZACIONES INVOLUCRADAS.....	44
TABLA 9 - TICS PARA DETERMINACIÓN DE RIESGOS	47
TABLA 10 - TECNOLOGÍAS, GRADOS DE ACEPTACIÓN, BENEFICIOS Y AGENTE IMPLEMENTADOR.....	51

GLOSARIO

ANDE: Administración Nacional de Electricidad

BCP: Banco Central del Paraguay

BNF: Banco Nacional de Fomento

CAH: Crédito Agrícola de Habilitación

CEPALSTAT: Base de datos de estadísticas e indicadores sociales, económicos y medio ambientales (Naciones Unidas).

CI: Cédula de Identidad

CNB: Corresponsal no Bancario

CONAMI: Consejo Nacional de Microempresa

DGEEC: Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos

FECOPROD: Federación de Cooperativas de Producción

FEPAME: Federación Paraguaya de Microempresas

FIDA: Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola

FODA: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
Microfinanzas: se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos. Entre estas posibilidades, la mayoría de las instituciones del sector se ha dedicado al microcrédito.

FOMIN: Fondo Multilateral de Inversiones

GSMA: Groupe Speciale Mobile Association

GSM: Global System for Mobile communications (Sistema Global para las comunicaciones Móviles).

IC: Impuesto Selectivo al Consumo

IFI: Institución Financiera Intermediaria

IICA: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

IMFS: Instituciones de Microfinanzas

INCOOP: Instituto Nacional de Cooperativismo

IPS: Instituto de Previsión Social

IRPC: Impuesto a la Renta del Pequeño Contribuyente

IVA: Impuesto al Valor Agregado

JICA: Japan International Cooperation Agency / Agencia de Cooperación Internacional del Japón

MIXMARKET: Información relevante de desempeño de IMFs (<http://www.mixmarket.org/>)

ONG: Organización No Gubernamental.

OTC: Over the Counter. Transacción efectuada fuera de un mercado organizado. Mercado no regulado conforme al acuerdo entre las partes)

PARAGUAY RURAL – PPR: Proyecto de Empoderamiento de las Organizaciones de los Pobres Rurales y Armonización de Inversiones

PE: Pequeña empresa

PIB: Producto Interno Bruto

PNUD: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo

PIN: Personal Identification Number (Número Personal de Identificación)

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

MIE: Micro empresa

MiPyMEs: Micro, pequeñas y medianas empresas

MOBILE BANKING: La banca móvil (también conocido como M-Banking, MBanking, Banca SMS) es un término utilizado para la realización de controles, balances, operaciones de cuentas, pagos, solicitudes de crédito y otras transacciones bancarias a través de un dispositivo móvil como un teléfono móvil o asistente digital personal

RUC: Registro Único de Contribuyente, expedido por la SET de la República del Paraguay

SET: Subsecretaría de Estado de Tributación de la República del Paraguay

SIB: Superintendencia de Bancos

SMS: Mensajes de texto vía telefonía móvil

TECNOLOGÍAS (MICRO) CREDITICIAS: son las metodologías que se emplean para atender los requerimientos de los microempresarios. Las diferentes tecnologías se han desarrollado como consecuencia de la heterogeneidad de los mercados que se deben atender.

TI: Tecnologías de Información

TIC: Tecnología de Información y comunicación

UE: Unión Europea

INTRODUCCIÓN

A través del Estudio para el Desarrollo Rural Integral dirigido al Pequeño Productor, financiado por la JICA, se ha propuesto al gobierno del Paraguay la implementación de una visión a largo plazo para alcanzar el bienestar rural con enfoque territorial, en la cual se establecen cuatro pilares.

Uno de ellos es el pilar de Economía Rural, enmarcado en la dimensión económico-productiva de la estructura causal identificada para los territorios de la Región Oriental del Paraguay. Para el mismo, se ha formulado la idea de implementar proyectos que contribuyan al fortalecimiento de los instrumentos financieros apropiados para los pobladores rurales, especialmente aquellos dedicados a la agricultura familiar.

En este contexto, se ha identificado a las microfinanzas como instrumento con alta perspectiva de impacto positivo para el sector rural del Paraguay, considerando el éxito experimentado a nivel urbano y rural en algunos países de Latinoamérica y Asia, con niveles de desarrollo similares al del Paraguay.

Para este estudio, partimos de la concepción de que las microfinanzas implementadas en la zona rural del Paraguay, son importantes para el desarrollo rural territorial, por los siguientes motivos:

- las restricciones en el acceso a servicios financieros de los pequeños productores de las zonas rurales podrían afectar su participación en los procesos de crecimiento económico local impulsados por entes públicos y/o privados, limitando el acceso a oportunidades de mejorar su condición de vida
- el Paraguay es un país agrícola-ganadero, con miras a ser agroindustrial y, para que los pequeños productores puedan competir en el contexto de desarrollo regional, necesitan acceder a préstamos, considerando que los flujos de egreso de efectivo para inversiones en nuevas tecnologías agropecuarias, actualmente no coinciden con los ingresos de efectivo procedentes de las inversiones que realizan en sus fincas
- el acceso a las microfinanzas (ahorro y crédito) podría prevenir caídas extremas en el consumo familiar de los más pobres, especialmente de los que viven en los territorios con mayores índices de pobreza

Para incluir a las microfinanzas como herramienta que contribuya al desarrollo rural con enfoque territorial, es un factor clave conocer la evolución histórica de las microfinanzas (ahorro y microcrédito) en el sector rural a nivel de los cuatro departamentos objeto de estudio, con vistas a determinar patrones de comportamiento que permitan la construcción de estrategias de intervención acertadas.

El informe final que se presenta está estructurado sobre la base del trabajo de recopilación y análisis de la información disponible y la generación de información a partir de los trabajos de campo realizados en los cuatro departamentos con clientes y no clientes de instituciones de manera cuantitativa y cualitativa, así como instituciones de microfinanzas, donantes y otros actores institucionales relevantes.

A lo largo del documento se presentarán los principales aspectos relevados en cada una de estas áreas, de modo de que constituyan un aporte para el diseño de una estrategia de desarrollo rural sustentable. Así se presentan en el capítulo inicial los aspectos más relevantes del Paraguay y los departamentos considerados en el estudio, como forma de contextualizar el mismo.

El Capítulo 2 corresponde a los aspectos más importantes del relevamiento realizado para la caracterización del beneficiario tanto a través de las encuestas a los 530 productores familiares de los cuatro departamentos, como también a los 75 prestatarios de instituciones de microfinanzas que participaron de los grupos focales.

El Capítulo 3 corresponde a los elementos sustantivos de la oferta de microfinanzas en los cuatro departamentos, dando cuenta de las principales diferencias entre los diversos tipos de instituciones como cooperativas, bancos, financieras y ONGs.

El Capítulo 4 corresponde a las principales características de los donantes y actores institucionales relevantes, tales como organismos multilaterales, agencias de cooperación y programas públicos con financiamiento internacional. Asimismo, se destacan los roles de redes y organizaciones de segundo grado.

El Capítulo 5 corresponde a los principales aspectos vinculados a la tecnología, entendiéndose a la misma en su concepto más amplio, lo que implica tecnología de gestión de la producción, tecnología de organización de prestatarios y tecnología de información y comunicación.

El Capítulo 6 corresponde al marco legal de manera de poder entender en qué contexto se busca desarrollar las microfinanzas rurales en los cuatro departamentos destacando los principales aspectos de regulación y promoción.

El Capítulo 7, finalmente, presenta las principales conclusiones del informe, un análisis FODA para ver las posibilidades de desarrollo en los cuatro departamentos y algunas recomendaciones que permitirían mejorar la provisión de servicios financieros en las zonas bajo análisis.

Posteriormente al seminario JICA, de presentación de resultados de estudios y proyectos, realizado en la semana del 12 al 16 marzo de 2012, en el cual tuvo lugar la presentación del presente informe, hemos incorporado al mismo los comentarios recogidos.

Asimismo, este informe final cuenta con el aporte que los diversos actores hicieron durante el taller donde se presentaron los principales lineamientos correspondientes al informe de avance y los comentarios

1. CONTEXTO

Latinoamérica es un continente muy heterogéneo. Sin embargo, los países de la región comparten problemas similares en muchas áreas, tales como: pobreza, falta de oportunidades para grupos significativos, fuerte concentración de la población en áreas urbanas, y como consecuencia, marginalización de aquellos que viven en zonas rurales.

La contracara de ello es que la mayoría de los países enfrentan los mismos desafíos buscando aliviar la pobreza y democratizar las oportunidades, en especial en las áreas rurales donde estos problemas se ven acentuados.

En lo que respecta a la pobreza, generalmente los indicadores crecen significativamente, duplicándose muchas veces en las áreas rurales en comparación con las urbanas. En la actualidad existen alrededor de 125 millones de personas pobres que viven en áreas rurales de América Latina.

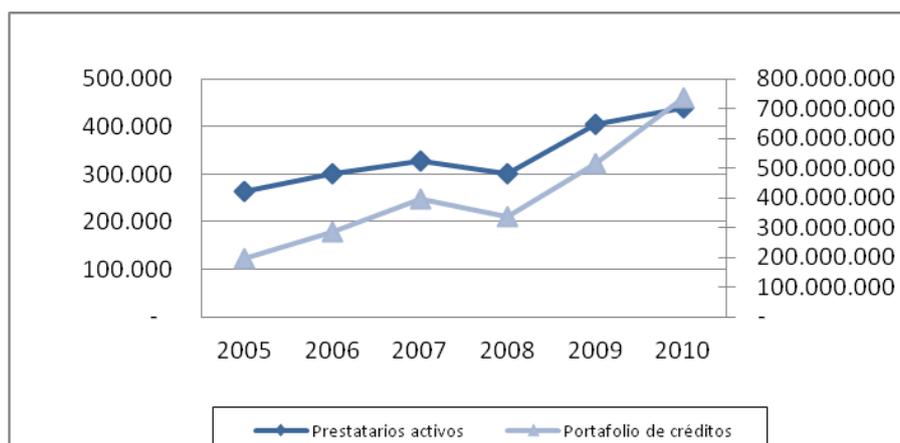
Como consecuencia, aquellos que viven en zonas rurales se encuentran mucho más restringidos en términos de oportunidades que aquellos que residen en zonas urbanas, y entre estas oportunidades se encuentra el acceso al crédito.

En Paraguay, a lo largo de los últimos años las microfinanzas han tomado impulso. Su portafolio de crédito y el número de prestatarios se ha incrementado, y en consecuencia, su marco regulatorio ha evolucionado incorporando grandes cambios con el objetivo de promover el desarrollo del sector microfinanciero.

Como signo de esto, Financieras, ONGs y Cooperativas se han convertido en instituciones financieras reguladas y/o altamente profesionalizadas, e incluso algunas de ellas se han transformado en bancos, produciendo un crecimiento en el número de bancos que atienden a microempresarios.

De acuerdo a Mixmarket, esta fue la evolución del mercado en los últimos años:

Cuadro 1 - Evolución del Mercado de Microfinanzas Paraguayo (Mixmarket)



Como puede observarse en el cuadro, en el año 2008 el sector de microfinanzas del Paraguay fue alcanzado por la crisis económica internacional y, como consecuencia, la cartera y el número de prestatarios cayeron. Pero si se considera la evolución entre 2005 y 2010, el número de prestatarios creció un 67% mientras que el monto total de cartera se multiplicó por 4.

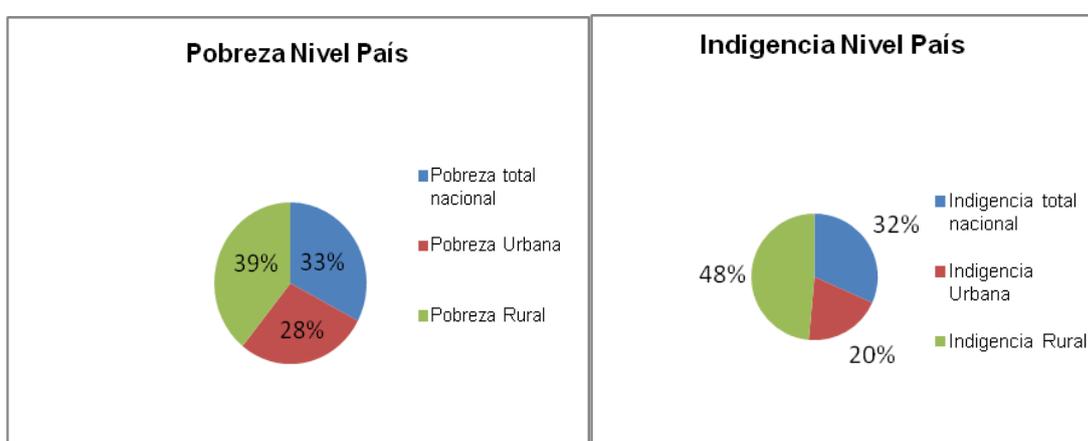
Ha habido un aumento particular en el crédito dirigido a microempresas (del 33% se pasó al 41%), el cual ha sido prácticamente equivalente a la caída de los créditos de

consumo (del 67% al 58%). Esto muestra que las instituciones de microfinanzas (IMFs) de Paraguay han redirigido sus créditos hacia los sectores productivos, en contraposición al pasado cuando el mercado se orientaba más al crédito de consumo.

Este hecho es de suma importancia ya que las micro y pequeñas empresas juegan un papel crucial en la economía Paraguaya, dado que 9 de cada 10 negocios se hallan dentro de este segmento, generando la mayoría de los empleos y la mitad del producto bruto interno¹.

De acuerdo a un reciente estudio, el 56% de las microempresas del Paraguay se hallan en áreas rurales². Paraguay no es la excepción latinoamericana, por lo tanto, sus niveles de pobreza, al igual que en el resto de los países de América Latina, se acentúa en las áreas rurales, como puede observarse en la tabla a continuación:

Cuadro 2 - Indicadores de Pobreza e Indigencia en Paraguay (CEPALSTAT)



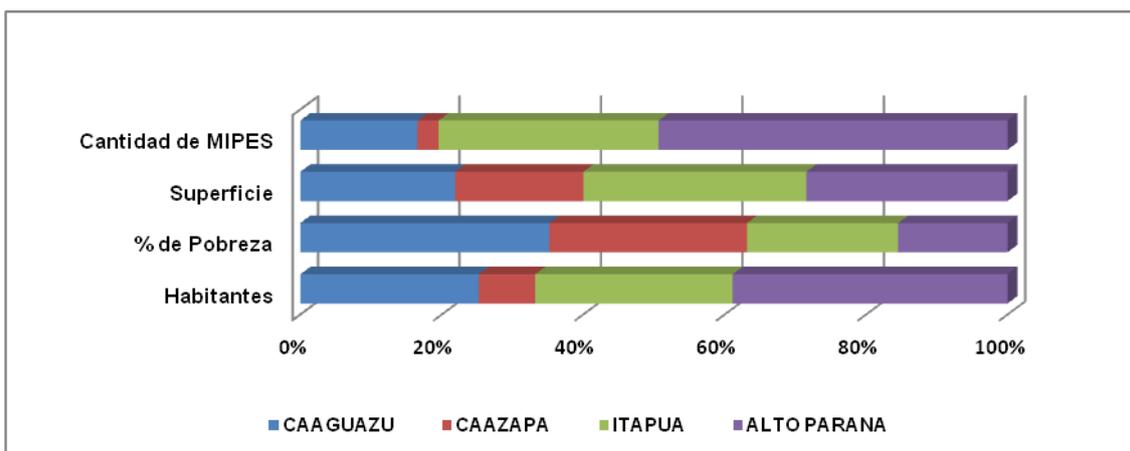
Este dato se torna crítico cuando se analiza que el 40% de la población paraguaya vive en áreas rurales, donde casi 7 de cada 10 personas son pobres.

Otra fuente oficial como la Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos (DGEEC) también arroja cifras que muestran la profundidad de la diferencia de estos departamentos respecto de la media nacional.

¹http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/Paraguay_perfil/

²<http://www.microfinanzas.org.py/upload/noticias/noticias91.pdf>

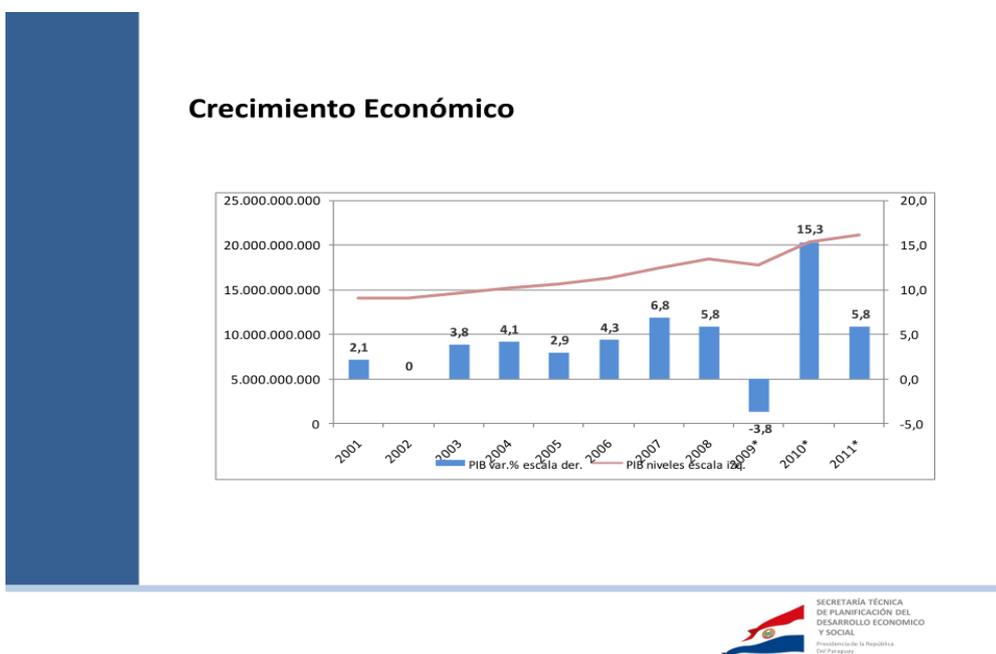
Cuadro 3 – Indicadores de los Departamentos Seleccionados (DGEEC)



Dentro de los departamentos incluso existen diferencias que profundizan la brecha. Así Caaguazú muestra un porcentaje de pobreza superior al 60%, muy por encima de la media del país que es del 34%.

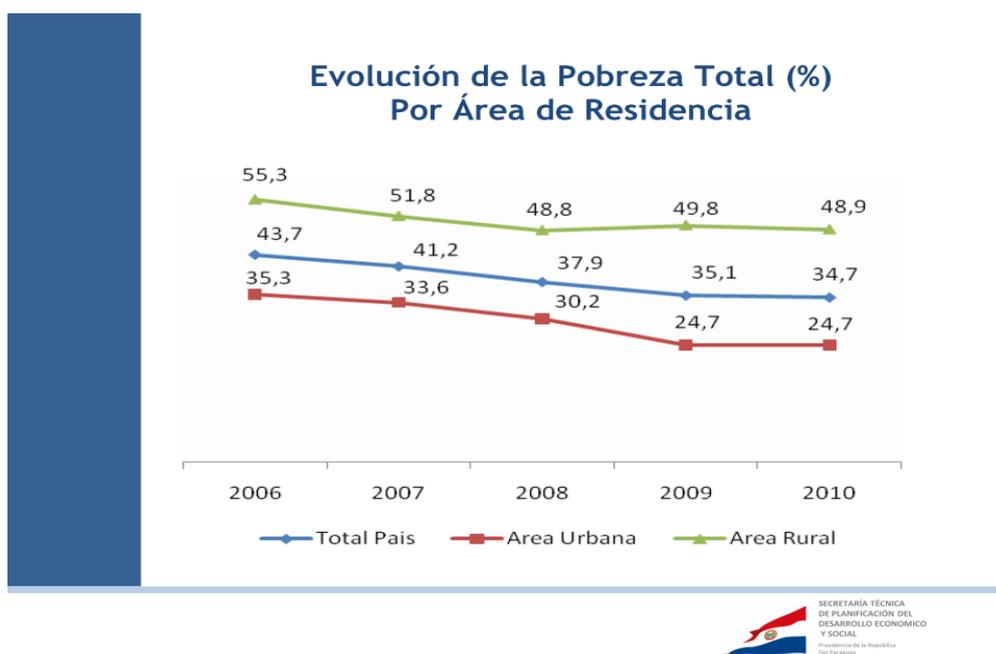
No obstante, cabe aclarar que Paraguay al igual que el resto de América Latina se encuentra en un momento de crecimiento económico sostenido, tal como puede verse en una presentación reciente de la Secretaría Técnica de Planificación

Cuadro 4 - Crecimiento Económico



Este crecimiento trajo como contrapartida una reducción de los niveles de pobreza

Cuadro 5 – Evolución de la pobreza total



A pesar de esto, aún **existe una significativa falta de penetración de las microfinanzas en las áreas rurales**; mientras que el 61% de los microempresarios rurales (la mayoría de ellos productores agropecuarios) expresan tener necesidades de financiamiento, sólo el 16% de ellos tienen acceso a un crédito³.

Esta falta de penetración se asocia a ciertas particularidades que afectan negativamente al ámbito rural, a saber:

- Las actividades agropecuarias tienen un riesgo asociado a las condiciones productivas de la tierra y, en especial, del tiempo, el cual resulta impredecible.
- Los créditos para financiar actividades agropecuarias deben tener condiciones que se adapten al ciclo productivo, ya que el productor no puede obtener ingresos de la misma hasta tanto la producción no se halle lista para ser vendida.
- Proveer financiamiento a las personas que viven en áreas rurales resulta más difícil y más costoso, ya que por lo general implica recorrer largas distancias para visitar a un productor, y además, los medios de comunicación y los caminos no suelen estar en buenas condiciones.

Por estos motivos, aún quedan grandes esfuerzos por hacer para atender adecuadamente las necesidades de financiamiento de la población que vive en áreas rurales.

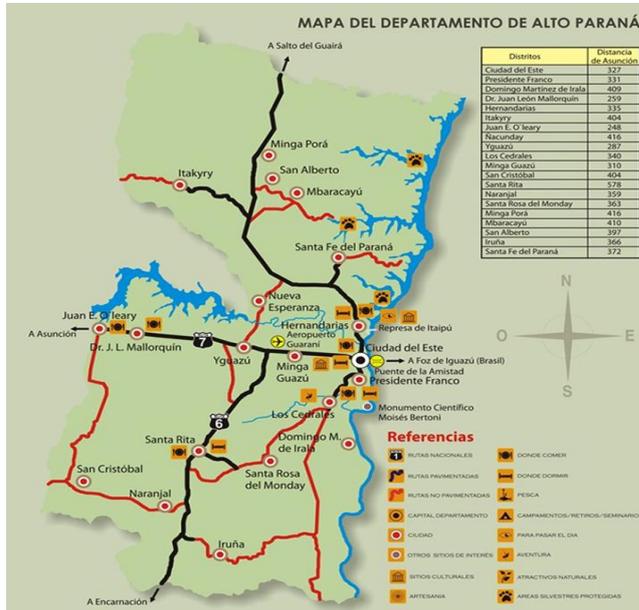
En consecuencia, resulta crucial conocer cuáles son las necesidades de los microempresarios y pequeños productores de las áreas rurales de Paraguay, y de qué manera la oferta actual y/o futura puede dar respuesta a sus demandas.

³ <http://www.microfinanzas.org.py/upload/noticias/noticias91.pdf>

1.1 CARACTERIZACIÓN DE LOS DEPARTAMENTOS ESTUDIADOS

El presente estudio se centra en los departamentos de Caaguazú, Alto Paraná, Itapúa y Caazapá, los cuales se reparten de la siguiente manera en el territorio paraguayo.

Alto Paraná



Antiguamente en la zona, la principal actividad era la explotación forestal. En la actualidad, los habitantes se dedican en parte a la industrialización de diversas variedades de madera como ser: cedro, vyvra pyta, lapacho, taperyva guasu, petereby, guatambu, incienso, gaica y otras más. Una actividad importante es el cultivo de pino como reforestación. También es importante la explotación del

palmito. Aproximadamente 440 000 ha son ocupadas para la agricultura. Se produce soja, maíz, trigo, menta, algodón, caña de azúcar, mandarino, naranjo dulce, tomate, mandioca, batata, arroz, secano, papa, zanahoria, frutilla, girasol, arveja y ka'a he'e. En este departamento se cría ganado vacuno y porcino. También se destaca la cría de razas indianas como el cebú y nelore. La industria ocupa un lugar de creciente importancia. Existen fábricas de aceites, de alimentos balanceados, embutidos, aserraderos, molinos arroceros y yerbateros, cerámica, envasadoras de palmitos y productos lácteos.

Caaguazú



Caaguazú es el primer productor nacional de mandioca y el segundo en algodón. Los pobladores también se dedican a la ganadería y los cultivos agrícolas. Es también el segundo productor de caña dulce y el cuarto en producción de maíz. En cuanto a las industrias, los principales rubros son las desmotadoras de algodón,

aceiteras y aserraderos de madera, la industria de muebles artesanales, procesamiento lácteo con las empresas Lactolanda y La Fortuna, teniendo en cuenta que el distrito de Dr. Juan Eulogio Estigarribia Ex-Campo 9 viene proyectándose para ser el principal proveedor de lácteos y derivados del Paraguay, a través de una nueva y dinámica cuenca lechera. Existen otras grandes industrias exitosas como “Molinos Colonial”, “Hilagro”, “Sol Blanca”, “F.H. Friesen Hermanos”, “Sem-Agro S.R.L.,” “Molinos Bergthal”, “Industrias Alimenticia Apetit S.A.”, “MOLIPAR Molinos del Paraguay”, “Almisur S.A.”, “Schroeder Cía. S.A”, frigorífico de pollos “Granjeros Campo 9” y Hildebrand S.A. Filet de Tilapias para exportación Menno Pez viene destacándose en el mercado nacional. Como está ubicado en un cruce de rutas, se constituye en un importante centro comercial.

Caazapá



Caazapá produce algodón, soja, caña de azúcar, maíz y mandioca. La ganadería no es un rubro muy importante dentro de la economía del departamento. Se destaca en cuanto a la producción de soja. Se la llama “el granero de la Región Oriental”, por la gran cantidad de granos producidos en esa zona. Hace 30

años gran parte de la actividad económica de la región era la explotación forestal, pero últimamente ha decaído enormemente. En cuanto a la industria, apenas unas pocas plantas industriales están asentadas en la región. La gran parte de las que están se dedican al procesamiento de alimentos, miel, caña dulce, almidón.

Itapúa



Los principales rubros son la yerba mate, soja, trigo, algodón, maíz, mandioca, sorgo, entre otros. También se exportan a Europa frutas frescas y jugos concentrados. Se elaboran aceites comestibles de maíz, soja y aceite de uso industrial derivado del tung.

Es la primera productora y procesadora de yerba mate del país, y también existe producción de frutas frescas y jugos de frutas para el consumo interno y el mercado internacional. En el distrito de Carlos Antonio López se encuentra la primera planta industrial Frutika, procesadora de jugos de frutas frescas para su exportación al mercado europeo. El departamento es el segundo productor nacional de soja, y también de arroz, trigo y maíz, y a pesar de haber disminuido tres veces su volumen de cosecha de algodón, está entre los principales productores de esta fibra. El ganado vacuno es el de mayor importancia dentro del departamento, seguido del porcino, cuya producción es la mayor del país. Tanto la cría de caballos como de ovejas sobresalen a nivel nacional. En la ciudad de Coronel Bogado se encuentra la fábrica de almidón ALPASA (Almidones Paraguayos S.A.) que elabora como promedio unas 5.000 toneladas anuales de mandioca producida en el departamento.

capacidad académica de los beneficiarios del Departamento que han sido encuestados.

- El 89% de los mismos tienen como **principal actividad** la agricultura, en la que están abocados desde hace más de 10 años como antigüedad promedio en la misma, reflejando ambos factores la experiencia de los beneficiarios en dicha actividad y la potencialidad que presenta como potenciales tomadores de créditos.
- El 96,5% de los beneficiarios encuestados han respondido que los **inmuebles** donde hoy dedican su principal actividad son propios, aunque esto no certifique la titularidad de los mismos. No obstante, es un parámetro interesante para potenciales créditos que de alguna manera podrían exigir garantías adicionales.
- Ninguno de los encuestados cuenta con **celular** propio. Sin embargo, en el núcleo familiar por lo menos tienen un aparato celular que utilizan los miembros de la familia.
- El 93,5% de los mismos cuentan con **moto** como principal transporte, principalmente por el bajo costo y la facilidad de pagos para su adquisición.

b. Caracterización del comportamiento financiero del beneficiario

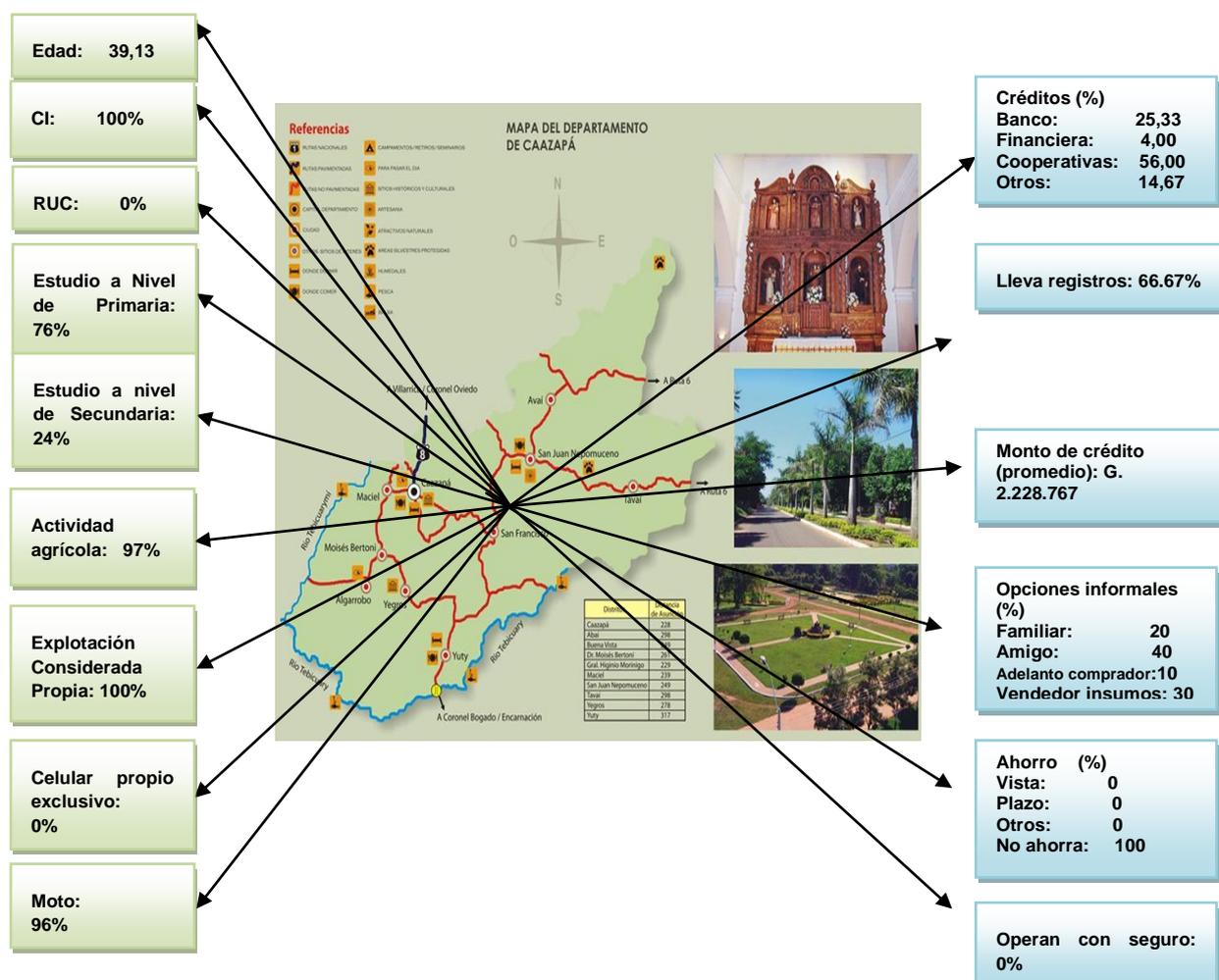
En éste punto se desarrollan las características principales del comportamiento financiero de los beneficiarios o usuarios encuestados del Departamento:

- Los beneficiarios se han fondeado desde diferentes **fuentes de créditos** que componen el sector formal. El 0,5% han tomado crédito de bancos comerciales privados y públicos, el 18,50% de entidades financieras, el 66% de cooperativas, y el 15% de otras fuentes, entre las que principalmente se encuentra el Crédito Agrícola de Habilitación. Resalta la importancia del rol de las cooperativas para las asistencias crediticias a los beneficiarios.
- El **promedio general de los créditos** tomados por los beneficiarios del Departamento es de G. 3.087.316, que si comparáramos con el monto máximo de cesión de crédito de la clasificación de microfinanzas (dado por BCP), dicho promedio alcanza apenas el 10% del monto mencionado.
- El 43% de los beneficiarios **llevan registros** de sus operaciones en general, incluyendo los de sus deudas, lo que refleja el nivel de capacidad de organización de los beneficiarios.
- En cuanto a las opciones de **fuentes informales de créditos**, el 50% de los beneficiarios encuestados recurren a familiares, el 13% a los amigos, mientras que el 37% recurre a los adelantos de los compradores de sus productos principalmente, agrícolas. Es importante el rol de los familiares para las fuentes informales, como también de los compradores o acopiadores de los productos agrícolas, quienes adelantan dicha asistencia contra pago de la cosecha.
- En cuanto a la **capacidad de ahorro** en efectivo en el sistema formal, el 3% de los beneficiarios encuestados cuenta con depósito a la vista, así también el 3% cuenta en concepto de depósitos de garantías. El 94% de los encuestados no tienen ahorro en efectivo dentro del sistema financiero y/o de cooperativas, lo que indica el bajo porcentaje de

capacidad de ahorro, por lo menos en efectivo, de los beneficiarios encuestados.

- El 1% de los beneficiarios operan con cierta clase de **seguro**, que constituyen más bien seguros familiares de salud y no precisamente seguros agrícolas, con lo que potencialmente presenta opciones de servicios vinculados a microfinanzas para mayor seguridad y sostenibilidad a los beneficiarios productores.

2.2 PERFIL DEL BENEFICIARIO DEL DEPARTAMENTO DE CAAZAPÁ



a. Caracterización socioeconómica del beneficiario

Los factores socioeconómicos principales que caracterizan a los beneficiarios del Departamento de Caazapá se han relevado cuanto sigue:

- El **promedio de edad** de los beneficiarios encuestados es de un poco más de 39 años, nivel de alta capacidad productiva aún de los beneficiarios encuestados en sus actividades actuales y potenciales que podrían encarar los mismos.
- El 100% de los mismos cuentan con su **cédula de identidad** respectiva, y ninguno con el **Registro Único de Contribuyentes**

(RUC), lo que refleja el requerimiento de contar con la identidad personal y la relativa poca importancia del registro tributario para las operaciones de los beneficiarios con respecto a acreedores.

- El 76% de los beneficiarios cuentan con el nivel de **enseñanza primaria** completo o incompleto, mientras que el 24% han llegado al **nivel de enseñanza secundaria** (completo o incompleto), lo que refleja que los beneficiarios cuentan con lo esencial en cuanto a la capacidad lecto-escritura, importante para los acuerdos de operaciones de créditos, aunque siempre los beneficiarios requieran mayor orientación al respecto.
- En un 97% de los encuestados se dedican a la agricultura como **principal actividad** de sustento, con un promedio de antigüedad de más de 10 años en la misma, indicando un tiempo muy razonable de experiencia con lo que respaldarían en cierta forma la capacidad de mayores asistencias crediticias y aseguraría su sostenibilidad de desarrollo económico y personal.
- Todos los beneficiarios encuestados han manifestado que los **inmuebles** donde desarrollan su principal actividad son de su propiedad, aunque esto no certifique la titularidad de los mismos. Esto es un factor importante para la ampliación de asistencias crediticias que requerirían garantías adicionales.
- Ninguno de los beneficiarios encuestados han manifestado que poseen **celular** propio, aunque utilizan un aparato por cada familia para las comunicaciones respectivas.
- El 96% de los beneficiarios del Departamento cuentan con **moto**, como medio principal de movilidad.

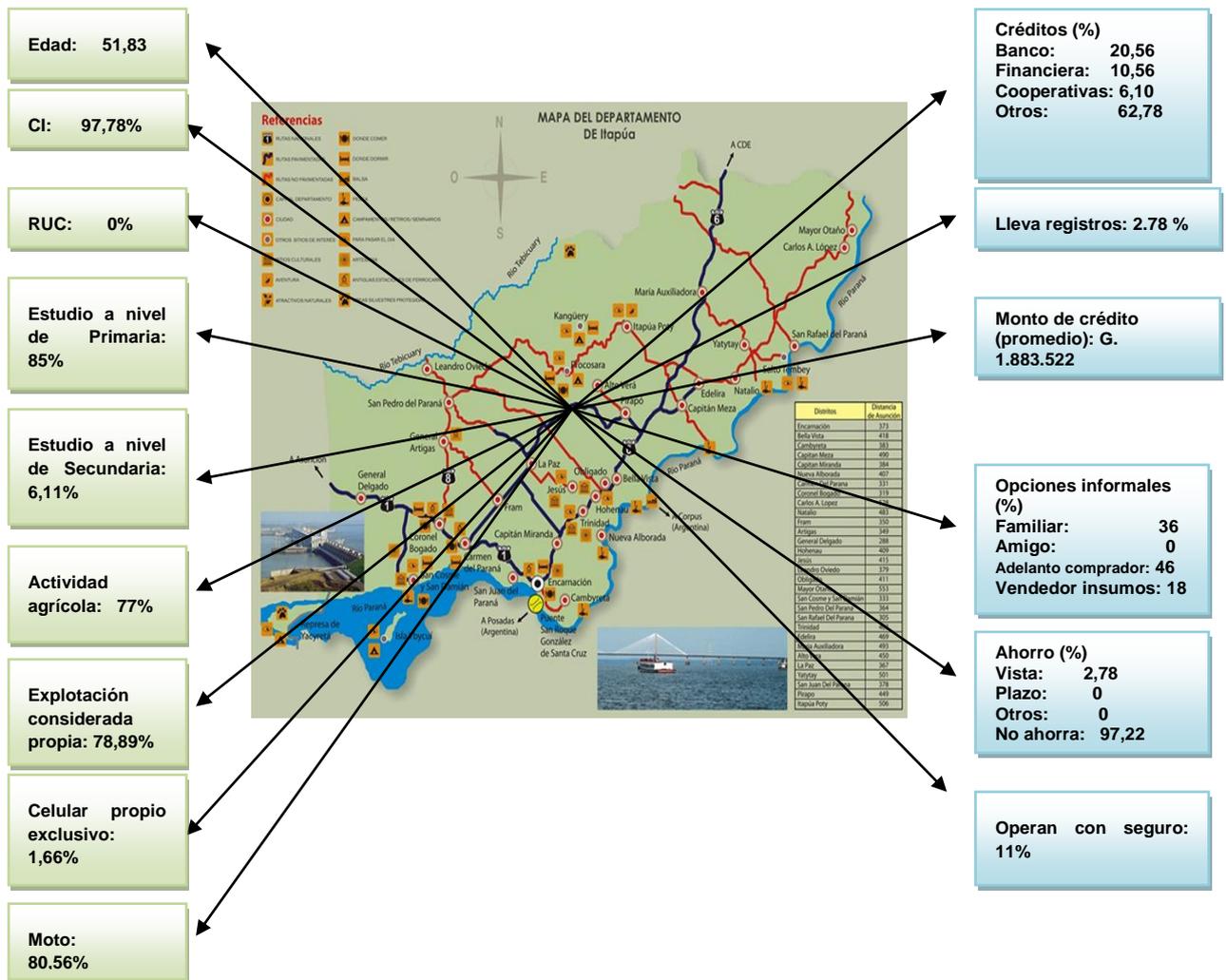
b. Caracterización del comportamiento financiero del beneficiario

Entre los aspectos que definen la caracterización del comportamiento financiero del beneficiario del Departamento de Caazapá, están los siguientes:

- La mayoría de los beneficiarios encuestados han obtenido **créditos** de cooperativas (56%), seguido de los bancos, otros (principalmente CAH) y financieras. Resalta en el Departamento la importancia de la participación de las cooperativas como institución de apoyo de crédito por parte de los beneficiarios encuestados, quienes como requisito indispensable deben ser socios de las mismas.
- Casi el 67% de los beneficiarios encuestados del Departamento **llevan registros** de sus operaciones, como también de sus deudas, lo que refleja, en cierta manera, el nivel de organización de los mismos.
- El **monto promedio obtenido** por los beneficiarios del Departamento en concepto de los créditos es de G. 2.228.767, que es equivalente a menos del 10% del monto de crédito tope que se toma como clasificación de crédito en el sector de microfinanzas, conforme al Banco Central del Paraguay.
- Los beneficiarios encuestados del Departamento, en su elección de los canales de las **opciones informales de créditos**, está en primer lugar el recurrir a los amigos, seguido del crédito de parte del vendedor de insumos, los familiares y por último los adelantos que otorgan los compradores de sus productos agrícolas.

- Los beneficiarios del Departamento han manifestado que **no ahorran** en el sistema financiero, es decir en efectivo.
- Como también ninguno de los beneficiarios encuestados cuentan con **seguro** alguno, incluyendo familiar y mucho menos que cubra la producción agrícola.

2.3 PERFIL DEL BENEFICIARIO DEL DEPARTAMENTO DE ITAPÚA



a. Caracterización socioeconómica del beneficiario

Los factores socioeconómicos dominantes para la definición del perfil del beneficiario del Departamento, conforme a los resultados de las encuestas, son los siguientes:

- Los beneficiarios encuestados del Departamento, tienen como **promedio de edad** aproximadamente 52 años, situando al mismo con el mayor nivel de edad promedio entre los cuatro departamentos analizados.
- El 98% de los beneficiarios cuentan con **cédula de identidad**, mientras que ninguno de ellos con el **Registro Único de Contribuyentes (RUC)**, situación que se verifica prácticamente en los departamentos

analizados, reflejándose la importancia relativa del RUC como requerimiento de las entidades financieras sobre todo en operaciones de créditos.

- El 85% de los beneficiarios desde el punto de vista del **nivel de educación** cuenta con primaria (completo o incompleto), mientras que solamente el 6,11% con el nivel de enseñanza secundaria (completo o incompleto). Esto indica en cierto grado algún conocimiento lecto-escritura, aunque siempre es conveniente que los beneficiarios puedan ser asistidos en operaciones que impliquen documentos que firmar, como sería el caso de los créditos.
- En cuanto a **actividad principal**, el 77% de los beneficiarios encuestados del Departamento se dedican a la agricultura, que lo traen como legado de sus generaciones anteriores, lo que refleja en cierta forma la especialización en la misma y respaldo para las concesiones de asistencias crediticias.
- En cuanto a los **inmuebles**, casi el 80% de los beneficiarios encuestados han manifestado que los mismos son propios, lo que no necesariamente indique que tengan títulos de propiedad a sus nombres. No obstante, es un factor importante para estrategias dirigidas a nuevas o ampliaciones de asistencias financieras.
- El 61,66% de los beneficiarios encuestados cuentan con aparatos **celulares**, siendo éste Departamento el que muestra mayor nivel de tenencia de dichos medios de comunicación portátil.
- En cuanto a transporte principal, el 80,56% de los beneficiarios utilizan la **moto**, medio que prácticamente se replica como el más importante en los cuatro departamentos analizados, debido entre otros, por la facilidad de financiación dada por los vendedores.

b. Caracterización del comportamiento financiero del beneficiario

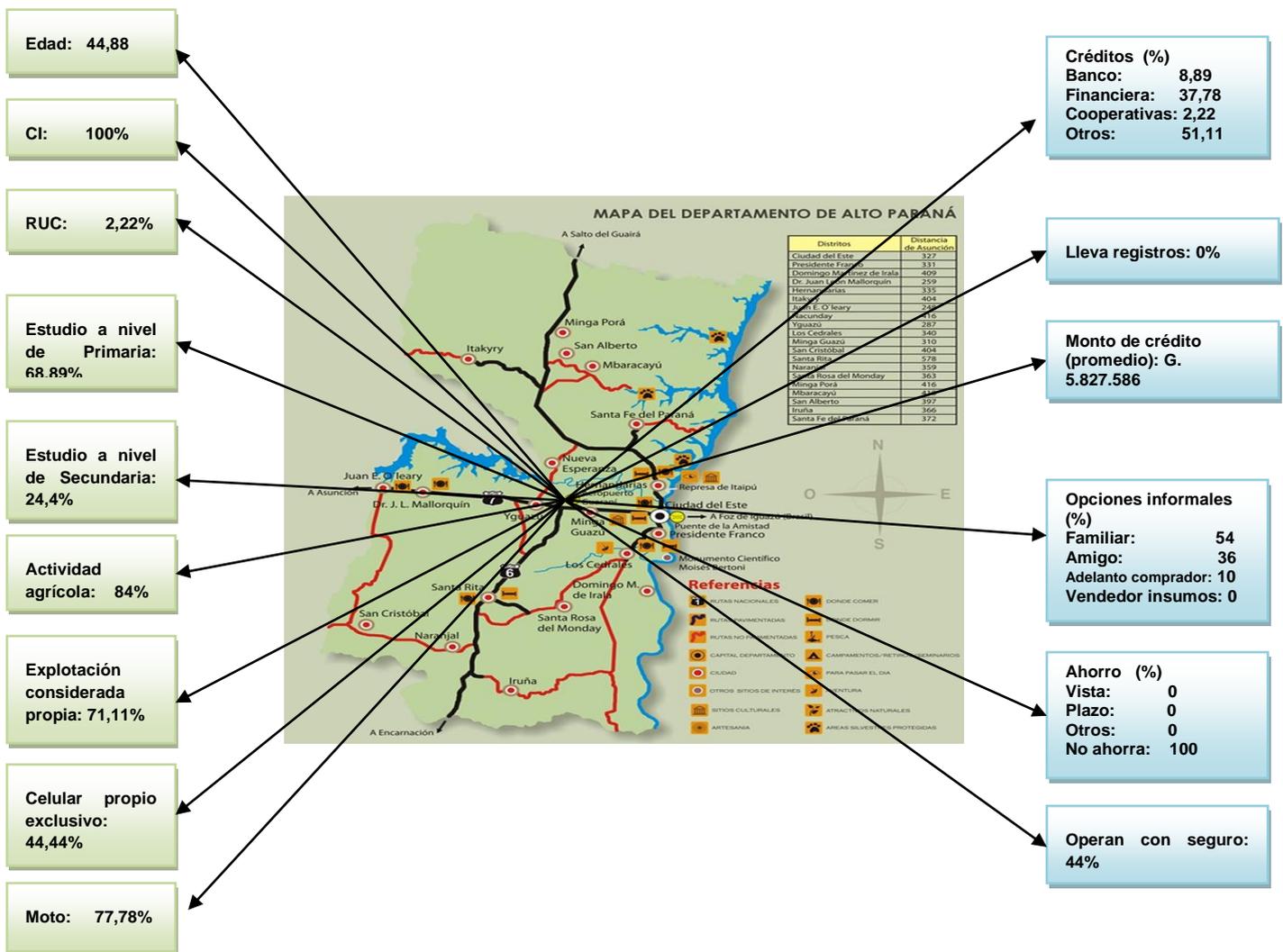
Con relación a la caracterización del comportamiento financiero del beneficiario del Departamento de Itapúa, se reflejan los siguientes:

- Los beneficiarios en su mayor parte han operado u operan con el Crédito Agrícola de Habilitación como principal institución de obtención de **créditos**, seguido de bancos privados, empresas financieras y cooperativas, en ése orden. Resalta el apoyo del CAH que dá en la franja de los encuestados, que por su experiencia en asistencias rurales, en especial en actividades agrícolas, es la que cuenta con mayores operaciones de financiamiento en la muestra de beneficiarios que conformaron parte del estudio.
- El 2,78% de los beneficiarios **llevan registros** de sus operaciones en general como también de sus deudas, lo que refleja una debilidad que podría ser fortalecida con alguna asistencia o capacitación a los productores.
- El **monto promedio de crédito** del Departamento es de G. 1.883.522, que refleja el nivel más bajo en dicho concepto en los departamentos analizados.
- En cuanto a la elección de los beneficiarios de las fuentes como **opciones informales de créditos**, está el concepto del adelanto del comprador de cosecha (con un 46%), seguido de las fuentes familiares

con un 36%, y por último del financiamiento de parte de los vendedores de insumos, con un 18%. Resalta la importancia del rol del comprador en el apalancamiento financiero a los productores beneficiarios, sin embargo, el costo de los mismos es relativamente elevado lo que atenta también contra la capacidad de generación de excedentes del beneficiario y por ende contra su patrimonio personal.

- En cuanto al nivel de **ahorro**, solamente el 2,78% de los beneficiarios del Departamento que han sido encuestados cuenta con depósito a la vista, mientras que el 97,22% no tiene ahorro alguno.
- El 11% de los beneficiarios encuestados cuentan con alguna clase de **seguro**, principalmente seguro médico, obtenido a través de otros familiares, pero ninguno cuenta con seguro agrícola.

2.4 PERFIL DEL BENEFICIARIO DEL DEPARTAMENTO DE ALTO PARANÁ



a. Caracterización socioeconómica del beneficiario

Tomando exclusivamente los resultados de las encuestas, se exponen a continuación las principales características del beneficiario del Departamento del Alto Paraná:

- Los beneficiarios, como **edad promedio**, cuentan con casi 45 años de edad, nivel que refleja la alta capacidad laboral que aun se tiene dentro de la franja de beneficiarios seleccionados para el estudio.
- Todos los beneficiarios encuestados cuentan con sus respectivas **cédulas de identidad**, y solamente el 2,22% cuenta con el **Registro Único de Contribuyentes (RUC)**, situación que se ha encontrado en todos los departamentos analizados, reflejando la importancia relativa que aún se le da al RUC por parte de requerimientos exigibles como ser: créditos u otros acuerdos donde interviene el beneficiario.
- Los beneficiarios en un 68,89% cuentan con el **nivel de enseñanza primaria** (completo o incompleto) y el 24,4% con el nivel de enseñanza secundaria. Lo que refleja en cierta manera el nivel de capacidad lecto-escritura de los mismos, aunque en los momentos de concreciones de créditos, especialmente, requieran de orientación a los efectos de la comprensión de los documentos contractuales que firman.
- El 84% de los beneficiarios encuestados se dedican a la agricultura, como **principal actividad**, que vienen de generaciones anteriores, y donde emerge como principal factor la experiencia de los mismos en dicha actividad.
- El 71,11% de los beneficiarios manifiestan que los **inmuebles** donde desarrollan sus principales actividades son propios, aunque esto no implique necesariamente la titularidad, es decir poseer títulos a nombre de los beneficiarios encuestados.
- El 44,44% de los encuestados cuentan con el **celular** como medio de comunicación móvil.
- Y casi el 78% de los beneficiarios encuestados cuentan con **moto** como principal medio de movilidad, cuya accesibilidad está dada por las facilidades otorgadas por las casas comerciales que venden dicho medio de transporte.

b. Caracterización del comportamiento financiero del beneficiario

En cuanto a la caracterización del comportamiento financiero del beneficiario del Departamento de Alto Paraná, se destacan:

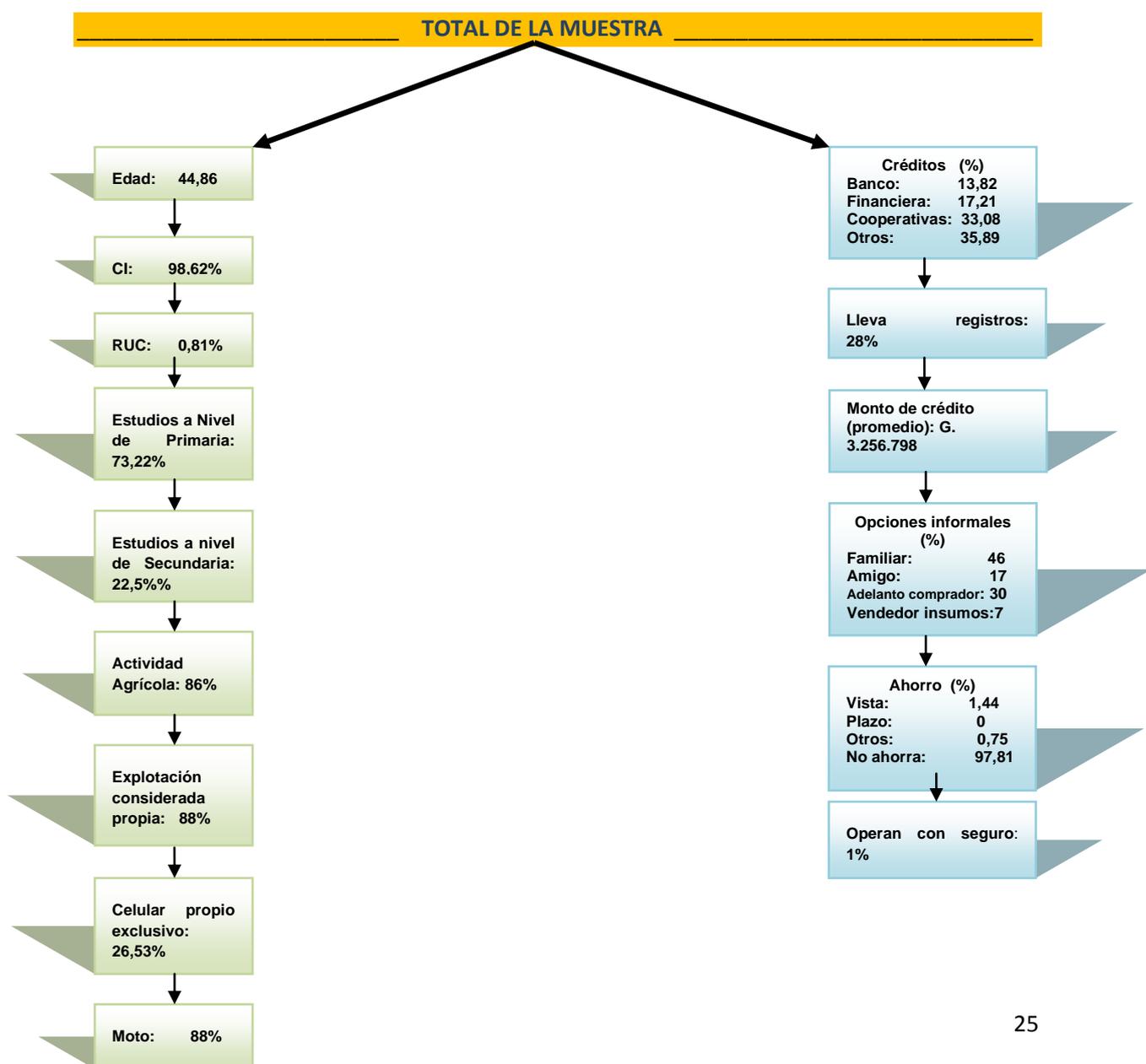
- Como fuente de **crédito**, los beneficiarios del Departamento que fueron encuestados en un 51,11% tienen crédito con el Crédito Agrícola de Habilidad (CAH), seguido de entidades financieras (37,78%), con instituciones bancarias (8,89%) y con cooperativas (2,22%). Resalta en el Departamento la opción dada por los beneficiarios en operar con el CAH en cuanto a créditos, debido principalmente a la experiencia de dicha institución en la asistencia en el sector agrícola.
- Ninguno de los beneficiarios encuestados del Departamento **llevan registros** de sus operaciones y/o de sus deudas, lo que refleja que se podría focalizar asistencias en organización para los beneficiarios en ese sentido, en especial, si habrían posibilidades de mayor cobertura crediticia a los mismos.
- El **monto de crédito promedio** que los beneficiarios han obtenido es de G. 5.827.586, monto que está muy por debajo del monto tope considerado para la clasificación de microfinanzas, conforme al BCP.

Sin embargo es el nivel promedio más alto de los departamentos analizados.

- En lo que respecta a las **opciones informales de créditos**, el 54% de los beneficiarios encuestados recurren a familiares, el 36% recurre a amigos y el 10% obtiene asistencia a través de adelantos por parte de los compradores de sus futuras cosechas.
- El 100% de los beneficiarios encuestados del Departamento **no ahorran** en el sistema financiero formal.
- El 44% de los beneficiarios cuentan con alguna clase de **seguro**, en especial de cobertura médica obtenida a través de familiares. Ninguno de ellos cuentan con seguro agrícola.

2.5 PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS DE LOS CUATRO DEPARTAMENTOS

Se presentan las principales caracterizaciones socioeconómicas de los beneficiarios, relevadas de las encuestas realizadas, con su comparación de indicadores a nivel nacional en aquellos conceptos que son aplicables y con los respectivos departamentos que fueron objeto del estudio. Además, se presentan gráficos en la sección de Anexos de otros aspectos relevados durante el presente estudio.



- a. **Caracterización socioeconómica de los beneficiarios del total de la muestra**
- Más del 80% de los encuestados se encuentra dentro de la **franja de la población económicamente activa**. Conforme a los resultados de las encuestas a los productores, la franja de edad menor se encuentra en Caazapá, y la de mayor en Itapúa. En el caso de Caazapá dicho dato constituye un factor importante considerando el nivel de pobreza que refleja este departamento a nivel nacional.
 - La muestra encuestada refleja un altísimo porcentaje de productores con **cédula de identidad**. Aún con porcentajes mayores a los registrados a nivel nacional. Es probable que esto se deba a que, por un lado, uno de los requisitos para acceder a planes sociales o créditos es contar con identificación y, por otro, que algunas acciones como la venta de productos requiere al menos de identificación.
 - Contrariamente a lo indicado con relación a la cédula de identidad, la gran mayoría de los encuestados no presenta **Registro Único de Contribuyente (RUC)**. Es probable que refleje el menor nivel de formalidad de este segmento (en los circuitos más formales y más exigentes la tenencia de RUC es segura) y, por otra parte, la falta de incentivos y por el contrario el temor a ser un contribuyente. Así, mientras a nivel nacional se registra un 16% que cuenta con RUC, a nivel de la muestra no alcanza al 1%.
 - El nivel de acceso a la **educación** es un indicador socio-económico importante, si bien no es un indicador de las competencias instaladas en la población de referencia. El gran número de personas, que han accedido al nivel primario, no implica necesariamente competencias de comprensión lectora, lecto-escritura y cálculos básicos. A nivel país, conforme a la *EPH, 2010*, el nivel de alfabetismo en el área rural es del 91,9%.
 - El Departamento de Caaguazú es el que tiene un mayor nivel de secundaria (35,50%) con respecto a los demás departamentos analizados. Mientras que el Departamento de Itapúa es el que muestra menor participación en dicho nivel con un 6,11% del total de encuestados, con lo que identifica un factor del perfil de los demandantes o usuarios actuales de servicios vinculados a microfinanzas.
 - La mayoría de los encuestados (86% de la muestra total de los beneficiados se dedica a la agricultura, como **principal actividad**) que lo trae como tradición de sus ascendientes (padres, abuelos, etc), motivo por el cual el resultado de promedios de años en la actividades relativamente alta en el total de muestra, lo que indica que los beneficiarios actuales desde niños se han iniciado en la actividad agrícola. La agricultura es la actividad básica de subsistencia en la población de beneficiarios encuestados.
 - Ella se complementa con la actividad de ganadería de pequeños animales (aves de corral) y/o con ganado lechero (vacuno de leche). Con esto se asegura la provisión de proteínas y carbohidratos. Existen casos de generación de renta con estas actividades, lo cual implica un consorcio de actividades rurales. A nivel nacional en el área rural, el 60,2% de la población se dedica a las actividades primarias (agricultura

y ganadería) según la *EPH año 2010*, mientras que el total de la muestra refleja un total del 91% de los encuestados que se dedican a dichas actividades, con clara mayor participación en la agricultura.

- El 88% de los beneficiarios encuestados poseen un **inmueble** a su nombre, porcentaje que supera incluso a las estadísticas de tenencia de inmueble a nivel nacional que llega al 84,4% en el segmento denominado como “Propia/Pagando en Cuota/Condominio” (*Encuesta Permanente de Hogares* de la DGEEC 2010). La titularidad viene dada por la transferencia de inmuebles de una generación a otra, a efectos de ir manteniendo el patrimonio familiar heredado que luego es ampliado con las nuevas adquisiciones de inmuebles por parte de las actuales generaciones.
 - Sin embargo, vale destacar que dado que la encuesta resultaba declarativa, que hayan declarado ser propietarios no necesariamente significa que cuentan con un título de propiedad pleno, dado que en el ámbito rural suele darse que los productores pagan por la ocupación de la tierra pero no necesariamente por su tenencia formal.
 - El fenómeno del uso de los teléfonos **celulares** es muy importante por cuanto ha permitido la masificación de un servicio que antes estaba limitado a la telefonía terrestre con mayor dificultad para llegar a zonas alejadas.
 - El segmento de los encuestados refleja que sólo una minoría posee telefonía celular, ya que en muchos casos, tienen sólo un aparato por núcleo familiar, o incluso resulta una práctica habitual que quien no cuenta con teléfono celular recurra al vecino o a algún familiar cercano para su uso. Los datos relevados (con departamentos sin respuesta positiva y el resto con porcentajes bajos) no coinciden con la media nacional.
 - Sin embargo, se debe considerar que a nivel urbano a menudo se registra más de una línea a nombre de una persona, a lo que se suman las denominadas líneas corporativas, que hacen que la cantidad de celulares sean mayores a la cantidad de población incluso del país. La baja proporción indica que en el medio rural la presencia de celular es mucho menor, no sólo que en las ciudades, sino que también respecto de la media país.
 - Los medios de transporte más utilizados son aquellos motorizados, siendo el principal medio la **moto**. Estos son considerados entre los activos consignados por los beneficiarios. Si se compara el total de muestra que posee moto con el promedio a nivel país (que es del 39.5%), e incluso con el promedio país área rural (50,7%), se observa que la misma está por encima de éstos últimos indicadores, conforme a datos de la *EPH 2010*. La moto en el ámbito rural se ha transformado en el medio de transporte por excelencia, debido al bajo costo (lo que induce la masificación).
- b. Caracterización del comportamiento financiero de los beneficiarios del total de la muestra**
- El 36% de los encuestados han respondido “otro”, donde predomina el Crédito Agrícola de Habilitación (CAH), seguido de cooperativas, financieras y bancos, en ése orden, como instituciones a donde han recurrido para la obtención de **créditos**. En lo que se refiere al CAH, donde se han relevado mayores niveles de operaciones crediticias fue

en los Departamentos de Itapúa y Alto Paraná, con una participación del 62,78% y 51,11%, respectivamente. El Departamento de Caazapá es el que registra el menor nivel de participación de dicha institución con un 14,67%.

- En operaciones crediticias de los beneficiarios con cooperativas, el departamento más destacado es Caaguazú con un 66%, seguido de Caazapá con un 56%. El departamento que registra menor participación en la demanda de crédito por parte de los beneficiarios de cooperativas es Alto Paraná. Por el lado de los créditos obtenidos por parte de los beneficiarios de las financieras, Alto Paraná es el que tiene mayores operaciones con dichas instituciones (37,78%), mientras que en Caazapá es donde menor incidencia tiene con tan solo 4%. En cuanto a créditos concretados por parte de los beneficiarios con bancos, Caazapá tiene una participación del 25,33%, en contraposición a Caaguazú donde tan solo el 0,5% de las operaciones de créditos concretadas se han realizado con entidades bancarias.
- Es interesante destacar que la falta de **registros** de los movimientos de los negocios en la población considerada es un indicador sobre la manera en que los encuestados gestionan no sólo sus actividades sino los créditos que toman. A la hora de solicitar un crédito resulta un problema no contar con registros, ya que no pueden justificar adecuada o plenamente los ingresos que enuncian y, por ende, estimar su capacidad de endeudamiento se torna más complejo.
- Por otro lado, si bien el nivel de tenencia de computadora del sector rural a nivel nacional conforme a la *EPH 2010* es del 4,4%, quienes llevan registros por computadoras ni siquiera alcanzan dicho porcentaje. Es importante considerar estos datos en el momento de diseñar y tomar decisiones estratégicas de penetración con servicios financieros y no financieros para dicho segmento.
- Dentro de los 530 productores encuestados, los mismos cuentan con **montos de créditos** en promedio de G. 3.256.798. El 37% de las operaciones concretadas por los beneficiarios está en el rango de entre G. 3 millones y G. 10 millones, y sólo el 2% de los encuestados cuentan con créditos de más de G. 15 millones. Todos ubicados por debajo del tope máximo de crédito para el sector de microfinanzas determinado por el BCP.
- Las **opciones informales de fuentes de créditos** para los beneficiarios se encuentran generalmente vinculadas a la entrega de bienes. Esta modalidad resulta simple para el productor pero de alto costo habitualmente. Si bien los beneficiarios tienen la opción de ir haciendo pagos parciales a medida que tengan cosecha, los costos de los mismos inciden directamente en el poco nivel de fortalecimiento patrimonial de los productores, considerando que se han relevado tasas de intereses que van hasta el 9% en forma mensual.
- El estudio refleja que las principales fuentes de “otros” financiamientos del beneficiario es el familiar, seguido del adelanto del comprador, luego los amigos y por último a través de financiamiento de productos de vendedor de insumos que son utilizados en las producciones agrícolas y que tienen intereses ocultos como parte de los costos de los mismos y que son pagados en forma parcial o total con las cosechas entregadas de los productores encuestados.

- En la muestra seleccionada prácticamente el 98% de los encuestados no **ahorran** en entidades financieras, básicamente o porque no tienen acceso, porque no les fue ofrecido o porque el costo de ahorrar supera del rendimiento del ahorro. Es por ello que los excedentes de la actividad económica son habitualmente volcados al consumo, stock de materiales e insumos, compra de animales, entre otros.
- Los beneficiarios que no cuentan con **seguro** alcanzan a un 99%, un porcentaje radicalmente bajo (1%) si se lo compara con el seguro social en el sector rural que alcanza a casi el 6% según *EPH 2010*. Todos los beneficiarios encuestados no cuentan con seguro agrícola.

2.6 PERFIL TIPO DE LOS BENEFICIARIOS

A partir de la información obtenida a través de las encuestas y los principales resultados surgidos desde los focus groups se estima conveniente hacer una descripción de algunos perfiles de los beneficiarios identificados para la zona de análisis.

El perfil promedio para los cuatro Departamentos descripto en el apartado anterior efectivamente representa el resultante estadístico del procesamiento de los datos.

Sin embargo dentro de la muestra utilizada se encontraron beneficiarios con características socioeconómicas, características empresariales y comportamientos financieros con diferencias sustanciales. Es necesario reconocer a las mismas a la hora de diseñar instrumentos y acciones de política que impulsen de manera eficaz y eficiente la utilización de las distintas herramientas microfinancieras.

En este sentido se propone una breve descripción de dos perfiles que presentan de manera nítida las diferencias antes apuntadas.

Los mismos son los siguientes:

a) **Beneficiario capitalizado con acceso a distintos instrumentos microfinancieros:**

Se verifica en este perfil una mayor formalidad (uso de RUC), niveles de educación secundaria, utiliza celular propio y el uso de la moto es generalizado.

Las actividades rurales predominantes son las agrícolas además desarrollan actividades de granja para autoconsumo y en general llevan registros de los movimientos del negocio.

Tienen acceso al financiamiento de Bancos y/o Financieras Privadas aunque también trabajan con Cooperativas y la Banca Pública. También se financian con adelanto de acopiadores.

Los montos de crédito son superiores a 3.5 millones de guaraníes y pueden llegar a 15 millones de guaraníes.

Pocos ahorran a la vista y también pocos operan con seguros.

b) **Beneficiario de subsistencia sin acceso a financiamiento bancario**

Predomina la informalidad ya que no presenta el Registro único del contribuyente (RUC), el nivel educativo presenta mayor grado de analfabetismo, pocos tienen celular propio y está generalizada la utilización de la moto como medio de movilidad.

Predominan las actividades agrícolas con actividades de granja para autoconsumo. En muchos casos se recurre además a las microfinanzas para

desarrollar emprendimientos complementarios. En general no llevan registros de sus negocios aunque algunos a partir de su vinculación con las microfinanzas comenzaron a hacerlo.

Trabajan exclusivamente con una ONG a través del sistema de bancos comunales. Los montos de crédito iniciales no sobrepasan los 200.000 guaraníes, luego pueden llegar hasta los 700.000 guaraníes y están obligados a ahorrar una parte.

La mención de los perfiles anteriores es meramente ilustrativa y apunta, como se señalara, a presentar la gran heterogeneidad de la población objeto del estudio

2.7 SÍNTESIS

Desde el punto de vista de los beneficiarios de microfinanzas se pueden desarrollar algunas reflexiones, entre las que se destacan las siguientes:

- Fue identificado, a través de las entrevistas y de los grupos focales, el interés de los entrevistados por crédito productivo.
- El análisis muestra un fuerte vínculo de los beneficiarios con las cooperativas y los compradores de productos y los proveedores de insumos.
- Las dificultades para ahorrar parecen estar no sólo en los bajos niveles de capitalización sino también en las dificultades para hacerlo (existe preferencia de ahorro en materia prima e insumos).
- Según la opinión de los beneficiarios los productos y servicios financieros existentes parecen no estar totalmente adaptados.
- Adicionalmente expresan que no existen desarrollos de productos de seguro que cubran las contingencias a las que está sometido el productor.
- La asistencia técnica y la capacitación resultan valoradas por los clientes de las instituciones.
- Más del 80% de los encuestados se encuentra dentro de la franja de la población económicamente activa.
- A pesar de que el nivel de tenencia de celulares es alta en el total país, se registran índices menores en estos departamentos.
- Casi la totalidad de los encuestados poseen cédula de identidad (cuando a nivel nacional hay casi un 15% de la población que no cuenta con ella).
- Aun cuando la gran mayoría respondió que sí tenía cédula, la gran mayoría no cuenta con RUC.
- La actividad agrícola (con menor requerimiento de capital que otras actividades rurales) constituye en el 86% de los casos la actividad principal de los entrevistados. En los cuatro departamentos los porcentajes resultan similares.
- La gran mayoría corresponde a productores con mucha antigüedad en la actividad.
- Los productores entrevistados mayoritariamente no tienen otro ingreso, lo que los hace más dependientes de los resultados de la actividad. Itapúa y Alto Paraná registran los mayores porcentajes de otros ingresos (empleos).
- El 83% del total manifiesta tener necesidad de los servicios de crédito. Sólo en Itapúa se registra un porcentaje destacado de cobertura (el 58% manifiesta no

necesitar). Porcentajes similares se registran frente a la pregunta si “Tomaría crédito”.

- El 86% de los encuestados han tenido experiencia en la solicitud de un crédito. Si bien en los porcentajes globales las cifras se parecen, se destaca en este caso que en Alto Paraná existe un porcentaje mayor que no ha tenido experiencia crediticia alguna.
- Según la expresión de los beneficiarios si bien las cooperativas resultan las instituciones más importantes en términos de fuentes financieras (en menciones de los encuestados) esta importancia varía por departamento. Las cooperativas resultan muy importantes en Caaguazú y Caazapá, y mucho menos en Itapuá y Alto Paraná. Las financieras en Caazapá no han tenido todavía inserción pero sí en Alto Paraná..
- La gran mayoría al referirse a “Otras fuentes de financiamiento” lo hacía en función de aportes de familiares y amigos. Los adelantos del comprador y la entrega de insumos del vendedor son los otros rubros más importantes. Los adelantos de comprador y de vendedor representan el 64% en Itapuá (el rubro “otros” era el más importante); los adelantos representan el 37% en Caazapá y Caaguazú.
- Los productores, en su mayoría, no suelen llevar registros de sus operaciones. Es importante considerar este dato a la hora de pensar estrategias de penetración con servicios financieros y no financieros.
- Dentro de los 530 productores encuestados el monto promedio se ubicó principalmente entre 1 millón y 3 millones de guaraníes (57%), mientras que el 90% de los consultados se ubicaban debajo de los 10 millones de guaraníes.
- Los productores encuestados manifestaron mayoritariamente ser propietarios de la tierra. Sin embargo, no fueron consultados particularmente por el título de la propiedad sino por la tenencia, más asociado a la “compra” o la antigüedad de uso.
- En un 84% de los casos la moto constituye el principal medio de transporte. Coincide con la percepción en el interior del país donde la moto ha permitido la mejora en términos de transporte.
- Como inconvenientes a la hora de obtener un crédito se destacaron la burocracia y las demoras en la entrega.
- El 46% manifestó que, de tener que elegir, solicitaría crédito en una financiera, siguiéndole en importancia el CAH, al cual acudiría un 31% de los encuestados. Un 13% solamente acudiría a las Cooperativas. Las principales ventajas que pueden asociarse a cada una de estas instituciones son: en el caso de las Cooperativas porque forman parte de ella; en el caso de las financieras la asociación más importante es la rapidez y en el caso del CAH y la banca pública la principal ventaja es el costo de la tasa de Interés.

3. CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA

3.1 LAS ENTIDADES OFERENTES

La provisión de servicios de microfinanzas es implementada en el país por bancos comerciales y de desarrollo públicos y privados, instituciones financieras no bancarias, cooperativas, instituciones de microfinanzas (IMF), proveedores de insumos agropecuarios, procesadores de productos agrícolas, casas de crédito, casas de empeño, casas de consumo y prestamistas particulares.

El **sistema bancario** paraguayo comprende 15 instituciones de las cuales sólo el 20% prestan servicios a microemprendedores. De esos bancos privados solo 3 operan en los Departamentos en estudio. Ellos son, Banco Familiar, Visión Banco y Banco Atlas. Por su parte, de las 11 **entidades financieras** del país sólo 2 operan microfinanzas en los Departamentos en estudio. Ellas son: El Comercio e Interfisa.

Los bancos y financieras muestran cada vez mayor interés por las clientelas rurales de los departamentos en estudio. Tienen capital prestable, know how microfinanciero y están en buen proceso de desarrollo de tecnologías. Pueden captar dinero y brindar otros servicios financieros (ahorros, seguros) y algunas brindan otros servicios (asistencia técnica).

Han desarrollado mecanismos innovadores de financiamiento a través de proveedores y/o acopiadores para productos agrícolas con productos de seguros. El costo del financiamiento para los clientes es más elevado.

El **Crédito Agrícola de Habilitación** se encuentra en un proceso de mejoramiento de su performance desarrollando más productos y servicios al sector en los departamentos estudiados. Tienen una muy buena distribución territorial y el reconocimiento de los productores por su bajo costo (también mayor burocracia que afecta la oportunidad de aplicación del financiamiento).

No pueden captar ahorros lo que limita el alcance para la inclusión financiera más integral. Dependen de partidas presupuestarias lo que limita la agilidad en la ejecución.

La atención de personas físicas, la cartera de consumo y la atención de la franja de productores más formalizados son los principales nichos de acción del **Banco Nacional de Fomento**. Lo expresado constituye una restricción para atender el sector microfinanciero rural en los cuatro departamentos.

Tiene una buena distribución territorial y costos de crédito más bajos. Si bien cuentan con algunas líneas para pequeños productores rurales, no es su foco principal. Puede captar ahorros y brindar otros servicios financieros.

Las **Cooperativas**, a su vez, también ofrecen servicios microfinancieros. Las tipificadas en 2011 por el INCOOP (Instituto Nacional de Cooperativismo) alcanzan 965 Organizaciones de las cuales 593 son de ahorro y crédito, 248 de producción y 124 de otros tipos. De acuerdo al nivel de activos, pasivos, capital integrado y número de socios, se clasifican en tres categorías: A, B y C (las A son las más desarrolladas). Según Encuesta Grupo MCS Consultor (2010) las del Grupo B – tanto las de Ahorro y Préstamo como las de Producción – son las que han generado las mejores condiciones de adaptación de sus productos para el acceso de microempresarios al financiamiento. En la zona y a los fines del estudio se ha tomado contacto con 10 Cooperativas de producción y de ahorro y crédito todas de las categorías A y B.

Tienen buena presencia y antigüedad en los cuatro departamentos. Brindan asistencia técnica y comercial. Pueden captar ahorros. Presentan una buena relación de agilidad en las tramitaciones, servicios y costos para los usuarios. Su alcance está restringido a los socios y en general no llegan a los productores más vulnerables.

Las **ONGs** están focalizadas hacia los microemprendedores y los sectores más pobres. Dentro de este grupo encontramos organizaciones con muchos años de experiencia y de desarrollo tecnológico con buena inserción en los sectores rurales. En la zona de estudio opera de manera excluyente una de ellas La Fundación Paraguaya. Tienen muy buena relación con sus clientes o socias. Brindan una atención más integral además del servicio financiero: descuentos, salud, asistencia técnica y capacitación, aunque como contrapartida se encuentran limitados en términos de recursos financieros para prestar.

Los **prestamistas particulares, las casas de crédito y las casas de consumo** constituyen una competencia importante para los sectores antes presentados, ya que, en el caso de las dos primeras, llegan con dinero rápido, con facilidad y frecuencias de pago bien valoradas por los destinatarios finales a pesar de los costos más altos. Las casas de consumo ofrecen financiación para la compra de bienes durables (normalmente electrodomésticos, muebles, etc.) que llegan también a microemprendedores con plazos mayores a los ofrecidos por los otros dos segmentos.

La prestación de servicios financieros en medios rurales o urbano-rurales presenta obstáculos que impactan en los costos de gestión y en el nivel de riesgo de las operaciones. En efecto, la escasa densidad demográfica, la infraestructura deficiente, el bajo nivel de instrucción de los usuarios de los créditos, sumado a la incertidumbre sobre la evolución del clima y la inestabilidad de los precios de los productos y los insumos, constituyen factores de impacto negativo.

Los desafíos se relacionan a la sostenibilidad de los proveedores de servicios de microfinanzas, la articulación entre instituciones y modelos rurales sólidos, y el uso adecuado y generalizado de TICS (tecnologías de información y comunicación) que permitan el acceso a los más vulnerables de las zonas rurales a servicios financieros tales como ahorro, crédito, seguros y remesas.

3.2 PRINCIPALES ATRIBUTOS DE LAS ENTIDADES QUE TRABAJAN CON EL SECTOR EN LOS DEPARTAMENTOS EN ESTUDIO

Tabla 1 - Principales atributos de las entidades que trabajan con el sector en los departamentos en estudio

Atributo/IFI	CAH	BNF	Cooperativas	Financieras y bancos	ONGs
Liquidez para atender al sector	Regular	Muy Buena	Variable	Muy Buena	Regular
Tasa de Interés	Muy Buena	Muy Buena	Buena	Regular	Regular
Captación de Ahorro	No	Si	Si	Si	No
Otros tipos de créditos (consumo, inversión, vivienda)	Algunas (en crecimiento)	Escaso	Algunas	Muchos	Algunas
Otros Productos Financieros (p.e. Seguros)	No	No	Algo	Si	No
Capacitación y/o Asistencia Técnica	Algo	No	Si	Algo	Si
Apoyo en la Comercialización	No	No	Si	No	No
Evaluación de Riesgo Especializada	En desarrollo	No	Algunas	Si	Si
Servicio al Cliente (celeridad, tratamiento personalizado)	Bajo	Bajo	Medio	Alto	Alto

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro precedente se realiza una evaluación cualitativa de cada uno de los grupos de oferentes frente a nueve atributos seleccionados por su relevancia e impacto en los productos finales ofrecidos a la comunidad rural.

En cuanto a **liquidez**, entendiéndose la misma como la disposición de recursos monetarios para atender la demanda de financiamiento, se destacan el Banco Nacional de Fomento y los Bancos y Financieras Privados, mostrándose con mayor debilidad las ONGs y el CAH que no cuentan con la posibilidad de **captación de ahorro**, ubicándolos en una posición desventajosa frente a los otros grupos de oferentes.

Las **tasas de interés** a los clientes muestran a las Entidades Públicas (CAH y BNF) con las más bajas, luego las Cooperativas, resultando los créditos de los bancos y financieras privados y los de las ONGs los más onerosos. Este atributo tiene su correlación inversa con el **servicio al cliente** (agilidad, oportunidad y tratamiento personalizado) donde las entidades públicas muestran la performance más baja en relación a ONGs y Bancos y Financieras Privadas.

La oferta de otros **productos financieros (p.ej. seguros)** y otros **tipos de créditos (consumo, inversión, vivienda)** es ejercida centralmente por los Bancos y Financieras Privados y en menor medida por las Cooperativas. El CAH ha venido recientemente incorporando nuevos productos aunque con dispar desarrollo.

Las entidades privadas realizan de manera continua acciones **de capacitación y asistencia técnica** y en menor medida el CAH. Las Cooperativas por su parte, se han destacado históricamente en **acciones de apoyo a la comercialización**.

La **evaluación de riesgo especializada** es practicada centralmente por Bancos y Financieras Privados y las ONGs. El CAH está desarrollando la metodología para aplicarla de manera generalizada próximamente.

3.3 DISTRIBUCIÓN DE SUCURSALES EN LOS CUATRO DEPARTAMENTOS

Tabla 2 - Distribución de Sucursales en los cuatro Departamentos

Institución	Total de Sucursales	Departamento				% de los cuatro Dptos.
		Caazapá	Caaguazú	Itapúa	Alto Paraná	
Bancos y Financieras Privados	200	3	11	14	14	14%
Banca Pública	126	8	4	18	8	30%
ONGs	21	0	2	1	1	19%
TOTAL	347	11	17	33	24	24%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de las propias Entidades.

Las principales entidades tienen en promedio el 24% de sus sucursales en los cuatro departamentos seleccionados. Interfisa, CAH y BNF tienen ubicadas allí más del 30% de sus sucursales, en cambio Banco Familiar y Financiera El Comercio no llegan al 20% en estos departamentos. La menor cantidad de sucursales se registra en Caazapá con solo 11 sobre 347 de las entidades analizadas (el 3%). El departamento que posee mayor cantidad de sucursales es Itapúa con 33 (9.5%). Es necesario destacar que la presencia de sucursales en los departamentos no implica una relación directa con la colocación de crédito en zonas rurales, ya que varias de las mismas

están en las cabeceras departamentales (Ciudad del Este, Encarnación, Coronel Oviedo). Por otra parte, viene desarrollándose con fuerza una política de gestión crediticia a través de oficinas corresponsales no bancarios.

3.4 SÍNTESIS

- La oferta de servicios microfinancieros ha tenido un fuerte desarrollo en Asunción principalmente y luego en las ciudades del interior, siendo de mucho menor desarrollo el acceso dentro de las áreas rurales y particularmente de los departamentos seleccionados para el estudio.
- Sin embargo, las entrevistas mantenidas muestran un creciente interés de parte de las principales IMF del país, tanto bancos y financieras como ONGs, por profundizar la llegada al sector rural, tanto para cumplir con sus objetivos como para diversificar el riesgo respecto de Asunción, donde la densidad de la oferta hace que pueda existir sobreendeudamiento de algunos prestatarios.
- Bajo la denominación de microfinanzas las entidades analizadas en los departamentos en estudio atienden perfiles de clientes muy diferentes. A través del esquema de banca comunal se financia a partir de 200.000 guaraníes a microempresarios que comienzan a operar. En el otro extremo, los bancos atienden a clientes individuales que pueden acceder a créditos de hasta 10 millones de guaraníes.
- En ambos perfiles se registran crecimientos en la actividad crediticia. Al respecto, es necesario señalar que existe una especialización en la oferta en la que bancos privados y financieras atienden mayormente clientes individuales con montos de facturación superiores y comienzan a utilizar corresponsales no bancarios ganando de esta manera mayor cobertura.
- Las cooperativas estudiadas trabajan en los departamentos en los que están ubicadas. Las de ahorro y préstamo atienden mayor cantidad de clientes que las exclusivas de producción y todas atienden solo a sus asociados.
- Las cooperativas de producción han sido y siguen siendo actores muy importantes en el sector rural, no sólo porque pertenecen a los mismos productores sino también porque a través del canal comercial (compra de productos y ventas de insumos) desarrollan asistencia financiera a los productores rurales.
- Las ONGs (básicamente Fundación Paraguaya) han desarrollado la banca comunal que abarca cerca del 70% de su cartera microfinanciera.
- Por su parte, el Crédito Agrícola de Habilidad ha comenzado con esta política que por el momento no adquirió volúmenes relevantes aunque muestra un crecimiento sostenido.
- En los Departamentos del estudio las carteras microcrediticias en el medio rural resultan importantes para la mayor parte de las entidades analizadas con porcentajes que abarcan desde el 67 al 100% de la cartera total. En cambio, las destinadas al financiamiento de actividades exclusivamente agropecuarias de microempresarios en muchos casos no pasan del 5% del total.
- Los cuatro departamentos del estudio tienen el 13% de la superficie del país, el 30% de los habitantes y el 33% de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas totales. En cambio comprenden el 24% de las sucursales de las ocho entidades bancarias y financieras presentes en los Departamentos estudiados.

- Siempre sobre las entidades consultadas el departamento de Caazapá es el que presenta menor número de sucursales (11 de las cuales 8 corresponden a la banca pública: CAH y BNF) e Itapúa el mayor con 33 sucursales.
- El Departamento que presenta los menores volúmenes de carteras es Caazapá con porcentuales que apenas superan el 2% de la cartera total. Los máximos se presentan en Alto Paraná e Itapúa con valores que llegan al 36% del total para las entidades analizadas.
- La cantidad de clientes también muestra a Caazapá como el departamento menos asistido, en algunos casos con poco más del 11% de los clientes totales, lo cual muestra también que los montos promedio de crédito son los más bajos allí.

4. MAPEO DE DONANTES Y ACTORES INSTITUCIONALES

4.1 INTRODUCCIÓN

Este capítulo pretende hacer una síntesis del impacto que distintos actores institucionales generan en el desarrollo de las microfinanzas a nivel nacional en general, y en los departamentos objeto de este estudio en particular. En este sentido se analizan los principales actores institucionales que han tenido o tienen relación con el sector de las microfinanzas rurales de manera directa o indirecta sobre los departamentos bajo estudio. Así se presentan donantes internacionales como el FOMIN y el PNUD que han contribuido con fondos para el desarrollo de iniciativas y estudios; reguladores como INCOOP que tienen relación con las cooperativas, actores muy importantes en el desarrollo del sector rural de los cuatro departamentos bajo estudio y el Programa Paraguay Rural que, si bien cuenta con el aporte del FIDA es un programa público que busca desarrollar el sector rural de 5 departamentos (dentro de los cuales se encuentran Caaguazú y Caazapá). Finalmente se presentan actores institucionales más vinculados con la representatividad gremial como son FECOPROD, representante de las cooperativas; la Red de Microfinanzas que agrupa las principales IMFs del país y FEPAME que representa de alguna manera el sector microempresarial.

Los actores institucionales públicos y privados han sido determinantes en el desarrollo de las microfinanzas en el Paraguay. La transformación de las financieras de consumo en instituciones de microfinanzas fue con el apoyo de donantes internacionales, así como la generación de conocimiento y sistematización de experiencias.

Sin embargo, en términos de la presencia facilitadora en los cuatro departamentos bajo análisis, puede notarse que recientemente ha habido iniciativas que buscan mejorar la llegada a los distintos segmentos y sectores.

Las iniciativas de los donantes por inducir el desarrollo de metodologías asociativas, como bancas comunales, son un fuerte indicativo de buscar nichos de mercado diferentes a los urbanos de Asunción, teniendo en cuenta que los sectores rurales más empobrecidos son los más importantes en términos de aceptación de estas metodologías solidarias.

Asimismo, el sector público ha tenido en el último tiempo un rol cada vez más activo en términos de fortalecimiento del sector rural. El Programa Paraguay Rural con el apoyo del FIDA es una clara muestra de capitalización de sectores excluidos como son los pequeños productores en zonas alejadas. Estas iniciativas podrán ver su resultado en el mediano y largo plazo.

Las organizaciones como FECOPROD e INCOOP, con incidencia sobre el sector cooperativo, también juegan un rol muy importante a la hora de pensar estrategias que permitan aumentar en cantidad y calidad los servicios financieros rurales en los cuatro departamentos bajo estudio. Las iniciativas de FECOPROD (creación de una entidad financiera) como las de INCOOP (alianza con actores cooperativos internacionales) sin duda impactarán positivamente sobre el sector cooperativo y consecuentemente sobre los pequeños productores de las zonas alejadas.

4.2 COOPERACIÓN INTERNACIONAL

FOMIN

El FOMIN comenzó a apoyar al desarrollo de las microfinanzas en Paraguay a partir del programa Micro Global, con apoyo del BID. El programa con tecnología del IPC buscaba el desarrollo de intermediarios financieros para financiar al sector de la

microempresa. Así el FOMIN apoyó el desarrollo de financieras más orientadas al consumo como Visión, Interfisa y El Comercio y organizaciones no gubernamentales como Fundación Paraguaya y Microsol. Esto permitió el desarrollo de las IMFs más importantes del Paraguay. También el FOMIN apoyó a INCOOP para que mejorara su rol como regulador del sistema de cooperativas de ahorro y crédito. Dentro del sector apoyaron también a la Cooperativa Mercado 4, con préstamos a un día. Estos apoyos junto con cooperaciones para El Comercio e Interfisa para desarrollar tecnología de banca comunal y sistemas de remesas, han sido de gran contribución para el desarrollo del sector de las microfinanzas. Si bien no han tenido programas especiales en los departamentos objeto del estudio, coinciden en el interés por desarrollar microfinanzas rurales en los mismos, considerando la situación relegada en la que se encuentran. Actualmente el FOMIN considera que el apoyo para el desarrollo de las microfinanzas en Paraguay ha sido realizado y está apoyando proyectos que permitan llegar a la base de la pirámide (como las cooperaciones técnicas que apoyan el desarrollo de bancas comunales) y los proyectos de mobile cash que permitan a Tigo y Personal con instituciones financieras llegar con mayor facilidad y menor costo a los prestatarios. Estos proyectos con el desarrollo de corresponsales no bancarios a través de alianzas estratégicas permitirían amplificar de manera sustantiva la llegada del crédito y el ahorro a los sectores más vulnerables.

PNUD

El PNUD tiene un rol activo en el desarrollo del sector de las microfinanzas. Han contribuido y apoyado a la formación de la red de microfinanzas del Paraguay y han realizado recientemente el informe “Microfinanzas en Paraguay: Análisis de la Oferta y la Demanda”. Identifican al sector como muy activo con el desafío de expandir los servicios y llegar al sector rural y desarrollar las tecnologías que permitan facilitar el acceso. Actualmente tienen un rol de apoyo y acompañamiento y se encuentran trabajando en proyectos específicos como el que se encuentran desarrollando con el Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) con jóvenes y migración, buscando desarrollar a través del CAH apoyo crediticio a aquellos jóvenes que reciben remesas. El desafío por llegar a los sectores más vulnerables movió al PNUD a apoyar el desarrollo de la tecnología de banca comunal, experiencia que están desarrollando con el CAH. El desarrollo de la metodología de banca comunal se dio en el marco del Proyecto Puente desarrollado con el Gabinete Social, uno de los siete componentes buscaba apoyar el desarrollo a los beneficiarios del Tekoporá. Si bien el PNUD no se encuentra trabajando específicamente en los cuatro departamentos bajo estudio, algunas de las acciones que realiza si tiene impacto en los mismos, tales como el apoyo para el desarrollo de bancos comunales.

Tabla 3 - Cooperación Internacional

FOMIN	PNUD
<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo al desarrollo de Financieras • Impulsó la regulación de las cooperativas • Apoyo al desarrollo de nuevas tecnologías para microfinanzas para ampliar el alcance • No poseen programas en los departamentos estudiados pero están interesado en el impulso de las microfinanzas rurales 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a la formación de la "Red de Microfinanzas" • Estudio del Sector • Desafíos: desarrollo de microfinanzas rurales & nuevas tecnologías • Proyecto de Jóvenes & Migración con el CAH • Impulso a la Banca Comunal

4.3 SECTOR PÚBLICO Y REGULATORIO

INCOOP

Es el órgano regulador de las cooperativas. Están trabajando de manera sostenida en la mejora para la supervisión de las cooperativas. Cuentan con tres tipos de cooperativas: de ahorro y crédito, de producción y de otro tipo. A su vez, dentro de cada tipo de categoría cuentan con una clasificación que las merita en función de los activos. Así, las cooperativas tipo A cuentan con activos superiores a 50 mil millones de guaraníes y deben enviar reporte mensual a INCOOP. Las cooperativas tipo B son aquellas que cuentan con activos que van entre 50 mil millones y 5 mil millones de guaraníes y deben enviar un reporte semestral. Finalmente, las cooperativas tipo C son aquellas que cuentan con activos inferiores a 5 mil millones de guaraníes y deben enviar un reporte anual.

Contaron con el apoyo del FOMIN para mejorar la institución en términos de su rol de regulación y supervisión de las cooperativas. Las cooperativas de ahorro y crédito tienen un perfil más urbano mientras que las de producción son netamente rurales. Estas últimas cuentan con mecanismos de apoyo financiero a sus socios. Las cooperativas de ahorro y crédito han venido creciendo de manera sostenida en el último tiempo (alrededor del 20% anual) y los requisitos de ingreso no resultan tan difíciles de alcanzar. En INCOOP actualmente trabajan 200 personas y el universo de cooperativas actualmente es de 965. Se encuentran con posibles acuerdos de cooperación con Desjarden (grupo cooperativo canadiense) y con Woccu (grupo cooperativo americano). En términos de la distribución de las cooperativas territorialmente calculan que el 70% de las mismas se encuentra en Asunción y el Departamento Central.

Paraguay Rural

El Proyecto Paraguay Rural – PPR (Proyecto de Empoderamiento de las Organizaciones de los Pobres Rurales y Armonización de Inversiones) fue aprobado en abril de 2005, se firmó en junio de 2006 y entró en vigor en agosto de 2007. El costo total del proyecto es de U\$S 14.44 M, contando con un préstamo del FIDA de U\$S 12 M (SDR 7.85 M) y una contrapartida del gobierno de Paraguay de U\$S 2.44 M. Además, la junta directiva del FIDA aprobó en septiembre de 2009 un financiamiento adicional (top-up) de SDR 2 M equivalente a U\$S 3.1 M para el mismo proyecto, al momento en curso de ratificación por el Congreso nacional. El cierre del proyecto está previsto para el 30 de septiembre de 2013. El proyecto permitió mejorar el acceso de los pequeños productores a los servicios de crédito (entre otras cosas porque el programa preveía más componentes). El mecanismo de acceso se canalizó a través de instituciones intermediarias, tales como CAH y las cooperativas y permitió no solo acceder, sino abaratar los costos del crédito. Los comités locales fueron las organizaciones locales sujeto del programa y se buscó aumentar la asociatividad (el programa preveía un componente que permitía las inversiones asociativas). Los convenios con las IFIs buscan mostrar lo atractivo del sector ya que el programa utilizó los certificados de ahorro (CDA) como mecanismo de garantía que permitió a las IFIs prestar con una mitigación del riesgo generada por los certificados. También se buscó a través del programa desarrollar mayor articulación a través del apoyo a las cadenas productivas. Así se desarrollaron mecanismos interesantes que permitieron apoyar el fortalecimiento de cadenas como la del sésamo y actualmente se trabaja en la cadena de la leche, que también involucra una cantidad importante de pequeños productores.

Paraguay Rural se encuentra trabajando en los Departamentos de Caaguazú y Caazapá con acciones de capacitación, y la asistencia financiera a través de cooperativas a las que el programa apoya para capital de trabajo.

Tabla 4 - Sector Público y Regulatorio

INCOOP	PARAGUAY RURAL
<ul style="list-style-type: none">• Mejora en la regulación de cooperativas• Fortalecimiento institucional para crecer en calidad de regulación/supervisión de cooperativas	<ul style="list-style-type: none">• Mejora en el acceso al crédito de pequeños productores• Distintos canales de distribución, abaratamiento de los costos• Fortalecimiento de cadenas productivas (sésamo, leche)

4.4 AGREMIACIONES

Red de microfinanzas del Paraguay

Fue creada en 2008 con el objeto de unir los esfuerzos de las instituciones de desarrollo de las microfinanzas en el Paraguay para fortalecer a sus asociados a través de servicios de capacitación, asistencia técnica, incidencia en políticas públicas, desarrollo de proyectos innovadores, representación y articulación de intereses comunes. Está integrada por nueve organizaciones: Banco Familiar, Consorcio Inter cooperativo, Cooperativa Medalla Milagrosa, Cooperativa San Juan Bautista, Financiera El Comercio, Fundación Microsol, Fundación Paraguaya, Interfisa Financiera, Visión Banco. Desde la creación ha trabajado con PNUD y la Cooperación Italiana.

FECOPROD

FECOPROD es la Federación de Cooperativas de Producción y es una entidad gremial de segundo piso que representa a 33 cooperativas de producción asociadas, representando cerca del 60% de la producción agropecuaria de Paraguay. Si bien algunas de las cooperativas asociadas también brindan servicios financieros (ahorro y crédito) el eje de las asociadas a FECOPROD está vinculado a la producción. FECOPROD tuvo una experiencia de trabajo asociativo en el Programa de Desarrollo de Redes para Acceso al Financiamiento Rural. Este programa buscó promover redes con organizaciones de diverso tipo (cooperativas, asociaciones y comités). El programa no solo buscaba el desarrollo de acciones comerciales sino también mejorar el acceso a los servicios financieros para sus miembros. La iniciativa de Paraguay Rural contó con el fuerte compromiso de FECOPROD. Actualmente trabajan con el CAH, FIDA y el centro de cooperación sueco. En 2007 desarrollaron un proyecto con JICA – Cadenas de valor. Trabajan con el programa Paraguay Rural – AT – Seguimiento de proyectos. Consideran importante desarrollar una entidad financiera específica para las microfinanzas rurales. Están en vías de creación del Bancoop, una entidad regulada creada por 32 cooperativas, pero esta entidad será para atender a las cooperativas en sus necesidades por lo que la entidad especializada tiene sentido. Consideran importante las acciones que mejoren la fidelización de los socios para evitar que comercialicen con otros actores (p.e. Cargill)

FEPAME

La Federación Paraguaya de Microempresarios (FEPAME) es una entidad que, según se expresa en sus documentos, fue fundada por los "verdaderos" microempresarios en julio de 1993. Se trata de una asociación civil sin fines de lucro, cuyo objetivo es "la promoción integral del sector microempresarial a los efectos de elevar su calidad de vida, a través de la capacitación de sus recursos humanos en el área gerencial y técnica, la asistencia crediticia, la organización y apoyo para su participación en ferias

nacionales e internacionales". La FEPAME cuenta actualmente con 65 filiales y 12 asociaciones a lo largo y ancho del país, siendo más de 9.000 los microempresarios federados, "logrando resultados auspiciosos pero no sin poco esfuerzo". A juzgar por la información brindada, la FEPAME ha abogado por la distinción entre microempresarios y pequeños empresarios, y clasifica a los primeros en 3 categorías: supervivencia, expansión y transformación.

Están a favor de una legislación "sencilla y realista" que contemple la situación específica del microempresario. En 1993 inician las actividades como asociación (Mercado Municipal N° 4) y pasan a ser Federación en 1996. Desde el inicio detectan debilidades para el crédito y la capacitación para el sector. La realidad obligó a que se juntaran y se acercaron al BNF, asistiendo en la preparación de las carpetas de solicitud de créditos de sus asociados (lo cual permitía formalizar al mismo tiempo). Se han vistos avances interesantes desde 1993, como es el caso del Consejo Nacional de Microempresa (CONAMI). La gran contribución de la FEPAME ha sido la instalación en la sociedad del tema microempresa. Hoy en día el microcrédito esta insertado en la comunidad financiera. Ante el proyecto de Ley de MiPyMEs, la FEPAME propuso focalizar los beneficios hacia las micro y pequeñas empresas, dejando fuera de este marco a las medianas empresas, de manera a lograr mayores y mejores impactos hacia las más pequeñas. Se deben revisar los criterios de clasificación ya que la realidad local es muy diferente a los dos grandes del MERCOSUR. A la fecha, el sistema financiero (micro) cuenta con autorregulación en la cual participan financieras, bancos y cooperativas. Queda aún por mejorar las tasas, montos, plazos y accesibilidad al microcrédito.

Tabla 5 - Agremiaciones

Red de Microfinanzas de Paraguay	FECOPROD	FEPAME
<ul style="list-style-type: none"> •Fortalecimiento y apoyo al sector a través de capacitaciones, asistencia técnica, estudios, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> •Fortalecimiento de Cooperativas de Producción •Ha participado de iniciativas para promover servicios financieros en áreas rurales • Participación en la creación del BANCOOP • Fidelización de los socios 	<ul style="list-style-type: none"> •Apoyo a microempresarios •Promoción de un marco normativo sencillo y realista que los regule •Involucrado en la promoción de servicios financieros más accesibles y adaptados a los microempresarios

4.5 SÍNTESIS

Los actores institucionales públicos y privados han sido determinantes en el desarrollo de las microfinanzas en el Paraguay. La transformación de las financieras de consumo en instituciones de microfinanzas fue con el apoyo de donantes internacionales (FOMIN), así como la generación de conocimiento y sistematización de experiencias (PNUD). Sin embargo, en términos de la presencia facilitadora en los cuatro departamentos bajo análisis, puede notarse que recientemente ha habido iniciativas que buscan mejorar la llegada a los distintos segmentos y sectores (Paraguay Rural).

Las iniciativas de los donantes por inducir el desarrollo de metodologías asociativas, como bancas comunales, son un fuerte indicativo de buscar nichos de mercado diferentes a los urbanos de Asunción, teniendo en cuenta que los sectores rurales más empobrecidos son los más importantes en términos de aceptación de estas

metodologías solidarias. Asimismo, el sector público ha tenido en el último tiempo un rol cada vez más activo en términos de fortalecimiento del sector rural. El Programa Paraguay Rural con el apoyo del FIDA es una clara muestra de capitalización de sectores excluidos como son los pequeños productores en zonas alejadas. Estas iniciativas podrán ver su resultado en el mediano y largo plazo. Las organizaciones como FECOPROD e INCOOP, con incidencia sobre el sector cooperativo, también juegan un rol muy importante a la hora de pensar estrategias que permitan aumentar en cantidad y calidad los servicios financieros rurales en los cuatro departamentos bajo estudio. Las iniciativas de FECOPROD (creación de una entidad financiera) como las de INCOOP (alianza con actores cooperativos internacionales) sin duda impactarán positivamente sobre el sector cooperativo y consecuentemente sobre los pequeños productores de las zonas alejadas.

Tabla 6 - Actores Institucionales Públicos y Privados

	Tipo de Iniciativa Nacional	Iniciativa Focalizada en los 4 Deptos estudio JICA	Tipo de apoyo al sector mas saliente	Posible Influencia Directa o Indirecta sobre los 4 deptos estudio JICA	
Internacionales					
FOMIN	Apoyo a Instituciones y a programas globales	No especificamente	Desarrollo de IMFs. Apoyo a la innovacion	Transformacion de IMFs que estan desarrollando actividad en los deptos	Apoyo de metodologias de crédito aptas para el sector rural mas pobre
PNUD	Desarrollo de un estudio completo del sector	No especificamente	Estudio sectorial importante. Apoyo técnico	Conocimiento del sector microfinanciero que den lugar a mas estudios para la especificidad de los deptos del interior	Apoyo de metodologias de crédito aptas para el sector rural mas pobre (bancas comunales)
Reguladores y Programas Públicos					
INCOOP	Generación de marcos y supervisiones de las cooperativas	No especificamente	Organo fiscalizador de las cooperativas	Mejora (por regulación y control) de las cooperativas que trabajan en los 4 deptos	
Paraguay Rural	Solo en 5 Departamentos del Paraguay (zona oriental)	Solo en Caaguazú y Caazapá	Capacitacion y Asistencia Técnica. Financiación	En los 2 deptos del estudio JICA, creación de capacidades y operaciones financieras	Posibilidad de capturar experiencias (ahorro, organizaciones) para los 4 deptos
Agremiaciones					
Red de Microfinanzas	Es una agremiación de entidades de microfinanzas a nivel nacional	No especificamente	Representacion Gremial. Apoyo a las entidades de la red. Incidencia en políticas públicas	Posible apoyo para la articulación de políticas públicas en los 4 deptos	
FECOPROD	Federación de Cooperativas de produccion a nivel nacional	No especificamente	Apoyo a las cooperativas	Apoyo financiero a través de la institucion a crearse para financiar cooperativas de los 4 deptos	Apoyo en comercialización y redes que influye positivamente en los deptos mas relegados
FEPAME	Agremiación representativa de microempresas a nivel nacional	No especificamente	Representación gremial	Posible influencia para el desarrollo de marcos e incentivos para la microempresa de los 4 deptos	

5. CARACTERIZACIÓN DE LA TECNOLOGÍA DE MICROFINANZAS

Cuando se habla de tecnología en finanzas, normalmente se asocia ese concepto con el de sistemas que agrupan diferentes componentes de las Tecnologías de Información (TI) que permiten a las instituciones financieras desarrollar, procesar y administrar sus productos y servicios de forma eficiente. Los core bancarios son sistemas centrales, integrales, sobre los que se resuelve toda la operatoria de una institución desde que ingresa un cliente, hasta que este utiliza un producto y el mismo impacta en la contabilidad.

En microfinanzas este concepto tiene total relevancia, aunque el mismo es parcial. La consideración de tecnología en microfinanzas tiene necesariamente un alcance más amplio, básicamente por la heterogeneidad de la población a atender, su mayor sensibilidad a los cambios económicos y sociales y su inserción en el medio social y productivo. Si esta población además está establecida en el medio rural y participa de sus actividades productivas, incorpora a su perfil características que deberán ser contempladas a la hora de considerar las cuestiones tecnológicas.

Estas características se refieren centralmente a la dispersión geográfica de los demandantes de crédito y el mayor costo de administración crediticia que ello involucra, y adicionalmente los riesgos climáticos y de precios que afectan la producción y los productos e insumos agropecuarios. Esto genera un círculo vicioso en el cual se sobreestima el riesgo dando lugar a costos financieros desmesurados que muchas veces le quitan viabilidad al uso del financiamiento para la producción agropecuaria de los perfiles productivos más pequeños.

El cuadro siguiente resume lo expresado:

Tabla 7 – Problemática del Financiamiento Agropecuario

PROBLEMÁTICA DEL FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO	
Condiciones Intrínsecas al sector	<ul style="list-style-type: none">• Incertidumbre climática.• Múltiples actividades productivas que requieren especialización para su evaluación.• Mercados sujetos a distintas condiciones.
Acceso en General	<ul style="list-style-type: none">• Situación tributaria.• Documentación para armado de “carpeta” en bancos y financieras
Evaluación de Riesgos	<ul style="list-style-type: none">• Información dispersa.• Escasa tecnología de predicción.
Vinculación	<ul style="list-style-type: none">• Escaso desarrollo de la relación del productor con los productos financieros disponibles.• Falta de información directa.

La identificación de las tecnologías que han acompañado y acompañaran el proceso de expansión de las microfinanzas en Paraguay conviene hacerla desde una perspectiva histórica de las organizaciones involucradas.



5.1 TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TICs)

Las TICs representan un excelente recurso para registrar, procesar y transformar información, para disponerla y divulgarla en forma masiva y selectiva por medios electrónicos y tradicionales.

En general puede afirmarse que las Agro-TICs contribuyen en los siguientes aspectos: eficiencia en la producción, acceso a mercados tanto de producto como de financiamiento, aumento de la información y transparencia en lo que se refiere a precios, clima y tendencias del mercado y ayuda a la formalización de los usuarios.

El sector financiero es uno de los principales demandantes de información a los fines de evaluar los distintos componentes de riesgo que determinan el costo final de sus productos financieros. Asimismo, el desarrollo tecnológico que durante las últimas décadas se ha registrado a nivel mundial, ha impactado de manera significativa sobre el sistema financiero en su conjunto.

La generalización del uso de la computadora, de software específicos, así como la masificación global de la red de redes (internet) y el uso de la telefonía celular, han sido indudablemente los aspectos de mayor trascendencia, dado que han generado condiciones de acercamiento de las entidades financieras hacia los clientes, a través del comercio electrónico y el mobile banking o banca móvil.

A través de internet algunas entidades ofrecen servicios on line (en línea) de transacciones bancarias, pagos, consultas y transferencias disponibles todo el año.

Según un informe de GSMA (Groupe Speciale Mobile Asociation, quien aglutina a los usuarios de la tecnología GSM a nivel mundial) con relación a la telefonía móvil, Paraguay es el único país en la región donde los dos operadores móviles principales, tanto Tigo como Personal, han lanzado servicios de dinero móvil.

La penetración celular del país ha alcanzado un nivel de casi el 100% con un estimado de 6.36 millones de conexiones de los 6.35 millones de habitantes del país. Tigo, operador que posee el 54.67% del mercado, introdujo un servicio de dinero móvil en el 2008 bajo el producto de "Tigo Cash," un billetera electrónica multifuncional enfocada

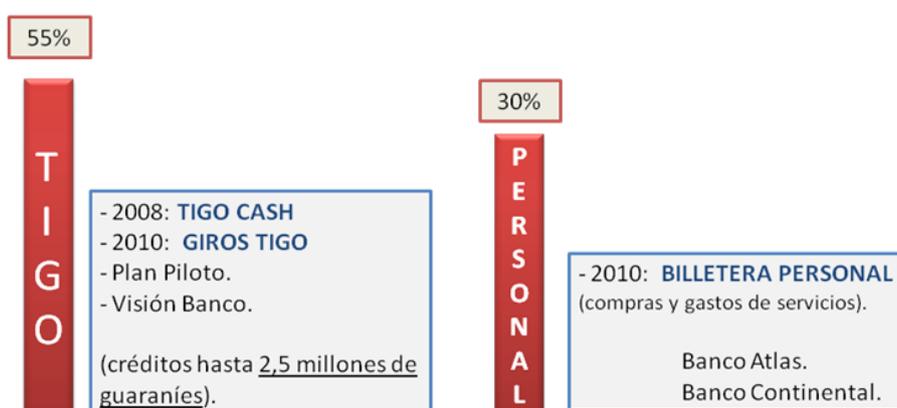
a los pagos al por menor. A partir de 2010 fue relanzado con el nombre de Giros Tigo que funciona como un sistema de remesas nacionales con un modelo “over the counter” u OTC en el cual el remitente visita a un agente para enviarle dinero electrónico al beneficiario, el cual recibe una notificación vía SMS lo que le permite visitar a un agente para efectivizar el dinero por medio de su PIN de seguridad.

A su vez, la empresa de telecomunicaciones Personal, la cual controla el 29.68% del mercado, también lanzó en el 2010 su producto denominado “Billetera Personal,” el cual con un enfoque diferente permite a los usuarios realizar compras y el pago de servicios desde su teléfono móvil, al igual que transferencias entre usuarios desde cualquier punto del país. Sin embargo, Billetera Personal opera sobre una cuenta bancaria independiente al saldo del usuario, y para ello Personal trabaja con Banco Atlas y Banco Continental.

Según información de GSMA en base a datos del Banco Central del Paraguay existen más de 60.000 usuarios activos de dinero móvil en el país. Asimismo, expresa que los dos operadores pudieron desarrollar y refinar sus plataformas de dinero móvil sin las restricciones de una regulación oficial.

TELEFONOS CELULARES

Más de 6 millones de conexiones en todo el país.



60.000 usuarios de dinero móvil en todo el país.

En el pasado mes de diciembre de 2011 Visión Banco en las localidades de Guayaibi y Chore (no bancarizadas) lanzó un Plan Piloto con telefonía móvil (Tigo) que prevé el pago de cuotas y el desembolso de créditos con topes de 2,5 millones de guaraníes. Son créditos aptos para microempresarios de los sectores comercial, productivo y de servicios. El desembolso de los créditos se realizará en los puntos habilitados de la telefónica donde luego podrán abonarse las cuotas de los mismos.

Se espera con esto lograr mayores y mejores condiciones de generación y sistematización de información que permita contar con instrumentos de evaluación de la gestión crediticia en tiempo real, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda.

Ello cobra mayor relevancia en el caso del sector agropecuario, dadas sus características intrínsecas asociadas a la exposición al riesgo, como así también a la falta de comunicación que padecen debido a las grandes distancias. El cliente puede lograr a través de Internet y Mobile Banking un mejor conocimiento de las

características y condiciones de los servicios bancarios y de otras instituciones, y éstas pueden tener un mejor conocimiento de las necesidades, usos y costumbres del cliente. La relación entre la entidad financiera y el cliente se convierte en una relación más dinámica e interactiva que ésta puede aprovechar para personalizar el servicio a los clientes, aplicar políticas de precios diferenciadas y practicar la venta cruzada de nuevos productos.

Sin embargo, resulta importante destacar que los niveles de tenencia de teléfonos celulares pueden resultar diferentes a las cifras existentes a nivel nacional como promedio en función de los departamentos, por lo que la existencia de un promedio alto de tenencia a nivel nacional no necesariamente implica que esta cifra sea parecida a la cantidad de celulares por productor rural en los departamentos del interior.

El cuadro siguiente resume la utilización de TICs por parte de distintos actores del sistema de financiamiento rural entrevistados:

Tabla 9 - TICS para determinación de riesgos

UTILIZACION DE TICS PARA DETERMINACION DE RIESGOS DE LOS PARTICIPANTES EN EL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO RURAL		
Tipo	Nivel de Uso	Observaciones
Bancos y Financieras	Medio	<ul style="list-style-type: none"> No hay uniformidad en la utilización y varía mucho según la Entidad. Puede afirmarse que si bien algunas entidades están desarrollando áreas y sistemas de mayor complejidad para la evaluación, en general resultan incipientes.
Cooperativas	Medio bajo	<ul style="list-style-type: none"> Las cooperativas más grandes cuentan con sistemas de gestión de la información de cada asociado que les permite disponer de una estandarización de su historial de pago de los créditos recibidos (habitualmente para insumos). La cercanía y el conocimiento que tiene la cooperativa de cada productor representa un insumo que, si bien muchas veces no está sistematizado, adquiere fuerte relevancia al momento de evaluar el otorgamiento de asistencia financiera.
Acopiadores y Proveedores de Insumos	Bajo	<ul style="list-style-type: none"> Presentan una situación similar a la cooperativa, aunque aquí pesa más el conocimiento personal que el uso de tecnología de evaluación. Cuando quien financia no es el proveedor local sino que lo traslada a un gran proveedor o al fabricante, la utilización de seguros adquiere relevancia.

5.2 TECNOLOGÍAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS USUARIOS DE MICROFINANZAS

Dentro de las acciones que conducen a mejorar la situación de los microemprendedores, las microfinanzas son sólo un instrumento, que aplicadas en soledad no siempre logran los objetivos perseguidos.

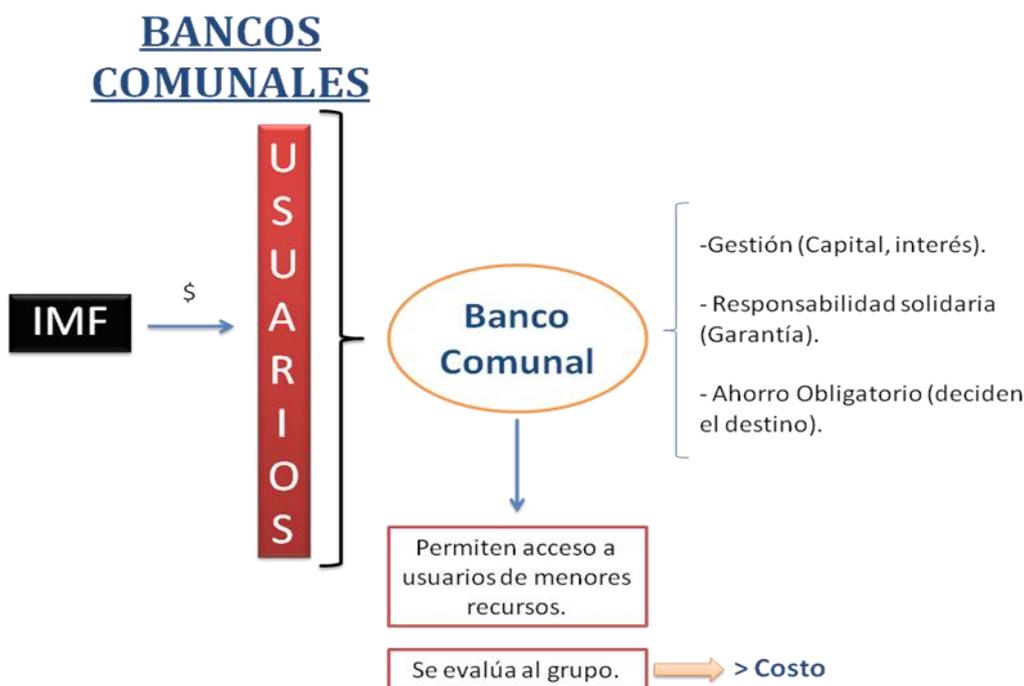
Si la metodología de microcrédito incorpora además la organización, la articulación, el manejo de la operatoria crediticia y la capacitación de los microempresarios, es posible una mejora en las condiciones de vida de los usuarios.

A partir de lo expresado, las modalidades de operación de microcréditos más frecuentes son la individual, el crédito a través del sistema de grupos solidarios y el sistema de bancos comunales.

En la operatoria de crédito individual el beneficiario recibe un crédito por el cual resulta el único garante y responsable (puede haber un codeudor, pero este responde por el beneficiario). Es decir, esta metodología evalúa particularmente al solicitante y no establece relaciones formales entre los usuarios de crédito.

La metodología de grupos solidarios trabaja programas sobre la base de grupos y fianzas cruzadas entre los participantes. Todos los participantes responden solidariamente ante la institución si uno de ellos no pudiera cubrir el pago de la cuota. Son metodologías de carácter vertical donde predomina la valoración de aspectos financieros. La totalidad de la gestión del capital y los intereses son realizados por la Institución Financiera (Banco, Financiera, ONG). Los usuarios no tienen injerencia en la toma de decisiones, el beneficio es el acceso.

Por su parte, los bancos comunales constituyen una metodología más horizontal en la relación usuario-institución financiadora. En este caso el capital y los intereses son gestionados por los beneficiarios a través de pequeños bancos de entre 8 y 20 miembros, los cuales también responden solidariamente ante la institución con la diferencia que constituidos como una unidad, el banco comunal. Los integrantes de los bancos comunales además tienen obligación de ahorrar un porcentaje determinado del crédito recibido. El destino de los ahorros es decidido por los integrantes del propio banco normalmente como nuevo crédito: un premio hacia aquellos integrantes de mejor performance, o incluso para que sea prestado a algún vecino que no forme parte del banco. Todo aquel grupo de conocidos que se quiera constituir como banco comunal ante la institución debe: hacer difusión para invitar a vecinos, conformar el banco con la cantidad mínima de socios requeridos, recibir una orientación por parte del asesor de crédito, seleccionar un comité administrador y redactar los estatutos bajo los cuales se regirán.



En los grupos solidarios las principales falencias están asociadas a falta de solvencia en los resultados económicos que inducen a los financiadores a aumentar las tasas de interés a los usuarios, reducir exageradamente los plazos de pago o incorporar premios y castigos por mora.

Las metodologías asociativas permiten llegar a segmentos de clientes más bajos y de menor capitalización reemplazando garantías físicas por grupales, lo que implica un mayor costo operativo y consecuentemente tasas de interés más altas.

5.3 TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

La economía rural es tratada en la mayor parte de las políticas públicas en Latinoamérica como un problema de orden sectorial y productivo, que lleva a la identificación de lo rural como sinónimo de agrícola, lo cual se traduce muchas veces en enfoques que no reconocen la complejidad de los territorios rurales y que conforman una economía que trasciende la economía agrícola. En el enfoque territorial, la unidad de observación, análisis e intervención se estructura a partir de la integración de elementos que conforman el espacio físico y geográfico y la dimensión histórica. Esa integración da lugar a una estructura viva y cambiante de grupos sociales asentados en una base de recursos naturales de cuyos atributos se desprenden una estructura económica y unas relaciones sociales de producción que a la vez condicionan el desarrollo de instituciones, redes y estructura de poder. (IICA 2006).

La adopción de un concepto de economía territorial lleva al replanteo del tradicional concepto de competitividad individual a considerar cuatro componentes que se combinan de manera diferente en cada territorio: la competitividad social, económica, ambiental y global (para el territorio).

Lo expresado tiene un peso superlativo a la hora de identificar, seleccionar y difundir las tecnologías más apropiadas para organizar y gestionar la producción, el procesamiento y la comercialización en las zonas rurales seleccionadas.

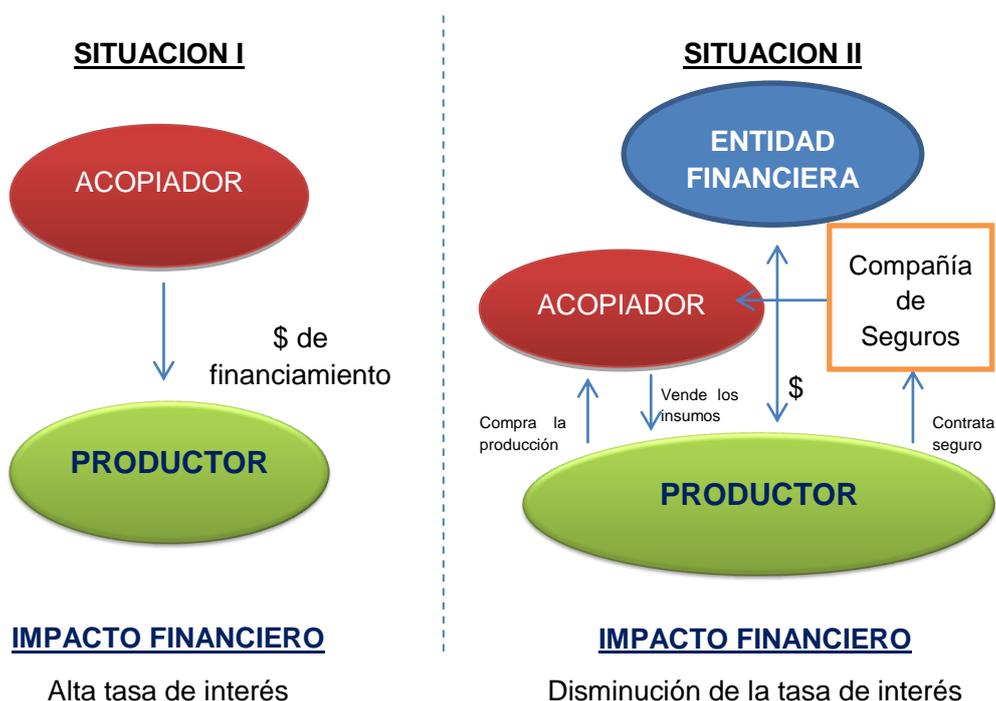
En Paraguay, el sector agrícola es el más grande en términos de su contribución a la economía, con un aporte del 27% del Producto Interno Bruto (PIB). El rápido crecimiento de este sector en los últimos años: 10.5% en 2008 en relación al 5.4% del PIB ha llevado a un incremento de actividad considerable en las zonas rurales.

Según información del Censo Agropecuario 2008, entre 2001 y 2008 disminuyó la cantidad total de fincas (3.5%) y aumentó la superficie total en producción (36.6%). Se duplicó para ese período la superficie destinada a cultivos en todo el país.

Por su parte, en los departamentos analizados aumentó en más del 8% la cantidad de fincas que reciben asistencia técnica con un incremento excluyente del cultivo de soja ajustado a su paquete tecnológico. En general, se verifica en los departamentos estudiados la presencia del Ministerio de Agricultura con técnicos del Departamento de Extensión Agrícola que asesoran los diferentes programas. Los bancos y financieras, cooperativas y ONGs entrevistados, de acuerdo a su historial de vinculación con el sector agropecuario, muestran un desarrollo diferente en sus estructuras de asistencia técnica al sector. El trabajo de los profesionales asesores técnicos en general comprende aspectos productivos y comerciales en los subsectores hortícola, agrícola y ganadero. Solo algunas entidades asesoran en aspectos organizativos y de gestión.

Se presenta a continuación un caso real de articulación de distintos actores económicos que da lugar a un producto final (financiamiento y costo financiero) más accesible para los productores.

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO



El grafico anterior muestra una forma de financiamiento que le permite al intermediario financiero bajar los riesgos y al productor acceder a un financiamiento más económico.

En efecto, el esquema histórico (situación I) de financiamiento directo de los acopiadores a través de los canjes (agroquímicos y/o semillas a cancelar con producto a la cosecha) con tasas de interés implícitas muy altas sin participación de la entidad financiera, va siendo reemplazado por un sistema que comienza con la firma de un convenio entre la institución y el acopiador en el que se mantiene la venta de los insumos y la compra del producto por parte del acopiador a los precios vigentes en el mercado. En algunos casos el productor obtiene un seguro agrícola de una compañía de seguros.

A través del acopio y en el marco del convenio antes mencionado se genera un volumen de operaciones de seguros que le permite a la compañía contrarrestar el proceso de selección adversa. Por su parte, la entidad financiera aporta los fondos de crédito a tasas finales a los productores mucho más bajas.

5.4 ASPECTOS CLAVE EN LA APLICACIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS

Para cada una de las tecnologías descritas se han extractado aspectos clave a ser considerados en el diseño de políticas y acciones que induzcan una mayor y más eficiente y eficaz aplicación de las microfinanzas en el medio rural de los Departamentos estudiados.

En efecto el grado de aceptación por parte de los usuarios que asegure una respuesta de los mismos en la aplicación, los beneficios para el ahorro y crédito que les otorgue viabilidad y mayor sostenibilidad económica, así como la identificación de los agentes involucrados en la difusión de las tecnologías aparecen resumidos en el cuadro que sigue.

Tabla 10 .Tecnologías, grados de aceptación, beneficios y agente implementador

TECNOLOGÍAS	GRADO DE ACEPTACION	BENEFICIOS PARA EL AHORRO Y CREDITO	AGENTE IMPLEMENTADOR
Tecnologías de Información y Comunicación	*Usuarios de mayor nivel económico. *Se valora transparencia y contribución a producción, comercialización y financiamiento	*Acerca el financiamiento y posibilidades de ahorro a los usuarios en lo informativo y operativo	*Internet, oficiales de crédito, agentes no bancarios y de las compañías telefónicas
Tecnologías de Organización de los Usuarios	*Muy bueno entre usuarios de menores recursos	*Permite el acceso al crédito *Impulsa el ahorro desde su obligatoriedad	*Oficiales de crédito de las ONG
Tecnologías de Organización y Gestión de la Producción	*Muy demandado por los usuarios *Importante adecuarlo a los perfiles productivos	*Mejora gestión productiva y comercial permitiendo apalancamiento financiero *La Planificación impulsa la compra anticipada de insumos (ahorro)	*Profesionales Ing. Agr. *De los sectores público y privado. *Bancarios y no bancarios

5.5 SÍNTESIS

- La tecnología en su concepto más amplio resulta importante para poder desarrollar una mayor y mejor profundización de los servicios microfinancieros en las zonas más alejadas. Tanto por lo que corresponde a tecnologías blandas, tales como metodologías de originación crediticia que permiten acceder a segmentos que de otra manera no se podrían atender, (metodologías solidarias) como por las tecnologías más duras como la de celulares.
- Las principales instituciones de microfinanzas con mucho peso en Asunción están desarrollando iniciativas tecnológicas que permitan ampliar el foco y la llegada al interior del país. Así, Visión Banco, El Comercio, Familiar y la Fundación Paraguaya se encuentran desarrollando iniciativas tecnológicas que permitan incursionar de manera más efectiva y eficiente.
- Asimismo, los donantes internacionales y las empresas de tecnología están activamente participando en sendos proyectos que involucran el desarrollo de microfinanzas con soportes tecnológicos, tanto como se encuentran en estudio iniciativas para regular las tecnologías como los corresponsales no bancarios.
- Los corresponsales no bancarios forman parte de la tecnología de llegada a los clientes con muy buenas posibilidades de impacto en el sector rural en los departamentos en estudio.
- Con relación a las tecnologías de organización de los usuarios de microfinanzas se verifica el impulso de las bancas comunales como

metodologías autogestivas con componentes de ahorro en los perfiles más bajos y el crédito individual para los productores más capitalizados.

- Los datos intercensales (1991-2008) revelan un fuerte incremento de la producción y de la utilización de Tecnología de Organización y Gestión de la producción.
- Con relación a las tecnologías de gestión y organización de la producción existe una demanda parcialmente satisfecha a través de programas con el Ministerio de Agricultura y de estructuras de asesoramiento de las entidades oferentes de crédito.
- Es necesario tener en cuenta las asimetrías en los perfiles de los usuarios, tanto en la aplicación de las TICs (información, acceso a computadoras y teléfonos celulares) como en las tecnologías productivas y comerciales (infraestructura).

6. ESCENARIOS FAVORABLES Y DESFAVORABLES

Este capítulo tiene como objetivo analizar y conocer cuáles son las principales herramientas jurídicas que pueden influir positiva o negativamente en el desarrollo de las microfinanzas en Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná.

Según el estudio del PNUD de Microfinanzas en Paraguay: “Análisis de Oferta y Demanda. PNUD Paraguay. Cooperazione Italiana. Noviembre 2010”, los microcréditos son definidos como aquellos que se otorgan a personas físicas o jurídicas, destinados al financiamiento de actividades de pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificadas por la entidad financiera, cuyo importe no supere los veinticinco (25) salarios mínimos mensuales o su equivalente en dólares.

El desarrollo de las microfinanzas en el Paraguay no contó con un marco normativo específico para el desarrollo, sino que las propias organizaciones y los propios microempresarios fueron organizándose en función de los instrumentos normativos existentes.

En este sentido, los principales instrumentos vigentes que merecen ser considerados son los que regulan y orientan la oferta de servicios, tales como la Ley General de Bancos, Financieras y Otras Entidades de Crédito, acompañada de toda la normativa complementaria y el marco normativo que define los Corresponsales No Bancarios.

En el caso de las cooperativas, que no se encuentran comprendidas dentro de la Ley General de Bancos, Financieras y Otras Entidades de Crédito, la Ley del Régimen de Cooperativas y el rol de Incoop como regulador son los elementos más importantes. Al respecto, debido a la presión de algunos organismos internacionales por incorporar a las cooperativas dentro de la supervisión tradicional de las entidades financieras, el INCOOP ha comenzado un proceso con apoyo de organizaciones internacionales para mejorar su rol de supervisión.

Con relación a las Organizaciones No Gubernamentales no existe restricción para su operación, en la medida en que no desarrollen captación de recursos de ahorro. Sin embargo, la Superintendencia de Bancos buscó un mayor control sobre las ONGs a través de la creación de un registro.

Otras normativas en etapa de estudio y que podrían ser implementadas en el corto y mediano plazo como la posible regulación sobre el Mobile Banking, por el lado de aplicaciones tecnológicas y por el lado de la demanda, el marco legal para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que estarían orientadas a organizar y promover la demanda de servicios financieros para el sector en general, y especialmente para la población rural en estos cuatro departamentos.

6.1 REGULACIÓN VIGENTE

LEY GENERAL DE BANCOS, FINANCIERAS Y OTRAS ENTIDADES DE CRÉDITO

El objeto de la Ley General de Bancos, Financieras y Otras Entidades de Crédito (Ley 861/96), tal como lo establece su artículo segundo, es establecer los requisitos, derechos, obligaciones, garantías y demás condiciones de funcionamiento a que se sujetarán las personas físicas o jurídicas que operan en el sistema financiero, así como aquellas que realizan actividades vinculadas o complementarias al objeto social de dichas instituciones, salvo aquellas que no realicen intermediación financiera.

Asimismo, establece los requisitos mínimos para operar como bancos, financieras o sociedades del sistema de ahorro y préstamo para vivienda. Quedan excluidas de esta

ley las personas físicas o jurídicas, que actúan en el mercado financiero y de crédito con recursos financieros propios, que no realicen intermediación financiera, salvo que el Banco Central del Paraguay, previo dictamen de la Superintendencia de Bancos, resuelva incluirlas, atendiendo al volumen de sus operaciones o su incidencia en la política monetaria.

La Ley está orientada a intermediarios financieros y no tiene un foco específico para el desarrollo de las microfinanzas, aunque si tiene importancia ya que, en función de las sucesivas normas de Basilea, la captación de ahorro está fuertemente regulada y puede resultar un impedimento para el desarrollo en zonas rurales con productores familiares de bajos ingresos.

Asimismo, la Ley contempla los principios para la operación de las financieras, actores importantes en el desarrollo de las microfinanzas en el Paraguay.

Otros instrumentos importantes que pueden influir sobre el desarrollo de los operadores microfinancieros son la Ley 2339 que modifica el artículo 44 de la Ley 489/95 que define a la tasa de interés usuraria como aquella que exceda en un 30% el promedio de las tasas efectivas anuales percibidas por los bancos y financieras sobre créditos de consumo, de acuerdo a los plazos y monedas en que son concedidos dichos créditos. Esta herramienta podría actuar como una limitante para la operación en segmentos y zonas cuyos costos operativos no puedan ser compensados por el 30% superior que establece la Ley.

La Resolución 2 del Banco Central del Paraguay establece una norma sobre transparencia informativa de cálculos y publicación de tasas de interés que establece las directrices para la publicación de las tasas de interés y los gastos. Esta norma no específica para las microfinanzas pero puede impactar sobre la operación.

CORRESPONSALES NO BANCARIOS (CNBS)

A través de la Resolución 1, del 22 de noviembre de 2011, el Directorio del Banco Central del Paraguay (BCP) aprobó la reglamentación para el uso de los corresponsales no bancarios o agencias no financieras.

Esta práctica permitirá contar con mayor presencia en el mercado de entidades que prestan servicios financieros, sobre todo en el interior del país, puesto que bancos y financieras podrán tener como corresponsales a empresas no financieras, como farmacias, supermercados, shoppings o la despensa del barrio, mediante la suscripción de un contrato entre las partes interesadas.

Por medio de una relación contractual con los corresponsales no bancarios, la entidad financiera podrá realizar la cobranza y el desembolso de créditos, envío y recepción de giros, retiro de dinero, consultas de saldos y expedición de extractos, transferencia de fondos, depósitos en cuentas propias o de terceros, pago de servicios y cobranzas en general, así como otros servicios a los que la entidad financiera se encuentre autorizada a satisfacción de la Superintendencia de Bancos (SIB).

Los CNB podrán recolectar y entregar propuestas de apertura de cuentas corrientes, de ahorros o a plazo que no sean clasificadas como cuentas de bajo riesgo, así como la relacionada con solicitudes de crédito.

Esta nueva plataforma permitirá la inclusión de sectores menos favorecidos, sin obviar los rigores del sistema financiero, en cuanto al manejo del riesgo que implica toda operación financiera.

6.2 INICIATIVAS DE APOYO AL SECTOR

LEY 4457/11 PARA MIPYMES

Tiene como objeto promover y fomentar la creación, desarrollo y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, para incorporarlas a la estructura formal productora de bienes y servicios, y darles identidad jurídica.

Las actividades están definidas como artesanal, industrial, agroindustrial, agropecuario, forestal, comercial o de servicios. No están incluidas las empresas que se dediquen a las intermediación financiera, seguros, negocio inmobiliario, y el ejercicio de profesionales liberales, siempre y cuando estas actividades sean reguladas por leyes especiales en vigencia.

A efectos de diferenciar las categorías se consideraran dos aspectos: el número de trabajadores ocupados y el monto de facturación bruta anual realizado en el ejercicio fiscal anterior.

La propuesta establece como parámetros de la clasificación el siguiente criterio:

- **Micro empresa (MIE)** es la que ocupe hasta 10 (diez) empleados y facture anualmente hasta 500 millones de guaraníes.
- **Pequeña empresa (PE)**, unidad económica que facture anualmente hasta 2.500 millones de guaraníes y ocupe hasta 30 (treinta) trabajadores.
- **Mediana empresa** hasta 6.000 millones de guaraníes y ocupe hasta 50 (cincuenta) trabajadores.

Los parámetros de clasificación expuestos deberán ser concurrentes, primando en caso de dudas, el nivel de facturación anual.

Se establece un **Sistema Nacional de MiPyMEs**, como un facilitador del trabajo integral del conjunto de órganos involucrados en la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MiPyMEs, bajo la dirección del Ministro de Industria y Comercio y como responsable en diseño de políticas públicas dirigidas hacia el sector.

Se crea el Viceministerio de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas dependiente del Ministerio de Industria y Comercio, cuyas funciones, entre otras, consisten en:

- Coordinar y dirigir las acciones del Sistema Nacional de MiPyMEs.
- Coordinar, sistematizar y ejecutar políticas de apoyo para la creación, promoción, fortalecimiento, gestión, tecnificación y desarrollo de las MiPyMEs.
- Desarrollar e implementar instrumentos y mecanismos necesarios para el aumento de la productividad, la competitividad y la generación de empleo por parte de las MiPyMEs.
- Apoyar estrategias para promover la exportación de las MiPyMEs.
- Fomentar la operatividad del Fondo de Garantía y otros instrumentos que faciliten el acceso al crédito.
- Implementar un sistema único integrado de registros, certificación e información.

Incorpora un Capítulo sobre el **Régimen Tributario**, proponiendo la exoneración a las Micro Empresas (**MIE**) de todo tributo nacional, salvo el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto Selectivo al Consumo (IC), el impuesto inmobiliario y el Impuesto a la Renta del Pequeño Contribuyente (IRPC).

En el Capítulo del **Régimen Laboral** establece que las MiPyMEs podrán celebrar contratos de trabajo de plazo determinado por hasta doce meses de duración, pudiendo este ser prorrogable por igual plazo, a cuyo vencimiento, el contratante concluirá sin obligación de preavisar ni de indemnizar.

Asimismo, para la categoría Micro Empresa (MIE), la autoridad administrativa del trabajo podrá autorizar el pago de salarios sobre una base no inferior al 80% (ochenta por ciento) del salario mínimo legal establecido para actividades diversas no especificadas, durante los tres primeros años contados desde su formalización.

La propuesta también incluye el Seguro Social Obligatorio de Salud a ser prestado por el Instituto de Previsión Social.

Veto Parcial

A través del Decreto 7.516 de fecha 24 de octubre de 2011, el Poder Ejecutivo objeta parcialmente la ley aprobada (no sancionada aún) argumentando los siguientes puntos:

- Existirían riesgos de que los beneficios no sean focalizados exclusivamente a las MiPyMEs ya que podrían generarse incentivos para que empresarios de otros sectores organicen sus unidades de producción en múltiples micro empresas.
- La Ley produciría un grave cercenamiento de la competencia atribuida al Ministerio de Justicia y Trabajo como Autoridad Administrativa del Trabajo, siendo el resultado práctico la abrogación de todas las normativas del Código del Trabajo referentes a la materia.

Con su entrada en vigencia, podría provocar la desaparición de un campo de control ejercido por la Autoridad Administrativa del Trabajo en materia de verificación y fiscalización de las disposiciones relativas al cumplimiento de las normas laborales.

También impactaría en el Presupuesto General de la Nación debido a la reestructuración y creación del Vice Ministerio de las MiPyMEs en el Ministerio de Industria y Comercio, así como el aporte o subsidio estatal para el financiamiento de los proyectos por una suma anual no menor de G. 24.783.480.000.

Situación actual

Con el Veto Parcial del Poder Ejecutivo, la Ley aprobada y no sancionada, volvió a la Cámara de Diputados para el análisis de los argumentos contenidos en el Decreto 7.516. Dicho cuerpo se ratificó en diciembre pasado, enviando la propuesta para el pronunciamiento a la Cámara de Senadores que se espera que al reinicio del periodo parlamentario en Marzo del 2012 se pronuncie al respecto.

MOBILE BANKING

Hacia finales del 2008, se iniciaron las primeras experiencias de Mobile Banking. Estas surgieron a través de iniciativas de las principales empresas de telefonía móvil local. Las primeras aplicaciones consistían en dar de alta a usuarios, realizar consultas, compras y pagos de cuotas. Entre las ventajas que a primera vista ofrecía el servicio sobresalían el ahorro tiempo, dinero, y la facilitación en la gestión de las cobranzas.

Las lecciones aprendidas en esta primera experiencia permitieron pasar a una segunda etapa, comprendiendo las necesidades de los usuarios del sistema y la adaptación de los servicios ofrecidos hasta ese entonces.

En esta siguiente fase, las dos principales operadoras de telefonía móvil que poseen el 85% del mercado, entendieron que era necesario rediseñar el producto según las necesidades del cliente y se enfocaron en ofrecer un servicio orientado a facilitar el flujo de las remesas bidireccionales. Hasta ese entonces, se utilizaban principalmente servicios de buses y chóferes para enviar y recibir dinero, que por lo general conllevaban mayor tiempo y costo en dicho proceso.

La ausencia de un marco regulatorio específico facilitó la oportunidad para que estas empresas desarrollaran y refinaran su modelo de dinero móvil sin restricciones. Este vacío generó un ambiente propicio para el desarrollo de estas nuevas plataformas de dinero móvil en Paraguay.

Al momento Paraguay no cuenta con marco normativo para la aplicación de servicios financieros a través de telefonía móvil.

Sin embargo, en la actualidad se encuentra en desarrollo un proyecto normativo que permita regular los distintos aspectos sobre el uso de esta tecnología para la oferta de servicios financieros.

6.3 ESCENARIO ACTUAL Y PERSPECTIVA DE CRECIMIENTO / REFLEXIONES.

Si bien no existe un marco normativo específico para el desarrollo del sector de las microfinanzas, esto no ha sido óbice para el desarrollo del sector. Así, la Ley General de Bancos, Financieras y otras Entidades de Crédito de 1996 permitió que los bancos y financieras pudieran desarrollar operaciones de crédito y ahorro para el sector.

Existen adicionalmente a la Ley General de Bancos, la Ley 2339/2003 que establece la tasa de usura con algunas restricciones que podrían afectar operaciones más costosas como pueden ser las de los departamentos bajo estudio. Habría que analizar si estas restricciones a su vez no limitan la posibilidad de llegar a más clientes, entendiendo que el concepto generalizado es que el microcrédito es costoso.

La Ley de Corresponsales No Bancarios y la posible regulación para Mobile Banking podría contribuir al desarrollo de operaciones microcrediticias en los cuatro departamentos seleccionados.

La Ley 4457 / 11 para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) permitirá ordenar la clasificación de las diferentes empresas y a partir de esta segmentación establecer políticas de mayor focalización. El veto parcial a la ley genera algunas interrogantes respecto a la definición de este marco jurídico.

7. ANÁLISIS FODA Y RECOMENDACIONES ESTRATEGICAS

7.1 ANÁLISIS FODA

Con el fin de poder contribuir al análisis de la información relevada y procesada, se propone un ejercicio teórico aplicando la metodología FODA de análisis (habitualmente aplicada a empresas y organizaciones) al sector de las microfinanzas rurales en los departamentos de Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná, sobre la base de pensar las potencialidades y limitaciones que el desarrollo de las microfinanzas tiene en estos cuatro departamentos.

FORTALEZAS

- **Liquidez del sistema financiero que permite la expansión al interior.**
- **Convencimiento de los actores en la necesidad de atender más al sector rural.**
- **Estabilidad macroeconómica**
- **Existen instituciones que cubren los perfiles de demanda**

Las fortalezas que Paraguay presenta para el desarrollo de las microfinanzas en estos cuatro departamentos pueden centralizarse en la actual liquidez del sistema financiero que genera la búsqueda de nuevas alternativas de financiamiento, situación totalmente distinta a los momentos en los que el sistema financiero se encuentra sin liquidez en los que los flujos de capitales se concentran en zonas urbanas y conocidas.

Asimismo, Paraguay al igual que el resto de América Latina se encuentra en un período de crecimiento económico sostenido, lo que permite a los actores públicos y privados desarrollar herramientas que aumenten el desarrollo en zonas menos favorecidas. Sumado esto a que los actores públicos y privados vinculados al desarrollo y a las microfinanzas, coinciden plenamente en la necesidad de expandir los servicios financieros a los departamentos menos atendidos.

Estos actores: Bancos Públicos y Privados, Financieras, Crédito Agrícola de Habilitación, ONGs, Cooperativas abarcan en sus diferentes estrategias de financiamiento todo el abanico de beneficiarios demandantes en los Departamentos por lo que no resultaría necesario por el momento pensar en nuevas Instituciones.

DEBILIDADES

- **Se mantiene el nivel de consumo urbano**
- **La falta de conocimiento del sector y el manejo de los riesgos específicos**
- **Mayores costos de Operación (distancia, tiempo)**
- **Falta de capacitación y asistencia técnica adecuada a los perfiles de la demanda**

Las condiciones que otorgan a Paraguay las fortalezas para expandir los servicios financieros al interior también cuentan con que la contrapartida de la liquidez del sistema devenga en el sostenido crecimiento del crédito de consumo en zonas urbanas.

Sin embargo, la debilidad que se presenta para poder amplificar la provisión de servicios financieros en Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná está vinculada con la falta de conocimiento del sector, lo que aumenta la percepción del riesgo respecto del cliente urbano, sumado a los riesgos propios de la actividad (climáticos, de precios y de producción).

Adicionalmente, el desarrollo de servicios financieros en los cuatro departamentos implica mayores costos debido a las distancias que un oficial de crédito debe recorrer para visitar a un cliente, con el consecuente tiempo de los recursos humanos involucrados, dificultades para el pago y cobro de las cuotas y la sazonalidad de muchas actividades productivas.

Eventos de capacitación y asistencia técnica que no contemplen las realidades productivas y sociales no cumplirán con los objetivos planteados y pueden generar desánimo en capacitadores y capacitados.

OPORTUNIDADES

- **Buen período internacional para los productos agropecuarios**
- **Desarrollo de canales y soportes que pueden favorecer (mobile y corresponsales)**
- **Existe una red de instituciones y cooperativas en los departamentos**
- **Existen experiencias comerciales y financieras exitosas en los departamentos**

Existen oportunidades para que las microfinanzas se desarrollen en Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná. Por un lado, a diferencia de otros momentos históricos, los precios de los productos agropecuarios se encuentran en un buen nivel, lo que implica un mayor ingreso predial. Sin duda este momento histórico de precios altos y demanda sostenida es una oportunidad para desarrollar el sector de la agricultura familiar y los canales e intermediarios financieros que ven al productor con ingresos netos que permiten pagar un crédito.

Paraguay está desarrollando mecanismos que pueden complementar y facilitar la llegada de los servicios financieros al interior. Las experiencias de mobile banking y la consideración de marcos operativos que faciliten la incorporación de esta tecnología, así como la reciente normativa para reglamentar el uso de corresponsales no bancarios, permiten pensar que la utilización de estas nuevas herramientas tecnológicas será una oportunidad para facilitar el acceso a lugares lejanos y sin entidades bancarias.

Aun cuando puedan existir deficiencias en términos del acceso a los servicios financieros por parte de los productores de los cuatro departamentos en estudio, existen organizaciones locales, como ONGs, pero particularmente las cooperativas de producción, que son actores legitimados que pueden convertirse en mayores y mejores proveedores con asistencia técnica y recursos financieros.

Finalmente, se han dado en algunos Departamentos (Caaguazú, Itapúa) experiencias exitosas de aplicación de mecanismos de financiamiento y de comercialización que han impactado positivamente en la inserción económica y social de los productores.

AMENAZAS

- **Desarrollo de productos financieros menos adaptados (p.e. consumo)**
- **Falta de coordinación público-privada**
- **Desarrollo de servicios financieros sin acompañamiento técnico y comercial**
- **Ausencia en algunas zonas de infraestructura básica para la producción agrícola**
- **Desconocimiento de los usuarios de los distintos productos financieros disponibles**

Las amenazas que se presentan para que Paraguay pueda mejorar el acceso a los servicios microfinancieros en Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná, están vinculadas con que los productos no están adaptados a las necesidades de los productores familiares de estos departamentos y, en consecuencia, no pueden ser utilizados, o bien se utilizan, pero forzándolos.

Las múltiples iniciativas que se encuentran hoy en Paraguay que buscan el desarrollo de las microfinanzas, tanto de los operadores privados y los donantes así como de las entidades públicas y los programas, requieren de un espacio de articulación que aumente la sinergia y evite el solapamiento. Así, iniciativas como el desarrollo de bancas comunales desde diversos estamentos podrían mejorar sustancialmente si se coordinan. De igual forma, las iniciativas vinculadas a mobile banking o bien aquellas líneas de trabajo para aumentar la inclusión financiera en el sector rural y las líneas operativas de las entidades públicas.

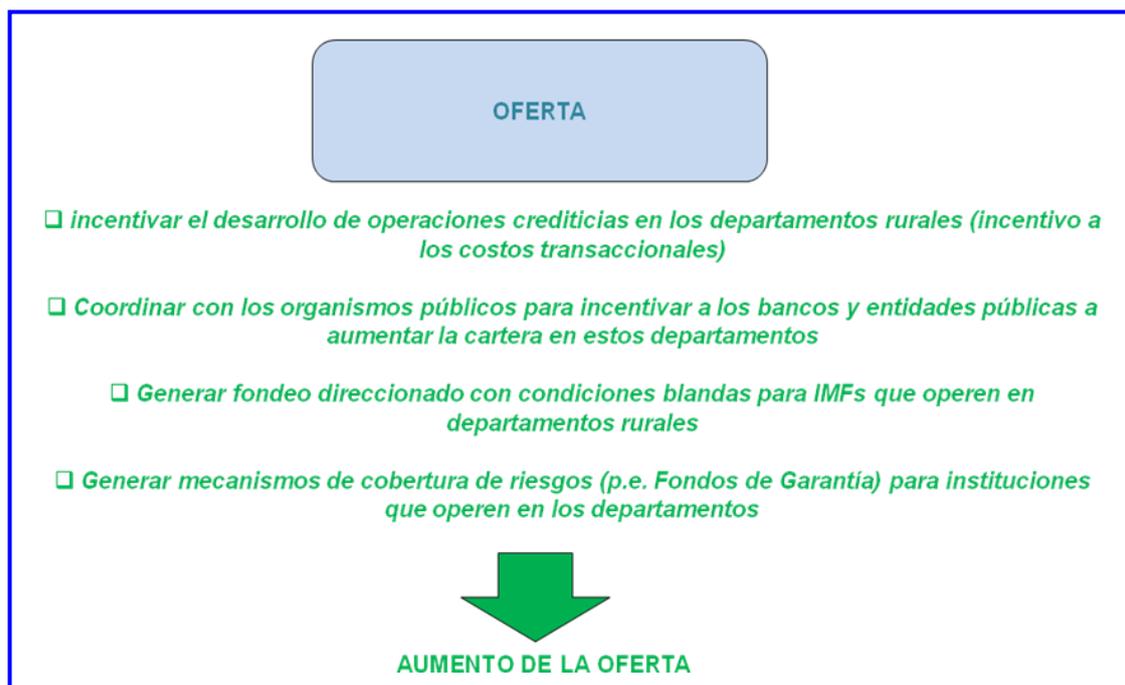
Todos los relevamientos sobre la demanda indican que la sola provisión de servicios financieros no da respuesta completa a las necesidades y, por el contrario, en algunos casos pone en riesgo la operación financiera si la misma no viene acompañada (antes, durante y después) por asistencia técnica, capacitación y acompañamiento comercial.

La falta de infraestructura básica de producción en algunas zonas, el desconocimiento por parte de los productores de los créditos disponibles y sus condiciones, así como las de otros productos (ahorro y seguros) produce desmotivación en los productores, dejándolos fuera del mercado y agudizando su marginación social.

7.2 RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

Sobre la base del análisis FODA que permita identificar factores que faciliten o dificultan el acceso a los servicios financieros en los Departamentos de Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná, se desarrollan algunas recomendaciones que podrían permitir mejorar y contribuir a potenciar el encuentro entre la oferta de servicios financieros y la demanda de los mismos en los cuatro departamentos.

Algunas propuestas que contribuirían a mejorar la oferta de servicios microfinancieros en Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná.



- Incentivar el desarrollo de operaciones crediticias en los departamentos rurales: Una manera de que los operadores financieros aumenten la presencia en los departamentos bajo estudio, es la creación de fondos que subsidien de manera decreciente parte de los costos transaccionales. De esta forma, los créditos más caros como son los iniciales contarían con un apoyo que aumentaría el rendimiento.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Incentivar el desarrollo de operaciones crediticias en los departamentos rurales	Aumentar la Oferta de crédito en los 4 Deptos	Se crea un fondo que subsidie los costos de transacción de los primeros créditos de manera decreciente por un año. Se licitan entre las instituciones	Actor publico que cree y administre el fondo de subsidio (p.e. CAH, BNF u organo descentralizado)	Mediano Plazo y Complejidad Media	Se necesita decisión pública sostenida y fondos durante un período (no retornables). Se requiere de un Estudio de demanda y factibilidad operativa

- Coordinar con los organismos públicos para incentivar a los bancos y entidades públicas a aumentar la cartera en estos departamentos: Las entidades públicas establecen las prioridades en función de los objetivos que el propio sector público defina. Así si la búsqueda es la maximización del ingreso es probable que las entidades públicas desarrollen fuertemente el crédito de consumo, mientras que si existe una decisión por atender (con cupo o no) los departamentos mencionados esto podrían impactar positivamente en las acciones y recursos que se destinan a estos departamentos.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Coordinar con los organismos públicos para incentivar a los bancos y entidades públicas a aumentar la cartera en estos departamentos.	Aumentar la Oferta de crédito en los 4 Deptos	Se establecen metas de colocación en los 4 departamentos (en cantidad de clientes, montos promedio y valor total de cartera) para BNF y CAH	Decisores políticos del BNF y CAH. Directorios y empleados	Corto Plazo y Complejidad Media	Resistencia de las entidades oficiales. Posibles pérdidas en las carteras a riesgo.

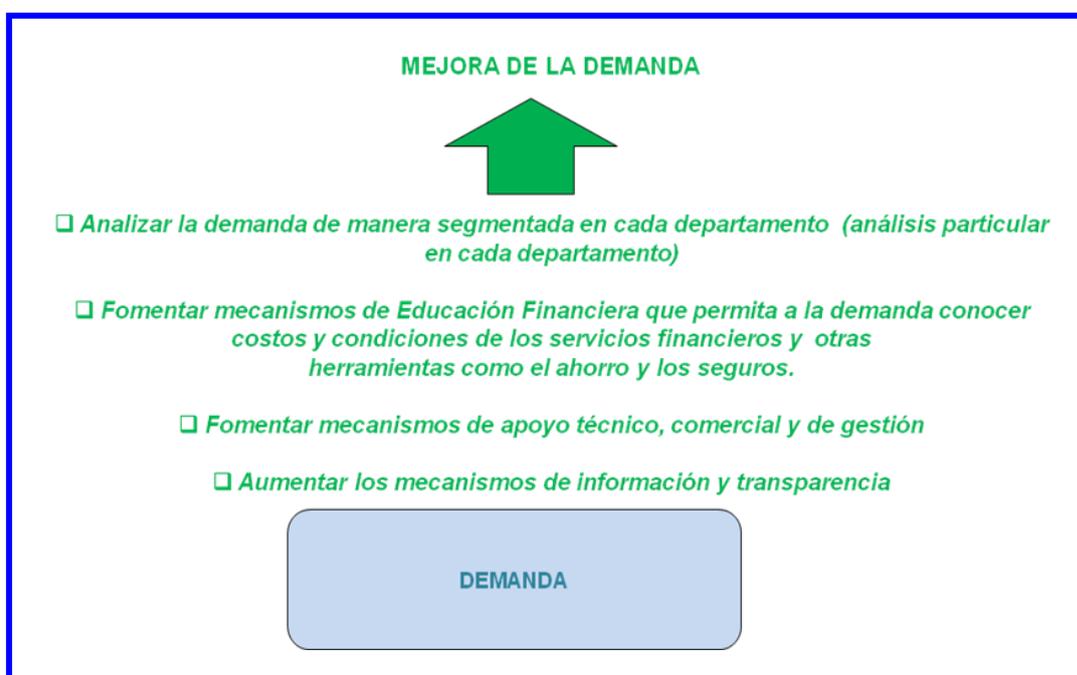
- Generar fondeo direccionado con condiciones blandas para IMFs que operen en departamentos rurales: El aumento de la oferta de recursos financieros en los departamentos mencionados también puede potenciarse si existe un fondo (público o privado) que tenga como requisito su aplicación en los cuatro departamentos mencionados, brindando como contrapartida condiciones que resulten atractivas para las instituciones de microfinanzas (p.e. reducción en la tasa de interés, plazos más largos).

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Generar fondeo direccionado con condiciones blandas para IMFs que operen en departamentos rurales.	Aumentar la Oferta de crédito en los 4 Deptos	Se crea un fondo para prestarle a todo tipo de IMF que opere en los 4 departamentos. Las condiciones de fondeo pueden ser diferenciales (tasa y/o plazo) con la condición que los clientes sean de esa región.	Actor publico que crees el fondo y lo administre. No debería ser competidor en el segmento microempresario, con lo cual podría ser el BNF (porque CAH es prestamista)	Mediano Plazo y Complejidad Media	Restriccion para la creación del fondo. Administración que ejerza monitoreo para evaluar la existencia de operaciones en los departamentos. Se requiere estudio de demanda y analisis de factibilidad.

- Generar mecanismos de cobertura de riesgos (p.e. Fondos de Garantía) para instituciones que operen en los departamentos: Adicionalmente, puede mitigarse el riesgo crediticio creando fondos de garantía que cubran a las instituciones crediticias frente al no pago de los créditos en esos departamentos, o bien que garanticen a las IMF's para que accedan a financiamiento internacional con garantía que mejore las condiciones de financiamiento a condición de que parte de esos recursos obtenidos sean aplicados en los cuatro departamentos.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Generar mecanismos de cobertura de riesgos (p.e. Fondos de Garantía) para instituciones que operen en los departamentos	Aumentar la Oferta de crédito en los 4 Deptos	Se crea un fondo de garantía para aquellas operaciones de crédito que se realicen en los 4 departamentos	Un administrador del fondo de garantía que no sea el monetizador de la operación (p.e. BNF) o entidad pública descentralizada	Mediano Plazo y Complejidad Media/Alta	Capacidad del administrador para evaluación de riesgo y creación de protocolos. Se requiere estudio de demanda y factibilidad

Algunas propuestas que contribuirían a mejorar la demanda de servicios microfinancieros en Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná.



- Analizar la demanda de manera segmentada en cada departamento (análisis particular en cada departamento): La información disponible no recoge las particularidades de cada departamento, por lo que al hablar de sector rural se

habla de un colectivo que muchas veces cuenta con particularidades que extrapoladas permiten luego direccionar de manera inteligente los diversos recursos. El mayor y mejor conocimiento de la demanda sin duda mejora su posible desarrollo, no sólo en el uso de los servicios financieros sino también con medidas y herramientas no financieras. Así como JICA desarrolló este primer estudio que permite conocer las características de los Departamentos, este mismo trabajo debería poder realizarse de manera sistemática periódicamente y a la vez en caso de desarrollar acciones específicas profundizar el conocimiento de la demanda segmentada (p.e. si decidiera trabajarse sobre productores que reciben Tekoporá en estos deptos, profundizar el conocimiento sobre estos, cuántos son, que características tienen, etc.)

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Analizar la demanda de manera segmentada en cada departamento (análisis particular en cada departamento)	Mejora de la Demanda de Crédito en los 4 Deptos	Estudio cuali-cuantitativo profundizado y sistemático en cada departamento exclusivo para conocer las diversas demandas dentro de cada uno de ellos	Organismo Público capaz de hacer o contratar el estudio (Ministerio o entidad de información). Organismo de Cooperación que contrate el estudio	Corto Plazo y Complejidad Baja	El valor de la información por parte del sector público y la existencia de recursos (encuestas, grupos focales) sostenidos

- Fomentar mecanismos de educación financiera que permita a la demanda conocer costos y condiciones de los servicios financieros y otras herramientas como el ahorro y los seguros: La población objetivo naturalmente tiene menos acceso, no sólo a los servicios financieros, sino también a la información y capacitación. Un plan que permita llegar con información y capacitación en herramientas financieras contribuiría de manera sustantiva a lograr un mayor y mejor uso de los instrumentos.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Fomentar mecanismos de educación financiera que permita a la demanda conocer costos y condiciones de los servicios financieros y otras herramientas como el ahorro y los seguros.	Mejora de la Demanda de Crédito en los 4 Deptos	Se crea un plan de capacitación de capacitadores (IMFs que trabajen en los 4 Deptos) para que capaciten a los productores familiares de los 4 Deptos en temas de educación financiera	Organismo Público capaz de hacer o contratar el estudio (Ministerio o entidad de información). Organismo de Cooperación que contrate el estudio	Corto Plazo y Complejidad Media	Recursos para la realización del plan y las capacitaciones

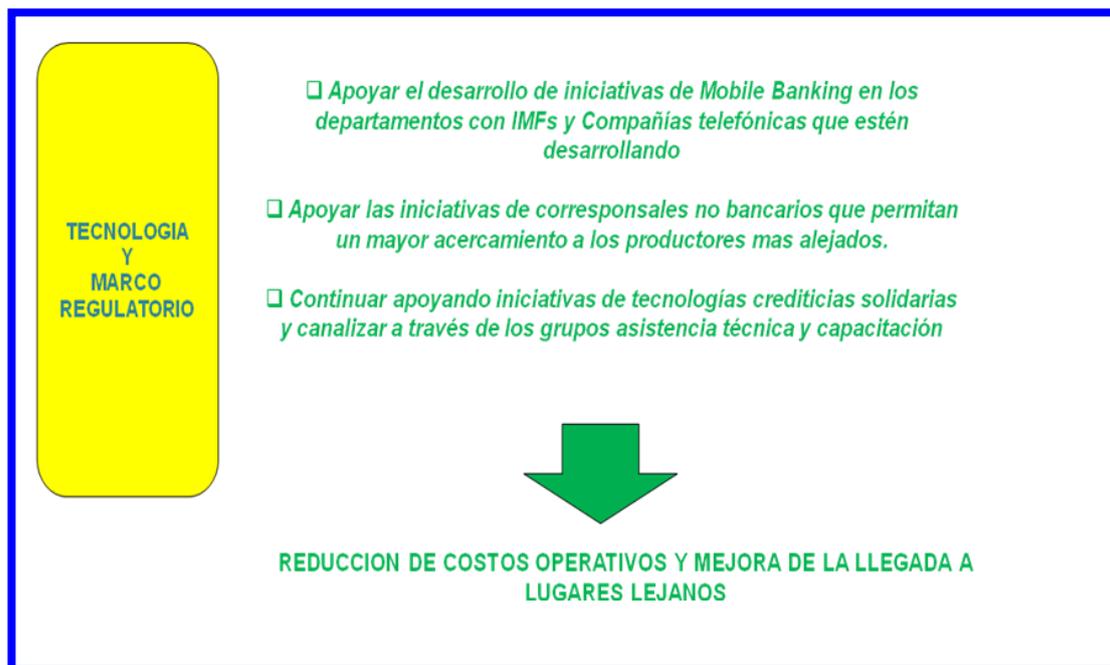
- Fomentar mecanismos de apoyo técnico, comercial y de gestión: Los productores de los cuatro departamentos manifestaron la necesidad, no sólo de recursos financieros y servicios como ahorro y seguro, sino que también se mencionó con énfasis la necesidad de contar con apoyo técnico productivo, comercial y de gestión. Este apoyo materializado en un programa de asistencia técnica sin duda mejoraría el perfil de la demanda.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Fomentar mecanismos de apoyo técnico, comercial y de gestión.	Mejora de la Demanda de Crédito en los 4 Deptos	Se apoya y refuerza a los organismos que estan brindando capacitación en temas de gestión y productivos (p.e FECOPROD - Paraguay Rural) para que brinden capacitaciones a los productores rurales	FECOPROD / Paraguay Rural / Ministerio Público / CAH	Corto Plazo y Complejidad Baja	Coordinación de esfuerzos. Recursos para apoyar y reforzar

- Aumentar los mecanismos de información y transparencia: La utilización de vehículos no tradicionales para que los pequeños productores puedan acceder a la información y los costos reales de los servicios, es una necesidad para reducir la desconfianza existente en algunos departamentos respecto de las instituciones de microfinanzas.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Aumentar los mecanismos de información y transparencia.	Mejora de la Demanda de Crédito en los 4 Deptos	Se establecen mecanismos que permitan a los prestatarios conocer la diferencia de financiamiento y las condiciones de mercado.	Organismo Público o Privado capaz de recopilar y organizar la información para su difusión (p.e. Red de Microfinanzas, FECOPROD, FEPAME)	Corto Plazo y Complejidad Baja	Decisión política para el establecimiento del mecanismo. Coordinación para establecer metodología común.

Algunas propuestas que contribuirían a mejorar la tecnología para optimizar los servicios microfinancieros en Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná.



- Apoyar el desarrollo de iniciativas de Mobile Banking en los departamentos con IMFs y Compañías telefónicas que las estén desarrollando: Las iniciativas existentes en el Paraguay para desarrollar los servicios financieros a través de la telefonía celular podrían ser combinadas con apoyos o incentivos para que las IMFs desarrollen las experiencias piloto en algunos de los cuatro departamentos, ya que el impacto social en caso de poder expandir esta experiencia sería mucho mayor.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Apoyar el desarrollo de iniciativas de Mobile Banking en los departamentos con IMFs y Compañías telefónicas que las estén desarrollando	Reducción de costos operativos y mejor llegada del credito a lugares lejanos	Coordinación de las iniciativas existentes con diversos actores (FOMIN, TIGO, Visión). En caso de ser necesario apoyar económicamente	Red de Microfinanzas / Entidad Pública que facilite la difusión	Mediano Plazo y Complejidad Media	Necesidad de coordinar esfuerzos sin duplicar. Existencia de condiciones tecnológicas (antenas, celulares e IMF)

- Apoyar las iniciativas de corresponsales no bancarios que permitan un mayor acercamiento a los productores más alejados: La reciente regulación de los corresponsales no bancarios abre una oportunidad para poder facilitar el acceso en lugares donde las entidades financieras no tienen, o no pueden

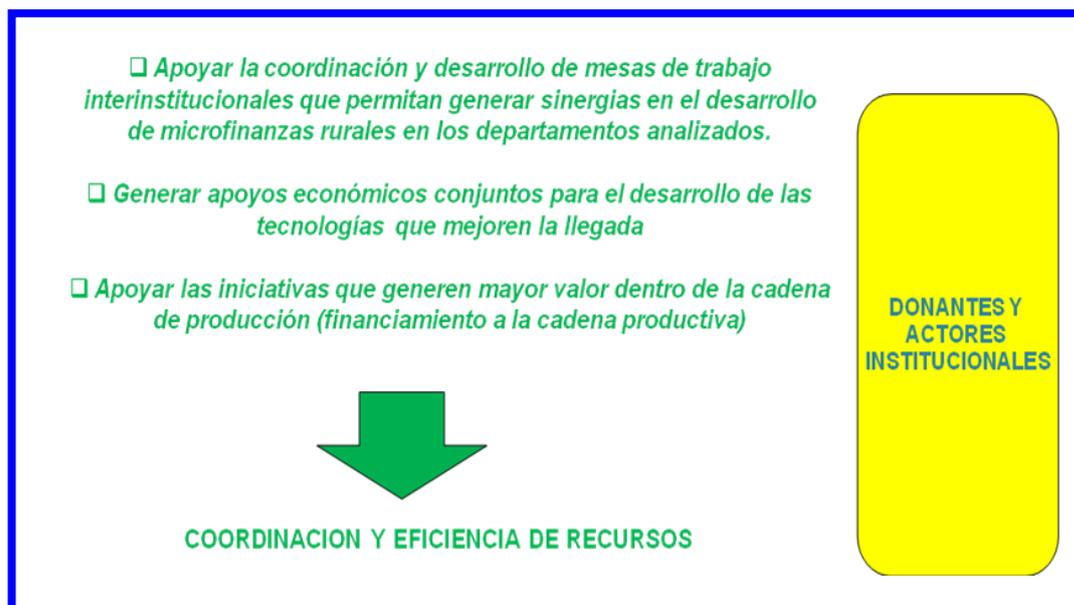
contar con una ventanilla. El apoyo para que estos corresponsales se desarrollen en los cuatro departamentos podría mejorar la provisión.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Apoyar las iniciativas de corresponsales no bancarios que permitan un mayor acercamiento a los productores más alejados	Reducción de costos operativos y mejor llegada del credito a lugares lejanos	Experiencia Piloto con apoyo y coordinación de actores (IMF/CNB) en alguno de los 4 deptos	IMF y CNB (p.e. Farmacia) y un organismo (público o privado) coordinador de la experiencia	Corto Plazo y Complejidad Media	Definición de la experiencia piloto y apoyo. Existencia de CNB en los 4 deptos

- Continuar apoyando iniciativas de tecnologías crediticias solidarias y canalizar a través de los grupos asistencia técnica y capacitación: En Paraguay se ha incentivado a través de diversos mecanismos y organizaciones el desarrollo de la metodología de bancas comunales. Sin duda que esta metodología permite llegar a lugares donde no existe la provisión de servicios financieros, así como a sectores con baja experiencia crediticia o de niveles cercanos a la vulnerabilidad extrema. Es importante que este desarrollo incipiente no quede como una “moda” que caiga luego en la falta de continuidad, ya que el impacto negativo se amplifica.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Continuar apoyando iniciativas de tecnologías crediticias solidarias y canalizar a través de los grupos asistencia técnica y capacitación	Reducción de costos operativos y mejor llegada del credito a lugares lejanos	Coordinación de las experiencias de bancas comunales en los 4 Deptos con los diversos actores que apoyan y ejecutan (FOMIN, CAH, PNUD)	FOMIN, PNUD, CAH y actor público o privado que decida continuar apoyando o reforzar	Corto Plazo y Complejidad Baja	Coordinación de esfuerzos. Recursos para apoyar y reforzar

Algunas propuestas que contribuirían a mejorar el rol de donantes para mejorar los servicios microfinancieros en Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná.



- Apoyar la coordinación y desarrollo de mesas de trabajo interinstitucionales que permitan generar sinergias en el desarrollo de microfinanzas rurales en los departamentos analizados: Existen organizaciones públicas y privadas que trabajan de manera importante en el desarrollo del sector de las microfinanzas. Una mayor coordinación de las acciones que tanto donantes como entidades públicas y programas están realizando en Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná, aumentaría la sinergia para mejorar la provisión de servicios financieros.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Apoyar la coordinación y desarrollo de mesas de trabajo interinstitucionales que permitan generar sinergias en el desarrollo de microfinanzas rurales en los departamentos analizados	Coordinación y Eficiencia de Recursos	Generación de Mesas de Trabajo por Depto en la que participen las actividades que permitan mejorar la llegada	FECOPROD, INCOOP, Red de Microfinanzas, CAH, BNF, FEPAME	Corto Plazo y Complejidad Baja	Voluntad de los actores por desarrollar acciones coordinadas

- Generar apoyos económicos conjuntos para el desarrollo de las tecnologías que mejoren la llegada: Es probable que el desarrollo de algunas iniciativas cuente con diversos proyectos con instituciones en el territorio. Algunas de estas iniciativas es probable que pudieran tener mayor impacto si se coordinaran y se incrementaran los recursos para tener, por ejemplo, un gran

proyecto de desarrollo de corresponsales no bancarios en los cuatro departamentos en lugar de cuatro proyectos financiados por diversos donantes que reducirán la eficiencia en el uso de los recursos.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Generar apoyos económicos conjuntos para el desarrollo de las tecnologías que mejoren la llegada	Coordinación y Eficiencia de Recursos	Las experiencias piloto para el desarrollo de tecnologías (p.e Mobile o bancas comunales) podría hacerse de manera conjunta en los 4 Deptos en lugar de iniciativas por cada actor.	FOMIN, PNUD, JICA, y otros actores	Corto Plazo y Complejidad Media	Definición de los aportes de cada actor en la experiencia piloto y definición de el o los deptos

- Apoyar las iniciativas que generen mayor valor dentro de la cadena de producción (financiamiento a la cadena productiva):** Existen iniciativas que financian a los pequeños productores a través de la cadena comercial, ya sea con proveedores o compradores. Estas iniciativas podrían amplificarse y al mismo tiempo capitalizar el conocimiento (positivo y negativo) que va surgiendo de las experiencias en curso.

RECOMENDACIÓN	POSIBLE EFECTO	MECANISMO OPERATIVO	ACTORES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACION	PLAZO PARA LA IMPLEMENTACION Y COMPLEJIDAD	POSIBLES RESTRICCIONES
Apoyar las iniciativas que generen mayor valor dentro de la cadena de producción (financiamiento a la cadena productiva)	Coordinación y Eficiencia de Recursos	Se desarrollan o refuerzan mecanismos de financiación a través de la cadena de valor (proveedores o compradores) de manera articulada y se difunden las experiencias para capitalizarlas	Paraguay Rural / FECOPROD / Red de Microfinanzas	Mediano Plazo y Complejidad Baja	Coordinación de esfuerzos. Recursos para apoyar y reforzar

7.3 COMENTARIOS RECOGIDOS DURANTE EL SEMINARIO FINAL

Durante la presentación de los resultados del estudio en el contexto de la “Semana de JICA – Presentación de Resultados de Estudios y Proyectos”, se recogieron las palabras finales de los comentaristas y las preguntas y sugerencias de las personas que participaron de la jornada, que sin duda contribuyen a la mejora de los resultados del Estudio. En este sentido, se recogen a continuación los comentarios realizados y las explicaciones del equipo consultor a los mismos.

1) “Si bien se menciona como recomendación la articulación y coordinación de actividades entre distintos actores, la experiencia muestra que es mucho más difícil. En FECOPROD a veces la construcción de las decisiones requiere de un proceso largo. Si a esto se le adicionan otros actores, es todavía más complejo”.

Efectivamente el proceso de construcción de consensos requiere un ejercicio en el que a menudo las organizaciones públicas y privadas no cuentan con mucha práctica. Es cierto que el mismo lleva mucho tiempo y a veces resulta mucho más fácil su mención que su realización. Sin embargo, desde el estudio pudo notarse que no solo es necesario y es un desafío para todos los actores que trabajan en el desarrollo, sino que además su realización podría permitir aumentar las sinergias y mejorar los resultados logrados, así como también lograr que algunas acciones resulten menos costosas.

2) “Es importante que se tenga en cuenta la importancia y la especificidad en términos de capacidades de los recursos humanos en el sector rural”

El desarrollo de las microfinanzas rurales requiere de especificidades respecto de las microfinanzas urbanas. Como se menciona en el informe, los productores agropecuarios demandantes de instrumentos microfinancieros están sujetos a condiciones intrínsecas del tipo de producción, incertidumbre climática, múltiples actividades productivas que requieren especialización para su correcta evaluación, mercados de distintas condiciones y variabilidad. Además, se encuentran alejados de la información sobre riesgos, la cual se encuentra dispersa, y poseen muy poca vinculación con los productos financieros disponibles. Esto genera que los costos de operación para desarrollar microfinanzas rurales resulten superiores a los costos de contar con carteras microcrediticias en el sector urbano.

Lo expresado amerita un asesoramiento técnico que excede las capacidades y la formación de los técnicos que actualmente se desempeñan en el campo, generándose la necesidad de una formación profesional específica que al momento no registra oferta desde las organizaciones educativas públicas y privadas, ni aún las terciarias. En consecuencia, desde el equipo consultor se considera muy importante este punto, cualquier iniciativa debería contar con una estrategia de formación de recursos humanos específicos.

3) “¿Cómo se estableció la Muestra de Productores entrevistados?”

El desarrollo de la muestra se basó en algunos criterios específicos de interés del estudio particular por lo que la muestra se encuentra sesgada en función de estas directrices. El objetivo del estudio era poder analizar los factores que influyen en el desarrollo de las microfinanzas en los departamentos de Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná. En consecuencia, la muestra buscó en primer lugar que las personas encuestadas hubieran tenido algún contacto (actual o pasado) con alguna entidad financiera, de forma tal de poder conocer las deficiencias que registraban como beneficiarios. En este sentido, se solicitó a las principales entidades que trabajan con el sector en estos cuatro departamentos la provisión de listados para la realización de encuestas. Así se contó con listados de entidades públicas, cooperativas y financieras.

Seguidamente se buscó que además de poder opinar como actual o ex prestatario, las características de los mismos correspondieran a las de un productor familiar. Con los listados se ha procedido previamente a la ubicación geográfica de los beneficiarios, distribuidos en las zonas rurales de los distritos de los departamentos que componen el estudio, conforme a la cantidad designada en el diseño muestral, a fin de determinar si residían en los lugares expuestos en las fuentes primarias.

La cantidad en términos de la población total rural de los departamentos mencionados equivalen a un 0,06% y a un 1,95% del total de la cantidad de beneficiarios de microfinanzas conforme al Estudio de Microfinanzas del PNUD, lo que en términos relativos refleja una franja de seguridad de representatividad de la muestra, considerando que conforme a poblaciones agregadas o ampliadas el porcentaje tomado para la determinación de muestras es de entre un 0,02 a 0,05% de una población o un universo y para un segmento o franja específica del mismo dicha determinación por lo general está en un 1%. A esto debe agregarse que en el desarrollo de la consultoría se han conformado Grupos Focales para profundizar aún más algunos aspectos de las encuestas.

4) “Algunos indicadores de la encuesta muestran diferencias respecto de los indicadores a nivel nacional.”

Tenencia de Teléfonos Celulares

Algunas de las 530 encuestas realizadas arrojaron resultados que motivaron un análisis particular para poder entender diferencias importantes respecto de los mismos indicadores a nivel nacional. Se presentan particularmente el tema de la baja tenencia de teléfonos celulares cuando se registran más de 6 millones de aparatos, lo que implicaría poco más de 1 celular por habitante. Sin embargo, los resultados indican que en el total de la muestra menos del 27% posee celular propio.

a. Muchos de los encuestados han respondido que no cuentan con un aparato celular exclusivo suyo o propio, sino que utilizan uno a nivel del núcleo familiar. Incluso en algunos casos utilizaban un celular a nivel de vecinos para las comunicaciones respectivas. La pregunta se orientaba a celular exclusivo propio, en consecuencia muchas respuestas tuvieron ese sesgo.

b. Las propias comisiones vecinales o comisiones de productores, disponían de un teléfono celular o teléfono de línea baja para uso de sus miembros, con lo que la necesidad individual momentánea de dicho aparato para los encuestados (socios de dichas comisiones) no era una prioridad, ya que en parte dicho servicio estaba cubierto para ellos. Esto refleja la capacidad de organización y ayuda solidaria de las comisiones.

c. La existencia de planes corporativos con costos más bajos podría generar en algunos distritos la toma de una cantidad de líneas por parte de una sola persona (p.e. Presidente del Comité). En este caso cada productor tendría un aparato pero no lo consideraría de su propiedad, aunque mensualmente pagaría por la línea.

Adicionalmente, el indicador de tenencia a nivel nacional incluye las zonas urbanas, principalmente donde la tenencia de celulares es incluso más que una línea por persona, determinada en cierta manera por un mejor poder adquisitivo, incluyendo también las líneas de móviles de las corporaciones o instituciones.

Consideración de Inmueble Propio

La pregunta realizada en la encuesta estaba referida a la producción en superficie propia no alquilada, esto implica que la respuesta tenía la consideración personal del encuestado. En este sentido, las entrevistas posteriores mostraron que los productores entrevistados consideran como propia la superficie en la que trabajan, sin que esto implique necesariamente que cuentan con títulos perfeccionados. La tradición familiar

de haber desarrollado históricamente la actividad productiva en esa superficie o a el hecho de haber pagado por ella, los hace considerarse propietarios de la misma. Sólo respondieron negativamente cuando se trataba de arrendamientos.

Asistencia a Escuela Primaria

La pregunta correspondiente a la escuela primaria no estaba vinculada con el haber finalizado la misma, sino solo con haber asistido alguna vez a ella. Sin duda que la finalización de la misma es un hecho importante pero en este caso se buscó reflejar la sola asistencia, razón por la cual este indicador es superior a la media nacional. Sin embargo, la asistencia (aún sin finalización) seguramente forma parte del impacto positivo de que los niveles de alfabetización en el total país superen el 90%.

5) “¿Existe una correlación entre la oferta y la demanda de los productos financieros en los Departamentos del Estudio?”.

El desarrollo de la encuesta buscó caracterizar al sujeto que tenía o había tenido relación con alguna entidad financiera desde el punto de vista social - económico y también respecto de su conducta, cultura financiera e influencia en la actividad productiva.

Sin embargo, el cruce con la información cualitativa surgida de los Grupos Focales permite identificar algunas características respecto de las diferencias entre la oferta y la demanda de productos financieros. Entre ellas las más destacables son

- a)** Con relación a las entidades públicas, la principal diferencia esta asociada a la falta de celeridad y la excesiva burocracia cuando no, de exclusión pura por no contar con todos los formalismos. Sin embargo, se rescatan los costos más bajos.
- b)** Con relación a las financieras y bancos privados, la principal queja está asociada a los costos pero se rescata la celeridad y los productos adaptados a las necesidades.
- c)** En algunos Grupos Focales las cooperativas funcionaban como fuente de financiamiento adicional a las existentes (ONGs, financieras).
- d)** El racionamiento del crédito en algunos casos resultó también un elemento destacado (“me dan menos crédito del que necesito”).
- e)** El financiamiento de largo plazo para inversión y las condiciones más adaptadas a los ciclos productivos fueron algunas de las opiniones de los prestatarios.

6) “Es importante destacar la importancia del ahorro como una manera de fondeo de las organizaciones y de mejorar los servicios a los productores”

Sin duda el ahorro es uno de los principales elementos a ser tenidos en cuenta en cualquier estrategia de desarrollo en los cuatro departamentos. Sin embargo, las encuestas mostraron un bajo o casi nulo ahorro en dinero. En la mayoría de los casos por desconfianza, desconocimiento o bien por imposibilidad, ya que no resultan sujetos bancarizables. En general el ahorro en especies (inversiones, compra anticipada de insumos, consumo) termina siendo el destino de los recursos excedentes cuando existen.

La encuesta muestra un bajo conocimiento de las condiciones financieras, lo que implica que un proceso de educación financiera será necesario para el aumento de estas herramientas.

Adicionalmente, las regulaciones prudenciales (Basilea) tienden a ser más protectoras de los depósitos pero al mismo tiempo levantan los requerimientos para que los sujetos mas informales puedan acceder al ahorro como un servicio financiero.

El ahorro no solo responde a una necesidad de los propios productores, sino que al mismo tiempo puede transformarse en una ayuda importante a la hora de contar con

recursos prestables a menor costo, lo que impactaría positivamente en la tasa de interés a los clientes.

7) “¿Se registraron particularidades en los departamentos de acuerdo a los resultados obtenidos?”

El estudio buscó analizar a nivel macro la oferta y la demanda en los departamentos seleccionados para el estudio. Sin embargo, si bien existen diferencias entre los departamentos las mismas resultaron menores a las esperadas y, al mismo tiempo, existen diferencias hacia adentro de cada departamento. Algunas diferencias que pueden mencionarse como ejemplo (el informe y el anexo detallan la información) refieren a Caaguazú y Caazapá, los dos departamentos con indicadores de pobreza más importantes que cuentan al mismo tiempo con la menor cantidad de sucursales de entidades que puedan ofrecer servicios financieros, lo que de alguna manera muestra la necesidad de generar mecanismos anticíclicos que induzcan a la oferta en estos departamentos. En términos de conducta financiera, tomando como ejemplo a Itapúa, vemos que mostró mayor resistencia a la toma de crédito de manera notoria respecto de la media en los cuatro departamentos. Algunas explicaciones hablan de experiencias muy perjudiciales en el pasado. Esto indica que la estrategia de penetración deberá

8 AGRADECIMIENTOS

Este trabajo realizado por el equipo consultor de Promesur no podría haberse llevado a cabo sin la valiosa cooperación de las personas que brindaron su tiempo y esfuerzo para aportar información, opiniones y compartir conocimientos. Agradecemos a las personas entrevistadas, los productores encuestados y los clientes de las instituciones que asistieron a los grupos focales quienes desinteresadamente colaboraron con este informe.

También al personal de JICA que amablemente colaboró con la logística para el armado de los talleres y con asistencia permanente en el desarrollo del trabajo.

En particular agradecemos a las siguientes personas e instituciones:

- Miuriel Vecca, Coordinadora de Cooperación Técnica Agencia **JICA**
- Ing. Agr. Roberto Giménez, Gerente de Microfinanzas, **Fundación Paraguaya**
- Rubén Petri, Gerente Oficina regional Cnel. Oviedo, **Fundación Paraguaya**
- Berta Benítez, Responsable Banca Comunal, **Crédito Agrícola de Habilitación**
- Manuel Franco, **Crédito Agrícola de Habilitación**
- Luis Maldonado, **Visión Banco**
- Carlos Avalos, **Visión Banco**
- Luz María Gómez, Gerente de Microempresas, **Visión Banco**.
- Gustavo López Ramos, Gerente de Banca de Microfinanzas, **Visión Banco**
- Ing. Agr. Rubén Candia Ruiz, Convenios Empresariales Agro, **Visión Banco**
- Noelia Caballero, Gerente Centro de Atención Cnel. Oviedo, **Visión Banco**
- Lic. Eugenio Oze de Morvil, **Banco Atlas**.
- Lic. Carlos Enrique Coronel, **Banco Atlas**
- Ing. Rosa Sanabria, **Fondo Ganadero**
- Lic. Wilson Castro, **Banco Familiar**
- Eduardo Amarilla Ortiz, **Banco Nacional de Fomento**
- Edgar Torres, **Banco Nacional de Fomento**
- James Spalding. **Financiera El Comercio**
- Fernando Paciello. **Financiera El Comercio**
- Luis Cáceres, Gerente de Microfinanzas, **Interfisa**
- Edgar Molas, Gerente de Gestión de Negocios, **Financiera El Comercio**
- Víctor H. Roa, Gerente Sucursal Coronel Oviedo, **Financiera El Comercio**
- Pilar Callizo. Asesora técnica. Grupo Impulsor. **Ley de MiPyMEs**
- Laura Lesme, Gerente, **Red de Microfinanzas**
- Lic. Javier Alcaraz Cabral, Director, Federación Paraguaya de Microempresas (**FEPAME**)

- Ing. Agr. Carlos Valdez, Responsable Aéreas Producción y Comercial, **Cooperativa Ycuá Bolaños Ltda.**
- Ing. Agr. Ernesto Caballero, quien colaboró en la realización de los grupos focales, fundamentales para este estudio.
- Agradecemos muy especialmente a los participantes de los Grupos Focales de Santo Domingo (Alto Paraná), Santa Ana (Caazapá), Cristo Rey (Distrito de Coronel Bogado), Itapúa, Coronel Oviedo, San Juan Nepomuceno y Minga Guazú. Ernesto Caballero y Lucas Sotomayor
- Virgilio Scavone, **Cooperativa de Producción Agroindustrial y de Servicios “Coronel Oviedo Ltda.”** (Caaguazú)
- Ing. Loreto, **Cooperativa Coopafiol Ltda.** (Caaguazú)
- Víctor Perdomo, **Cooperativa Capiibary** (Caazapá)
- Ichiro Fukui, **Cooperativa Yguazú Ltda.** (Alto Paraná)
- Wilson Sanabria, **Cooperativa Ayacapé – Ahorro y Crédito** (Alto Paraná)
- Lucas Romero, **Cooperativa Jhechapyra Ltda.** (Natalio – Itapúa)
- Hugo Lezcano, **Cooperativa Multiactiva de Producción, Ahorro, Crédito, Consumo y Servicios Perpetuo Socorro Ltda.** (Edelira/Itapúa Poty – Itapúa)
- Rolando Cáceres, **Cooperativa Oñondivepa Ltda.** (María Auxiliadora – Itapúa)
- **Cooperativa Pirapó Ltda.** (Pirapó – Itapúa)
- Carlos Ortiz, **FOMIN**
- Rocío Galiano, **PNUD**
- Celeste Sakoda, **PNUD**
- Edgardo Allende, **PNUD**
- Blas Cristaldo, **Fecoprod**
- Luján Mongelos, **Fecoprod**
- Regis Gamarra, **Incoop**
- Lic. Miguel Castillo, **Inforconf**
- Manuel Rojas Aveiro, **Paraguay Rural**

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, Romel y Delgado, Daniel. El Papel de los Bancos de Desarrollo Agrícola en el Acceso al Crédito Rural. Fortaleza, Brasil. BID. (2002).
- Boletines varios sobre tasas de interés. Bancos y Financieras. BCP.
- Cantidad de Contribuyentes – Subsecretaría de Estado de Tributación – Ministerio de Hacienda – (2.010).
- Censo Agropecuario Nacional Ministerio de Agricultura y Ganadería República de Paraguay. (2008).
- Censo Nacional de Población y Viviendas – DGEEC - (2.002).
- CEPALSTAT – Base de datos de CEPAL
- Créditos Brutos por Sector de Actividad Económica – Gerencia de Estudios Económicos – BCP – Superintendencia de Bancos – Primer Semestre (2.010).
- Desde el Presente “Una Mirada de la Situación de la Pobreza en el Paraguay”. Secretaría Técnica de Planificación del Desarrollo Económico y Social. Presidencia de la República del Paraguay. (2011).
- Dinero Móvil en Paraguay: El Caso de Tigo Paraguay. GSMA. Mobile Money for the unbanked. Camilo Téllez y M. Yasmina Mc.Carthy. (2011)
- Encuesta Permanente de Hogares – DGEEC – (2.010).
- El Enfoque Territorial del Desarrollo Rural Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, San José. Costa Rica. (2003)
- En busca de la bancarización agraria y rural. ALIDE. (2011)
- Informe de Cédulas de Identidad Expedidas – Dirección General de Identificaciones - Policía Nacional – (2010).
- Informe sobre Personas Documentadas - Registro Civil de las Personas – (2010).
- Ley N° 2339 de la República del Paraguay.
- Libro Blanco de la Prospectiva TIC. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva Buenos Aires. Argentina. (2009)
- Lineamiento para Formular la Estrategia de Desarrollo Sostenible de los Territorios Rurales. Estudio para el Desarrollo Rural Integral dirigido al Pequeño Productor (EDRIPP). JICA. Paraguay (2011).
- Memoria Anual del INCOOP – (2010)
- Microfinanzas en Paraguay: Análisis de Oferta y Demanda. PNUD Paraguay. Cooperazione Italiana. (Noviembre 2010)
- Población de 18 y más años de edad, según nivel de educación más alto alcanzado – STP-DGPEC-EPH- (2010).
- Telefonía Móvil y Desarrollo Financiero en América Latina. BID. Editorial Ariel-Fundación Telefónica. (2009)
- Tigo Mobile Banking. USAID OPORTUNET. (Octubre 2008).
- Vera Bogado, Raúl. Bancarización en el Paraguay: Evolución reciente y desafíos para su Consolidación. 3º Congreso Latinoamericano de Bancarización y Microfinanzas. Asunción, Paraguay (2011).
- www.mixmarket.com
- www.congreso.gov.py