

PERFIL DE PROYECTO
PROGRAMA DE EMPRESARIADO SOCIAL (PES)
ECUADOR

Título: Producción Ecológica, Comercialización y Asociatividad de las Mujeres en el medio rural
Número: EC-S1006
Equipo de proyecto: Fermín Vivanco, jefe de equipo (SDS/MSM), Edgar Carvajal (COF/CEC), y departamento legal
Organismo ejecutor: En las Huellas del Banco Grameen (Grameen Loja)

Plan de financiamiento:	<u>Banco</u>	<u>Local</u>	<u>Total</u>
Financiamiento Reembolsable	US\$75.000	US\$75.000	US\$150.000
Cooperación Técnica	US\$125.000	US\$25.000	US\$150.000
Total	US\$200.000	US\$100.000	US\$300.000

Fuente de Recursos: Ingresos Netos del Fondo de Operaciones Especiales (FOE)

I. Antecedentes y el problema

- 1.1. **La pobreza en la economía campesina en la provincia de Loja.** La provincia de Loja, al sur del Ecuador en la frontera con el Perú, tiene una población de 405.000 habitantes, de la cual se estima que el 55% es rural, pobre y dependiente de la economía campesina. De acuerdo a cifras oficiales¹, el 42% vive en extrema pobreza. Con un subempleo urbano del 33% y un subempleo rural del 47%, es una de las provincias ecuatorianas que menos empleo genera. Más del 10% de la población ha emigrado en los últimos diez años, especialmente a Estados Unidos y a España.
- 1.2. **La pobreza de las mujeres campesinas de Loja.** La producción de hortalizas y la cría de pollos, cerdos y otros animales menores son las fuentes de ingresos principales para las estimadas 40.000 mujeres rurales pobres de la provincia de Loja. Estas actividades generan unos ingresos mensuales de unos US\$100 por mes, en economías de subsistencia, sin diversificación de la producción, con tecnología rudimentaria y con frecuencia problemas fitosanitarios o de toxicidad por falta de conocimientos. La mayor parte de las mujeres desconocen las exigencias de los mercados y las tecnologías que permitan mejorar la calidad o cantidad de su producción, y con ello incrementar sus ingresos y sostenibilidad económica.
- 1.3. **La experiencia de mujeres pobres con la agricultura ecológica².** En 2001 y 2002, 50 prestatarias de *En las Huellas del Banco Grameen* (Grameen Loja), una microfinanciera local fueron asesoradas en técnicas agroecológicas para producir frutas y hortalizas mediante un convenio con Fundatierra, una fundación agroecológica de la ciudad. Esta asesoría les enseñó: técnicas para el uso sostenible del agua, incluyendo la planificación de cultivos de acuerdo a su disponibilidad por estaciones, preparación de abonos orgánicos, uso de técnicas pesticidas naturales, y diversificación sostenible de la producción en huertos integrales donde unas plantas nutren y dan sombra a otras, y los animales son alimentados de forma creciente con producción propia (reduciendo el gasto en grano comercial). Esta experiencia tuvo un alto impacto en las mujeres capacitadas y cinco años después, siguen incorporando y difundiendo las tecnologías y principios de la agricultura ecológica en sus huertos de menos de ¼ de hectárea. Así por

¹ Fuente: Sistema Integrado de indicadores Sociales del Ecuador (SIISE)

² En este documento se entiende por agricultura ecológica aquella que procura preservar el medioambiente con diversas técnicas y minimizando uso de agentes contaminantes como pesticidas, fertilizantes químicos, semillas genéticamente modificadas, antibióticos y hormonas de crecimiento. No se hace referencia a la agricultura ecológica ó orgánica “certificada internacionalmente”, pues es muy costosa, pero Grameen Loja está empezando a desarrollar “sellos verdes locales” que son una especie de certificación de confianza, como primer paso para promocionar la agricultura ecológica.

ejemplo, estas mujeres indican que la utilización de las técnicas y la aplicación de los principios ecológicos a otras áreas de su producción agropecuaria está teniendo un impacto no sólo en los ingresos mensuales que se incrementan por mayor volumen de ventas y porque todos los días se produce algo que vender, sino también en la sostenibilidad de sus huertos, que no se degradan y en la salud de las familias, que se liberan del daño de pesticidas y fertilizantes químicos.

1.4. La agricultura ecológica para la diversificación y mejora de la calidad de la producción.

En los pequeños huertos de las socias capacitadas de Grameen Loja, las técnicas de agricultura ecológica proveen una diversidad de fuentes de ingreso complementarias. Así, y con pequeñas inversiones logran más de US\$60 mensuales de ventas de frutas y hortalizas muy variadas y cultivadas en pequeña escala, de \$20 a \$40 en promedio mensual como resultado de engordar y vender pollos o cerdos en gran parte con verduras de producción propia que no se puede vender, y entre US\$10 y US\$30 con otros productos que van saliendo día a día como plantas medicinales y aromáticas, huevos, quesos, etc. Esta diversificación de las fuentes de ingreso tiene un alto impacto en el ingreso mensual. Asimismo, el uso de técnicas ecológicas es valorado por los compradores, principalmente intermediarios y comerciantes de la ciudad de Loja, los cuales prefieren comprar productos ecológicos de las socias de Grameen Loja porque afirman que sus clientes valoran el sabor, la calidad, y la seguridad de que se trata de alimentos sanos y cultivados de forma ecológica, aunque no tengan certificación de agricultura orgánica³.

1.5. Problemas de Producción y Comercialización. La mayor parte de las socias que utilizan técnicas agroecológicas ya aplican algunas normas auto-impuestas (por ejemplo en presentación) para ofrecer productos de calidad en las ferias libres, pero la comercialización no se ha profesionalizado en la mayor parte de los casos. Sólo una iniciativa de 22 mujeres asociadas informalmente, que incluyen a 3 grupos de productoras asesoradas en tecnologías agroecológicas, ha abierto algunos canales propios de comercialización, a fin de aumentar los estrechos márgenes a los que están sujetas vendiendo a los comerciantes de Loja. Concretamente, coordinan conjuntamente el transporte e instalan su puesto colectivo en las ferias semanales de Loja, donde han encontrado una buena acogida para sus productos.

1.6. Sin embargo, el proceso de producción y comercialización presenta debilidades que les impide desarrollar una estrategia de comercialización conjunta: (i) su producción es abundante en la estación de lluvias (enero a junio), pero en el resto del año no llueve lo suficiente, ni disponen de infraestructura de riego, y son multadas si utilizan el agua de uso doméstico; (ii) los abonos orgánicos de producción propia son insuficientes para aumentar la producción en los huertos de forma ecológica, mientras que la compra y transporte de abonos orgánicos de otras zonas eleva los costos a niveles que lo hacen inviable; (ii) la falta de la planificación de la producción, y la producción estacional, dificulta poder cumplir con las exigencias de compradores más estables y con mayor capacidad. Así por ejemplo, un supermercado de la ciudad de Loja ha propuesto al grupo de 22 mujeres que suministren hortalizas orgánicas, pero ello requiere asegurar volúmenes de producción, normas más exigentes de poscosecha, embalaje y control de calidad del producto, y todo ello requeriría que las productoras en este momento asociadas por lazos de amistad y confianza se asocien empresarialmente, formalicen compromisos de producción y gestión con base en las exigencias de los clientes y accedan a servicios de apoyo técnico.

1.7. Bajo nivel de inversión. Las mujeres campesinas de Loja precisan realizar inversiones de US\$200 o US\$300 para realizar inversiones en animales, semillas, abonos, y otros insumos que necesitan periódicamente para hacer viables sus explotaciones agropecuarias. En las zonas rurales de la provincia de Loja y en algunos municipios de las provincias cercanas de Zamora

³ Al momento, el costo de certificación orgánica para pequeños huertos no es viable económicamente y tampoco es relevante para los intermediarios y los clientes a los que venden las socias de Grameen Loja.

Chinchepe donde trabaja Grameen Loja, no existen instituciones microfinancieras (IMF) que otorguen créditos de tan bajo monto en zonas remotas sin transporte, ni en muchos casos carreteras. Las únicas IMF de activas en la zona son Financiera FINCA y Cooperativa Codesarrollo, con saldos generalmente de US\$400 y US\$1.650, y atención en zonas de mayor densidad y que no financian masivamente el perfil de microempresaria agropecuaria que financia Grameen Loja. Asimismo, cabe mencionar que la mayor parte de las 1.300 socias de Grameen Loja, sin capacitación, tienen una baja capacidad de generar ingresos y por tanto no son del interés de la mayoría de IMF, que no están asociadas a programas de capacitación, asociatividad o desarrollo humano y prefieren financiar comerciantes. Por otro lado, las clientes existentes de Grameen Loja, con un saldo promedio de unos US\$85, señalan insistentemente que, como mínimo, necesitan doblar el monto de crédito que reciben para las inversiones en insumos agropecuarios que necesitan sus fincas.

- 1.8. **Iniciativas asociativas.** En las comunidades rurales existe una fuerte demanda de intervenciones que promuevan la asociatividad de las mujeres debido a que: (i) no tienen vehículos particulares y generalmente caminan grandes distancias hasta las rutas del transporte público; (ii) tienen que coordinarse para gestionar el transporte de sus productos; (iii) el pequeño tamaño de las explotaciones obliga a sumar volúmenes, y (iv) encaran los problemas de producción y comercialización señalados, los cuales podrían ser resueltos de forma asociativa. En ese contexto, los créditos de Grameen Loja, otorgados mediante la metodología “Grameen” a través de 52 centros en los que se reúnen 25 mujeres en promedio, han proporcionado estructuras asociativas exitosas y que han sido la base para la difusión de los principios de la agricultura ecológica y las iniciativas de comercialización conjunta.
- 1.9. **Los microcréditos con metodología “Grameen”.** Grameen Loja es una de las pocas IMF en América Latina que utilizan fielmente la metodología “Grameen”. Desde el año 2000, Grameen Loja viene operando un programa de microcrédito, que en la actualidad beneficia a unas 1.300 socias con crédito. El 60% de su cartera está colocada en clientes cuya fuente principal de ingresos son actividades agropecuarias, el resto está colocado en microempresarias que se dedican al comercio, actividades artesanales, y de servicios. Cabe mencionar que otras microfinancieras del Ecuador incluida la Fundación Hogar de Cristo han sido capacitadas por Grameen Loja en la metodología “Grameen”. Sin embargo Grameen Loja precisa un apoyo institucional para incrementar el financiamiento a unas 450 clientes con las cuales mantiene un saldo de unos US\$85, y financiar a unas 225 nuevas clientes para mejorar la calidad, y la cantidad de la producción agropecuaria y vincularse a iniciativas empresariales asociativas.

II. La Solución Propuesta

- 2.1. Para resolver los problemas de producción, se ampliará la asistencia en agricultura ecológica a 200 mujeres de Loja. Concretamente, se propone que: (i) para resolver el problema de la falta de abono, se les asesorará en el compostaje y la lombricultura y en un mejor cuidado de los animales para producir abono orgánico; (ii) para sustituir el uso de pesticidas tóxicos y mejorar la salud de esas mujeres y extender la vida de sus pequeñas fincas, se les capacitará en el uso de técnicas naturales para la protección de plagas y enfermedades; (iii) para hacer más eficiente el uso del agua de la finca, se capacitará en técnicas de riego, mediante almacenamiento de las aguas de lluvia, y purificación de aguas grises de uso doméstico, y se asesorará en la construcción de tanques y sus correspondientes canales colectores de lluvia en tejados; y (iv) para diversificar más sus ingresos, se les apoyará a desarrollar planes de producción complementaria que incluya la cría de animales con mayor valor agregado, y el cultivo de nuevas frutas y verduras con técnicas ecológicas como actividad económica complementaria
- 2.2. Para resolver los problemas de la comercialización de los productos ecológicos, se promoverán

las empresas asociativas de mujeres, que permitan una comercialización de mayor escala y rentabilidad para sus productos agroecológicos. Asimismo, se apoyará a esas empresas asociativas en áreas comerciales: como certificación de calidad, estrategias de mercadeo basadas en la concientización, ferias de productos ecológicos, educación a los consumidores urbanos, y en áreas logísticas como poscosecha, embalaje y control de calidad.

- 2.3. Para aumentar las inversiones: en pollos, cerdos, e insumos para producción ecológica de hortalizas, plantas y frutas ecológicas, de unas 450 socias existentes y unas 225 nuevas de Grameen Loja se propone un préstamo a Grameen Loja de unos US\$75.000. Este préstamo permitiría incrementar la escala y sostenibilidad del programa de microcréditos Grameen Loja.
- 2.4. Y para asegurar la sostenibilidad de los servicios financieros y no financieros descritos arriba, se buscará fortalecer institucionalmente a Grameen Loja, IMF que está enfocada en las mujeres más pobres, de tal forma que sus sistemas contables, de control interno, y de gestión de riesgo quedan fortalecidos, y la microfinanciera continúe creciendo con una buena gestión.
- 2.5. **Resultados esperados.** Se esperan los siguientes resultados: (i) aumentado significativamente el financiamiento a unas 450 socias existentes agropecuarias, respondiendo así a la insistente demanda de que los montos máximos de financiamiento son demasiado bajos y financiadas unas 225 nuevas clientes, todas ellas capacitadas en competencias básicas como gestión de planes de negocios, mercadeo y ventas; (ii) formadas 200 productoras en producción agropecuaria ecológica, con ingresos superiores y una gestión sostenible de sus fincas; (iii) en funcionamiento sistemas de recolección de aguas de lluvia para riego; (iv) disminución de uso de pesticidas químicos; (v) capacitadas en técnicas agropecuarias ecológicas un grupo de promotoras que replicarán los conocimientos en las zonas rurales de Loja; y (vi) conformada la asociación de productoras agroecológicas integrada por 250 socias y en cuyo seno funcionan varias empresas asociativas de producción y comercialización agroecológica.

III. Mecanismo de Ejecución y Aspectos Institucionales

- 3.1. En las Huellas del Banco Grameen (Grameen Loja) será la entidad ejecutora del financiamiento reembolsable por un monto total de unos US\$75.000, en dos fases de US\$50.000 y US\$25.000, destinado a su programa de microcréditos. Grameen Loja fue formada en febrero de 2000 y está constituida como persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro. Grameen Loja ha llegado en estos seis años de trabajo a más de 2000 socias, de las cuales 1.300 tienen créditos activos. En su mayoría son mujeres rurales que dependen de producción agropecuaria en pequeñas parcelas. En el año 2005, Grameen Loja mostró los siguientes resultados financieros: con respecto a su estado de resultados, tuvo ingresos operativos de US\$46.221 provenientes de intereses sobre su cartera; y gastos totales de US\$30.754, repartidos entre gastos operativos de US\$24.045, y gastos financieros de US\$6.709. Su balance general a final de 2005 mostraba activos totales de US\$129.312, de los cuales US\$111.400 estaban en la cartera de créditos, la cual tenía una morosidad de 0,5% (a junio del 2006, la cartera de créditos ha crecido hasta US\$129.000). Asimismo, su balance a final de 2005 mostraba un pasivo total de US\$69.509, proveniente de préstamos con bancos locales y fundaciones, y un patrimonio de US\$59.803.
- 3.2. Con la ejecución del proyecto, Grameen Loja aumentará el tamaño de su programa de microcréditos permitiendo financiar las crecientes demandas de inversión de sus socias. La cooperación técnica de US\$125.000 será ejecutada por Grameen Loja en colaboración con Fundatierra en los aspectos de agricultura ecológica. Grameen Loja aunque es una institución pequeña en cartera, gestiona eficientemente 1.300 clientes con crédito con sólo 6 promotores de crédito a tiempo parcial los cuales viajan a los 52 centros “Grameen”, que se reúnen en escuelas, iglesias y otros locales públicos, y atienden así de forma conjunta a unas 25 personas por centro en promedio, los cuales incluyen varios grupos solidarios de 4 a 8 personas

(metodología Grameen). Los centros sirven para la capacitación empresarial y humana, mientras que los grupos solidarios se agrupan en torno al crédito. Además de los promotores, cuenta con una asesora contable-administrativa, dos coordinadores (Agencia Loja y Agencia Macará) y una directora. Gramen Loja no ha recibido asistencia técnica de Grameen Foundation (a la cual no se es elegible si la gerencia no viaja a Bangladesh) pero han implementado la metodología fiel y exitosamente. Todas las capacitaciones tienen un costo para los clientes.

- 3.3. La ejecución del proyecto propuesto incluiría una contrapartida total de US\$100.000, de los cuales, los US\$75.000 destinados al componente de financiamiento reembolsable se cubrirían con una combinación de: (i) un préstamo de unos \$50.000 de la Fundación Esquel, con la cual Grameen Loja ya han tenido cuatro créditos y mantiene un saldo de unos US\$25.000, (ii) un incremento del financiamiento con Rotary International que ha ofrecido doblar su préstamo actual de unos US\$20.000; y (iii) un financiamiento de Codesarrollo con la cual que están en conversaciones avanzadas para un crédito de unos US\$50.000. El saldo de US\$25.000 de contrapartida, para la cooperación técnica, estará financiado en parte con recursos propios y en parte por donaciones gestionadas por Grameen Loja. El financiamiento reembolsable quedaría estructurado en dos fases: una primera de US\$25.000 y otra de US\$50.000. Grameen Loja sólo accederá a la segunda fase si, durante la primera, mantiene indicadores financieros que muestren solidez patrimonial y suficiente capacidad de repago de la deuda (ver 4.1).

IV. Aspectos Especiales

- 4.1. **Aspectos Especiales.** El equipo de proyecto pondrá atención en los siguientes aspectos especiales: (i) el dimensionamiento del programa de préstamos en función del tamaño de la demanda y de su capacidad de pago y de la capacidad financiera de Grameen Loja; (ii) la estructuración del financiamiento reembolsable en dos fases, y las condiciones específicas con respecto a su solidez patrimonial, capacidad de repago y otros aspectos que deberá cumplir Grameen Loja durante las dos fases para acceder a los recursos del Banco; (iii) el funcionamiento de los procesos operativos y de gestión de los microcréditos a través de los centros “Grameen” los cuales integran a varios grupos solidarios; (iv) la capacidad institucional y las estructuras de gobierno de Grameen Loja; (v) las condiciones financieras del financiamiento y las del traspaso de los recursos; y (vi) los impactos ambientales de las actividades del programa y las medidas propuestas para su mitigación.
- 4.2. **Impactos ambientales y sociales y medidas propuestas.** El proyecto se ejecutará conforme a los Lineamientos para el Análisis de Impactos Sociales y Ambientales para las Operaciones de Microempresa del BID. En particular y siguiendo el Anexo I de dicho documento, se excluirán del financiamiento las actividades con impacto social o ambiental negativo. Además, en los casos en los que el riesgo ambiental sea mediano se tendrán que indicar en el reglamento de crédito las medidas a seguir para mitigar estos riesgos y asegurar que las beneficiarias del crédito y la capacitación implementarán dichas medidas.
- 4.3. Se prevé la elaboración del proyecto de acuerdo al siguiente calendario:

Aprobación de Perfil:	Agosto de 2006
Análisis:	Septiembre de 2006
CRG:	Octubre de 2006
Directorio:	Noviembre de 2006

Aprobado por: _____ Fecha _____
Antonio Vives, SDS