

## 7. Perú: la industria de la nuez de Brasil en Madre de Dios

La nuez de Brasil es un producto forestal no maderero que crece naturalmente en los bosques amazónicos de Brasil, Bolivia y Perú. El fruto de la nuez de Brasil proviene de uno de los árboles más altos de la pluviselva tropical de la cuenca del Amazonas. Los frutos caen naturalmente al suelo y son recolectados, elaborados y vendidos principalmente en el mercado internacional, que tiene por ellos una demanda establecida. El mayor país exportador es Bolivia seguido por Brasil y luego por Perú. La producción de Perú se localiza en el departamento de Madre de Dios en el sudeste del país.

El Gobierno peruano es el propietario oficial de los castaños del Brasil y otorga concesiones de 40 años a personas con derechos exclusivos de aprovechamiento de las nueces halladas en una superficie determinada. La cadena de producción de la nuez de Brasil tiene cuatro componentes: la producción; la recolección (aclareo para crear senderos entre los árboles, recoger el fruto, abrirlo y transportarlo al campamento); la elaboración (secado y remojado, descascarado de la nuez, secado de la nuez descascarada) y la comercialización.

La extracción de la nuez de Brasil en el sur de Perú fue tradicionalmente realizada de modo informal, con recolectores que se trasladaban al bosque sin ninguna intervención o norma oficial. En el decenio de 1990, el gobierno comenzó activamente a reglamentar el sector de manera progresiva. El recolector debía presentar un plan de gestión dentro del sistema corriente de concesiones para los productos forestales no madereros a fin de obtener una concesión para la extracción de la nuez de Brasil.

Las empresas que se dedican a la nuez de Brasil son microempresas de propiedad de una sola persona que trabaja en el proceso de aprovechamiento y que contrata a trabajadores dentro de la familia o fuera de ella. El número de empleados durante cualquier estación determinada varía de uno a siete, con un promedio de aproximadamente cuatro. Las empresas realizan el proceso completo de aprovechamiento hasta el secado de la nuez descascarada y luego venden a intermediarios o directamente a empresas de elaboración/exportación. Los recolectores de la nuez de Brasil generalmente no dependen exclusivamente de la producción de nueces para sus medios de vida, sino que llevan a cabo otras actividades como la cría de ganado, agricultura, y recolección y comercio de la madera.

El sistema de concesión de la nuez de Brasil también requiere que cualquier grupo o persona con una concesión deba presentar un número de identificación impositivo emitido por el Gobierno peruano. Debido al escaso nivel de organización de los recolectores, esto conduce a una concentración de concesiones otorgadas a microempresarios únicos que luego subcontratan a miembros dentro o fuera de su familia para la explotación de la concesión.

Los costos en que incurren los recolectores por su actividad productiva incluyen costos legales (en la obtención y mantenimiento de los derechos de concesión), costos de recolección y de aprovechamiento. Las microempresas que aprovechan la nuez de Brasil no operan durante el todo año sino de tres a nueve meses dependiendo de la forma de venta y la zona en la cual se localiza su concesión. Los que trabajan durante un período mínimo generalmente le pasan la cosecha a una empresa elaboradora que descascara y clasifica las nueces, mientras que los que trabajan por períodos más prolongados participan más directamente en los procesos completos de aprovechamiento y preparación.

### **EL MICROFINANCIAMIENTO EN PERÚ**

Perú tiene un sector microfinanciero relativamente desarrollado con varios tipos diferentes de instituciones que brindan servicios. Éstas incluyen instituciones financieras formales, entre ellas, bancos comerciales y cajas municipales de ahorro y crédito, cajas rurales de ahorro y crédito y entidades de desarrollo para las pequeñas y microempresas, así como instituciones semiformales como cooperativas de ahorro y préstamo y ONG de microfinanciamiento. Los prestamistas no formales también continúan ejerciendo una función importante.

Cuando las instituciones microfinancieras tienen un significativo alcance y compiten en las zonas urbanas, el sector rural enfrenta más dificultades en el acceso a los servicios de microfinanciamiento. Después de la clausura del Banco de Agricultura de propiedad del Estado en 1992, se crearon las cajas rurales de ahorro y crédito en 1994 para llenar el vacío. Aunque estas instituciones asignan el 51 por ciento del total de sus carteras (aproximadamente 35 millones de dólares estadounidenses) al sector agrícola, el volumen total de sus operaciones aún no es suficiente para las necesidades del sector. Las cajas municipales de ahorro y crédito ejercen una importante función en el sector microfinanciero peruano. Sin embargo, sólo el 7,4 por ciento de su cartera total (aproximadamente 17 millones de dólares estadounidenses) se dedica a las actividades agrícolas.

La participación de las cooperativas de crédito en el sector microfinanciero es bastante escasa porque no brindan un microcrédito importante y tienen un alcance limitado. Las entidades para el desarrollo de las pequeñas y microempresas son la forma más reciente de institución financiera en Perú. Creadas en 1996, representan un hito para las ONG que buscan pasar al sector formal. Estas entidades son empresas comerciales dedicadas a la prestación de servicios de crédito y no pueden inicialmente atraer ahorros a menos que acumulen 1 millón de dólares estadounidenses en capital. Las entidades para el desarrollo de las pequeñas y microempresas en la actualidad dedican aproximadamente el 3,4 por ciento, o sea 1,4 millones de dólares, al sector agrícola.

En 2001, se aprobó una ley que creaba un nuevo banco de propiedad estatal, el Agrobanco, para garantizar la prestación de microfinanciamiento al sector rural. Su propósito específico es otorgar crédito al sector agrícola así como funcionar como banco de segunda instancia en el otorgamiento de líneas de crédito a otras instituciones financieras formales.

## EL DEPARTAMENTO DE MADRE DE DIOS

El departamento de Madre de Dios está ubicado en el sudeste de Perú y limita con Bolivia y Brasil. Su población es aproximadamente 100 000 habitantes y su superficie tiene 8,476 millones de hectáreas que representan el 6,6 por ciento del territorio nacional. Se halla más aislado que otras partes amazónicas debido a la mala condición de los caminos y por ello cuenta con un desarrollo comercial e industrial limitado. En el departamento existen tres cajas municipales de ahorro y crédito en actividad, pero no hay cajas rurales de ahorro y crédito o entidades para el desarrollo de las pequeñas y microempresas.

La industria de la nuez de Brasil es una fuerza impulsora para el departamento de Madre de Dios. Se estima que entre 22 y 30 por ciento de la población del departamento obtienen sus ingresos directa o indirectamente del comercio de la nuez de Brasil. De acuerdo con el Censo Nacional, más del 70 por ciento de los habitantes del departamento son personas de bajos recursos y la incidencia de la pobreza entre aquellos que obtienen sus medios de subsistencia en base a la nuez de Brasil es aún mayor.

Algunos estudios sobre los ingresos de los recolectores de la nuez de Brasil han señalado que esta actividad, finalizada en tres meses, genera un promedio de 67 por ciento de su ingreso anual bruto. En términos absolutos, esto es equivalente a 6 410 dólares estadounidenses anuales por recolector que equivalen a un promedio de 534 dólares estadounidenses por mes. Tomando en cuenta que una familia promedio está integrada por seis personas, esto significa un ingreso mensual per cápita de 89 dólares estadounidenses, que es menos del ingreso mínimo de vida de todo el resto del país que promedia 200 dólares estadounidenses por mes.

La mayoría de las concesiones visitadas durante el estudio de caso (67 por ciento) confirmó que no podían ahorrar a partir de sus ganancias y las causas principales fueron identificadas como bajos precios de venta, costos relativamente altos, el elevado número de personas por familia que dependen de la actividad y las fuentes de ingresos relativamente no diversificadas.

## SERVICIOS DE MICROFINANCIAMIENTO EN MADRE DE DIOS

Para acceder a los recursos financieros, los recolectores de la nuez de Brasil se valen principalmente de sistemas de pagos adelantados y los intentos de introducir alternativas de financiación no han logrado mayor éxito. Los instrumentos financieros más comunes utilizados son:

- **Habilitos (pagos por adelantado).** Con el objeto de garantizar un flujo de caja suficiente para completar la cosecha y cubrir las necesidades de subsistencia y los costos del aprovechamiento, las concesiones aceptan pagos por adelantado (*habilitos*) de intermediarios (*habilitadores*) al comienzo del período de recolección. Los pagos por adelantado se realizan a cambio de la garantía de que la producción será canalizada mediante el intermediario. Los precios se fijan en el momento del pago anticipado y pueden cubrir tanto las nueces con cáscara como las descascaradas. Los habilitadores pueden ser empresas organizadas o individuos de la comunidad local, y pueden

ser elaboradores, o simplemente intermediarios que revenden las nueces a elaboradores o exportadores.

- **Venta de nueces descascaradas.** Las nueces descascaradas se comercializan algunas veces en pequeñas cantidades al principio de la recolección para mantener el capital circulante que permita continuar con la recolección y cubra las deudas. Estas nueces se pueden vender a los habilitadores o a otros comerciantes.
- **Préstamos de programas específicos.** En ocasiones, los recolectores de nuez de Brasil han tenido acceso a algunos programas específicos como la asociación Operadora de Crédito Social para el Desarrollo Sostenible de Madre de Dios de 1998 a 2002. Sin embargo, el alcance de estos programas es limitado.
- **Préstamos de los exportadores.** A un grado muy limitado, los recolectores pueden acceder a préstamos de los exportadores. Por ejemplo, la Asociación de Castañeros de Madre de Dios recibió un préstamo de Exportaciones La Selva por 8 570 dólares estadounidenses que fue luego distribuido a los miembros para sus gastos de recolección.

Aparte de las cajas municipales de ahorro y préstamo, otros proveedores de crédito son ya sea fuentes financieras informales integradas en la cadena de abastecimiento y producción, como vendedores, exportadores o intermediarios, o iniciativas de cooperación internacional o gubernamental.

### Cajas municipales de ahorro y crédito

Las tres cajas municipales de ahorro y crédito en el departamento de Madre de Dios son la Caja Municipal de Tacna, la Caja Municipal de Arequipa y la Caja Municipal de Cuzco. La primera es una de las más importantes en el departamento con 8 000 préstamos pendientes y una importante cartera de aproximadamente 6,8 millones de dólares estadounidenses. Se la considera una institución microfinanciera líder en Perú; tiene un alto nivel de rentabilidad, una alta calidad de cartera y una sólida gestión. Las líneas de crédito especiales se ofrecen a pequeñas y microempresas por hipotecas y pignoración. En la actualidad no se ofrecen créditos agrícolas en Madre de Dios ni existe una línea especial de crédito para los recolectores de la nuez de Brasil.

Los préstamos para las pequeñas y microempresas tienen las siguientes características:

- Interés: promedio mensual de 2,3 por ciento
- Vencimientos: 6, 12, 18, 24, 36 meses
- Plan de pagos: mensual o diario
- Garantía: colateral
- Máximo: 35 000 nuevos soles (S/.) (10 000 dólares estadounidenses)

Las cajas municipales de ahorro y crédito no mantienen registros de los recolectores de nuez de Brasil que han obtenido préstamos. Ponen especial interés en el análisis de la capacidad total de reembolso del cliente tomando en cuenta su flujo de caja general. Los recolectores de nuez de Brasil con estrategias en materia

de medios de vida relativamente diversificadas y nivel de educación tienen mayor acceso a los servicios de crédito. En cambio, los que dependen más exclusivamente de la recolección de la nuez de Brasil y de una agricultura de subsistencia, en general, no tienen acceso a los préstamos de esas instituciones.

### **Operadora de Crédito Social para el Desarrollo Sostenible de Madre de Dios**

La Operadora de Crédito Social para el Desarrollo Sostenible de Madre de Dios es una asociación creada para satisfacer las necesidades financieras de agricultores, de recolectores de la nuez de Brasil, de personas que trabajan con poco ganado, y de los que en las zonas marginales urbanas trabajan en el comercio de pequeña escala. La institución se fundó en 1998 y se capitalizó mediante un acuerdo de cooperación peruano-canadiense. Iniciándose con un fondo de 314 000 dólares estadounidenses, el programa prestó aproximadamente 2,4 millones de dólares estadounidenses en cuatro años, alcanzando aproximadamente a 1 850 clientes, 200 de los cuales eran recolectores de nuez de Brasil. Cerca de 100 recolectores obtenían préstamos en un determinado momento, siendo la cantidad de los préstamos que recibieron en conjunto 90 000 dólares estadounidenses.

Las características de los préstamos otorgados por medio del programa fueron:

- Interés: 2,5 por ciento mensual
- Vencimientos: 6 a 9 meses con período de gracia de tres meses
- Plan de pagos: mensual tras un período de gracia
- Garantía: no necesaria si el prestatario no tiene un préstamo pendiente; garantía requerida para refinanciación
- Máximo: S/.7 000 (2 000 dólares estadounidenses).

Se celebraron asambleas comunitarias para aprobar los préstamos en el ámbito de comunidad. Sin embargo, los préstamos luego fueron individuales. La institución ya no otorga crédito y se halla en el proceso de recuperar 250 000 dólares estadounidenses de préstamos pendientes vencidos. El fracaso del programa se puede atribuir a varios factores, algunos de los cuales se relacionan con la gestión. La falta de supervisión para el control y seguimiento de préstamos a clientes a nivel de campo fue la razón de la elevada proporción de pérdida de préstamos (20 por ciento anual).

### **Puntos de venta/exportadores (habilitadores)**

Estas empresas se dedican a la elaboración, la comercialización y la exportación de la nuez de Brasil; establecen relaciones directas con sus recolectores, y con el objeto de garantizar sus fuentes de abastecimiento y, por lo tanto, dar respuesta a sus pedidos, trabajan con un sistema de pago anticipado, o *habilito*. En noviembre de 2004, eran nueve las empresas elaboradoras/exportadoras que ofrecían *habilitos* en el departamento.

Las condiciones generales del *habilito* son:

- Interés: 0 por ciento
- Vencimientos: 1 a 6 meses, algunas veces más prolongados si se ha establecido una relación de confianza entre la empresa y el recolector
- Plan de pagos: el pago se hace en especie, ya sea la nuez de Brasil en su cáscara

- o descascarada, dependiendo del acuerdo entre las dos partes. El pago se hace inmediatamente después de la recolección o en el descascarado
- Garantía: algunas empresas firman acuerdos de préstamos en presencia de un notario público y piden garantías de colaterales. Otras empresas recurren a los acuerdos verbales sin garantías limitando la formalización a la firma de un recibo a cargo del recolector
  - Cantidad máxima otorgada a intermediarios: S/.40 000 (11 500 dólares estadounidenses)
  - Cantidad máxima otorgada a recolectores: S/.5 000 (1 500 dólares estadounidenses)

El *habilito* se basa fundamentalmente en una relación de confianza y el habilitador usa el conocimiento local cuando decide a quién concederle un adelanto. Los pasos a seguir dependen del cumplimiento de las obligaciones corrientes. Sin embargo, algunas empresas también requieren algún tipo de garantía de colaterales. En el caso de mora, las empresas requieren que los recolectores firmen documentos reconociendo la deuda e intentan cobrarla en la recolección siguiente. Y, si no se ha ofrecido ninguna garantía, el reembolso se estimula por medio de tácticas de presión.

Algunas empresas requieren que el 100 por ciento de la producción del recolector quede comprometida exclusivamente para otorgar el *habilito*. El comercio de la nuez de Brasil que es utilizado para cancelar la deuda puede valuarse en un precio acordado previamente o al precio corriente del mercado. Otras empresas requieren que el recolector sólo pague el valor de la deuda y que el resto de la cosecha pueda venderse libremente.

### Intermediarios

Los intermediarios son individuos cuyo trabajo es ubicar los *habilitos* y comprar la nuez de Brasil para venderla a las empresas elaboradoras/exportadoras. Obtienen su ganancia por medio de los márgenes de venta. Pueden manipular un promedio de 60 *habilitos* por cosecha por un total de aproximadamente S/.30 000 (8 955 dólares estadounidenses).

En algunos casos estos intermediarios trabajan con dinero obtenido de las empresas elaboradoras/exportadoras, mientras que otros trabajan con su propio capital. Las condiciones de los *habilitos* son similares a las de las empresas de exportación. Sin embargo, los intermediarios tienden a trabajar dentro de marcos de tiempo más breves e implementan más intensas prácticas de control que las de las empresas de exportación. El *habilito* no se formaliza y, en el caso más extremo, se firma un recibo para el desembolso.

### FONDEBOSQUE

Aunque en la actualidad no está otorgando préstamos a los recolectores de la nuez de Brasil, FONDEBOSQUE, una fundación privada creada para canalizar los fondos del Gobierno peruano y la cooperación internacional con el fin de fortalecer el sector forestal, ha comenzado a apoyar el delineamiento de un mapa

de las concesiones de nuez de Brasil. Además, la entidad ha desarrollado un fondo para otorgar crédito a las concesiones forestales. Este fondo es capitalizado por el Agrobanco y canalizado por medio de la Caja Municipal de Tacna. Hasta la fecha, los créditos otorgados se han destinado a la extracción de madera. Sin embargo, una asociación de recolectores de nuez de Brasil ha elevado una solicitud de préstamo en el marco de este programa.

FONDEBOSQUE en la actualidad está trabajando en el desarrollo de un proyecto de cadena de abastecimiento con la Asociación de Castañeros de Alerta, una asociación de recolectores de nuez de Brasil. El proyecto, que representaría una interesante alternativa al sistema tradicional, tiene el apoyo de la empresa de exportación El Bosque que garantizaría la cantidad total girada a los recolectores. La empresa, asimismo, garantizaría la compra del 100 por ciento de la producción de la Asociación.

## **AGROBANCO**

A diferencia del banco agrario anterior, Agrobanco tiene el mandato de operar de acuerdo con las condiciones del mercado y con una gestión apropiada en materia de finanzas. Esto significa que debe cobrar tasas de interés suficientes para obtener ganancias y que debe gestionar el riesgo adecuadamente. El banco centra su atención en el apoyo al desarrollo de cadenas específicas de abastecimiento o a cadenas de valor que intervienen en los vínculos desde la producción a la comercialización. Hasta la fecha, el Agrobanco ha trabajado principalmente mediante los operadores locales, quienes a su vez se relacionan directamente con los clientes de crédito que se ajustan a una cadena determinada.

Los préstamos del Agrobanco a las pequeñas y microempresas tienen las siguientes características:

- Interés: 27 por ciento anual
- Vencimientos: depende de la actividad, máximo 1 año
- Plan de pago: mensual tras un período de gracia
- Garantía: garantía real por el doble de la cantidad del crédito
- Cantidad máxima del préstamo: S/.46 000 por cliente (13 731 dólares estadounidenses)

Se han presentado varios problemas de procedimiento en la relación entre el Agrobanco y sus operadores locales que determinaron demoras en el desembolso de préstamos y frustración entre clientes potenciales. Hacia fines de 2003, FONDEBOSQUE trabajó en la elaboración de proyectos de cadenas de valor en las concesiones de madera de Madre de Dios. Sin embargo, el proyecto no se tradujo en un préstamo por medio del Agrobanco debido principalmente a la falta de garantías entre los miembros de la concesión.

## **CONCLUSIONES**

Los recolectores de la nuez de Brasil no integran un mercado atractivo para las instituciones microfinancieras por el tiempo limitado en el cual están activos en sus actividades empresariales y la manera aislada en la que trabajan. Será necesario

un mayor desarrollo de las microempresas y de sus asociaciones para atraer a ellas una financiación específica fuera del sector informal.

Una manera alternativa de financiar a los recolectores sería centrar la atención en su sistema completo de medios de vida y no tomar sólo en cuenta las actividades relativas a la nuez de Brasil. Para los recolectores con base en los asentamientos urbanos circundantes a Puerto Maldonado esta opción es inmediatamente accesible, por las actividades de subsistencia diversificadas que muestran más estabilidad y rentabilidad. Existen mayores limitaciones para aquellos que dependen más de las actividades agrícolas para complementar la extracción de la nuez de Brasil.

El sistema de *habilito* satisface una importante necesidad para los recolectores de nuez de Brasil y para las empresas de elaboración y exportación. Estas empresas están interesadas en garantizar que los recolectores puedan llevar a cabo su función dentro de la cadena de abastecimiento. Por esta razón están dispuestos a arriesgar sus propios fondos para financiar estas actividades. Utilizan un conocimiento personal de los recolectores como individuos para minimizar los riesgos y, de tal modo, le prestan sólo a aquellos con buena reputación y alto potencial de reembolso. Sin estos fondos, la mayoría de los recolectores simplemente no serían capaces de llevar a cabo sus actividades.

Al mismo tiempo, muchas empresas expresaron su preferencia por la introducción de servicios financieros especializados en el sistema. Esto les permitiría minimizar sus riesgos y concentrarse en el proceso de comercialización. La desventaja para las empresas de elaboración y exportación es que tendrían que competir para abastecerse ofreciendo a los recolectores mejores precios o mejores condiciones de compra. Los recolectores podrían vender al mejor oferente y no estarían limitados por precios de compra establecidos previamente. Si embargo, las fuentes alternativas requerirían el pago de una tasa de interés y la adhesión a fechas y cantidades fijas de pago en dinero efectivo. El sistema de *habilito*, por otra parte, permite una flexibilidad máxima en términos de plan de pago.

Recientemente, el sistema de concesión forestal peruano ha sido ampliamente revisado y las concesiones para los productos forestales no madereros comenzaron a otorgarse en 2003. Muchas de las reglas del juego continúan sin estar claras y esta falta de claridad contribuye a la sensación de riesgo de las instituciones financieras. Reglas más claras, además de instituciones microfinancieras en general más fuertes podrían contribuir al sector con servicios financieros más eficaces.

Últimamente, han comenzado a formarse nuevas alianzas entre los participantes de la cadena de abastecimiento, las instituciones financieras y los organismos semigubernamentales. Es posible que estas alianzas ofrezcan alternativas futuras para hacer que los servicios financieros ganen en agilidad y accesibilidad a favor de los recolectores. Si el crédito es visto como un paquete por los miembros de la alianza, las limitaciones causadas por su breve término se pueden minimizar dado que las actividades de elaboración y comercialización requieren plazos más prolongados.

Diversas mejoras clave en el medio ambiente peruano de la industria de la nuez de Brasil podrían contribuir a opciones financieras mejoradas, en particular:

- *Elucidación y formalización continuas del proceso de concesión para dar mayor seguridad a los recolectores.* Esto debería contribuir a más altos niveles de inversión en las concesiones y por ende a una rentabilidad mejorada. Además, el acceso más seguro a las concesiones debería brindar mayor seguridad a las instituciones financieras en lo que respecta al probable flujo de caja de los recolectores de la nuez de Brasil.
- *Mayor organización de los recolectores.* Esto es esencial para desarrollar un campo de negociación más nivelado entre recolectores y empresas elaboradoras y exportadoras. Los esfuerzos para la transparencia de los costos de elaboración y los precios del mercado también contribuirían a este objetivo.

