

MAGAP

Poca oferta de crédito para el agro

El Grupo Diálogo Rural calcula que se necesitan \$ 2.400 millones

GUILLERMO LIZARZABURU /

GUAYAS /

22 MAR 2016 / 00:00



Trabajo. La mujer es clave para hacer eficiente el crédito. (GUILLERMO LIZARZABURO / EXPRESO)

El financiamiento agrícola es un problema que no encuentra una solución integral. “La demanda excede la oferta formal actual”, es la conclusión a la que llegaron dirigentes, empresarios y autoridades durante la última reunión del Grupo Diálogo Rural. Sin embargo, señala, lo importante es que en el sector se están encontrando mecanismos creativos para facilitar el acceso a financiamiento al pequeño productor.

El financiamiento solo será viable si está atado a tecnología, a la comercialización y al seguro agrícola. Pero en este proceso las empresas proveedoras de insumos son fundamentales (de hecho ya dan créditos), al igual que el Ministerio de Agricultura para brindar semilla certificada, insumos y asistencia técnica de campo como parte de los esquemas de financiamiento.

Un análisis Rimisp determina que solo para pequeños productores se necesitan, conservadoramente, \$ 2.400 millones al año, incluyendo movilización de cosechas e infraestructuras. De los 463,7 millones entregados en 2014, el 58 % lo otorgó el Banco de Fomento (BNF).

Carol Chehab, subsecretaria de Comercialización del Ministerio, señala que hay casos exitosos para flexibilizar el tema de garantías. Para el caso del maíz, como hay maduración de la cadena e integración a través de las ruedas de negocios, los contratos de compra firmados se pueden convertir en garantías para que los productores o asociaciones puedan respaldarse.

“Hay otras opciones, como la garantía en el producto como tal; sin embargo, eso no se ve viable aún en la banca pública pero sí en la banca privada; el problema es el incremento de costos por el tema de las inspecciones”. La situación es ¿cómo articular el crédito entre las cooperativas, los agricultores y el propio Ministerio?, anota.

Vanessa Placencia, de BANEcuador, indicó en la reunión de Diálogo Rural, un ente auspiciado por la organización Rimisp, que hay mucha expectativa por esta entidad, “que se propone ser un banco volcado al territorio. El oficial de crédito se va a acercar al cliente con créditos oportunos”. Se están proponiendo gestores que brinden capacitación y asesoramiento a las asociaciones para explicar los beneficios de los productos crediticios que ofrece el banco.

El nuevo agricultor, dice Francisco Rhon, debe irse dotando de capacidades muy altas para entender cómo funcionan los precios en los mercados; por eso es fundamental contar con información (oferta, demanda, inventarios, precios locales, internacionales). “Por otra parte, el productor no solo quiere crédito para producir sino que para subsistir en los períodos entre cosechas; el chulquero es el único capaz de resolver el problema alimentario del campesino”.

Algunos gremios creen que el cobro de un préstamo será más efectivo si se involucra a las mujeres, como cabezas de hogar en muchas familias, pues está comprobado que son buenas pagadoras. GLC