

El fondo de garantía, una respuesta al riesgo del crédito agrícola

EL CASO DEL FONDO DE GARANTÍA PARA AMÉRICA LATINA



Introducción | La problemática de los riesgos ligados al financiamiento agrícola | El Fondo de Garantía para América Latina | Un balance claramente positivo tras diez años | Matices a resaltar | Conclusión





© A. Kennes - SOS Faim.

Introducción

El riesgo elevado es un factor frecuentemente aludido para justificar el débil montante dedicado al crédito para la agricultura en los países del Sur. En este contexto, el establecimiento de un fondo de garantía es uno de los medios existentes para gestionar y compartir el riesgo entre las diferentes partes implicadas y facilitar un mayor compromiso por parte de las instituciones financieras dedicadas al mundo rural. Se trata de favorecer el despliegue de sus actividades y permitir a la vez la adaptación de los productos a las necesidades manifestadas. Con este espíritu, SOS Faim ha creado un fondo de garantía para los países andinos en estrecha colaboración con las organizaciones locales de productores y de microfinanzas.

La problemática de los riesgos ligados al financiamiento agrícola¹

Los factores de inseguridad ligados al financiamiento de la agricultura son de dos tipos: aquellos vinculados directamente a la actividad y aquellos asociados a una oferta insuficientemente adaptada a las particularidades y limitaciones de la agricultura.

Los riesgos vinculados específicamente a la actividad agrícola

- | **Los riesgos climáticos** (sequías, inundaciones...) son riesgos covariantes, en el sentido en el que afectan al conjunto de una población presente en una zona determinada. En este contexto, una herramienta como la garantía solidaria, frecuentemente utilizada en microfinanzas, no es eficiente. Este tipo de riesgo tiene un impacto muy importante en la economía familiar ya que la producción y en consecuencia los ingresos están amenazados durante el curso de un año. Puede entrañar una pérdida del capital productivo (piénsese en el ganado) que es aún más difícil de reconstituir conforme los intervalos entre años difíciles se estrechan, eecialmente debido al cambio climático.
- | **Los riesgos sanitarios**, como las epizootias o los ataques de parásitos, suponen también un riesgo covariante que puede atenuarse mediante servicios de apoyo eficaces (salud animal, lucha contra las langostas).
- | **Los riesgos económicos**: son numerosos y están ligados a la imperfección de los mercados agrícolas y la incertidumbre de las salidas, a los costes crecientes de los insumos agrícolas, a las perturbaciones sobre los mercados locales derivadas de las importaciones que ejercen una competencia desleal. Una gran parte del control de estos riesgos excede a los actores del mundo agrícola y concierne a los mercados internacionales y a políticas públicas coherentes tanto nacionales como internacionales.

Con los riesgos covariantes, una herramienta como la garantía solidaria no es eficiente.

¹ Este análisis está ampliamente inspirado en un informe de estudio de debilidad para África Occidental realizado por el profesor Betty Wampfler a solicitud de SOS Faim.



La movilización de un fondo de garantía permite compartir el riesgo entre las diferentes partes implicadas.



© G. Turine - SOS Faim.

- | **Los riesgos familiares** (problemas de salud, fallecimientos) son más importantes en el medio rural debido a la concentración de pobreza que reina. Estos riesgos pueden entrañar gastos importantes e imprevistos, desestabilizando en consecuencia el presupuesto familiar de las familias agrícolas. Privan temporal o definitivamente a la explotación agrícola de una parte de su mano de obra.
- | **Los riesgos políticos** específicos de la agricultura están ligados a políticas poco favorables ya sea a nivel territorial, a nivel de organización de los mercados, un sistema financiero inadaptado...

Este conjunto de riesgos presenta un carácter sistemático que exige una aprehensión a tres niveles:

- | El nivel micro, propio de las explotaciones familiares ;
- | El nivel meso, propio de las organizaciones de campesinos estructuradas ;
- | El nivel macro, propio de las políticas públicas ligadas a la agricultura.

Los riesgos ligados a una oferta de financiamiento inadaptada a la demanda específica de la agricultura son de dos tipos.

- | **El dispositivo y las herramientas de financiamiento** no han sido bien concebidos; puede tratarse de productos financieros no adaptados a la agricultura, de apreciación deficiente de la calidad de las carteras de crédito o incluso de una mala consideración de las realidades y de los riesgos socioeconómicos del medio de intervención.
- | **La institución de financiamiento rural** conoce dificultades de elección estratégica, especialmente con una concentración excesiva de riesgos sobre un cultivo en una región específica.

La creación de un fondo de garantía es una de las herramientas que permiten gestionar estos riesgos, siendo el abanico más amplio y más diverso: hipotecas, fianzas, garantías, warrantage agrícola, sociedad de fianza mutua, etc.

La movilización de un fondo de garantía permite compartir el riesgo entre las diferentes partes implicadas: la institución financiera, el prestatario y el propio fondo de garantía. Este fondo puede existir en el marco de un proyecto, estar establecido por un socio capitalista o una organización agrícola, ser una institución como tal o incluso ser parte de la política pública establecida por un Estado.

Esta herramienta no es nueva, y ha sido muy criticada: se han establecido numerosos fondos de garantía públicos subvencionados para la agricultura en los países del sur, en particular durante los años 70 y 80. La mayor parte de estos fondos estaban centralizados y han conocido grandes dificultades de gestión y de administración (burocratización, corrupción, laxismo...).



© C. Rasquin - SOS Faim.



Se han aplicado tres modelos en la segunda generación de fondos de garantía que han sucedido a los fondos de garantía públicos:

- | El modelo individual que se caracteriza por un acuerdo directo entre el beneficiario individual de la garantía, el garante y la institución financiera. Se concluye un acuerdo entre la institución financiera y la banca para la repartición del riesgo, caso por caso.
- | El modelo de la cartera: en este caso, el fondo avala a un grupo determinado de prestatarios potenciales ante una institución financiera concreta. Se determinan criterios, como por ejemplo, el límite y el uso del crédito, modalidades de selección, el porcentaje de la toma de riesgo, el proceso de realización de las garantías... En este modelo, la relación entre el fondo de garantía y los beneficiarios de éste es limitada, o incluso inexistente.
- | El modelo del intermediario: desde esta perspectiva, la garantía se concede en favor de un intermediario, sea una institución financiera o una organización de productores. Ello permite abrir una línea de crédito gestionada por el intermediario en favor de sus clientes o de sus miembros, según el estatus.

El Fondo de Garantía para América Latina

Es un contexto relativamente crítico SOS Faim lanzó, inicialmente como un proyecto, un fondo de garantía para América Latina (FOGAL) a principio de los años 90. Tras un decenio diez años de implementación, se ha institucionalizado y actualmente es una estructura de derecho peruano que asocia una organización de productores peruana y una institución de microfinanzas ecuatoriana.

Desde el inicio, el FOGAL ha optado por el modelo del intermediario, considerando que éste ofrece a la vez la ventaja de reducir los costes de transacción y de generar un aumento real de los créditos concedidos a categorías beneficiarias que no habrían tenido acceso a ellos sin garantía. Por otro lado, este modelo permite atenuar una de las críticas frecuentes en el caso de los fondos de garantía: la de que constituirían un “coartada”, en el sentido en que incitarían a los prestatarios a no remborsar porque tendrían conocimiento de la existencia de la garantía. En principio éste no es el caso en el modelo intermediario. El riesgo de laxismo por parte de los prestatarios finales es por tanto limitado [ver esquema].

Tipos de actores:

Los «beneficiarios». Existen dos categorías importantes desde el lanzamiento del FOGAL:

- | Organizaciones de productores activos en diferentes sectores: café, cacao, bananas, quinua, cereales, anís, cacahuete...
- | Instituciones de microfinanzas especializadas en el financiamiento rural y agrícola.

Instituciones de financiamiento. El FOGAL se ha desarrollado privilegiando dos tipos de actores a este nivel: los bancos comerciales locales (sobre todo en Perú) y las entidades de financiamiento ético en el norte, entre las cuales las principales han sido la cooperativa ALTERFIN (Bélgica) y ETIMOS (Italia).

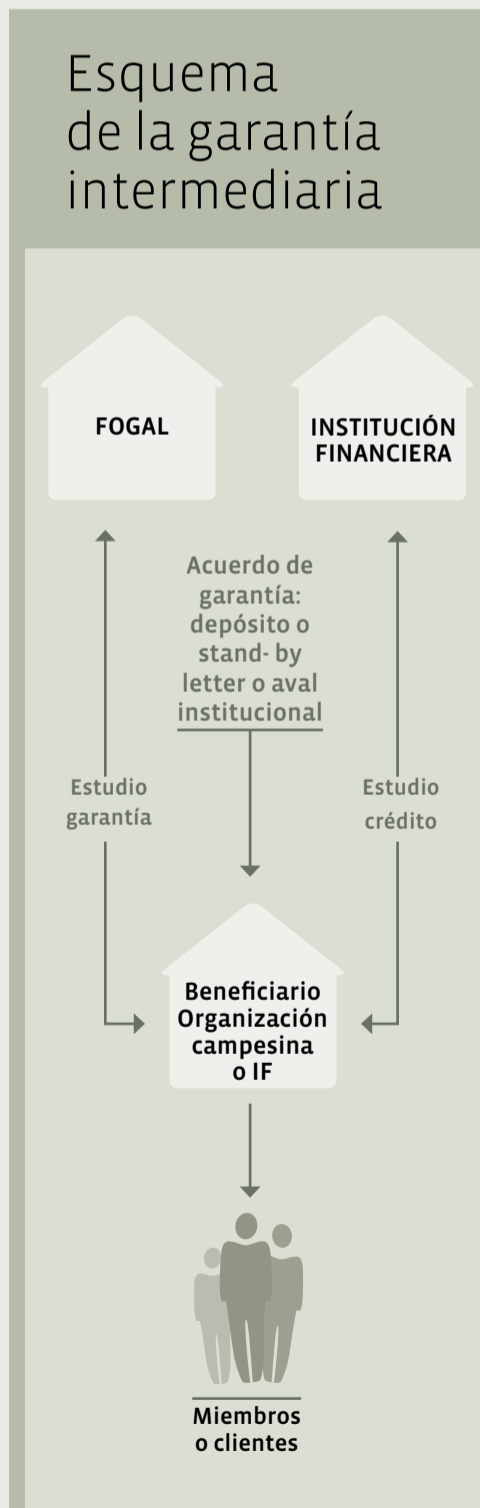
En los últimos años han aparecido dos nuevos tipos de actores: los bancos y las instituciones públicas y las entidades financieras locales.

- | Entidades financieras locales como la fundación FUNDA-PRO y la Institución Financiera de Desarrollo CIDRE en Bolivia, las cooperativas de ahorro y de crédito Jardín Azuayo en Ecuador y FORTALECER, CREDIFLORIDA y LOS ANDES en Perú.

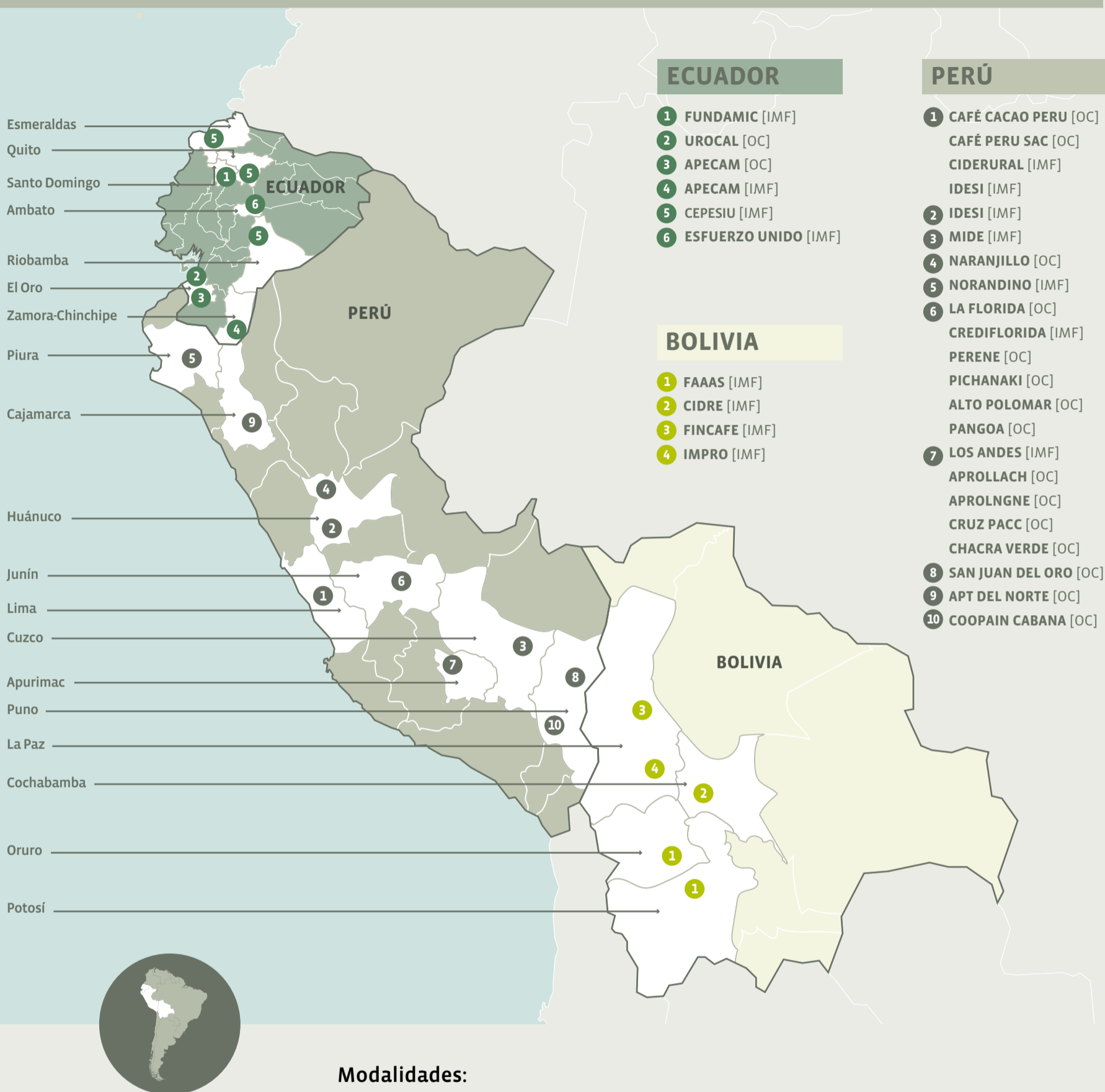
- | Bancos y entidades públicas como Banco de la Nación (Perú) o la Corporación Nacional de Finanzas Populares (Ecuador).

- | El trabajo con estos nuevos tipos de actores se ha demostrado importante durante los últimos años y ha permitido diversificar los enfoques (lo veremos más tarde), beneficiándose de efectos multiplicadores interesantes.

Esquema de la garantía intermediaria



EL FOGAL está actualmente activo y tiene una oficina en tres países andinos



Modalidades:

- | Una parte predefinida de la deuda contraída por la entidad beneficiaria de la garantía se cubre ante la institución financiera por el FOGAL.
- | El FOGAL y la entidad financiera estudian cada uno el dossier.
- | El crédito obtenido permite financiar créditos para los clientes o miembros de las IF. En el caso de las organizaciones campesinas, se trata a menudo de fondos que permiten pre-financiar parcialmente el pago de la cosecha de los miembros antes de un proceso de comercialización conjunta.

La **visión** del FOGAL es la de ser una referencia para todo aquello que afecta a la articulación de soluciones financieras para los pequeños productores rurales de América Latina. Su **misión** consiste en aportar soluciones financieras innovadoras, eficientes y adaptadas a las necesidades de los pequeños productores rurales a través de sus organizaciones, las instituciones de financiamiento rural y otros actores del desarrollo.

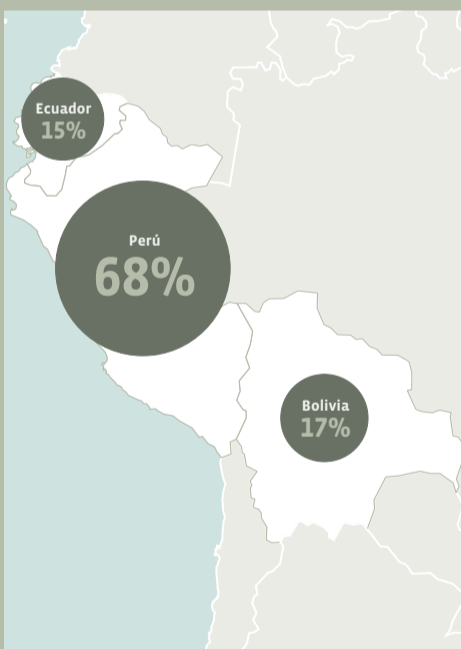
El FOGAL en cifras (en dólares americanos²)

Si la principal función del FOGAL, su principal razón de ser, es la concesión de garantías, la organización ha comenzado hace unos años a desarrollar asimismo una actividad de crédito directo que asegura su equilibrio financiero.

Evolución de indicadores clave de 2010 a 2014

	2010	2014	Crecimiento 2014/2010
Patrimonio	3.398.028	4.577.951	+34,7%
Cartera total	3.201.959	4.695.238	+ 46,6%
Garantías	2.398.765	3.074.511	+ 28,2%
Créditos	803.194	1.620.727	+ 101,8%
Ingresos financieros	144.071	262.894	+ 82,5%
Costes operacionales	86.138	179.492	+ 108,4%

Reparto geográfico de las actividades del FOGAL (2014)



- | Las garantías representan el 65% de la cartera total, los créditos el 35%.
- | El conjunto de la cartera es rural y agrícola en más del 90%.

Reparto entre organizaciones de productores e instituciones financieras beneficiarias (2014)

	Volumen de garantías	Número	Volumen de créditos	Número	Total de créditos y garantías	Número total
Organización Campesina	39%	8	46%	12	42%	20
IF	61%	15	54%	6	58%	21
Total	100%	23	100%	18	100%	41

En 2014, la tasa de costes de explotación del FOGAL se elevó al 4%, lo que representa el ratio entre los costes operacionales y la cartera de media. La autosuficiencia operacional se elevó al 140% y la rentabilidad de los fondos propios fue del 2,15%.

El efecto multiplicador medio obtenido sobre las garantías se elevó al 2,47. Pero existen fuertes disparidades, variando de 1 a 10 según el caso. Los bancos comerciales locales son los más cautelosos a la hora de conceder un efecto palanca.

² El FOGAL es una entidad de derecho peruana y su contabilidad se establece en nuevos soles peruanos. La tasa de cambio empleada ha sido de 3 soles peruanos por cada dólar estadounidense.





© C. Rasquin - SOS Faim.

El modelo intermediario permite articulaciones entre los distintos tipos de actores.

Un balance claramente positivo tras 10 años: un fondo permanente, alto valor añadido y resultados concluyentes

Como se puede constatar gracias a los diferentes ejemplos ofrecidos, el modelo intermediario permite diferentes fórmulas y una variedad de enfoques que permiten a su vez articulaciones entre los distintos tipos de actores; en ciertas situaciones estas relaciones se desarrollan entre actores presentes en un mismo territorio, desde una óptica de desarrollo económico local.

Un fondo de garantía permanente

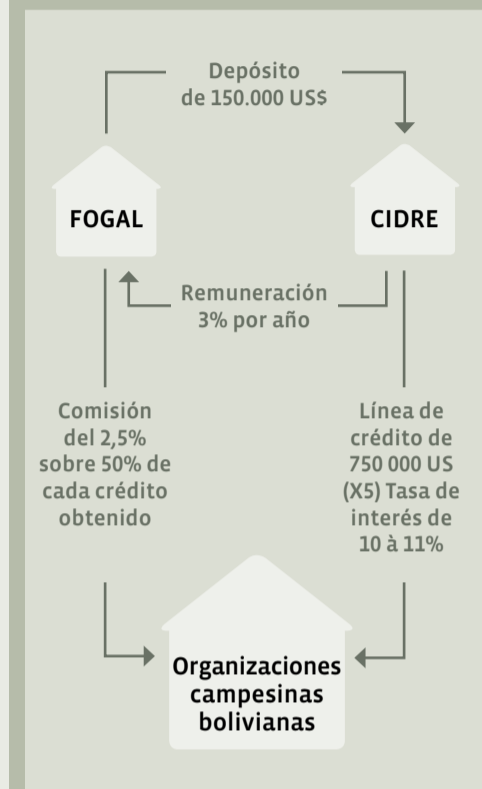
Suponía sin duda un reto en el momento de la creación del FOGAL en diciembre de 2004: mantener el valor del fondo constituido por SOS Faim gracias a los aportes de la cooperación belga (DGD) y la Unión Europea.

Desde su creación, el fondo ha acumulado beneficios de 1.342.684 soles peruanos (el equivalente a 443.086 dólares estadounidenses). Este montante ha permitido reforzar el capital del fondo. Este cúmulo es esencialmente el resultado de una doble estrategia:

- | Un análisis y una gestión bastante fina del riesgo gracias a un trabajo de proximidad a nivel de identificación y seguimiento de los socios del fondo de garantía, manteniendo una estructura ligera.
- | Una diversificación progresiva de la actividad: tras varios años de funcionamiento, el FOGAL ha lanzado una línea de crédito directo que permite asegurar entradas financieras más importantes, lo que asegura el equilibrio sostenible de la institución. Esta actividad no puede en ningún caso sobrepasar el 40% de la cifra de negocios y ronda actualmente el equivalente al 35%. El crédito se dirige a dos tipos de "clientes": socios de los fondos de garantía que tienen un historial sin problemas, pero también todo tipo de pequeñas asociaciones de productores que necesitan medios financieros del orden de 10 a 15.000 dólares para lanzar una actividad económica. Generalmente estas asociaciones no pueden acceder a los créditos de instituciones financieras clásicas, incluso con una garantía. En 2014, esta línea implicó especialmente a tres asociaciones de productores de leche y a una asociación de productores de anís. Estos créditos están apoyados a nivel del FOGAL por un apoyo en gestión y contabilidad gracias a



Depósito ante un operador local



Desde hace algunos años, el FOGAL ha desarrollado asimismo la búsqueda de articulaciones entre el sector público y el sector privado.

fondos no reembolsables obtenidos ante la cooperación belga y de SOS Faim. La tasa de interés demandado sobre los créditos varía entre el 9 y el 10% sobre una base anual.

- Otra forma de diversificación concierne a las propias garantías: en ciertos casos, se ha identificado un operador financiero local y se ha beneficiado de un depósito de monto en garantía; este enfoque permite regenerar un multiplicador importante que tiene un impacto positivo sobre las comisiones generadas por la garantía. El ejemplo de CIDRE en Bolivia presentado aquí abajo supone una ilustración. [ver esquema]

Un valor añadido elevado

El FOGAL está bien anclado en las realidades rurales y agrícolas andinas, desarrollando su propia red y gracias a las sinergias implementadas con los socios privilegiados de los fondos como SOS Faim, ALTERFIN o incluso ETIMOS.

Uno de los principales valores añadidos es el papel que la institución juega en la intermediación entre las organizaciones de productores y las instituciones financieras. En algunos casos, el FOGAL incluso apoya a la organización de productores en la negociación, reduciendo así la asimetría de información bien conocida entre las instituciones financieras y las organizaciones campesinas.

Otro elemento de valor añadido es la elección tomada por el FOGAL de concentrarse en las asociaciones con instituciones de microfinanzas y organizaciones de productores de tamaño incluso limitado, de manera que tengan un valor añadido y un impacto más importantes. Por lo que respecta a las organizaciones de productores, la creación de empleos directos e indirectos constituye un criterio prioritario de selección. Y en todos los casos, se toman en cuenta las cuestiones de respeto al medio ambiente y la importancia dada al equilibrio entre hombres y mujeres en la organización.

Desde hace algunos años, el FOGAL ha desarrollado asimismo la búsqueda de articulaciones entre el sector público y el sector privado:

- Créditos de pequeñas cantidades han permitido a las asociaciones de productores de leche de Perú (CRUZPACC y APROLNGNE) financiar los fondos propios necesarios para el acceso a financiamientos no reembolsables del Estado (AGROIDEAS).
- En el marco del financiamiento de pequeños comedores escolares del Estado (programa Qali Warma³), el FOGAL ha garantizado en 2013 un préstamo de la cooperativa de ahorro y de crédito LOS ANDES para la cooperativa de productores de cereales de Chumbivilcas (Cuzco), lo que le ha permitido servir a más de 100 escuelas con una "cifra de negocios" de 6 millones de soles (2 millones de dólares). Las condiciones de acceso en la transparencia a este tipo de programa suponen sin embargo un factor limitante, así como las exigencias a respetar en términos de calidad y de retraso en la entrega de productos.

Resultados concluyentes

En términos de alcance: en 10 años, más de 100 organizaciones de productores e instituciones de microfinanzas de los tres países andinos (Bolivia, Ecuador y Perú) se han beneficiado de los servicios del FOGAL. Estos apoyos les han permitido disponer de más fondos para realizar sus actividades económicas (en el caso de las organizaciones de productores) o para servir a sus miembros y clientes para el crédito rural y agrícola (en el caso de las IMF).

En términos de mejora de las condiciones: el apoyo del FOGAL ha sido igualmente un factor determinante para beneficiarse del acceso al financiamiento con mejores condiciones. En ciertos casos, la tasa de interés de los bancos comerciales en favor de las cooperativas de productores de café se ha reducido en varios puntos (2 o 3), en razón del reparto del riesgo con el FOGAL.

Un caso reciente (de 2014) ha permitido a una asociación de productores acceder al financiamiento para una inversión gracias a la garantía del FOGAL. Se trata de la asociación de los productores de "tara" (un tanino) en el marco de un programa ambicioso de reforestación. Esta asociación cuenta con 152 miembros activos. El crédito concedido por

³ Qali Warma significa «niño vigoroso» en quechua.





© N. Demartin - SOS Faïm.

la cooperativa belga ALTERFIN lleva a un montante de 160.000 dólares para un periodo de 4 años. La garantía del FOGAL cubre el 62,5% del crédito al inicio y va a permitir la compra de un terreno de 40 hectáreas de las que 30 serán cultivadas (18.750 plantas en total). El FOGAL espera reproducir en el futuro este tipo de intervención, orientada al crédito de inversión, una de las modalidades más “raras” en el crédito para la agricultura.

Otras dos evoluciones interesantes caben ser destacadas:

- | Instituciones de microfinanzas que se han beneficiado de un apoyo inicial del FOGAL se han podido integrar en el mercado del refinanciamiento y diversificar así sus fuentes de financiamiento. Algunas, como la cooperativa LOS ANDES, incluso han concedido préstamos en el marco de las actividades del fondo de garantía.
- | Las entidades receptoras de garantías confían cada vez más en el FOGAL y aceptan más fácilmente garantías institucionales: un compromiso de pagar en caso de defecto del beneficiario, sin depósito de fondo previo. Ello permite una mayor valorización de los fondos propios, pero aumenta el riesgo global incurrido por el fondo.

Finalmente, las garantías concedidas por el FOGAL han permitido asimismo integrar a las organizaciones de productores en la cadena de valor para la exportación (sobre todo café, pero también cacao, bananas...), o incluso en los mercados locales, con un impacto certero sobre la seguridad alimentaria y nutricional. El programa Qali Warma citado previamente es un buen ejemplo.

Tres casos se presentan brevemente a continuación:

- | La recuperación de las cooperativas de productores de café en la región de Junín en Perú en un contexto de crisis.

Numerosas cooperativas de productores de café de la región estaban muy debilitadas en los años 90 por la presencia de movimientos como Sendero Luminoso. Muchos dirigentes fueron asesinados, edificios y equipamientos fueron destruidos. En este contexto intervino el FOGAL, especialmente en las cooperativas La Florida, Pangoa y Satipo para permitirles reactivarse con el acceso a créditos bancarios comerciales, que les permitieron relanzar sus actividades económicas de colecta, transformación y exportación de café.

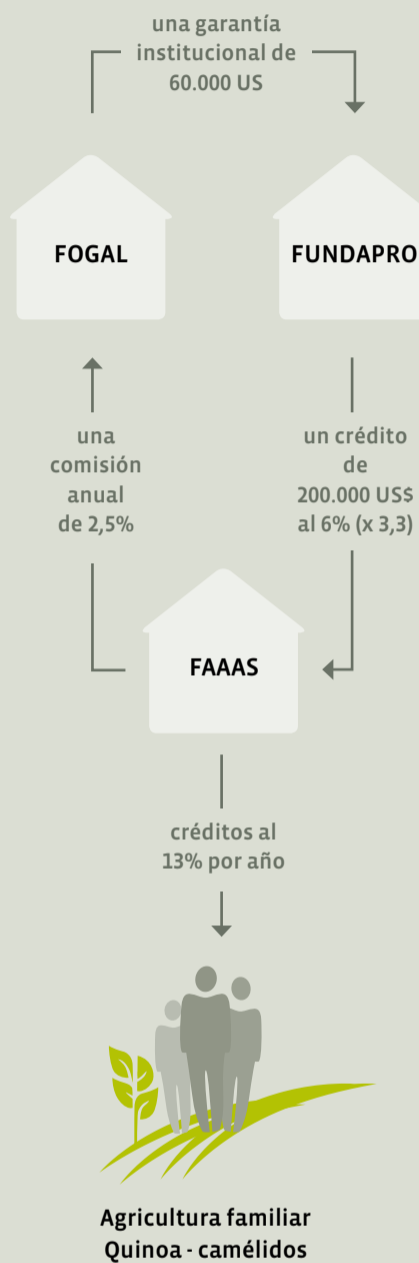
- | Dos entidades financieras se han beneficiado al principio de su existencia y durante varios años de una garantía del FOGAL. Ahora son referencia en sus países a nivel de crédito rural.



© V. Pissort - SOS Faïm.



Esquema de garantía institucional



La financiera CONFIANZA (basada en Huancayo) ha sido apoyada por una garantía de 75.000 dólares del FOGAL hasta 2005. Hoy día, esta entidad cuenta con más de 350.000 ahorradores (con 290 millones de dólares de ahorro) y 222.000 prestatarios (con 474 millones de dólares de cartera en curso)⁴. La primera garantía del FOGAL ha permitido a CONFIANZA obtener la confianza de inversores sociales internacionales y ha facilitado un desarrollo excepcionalmente rápido.

El recorrido de FIE en Bolivia es semejante. FIE ha recibido también una garantía de 75.000 dólares del FOGAL durante sus primeros años de existencia. Hoy día, FIE se ha transformado en un banco cuya cartera de créditos es superior a mil millones de dólares, con más de 238.000 prestatarios activos. Los depósitos cosechados se elevan a 853 millones de dólares: hay más de 824.000 ahorradores.

| Una institución de microfinanzas creada por la asociación nacional de productores de quinua (ANAPQUI) en Bolivia orientada únicamente al crédito productivo y la explotación agrícola familiar.

FAAAS⁵ es una entidad financiera comunitaria (EFC) creada por ANAPQUI en 2010. Cada miembro aporta en capital el equivalente a un quintal de quinua (siendo 700 bolivianos o 101,3 dólares). La cartera actual de la financiera varía entre 2 y 2,5 millones de dólares según el momento de la estación agrícola y está principalmente orientada a la producción de quinua orgánica y hacia la ganadería de camélidos. La tasa de interés demandada por FAAAS a sus miembros es del 13% anual.

Se ha iniciado una colaboración con el FOGAL: es la fundación privada boliviana FUNDAPRO que se beneficia de la garantía según el modelo del intermediario clásico [ver esquema]

Matices a resaltar

La dificultad con los bancos comerciales locales

Este elemento ya ha sido citado anteriormente: incluso si en ciertos casos la bonificación de la tasa de interés se permite gracias a la concesión de la garantía, los bancos comerciales locales siguen siendo los más reticentes para conceder un efecto palanca sobre el montante del crédito concedido. Durante los últimos años, el FOGAL ha movilizad energía para desarrollar un enfoque alternativo con instituciones financieras rurales (IMF, cooperativas, fundaciones) más abiertas para negociar un efecto multiplicador.

La gestión de la concentración de riesgos

Los ejemplos dados muestran claramente que los sectores orientados al mercado internacional del comercio justo, como el café y el cacao, ofrecen más perspectivas para los montajes financieros que implican garantías. Ello ha conducido al FOGAL a concentrar una parte importante de su actividad en estos sectores, algunos con cooperativas de pequeños productores rurales, pero con una concentración de riesgos que lo hacen más vulnerable ante todo factor covariante que afecta al sector: es especialmente el caso actual para el café en Perú con la enfermedad de la roya del café. Desde hace unos dos o tres años, el FOGAL ejerce pues una política de diversificación activa de sus compromisos.

Tres operaciones dan lugar a una llamada de la garantía

Pese a las precauciones tomadas, tras 9 años sin defecto, se solicitaron 3 garantías hasta finales de 2014, por un monto total equivalente a 250.000 dólares (150.000 dólares con productores de café; 100.000 dólares con una institución de microfinanzas internacional). Estas debilidades siguen sin embargo siendo moderadas en porcentaje respecto al número acumulado de años de actividades y al capital comprometido por el FOGAL. Ellos representan en efecto el equivalente al 5,4% del patrimonio del FOGAL en 2014.

⁴ Consulta del Mix Market del 31 de marzo 2015.

⁵ Financiera Asociación Agropecuaria del Altiplano Sur.



**En 10 años,
el fondo de
garantía
ha servido a
más de 100
organizaciones
con resultados
convincientes.**

Una permanencia gracias a los subsidios

Si el FOGAL ha podido mantenerse en tanto que herramienta de apoyo al desarrollo rural y agrícola, se ha logrado gracias a los subsidios. En otros términos, se ha precisado una dotación de capital sin coste de este recurso para lanzar la actividad. Como se ha mencionado, el fondo equilibra sus cuentas pero sólo ofrece una rentabilidad ligeramente superior al 2% sobre sus fondos propios. Este nivel no interesa necesariamente a numerosos inversores.

Conclusión

Los fondos de garantía son una de las soluciones que permiten reducir los riesgos ligados al financiamiento de la actividad agrícola. Tras una generación de fondos de garantía públicos subsidiados que han multiplicados los fracasos, SOS Faim ha establecido un fondo que utiliza el enfoque del intermediario, donde la garantía se concede en favor de instituciones financieras u organizaciones de productores.

El balance tras 10 años es ampliamente positivo. Institucionalizado desde 2004, este fondo ha logrado mantenerse e incluso capitalizarse mostrando un real valor añadido, especialmente por el rol de generación de vínculos y de creación de colaboraciones entre actores de naturaleza diferente, viniendo del mundo de las finanzas y del de los pequeños productores agrícolas.

En 10 años, el fondo de garantía ha servido a más de 100 organizaciones con resultados convincentes: el desarrollo de actividades económicas de organizaciones campesinas, el aumento de la superficie financiera de instituciones de financiamiento rural, y, en ambos casos, el acceso al financiamiento con condiciones más atractivas, sea en términos de duración de los créditos o de tasas de interés.

Con todo, aún quedan retos a superar, especialmente la negociación de colaboraciones más constructivas con bancos comerciales locales, así como una mayor distribución de los riesgos sea en términos geográficos o sectoriales.



© C. Soto - SOS Faim.



© C. Soto - SOS Faim.

SOS Faim

Este número de *Zoom microfinanzas* ha sido redactado por Marc MEES, responsable de gestión de conocimientos de SOS Faim.

SOS Faim Bélgica y SOS Faim Luxemburgo son dos ONG de desarrollo activas en la lucha contra el hambre y la pobreza en África y en América Latina. Privilegiando un enfoque de asociación con los actores locales, las dos SOS Faim apoyan la agricultura familiar proporcionando a los campesinos del Sur un apoyo técnico, organizacional y financiero, y mediante la sensibilización y movilización de la población del Norte respecto a los problemas ligados a la pobreza y a la seguridad alimentaria.

Además de *Zoom microfinanzas*, SOS Faim edita otro boletín *Dinámicas Campesinas*. Como todas las herramientas de desarrollo, las microfinanzas deben ser interrogadas sobre sus fines, sus modalidades y sus condiciones de aplicación. Puede encontrar esta publicación en versión para descargar en francés, inglés y español en el sitio Internet de SOS Faim: www.sosfaim.org

Los últimos números de *Zoom microfinanzas* han tratado

- + n° 43 Efectos de la reglamentación en microfinanzas: el caso del África Occidental
- + n° 42 Unas microfinanzas cada vez más verdes: ¿clara tendencia o moda pasajera?
- + n° 41 El Paidek: 20 años para construir una respuesta sólida y adaptada a las necesidades de financiación de los actores económicos del Kivu
- + n° 40 “Desarrollar las finanzas rurales gracias a las sinergias entre actores públicos y privados”
- + n° 39 Gestión del desempeño social – La experiencia de SFPI (Specialized Financial and Promotional institution) en Etiopía

Editor responsable

Freddy Destrait,
rue aux Laines 4, B-1000 Bruselas
(Bélgica)

Coordinación

Marc Mees
mme@sosfaim.org
T 32-(0)2-511.22.38
F 32-(0)2-514.47.77
info.be@sosfaim.org
www.sosfaim.org

Grafismo

www.marmelade.be

Zoom microfinanzas
está impreso en papel reciclado

Zoom microfinanzas cuenta con el apoyo de la Dirección General de la Cooperación Internacional de Bélgica.

Las opiniones presentadas en la siguiente publicación son solamente responsabilidad de sus autores.

SOS Faim Agir avec le Sud

Rue aux Laines, 4 B-1000 Bruselas - Bélgica |
T 32-(0)2-511.22.38 | F 32-(0)2-514.47.77 | info.be@sosfaim.org

SOS Faim – Action pour le développement

88, rue Victor Hugo, L - 4141 Esch-sur-Alzette - Luxemburgo |
T 352-49.09.96 | info-luxembourg@sosfaim.org