

Fomento a la construcción de capacidades en relación a las políticas públicas  
apoyadas por Contratos de Reforma Sectorial (CRS) en Bolivia

# Fortalecimiento de la capacidad institucional en los sectores de desarrollo integral con coca, tráfico ilícito de drogas y seguridad alimentaria para una eficiente gestión del apoyo presupuestario sectorial en Bolivia

DI-033 Caracterización de los servicios financieros y actores  
beneficiarios con crédito rural en las zonas de intervención de la  
EDISC con énfasis en los rubros de relevancia económica

## INFORME FINAL APÉNDICE 3

Contrato LA/2017/392-699 DITISA  
N° de identificación: EuropeAid/138320/IH/SER/BO



Proyecto Financiado por la  
Unión Europea



Implementada por el consorcio:  
AGRER — DT Global — Cowater

La Paz / Bruselas, marzo 2023

---

**Disclaimer:**

Este informe ha sido elaborado por el consorcio AGRER/DT Global/Cowater con financiamiento de la Unión Europea. Las opiniones aquí expresadas son del consultor y no expresan necesariamente las de la Comisión Europea.

---

**Fortalecimiento de la capacidad institucional en los sectores  
de desarrollo integral con coca, tráfico ilícito de drogas y  
seguridad alimentaria para una eficiente gestión del apoyo  
presupuestario sectorial en Bolivia (DITISA)**

**Contrato LA/2017/392-699 DITISA**

**Misión de Corta Duración N° DI- 033**

**“Caracterización de los servicios financieros y actores beneficiarios  
con crédito rural en las zonas de intervención de la EDISC con  
énfasis en los rubros de relevancia económica”**

**INFORME FINAL**

**APÉNDICE 3 - TIPOLOGÍA Y CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA DE  
SERVICIOS FINANCIEROS Y CRÉDITO EN RUBROS Y ZONAS  
PRIORIZADAS**

Autor:

Luis Fernando Baudoin Olea

Experto de categoría Sénior: Especialista en sistemas financieros

La Paz /Bruselas, marzo 2023



Consortio AGRER – DT Global – Cowater



## Contenido

TIPOLOGÍA Y CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA DE SERVICIOS FINANCIEROS Y CRÉDITO EN RUBROS Y ZONAS PRIORIZADAS .....	5
1. Introducción .....	5
2. Antecedentes .....	5
3. Grupos focales como instrumento metodológico para levantar información del estudio de demanda de servicios financieros y crédito.....	5
4. Aspectos generales del acceso a servicios financieros y crédito. ....	6
4.1 Puntos de vista de los asesores técnicos y productores de los municipios de Los Yungas de La Paz. 7	
4.2 Puntos de vista de los asesores técnicos y productores de los municipios del Trópico de Cochabamba .....	8
4.3 Acceso a servicios financieros y crédito en los municipios priorizados. ....	10
5. Elementos que caracterizan la función de producción de los emprendimientos, tanto en el TC como en los YLP.....	10
6. Tipología de la demanda según su acceso al mercado. ....	12
6.1 Productores con acceso al mercado de manera estable. ....	13
6.2 Productores que tenían acceso a mercado estable y procuran recuperarlo. ....	17
6.3 Productores que no tienen acceso a mercado estable y procuran lograrlo. ....	20
7. Tipologías según el acceso al mercado bajo el enfoque de cadenas de valor, e influencia del precio de la coca.....	24
7.1 Productores con acceso al mercado de manera estable. ....	25
7.2 Productores que tenían una relación estable con el mercado y pretenden recuperarla. 30	
7.3 Productores que no tienen una relación estable con el mercado, pero pretenden tenerla. 35	
8. Conclusiones sobre la demanda.....	37



## TIPOLOGÍA Y CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA DE SERVICIOS FINANCIEROS Y CRÉDITO EN RUBROS Y ZONAS PRIORIZADAS

---

### 1. Introducción.

En el marco de la Estrategia de Desarrollo Integral Sustentable con Coca – EDISC, el Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras – MDRyT, junto con el Fondo Nacional de Desarrollo Integral – FONADIN, ha venido implementando diferentes programas e iniciativas en sintonía con los planes de desarrollo productivo de los municipios del área de influencia de la EDISC y también en coordinación con los Programas Nacionales productivos sectoriales como el caso de Cacao, Banano, entre otros; canalizando recursos e inversiones a lo largo de varias etapas del ciclo productivo.

Por estos motivos, y para potenciar el impacto de dichas iniciativas, se consideró oportuno identificar, en las áreas de cobertura de la EDISC, y para los sectores productivos priorizados, una tipología de la oferta de crédito y de servicios financieros, contrastando la misma con la demanda de dichos servicios por parte de la base social productiva.

### 2. Antecedentes.

El MDRyT, junto con el FONADIN y la Asistencia Técnica DITISA, planificaron la realización de la presente consultoría, que se da en el marco del objetivo estratégico 2 de la EDISC: “Desarrollar el potencial y las capacidades productivas agropecuarias de las zonas de intervención” que apunta a “Facilitar el acceso de organizaciones de productores a servicios financieros locales”.

A este respecto, se han venido ejecutando actividades de información y sensibilización en torno a servicios financieros y crédito, por un lado, desde el punto de vista de la oferta, y por otro lado desde el punto de vista de la demanda, con la finalidad de conocer las limitaciones, barreras y cuellos de botella que no permiten un acceso adecuado a servicios financieros y crédito por parte de los productores individuales y por ende de sus asociaciones u organizaciones.

### 3. Grupos focales como instrumento metodológico para levantar información del estudio de demanda de servicios financieros y crédito.

Estudio de la demanda de crédito y servicios financieros se realizó en las dos regiones priorizadas por el FONADIN, tanto en Yungas de La Paz como en el Trópico de Cochabamba. En el caso de los Yungas



se cubrieron los municipios De Caranavi, Chulumani, Coripata, Coroico, Irupana, La Asunta, y Palos Blancos. En el caso del Trópico de Cochabamba se cubrieron los municipios de Chimoré, Entre Ríos, Puerto Villarroel, Shinahota y Villa Tunari.

Los productos seleccionados por el FONADIN fueron, para el caso de Yungas de La Paz: Café, Cacao y Apicultura. Para el caso del Trópico de Cochabamba: Banano y Plátano; Piña; Piscicultura; Apicultura.

Conforme lo dispuesto en los Términos de Referencia, la metodología para la recolección de datos de los productores fue el método de Grupos Focales, con el cual el FONADIN ya tiene experiencia. Dentro del Grupo de Referencia se discutieron y ajustaron los elementos metodológicos para la ejecución de los grupos focales.

#### 4. Aspectos generales del acceso a servicios financieros y crédito.

- El estudio de la demanda de crédito y servicios financieros se realizó en las dos regiones priorizadas por el FONADIN, tanto en Yungas de La Paz como en el Trópico de Cochabamba. En el caso de los Yungas se cubrieron los municipios De Caranavi, Chulumani, Coripata, Coroico, Irupana, La Asunta, y Palos Blancos. En el caso del Trópico de Cochabamba se cubrieron los municipios de Chimoré, Entre Ríos, Puerto Villarroel, Shinahota y Villa Tunari.
- Los productos seleccionados por el FONADIN fueron, para el caso de Yungas de La Paz: Café, Cacao y Apicultura. Para el caso del Trópico de Cochabamba: Banano y Plátano; Piña; Piscicultura; Apicultura.
- Conforme lo dispuesto en los Términos de Referencia, la metodología para la recolección de datos de los productores fue el método de Grupos Focales, con el cual el FONADIN ya tiene experiencia. Dentro del Grupo de Referencia se discutieron y ajustaron los elementos metodológicos para la ejecución de los grupos focales.
- Para identificar cómo financian su producción los actores productivos, se realizaron consultas en dos niveles: Grupo de informantes clave, integrados por asesores técnicos de los municipios y del FONADIN; y, grupos de productores según los productos seleccionados por el FONADIN.
- En ambos casos la metodología empleada según sugerencia de Grupo de Referencia fue la de grupos focales.
- En líneas generales, tanto los informantes clave, como los grupos de productores, coincidieron en afirmar que la mayor parte de los productores tiene acceso al crédito, como también ha sido comprobado por el análisis de los datos provenientes de la ASFI.
- Según estos datos, la cartera de crédito productivo agropecuario, en los municipios priorizados por el programa, en el caso de los Yungas ha pasado de 33,14 millones de dólares en 2012, a 205,39 millones de dólares a octubre de 2022.
- En el caso del Trópico ha pasado de 8,17 millones de dólares en 2012, a 184,32 millones de dólares a octubre de 2022.



- Por su parte el número de prestatarios ubicado en Los Yungas ha pasado de 11.753 en 2012, a 34.210 a octubre de 2022. En el caso del Trópico ha pasado de 1.969 en 2012, a 21.886 a octubre de 2022.
- Las cifras mostradas no indican un alto grado de satisfacción por parte de los productores, pero dan una clara idea de la expansión lograda tanto en la cartera de créditos como en el número de clientes individuales.
- Existen Entidades Financieras Comunes reconocidas por Ley, pero aún no reguladas por ASFI.

#### 4.1 Puntos de vista de los asesores técnicos y productores de los municipios de Los Yungas de La Paz.

Puntos de vista de los asesores técnicos y productores de los municipios de Los Yungas de La Paz, en un primer nivel de análisis fueron identificadas las siguientes EEFF en el área de Los Yungas de La Paz.

- Banco PRODEM
- Banco FIE
- Banco Unión
- BDP
- Crecer

Los problemas de acceso al crédito identificados por estos actores fueron:

- No todos los terrenos están saneados.
- Los avales sindicales ya no son garantía suficiente.
- Requisitos exigidos por EF muy elevados o difíciles de cumplir.
- Garantías elevadas y sustituidas por el carnet de productor de coca.
- Muchos productores trabajan en terrenos comunales y no tienen documentos de propiedad para garantizar un préstamo.
- Las EF no aplican período de gracia en inversión o lo hacen cada una a su modo.
- Trámite de créditos son morosos y desembolsos no consideran los ciclos de la producción.
- Los créditos se pagan con actividades diferentes al objeto del crédito, sobre todo con la coca.
- Las EF no consideran las diferencias entre productos y determinan los límites de monto, independientemente de la actividad.
- Las EF no consideran la estacionalidad de la agricultura y exigen pago de cuotas independientemente de la misma.
- La estacionalidad no es considerada por los oficiales de crédito en los flujos de caja que definen. Los productores muchas veces financian con otras actividades agropecuarias, comercio, servicios (como el lavado de ropa, o la actividad del transporte turístico).



- Los montos desembolsados no coinciden con lo requerido y los productores se ven impelidos de solicitar crédito a otras EF para cubrir esta deficiencia.
- Créditos no consideran inversión en equipos y maquinaria.
- Algunos rubros no están priorizados por el Ministerio.
- Desconocimiento de mecanismos y requisitos de acceso a los programas del MDRYT.
- Debilidad de las organizaciones de productores.
- La mayoría accede a créditos de banca comunal (tasas elevadas y montos bajos)

Se identificaron también dificultades con el repago de los préstamos, vinculados a los siguientes problemas:

- Fluctuaciones en los precios de los productos.
- Desconocimiento de los costos de producción.
- La calidad del producto depende del trabajo manual
- Ventas en el mercado informal o venta directa en los centros poblados.
- Lejanía de los mercados más estables (mercados de Villa Dolores, 16 de Julio o Rodríguez). Los mercados grandes han sido copados por empresas grandes.
- Dificultad de acceder a los compradores fijos y formales.
- Inexistencia de relaciones estables con compradores fijos.
- Ingresos productivos insuficientes para pagar los créditos.
- Precios bajos ofrecidos a los productores por los programas públicos.

Otras dificultades identificadas:

- Los productores no agregan valor a su producción, ello debería mejorarse:
  - Apoyo para formar asociaciones de marca.
  - Elaborar proyectos de pre inversión e inversión para plantas de transformación (café, cacao y miel)
  - Apoyo para aprender a promocionar sus productos.
  - Apoyo para fortalecer sus organizaciones y para acceder a proyectos tipo PAR
- No en todos los municipios hay asociaciones. La mayoría trabaja en forma individual.

#### 4.2 Puntos de vista de los asesores técnicos y productores de los municipios del Trópico de Cochabamba

Según los puntos de vista de los asesores técnicos y productores de los municipios del Trópico de Cochabamba, los Problemas del financiamiento son los siguientes:



- La documentación y los requisitos que exige la entidad financiera
- La propiedad pequeña no es sujeto de crédito.
- El título, algunos productores ya han comenzado a fraccionar. Los hijos no pueden acceder con una minuta de transferencia.
- La mayoría de los productores no cumplen los requisitos
- No se puede garantizar la devolución en un determinado tiempo. Habría que ver el tiempo en que deberían cancelar sus cuotas. A veces lo ponen en 3 o 6 meses (Ej. Piña) y la primera cosecha sale a partir del año y medio. Entonces tienen que buscar como pagar la o las primeras cuotas. Los productores pagaban el crédito con el ingreso de la coca. Los productores tienen que salir a manejar las mujeres a lavar o lo que sea con la finalidad de complementar con ingresos secundarios.
- Ser productor de coca también es garantía.
- El tema que más afecta al sacar crédito del banco son los altos intereses.
- La propiedad está a nombre de los padres o de los abuelos, entonces no es posible sacar un crédito. Primero que nada, se debe sacar título de propiedad y después uno debe ser afiliado un sindicato por un tiempo mínimo de dos años.
- A veces el Banco otorga y desembolsa el crédito cuando ya pasó el ciclo agrícola. El productor se ve en la necesidad de utilizar ese dinero y luego tiene que trabajar en otra cosa para pagar, o pagar con coca.

#### Otros problemas

- La propiedad está saneada (98%). Antes daban crédito (BDP) con minuta de transferencia y dos garantes personales. Ahora piden hipotecar el título.
- La mayoría accede al 11,5% de tasa de interés.
- En muchos sectores los productores trabajan con terrenos alquilados.
- En el banano la cosecha es mensual, pero hay muchos riesgos, principalmente asociados a desastres naturales (Viento, inundaciones, sequía). El banco no espera y tampoco entiende que se presentan factores que están fuera del alcance de uno, lo único que pide el banco es el repago del crédito. En el Trópico no hay seguro agrícola.
- En banano otro problema son las cajas. Ahora están trayendo de Ecuador y Argentina.
- La banana ha caído en calidad. Aparentemente existe una serie de dificultades a lo largo de la cadena.
- Las organizaciones de base se han debilitado. Faltan mercados seguros y organizar las organizaciones para la producción.



### 4.3 Acceso a servicios financieros y crédito en los municipios priorizados.

De lo recogido en los Grupos Focales, puede adelantarse la conclusión de que el acceso a servicios financieros y crédito no es un problema en sí, toda vez que hay una cobertura relativamente suficiente de diferentes tipos de entidades presentes tanto en el Trópico de Cochabamba como en los Yungas de La Paz.

El problema radica más que todo en las condiciones de acceso al financiamiento. Por un lado se tienen tasas de interés altas, que en su mayoría son de microcrédito (al 11,5%), que si bien son reguladas y tienen un tope, no dejan de ser elevadas para cierto tipo de requerimientos, sobre todo cuando el objeto del crédito es capital de inversión. Asimismo, entre los requisitos para acceder a crédito se encuentran las garantías, que son muy difíciles de cumplir, sobre todo porque las Entidades de Intermediación Financiera - EIF exigen principalmente garantías hipotecarias. También surgen otro tipo de limitaciones, como ser la de una relativa falta de transparencia por parte de las EIF, siendo que algunas de ellas colocan un primer tramo de las necesidades de financiamiento bajo condiciones de crédito productivo (microcrédito) y el resto de las necesidades de los prestatarios son colocadas bajo créditos de consumo que, si bien son de libre disponibilidad, se dan a tasas no reguladas que son mucho más altas y que pueden ir del 23% al 32%.

## 5. Elementos que caracterizan la función de producción de los emprendimientos, tanto en el TC como en los YLP.

De lo recogido en los Grupos Focales, puede inferirse la existencia de una función de producción similar, tanto en el TC como en YLP.

$$\sum W_{ij} = a \sum T_{ij} + b \sum K_{ij} + c \sum L_{ij} + \sum U_{ij}$$

Donde:

$\sum W_{ij}$ = Producto agregado de los diferentes productos y servicios (priorizados, de seguridad alimentaria, liquidez y coca) “i” generados por las unidades familiares de la región “j”.

$\sum T_{ij}$ = Factor de producción tierra asignada a los productos “i” en la región “j”.



$\sum K_{ij}$  = Factor de producción capital asignado a la inversión o capital de trabajo en los productos “i” en la región “j”.

$\sum L_{ij}$  = Factor de producción trabajo, familiar, por jornales, o especializado, contratado y asignado a los productos “i” en la región “j”.

$\sum U_{ij}$  = Factor de perturbación, que considera elementos de mercado, asociatividad, asistencia técnica y acceso a financiamiento, entre otros, relacionados con el producto “i” en la región “j”.

a,b,c= Coeficientes de participación de los factores en la función de producción, que interactúan con el precio de los productos.

- Caracterización de la producción de productos priorizados.** Los productores informan que en los predios donde trabajan existe una variedad de productos a los que se dedica el esfuerzo productivo. Se pudo constatar que el resultado de la producción, tanto en YLP como en el TC, es una función que depende de la cantidad de tierra asignada a estos fines, cuya expresión monetaria se traduce en renta, habida cuenta de que hay productores que alquilan tierra a otros o, lo que es lo mismo, hay productores que pagan un alquiler por el uso de la misma. El capital invertido, ya sea de inversión u operaciones y el costo de su empleo, expresado en intereses, comisiones y otros cobrados por la banca u otros financiadores. A ello se debe agregar la mano de obra, que a su vez se subdivide en trabajo familiar ocupado, mano de obra contratada, y asesoría especializada remunerada. Se suma también el esfuerzo empleado en producir bienes destinados a la seguridad alimentaria como la siembra de walusa, yuca, racacha y otros cultivos de alimentos, o la crianza de aves y animales menores. Como la producción agrícola es estacional, hay una parte del esfuerzo productivo destinado a proporcionar liquidez a la economía familiar para cubrir gastos de educación, salud, transporte y otros, y finalmente el esfuerzo destinado a la producción de coca. La efectividad de estos factores es a su vez afectada por un factor de perturbación que puede afectar con signo positivo o negativo, en el que se encuentran factores como la calidad de la asociatividad, de la asistencia técnica, o el acceso al mercado. Los productores han señalado que no tienen criterios claros para establecer un balance productivo en sus predios, debido a que las variaciones climáticas, el comportamiento de los precios y otros, tienen variaciones que pueden afectar drásticamente sus resultados.

La función de producción descrita determina que los productores por sus limitaciones frente a los requisitos, muchas veces se prestan recursos de varias entidades financieras simultáneamente, la mayor parte de las veces a tasas elevadas y plazos cortos, para atender las necesidades de la multi-producción y de los gastos familiares. Un recuento de los últimos diez años de evolución se muestra en los dos cuadros que siguen:



**Tabla N° 1 Cartera de Crédito Productivo Agropecuario\*  
Según Municipios Priorizados por el Programa**

REGIONES	MUNICIPIOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022-oct
<b>TRÓPICO DE COCHABAMBA</b>		<b>8.2</b>	<b>12.0</b>	<b>21.0</b>	<b>33.3</b>	<b>54.1</b>	<b>70.0</b>	<b>93.9</b>	<b>116.2</b>	<b>117.1</b>	<b>140.6</b>	<b>156.6</b>
	Chimoré	1.9	2.4	3.2	4.0	6.2	7.4	9.2	10.9	11.6	14.2	15.8
	Entre Ríos	0.0	0.0	0.7	4.0	8.2	15.0	18.9	20.7	21.3	25.6	27.7
	Puerto Villarroel	5.2	8.7	13.2	17.0	25.9	22.8	27.5	41.4	42.3	49.4	54.1
	Shinahota	0.0	0.0	0.0	2.7	3.6	7.4	10.1	9.2	8.4	10.5	11.3
	Villa Tunari	1.1	0.9	3.8	5.6	10.3	17.5	28.3	34.1	33.6	40.9	47.7
<b>YUNGAS DE LA PAZ</b>		<b>33.1</b>	<b>47.9</b>	<b>61.7</b>	<b>75.6</b>	<b>100.3</b>	<b>94.3</b>	<b>125.6</b>	<b>151.5</b>	<b>158.8</b>	<b>184.5</b>	<b>205.4</b>
	Caranavi	10.1	15.3	17.5	18.9	21.9	17.0	28.4	36.2	39.6	46.6	53.8
	Chulumani	7.0	9.7	12.1	13.6	20.2	21.5	25.4	32.1	36.2	39.9	42.0
	Coripata	3.9	5.0	5.8	6.5	7.5	12.2	13.7	15.7	15.9	18.1	18.9
	Coroico	3.4	5.1	8.5	12.7	16.2	13.6	16.5	20.4	20.3	24.2	26.5
	Irupana	0.0	1.2	2.7	4.6	6.7	8.1	9.4	8.7	7.1	8.3	8.9
	La Asunta	2.3	3.1	4.9	6.6	8.5	10.1	11.4	11.5	10.4	12.4	14.0
	Palos Blancos	6.5	8.5	10.3	12.6	19.2	11.7	20.9	27.0	29.4	34.9	41.3
<b>TOTAL</b>		<b>41.3</b>	<b>59.9</b>	<b>82.7</b>	<b>108.9</b>	<b>154.4</b>	<b>164.4</b>	<b>219.5</b>	<b>267.8</b>	<b>276.0</b>	<b>325.1</b>	<b>362.0</b>

\* Incluye categorías A y B de CAEDEC.

**Tabla N° 2 Número de Prestatarios Únicos de Crédito Agropecuario\*  
Según Municipios Priorizados por el Programa**

REGIONES	MUNICIPIOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022-oct
<b>TRÓPICO DE COCHABAMBA</b>		<b>2,214</b>	<b>2,637</b>	<b>3,850</b>	<b>5,458</b>	<b>9,864</b>	<b>11,525</b>	<b>13,315</b>	<b>15,207</b>	<b>14,547</b>	<b>17,013</b>	<b>19,079</b>
	Chimoré	607	697	705	736	1,287	1,335	1,330	1,523	1,449	1,746	2,055
	Entre Ríos	0	0	151	639	1,518	2,415	2,601	2,691	2,539	2,913	3,235
	Puerto Villarroel	1,125	1,612	2,162	2,606	4,152	3,472	3,716	4,851	4,668	5,402	6,076
	Shinahota	0	0	0	414	605	1,136	1,372	1,161	1,080	1,347	1,465
	Villa Tunari	482	328	832	1,063	2,302	3,167	4,296	4,981	4,811	5,605	6,248
<b>YUNGAS DE LA PAZ</b>		<b>11,753</b>	<b>15,875</b>	<b>18,656</b>	<b>20,693</b>	<b>26,342</b>	<b>23,274</b>	<b>26,622</b>	<b>30,683</b>	<b>28,565</b>	<b>31,276</b>	<b>34,210</b>
	Caranavi	2,762	3,815	4,269	4,387	5,338	3,970	5,557	7,067	7,075	8,111	9,196
	Chulumani	2,930	3,854	4,382	4,480	5,688	5,363	5,692	6,553	6,525	7,225	7,500
	Coripata	1,309	1,610	1,743	1,786	1,946	3,143	3,016	3,016	2,693	2,890	3,029
	Coroico	1,523	2,080	2,568	3,290	4,302	3,378	3,595	4,303	3,809	4,313	4,734
	Irupana	0	433	922	1,428	1,872	2,131	2,269	2,066	1,471	1,364	1,330
	La Asunta	917	1,152	1,653	2,037	2,422	2,499	2,477	2,355	1,838	1,787	2,003
	Palos Blancos	2,312	2,931	3,119	3,285	4,774	2,790	4,016	5,323	5,154	5,586	6,418
<b>TOTAL</b>		<b>13,967</b>	<b>18,512</b>	<b>22,506</b>	<b>26,151</b>	<b>36,206</b>	<b>34,799</b>	<b>39,937</b>	<b>45,890</b>	<b>43,112</b>	<b>48,289</b>	<b>53,289</b>

\* Incluye categorías A y B de CAEDEC.

## 6. Tipología de la demanda según su acceso al mercado.

De los elementos discutidos en los Grupos Focales y de las características que tienen los productores de cada uno de los rubros productivos, podría plantearse una tipología de la demanda según el acceso que tienen los productores de los diferentes rubros analizados al mercado.

De esta manera, se podría establecer una tipología de tres (3) tipos distintos de interrelación con el mercado. Se tienen casos en los cuales a) los actores tienen una relación de conexión estable con el mercado, b) los actores tenían una relación estable con el mercado y pretenden recuperarla, y c) los actores no tienen una relación estable con el mercado, pero pretenden tenerla.



A continuación, se describen los casos de los rubros productivos que podrían estar caracterizados por una de las tres tipologías recientemente presentadas.

### 6.1 Productores con acceso al mercado de manera estable.

En esta tipología se encuentran los productores de café y cacao de los Yungas de La Paz, los cuales trabajan dentro de núcleos de organización cooperativa y que operan con exitosamente con la participación de instrumentos de financiación sectorial de parte de dos organizaciones: FINCAFÉ, que financia la producción de café en diferentes cooperativas de productores; y, AFID, que financia a los productores de Cacao nucleados en la central de cooperativas EL CEIBO.

Adicionalmente las entidades de intermediación financiera presentes en los YLP también financian café y cacao, como se muestra en el siguiente cuadro:

**Tabla N° 3 Organizaciones Presentes en Grupos Focales de Yungas de La Paz y Financiamiento de Entidades de Intermediación Financiera en Café y Cacao**

ASOCIACIONES Y ORGANIZACIONES	EIF QUE FINANCIAN INDIVIDUALMENTE		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>CACAO y CAFÉ:</b></li> <li>• CENTRAL DE COOPERATIVAS EL CEIBO;</li> <li>• ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES ECOLÓGICOS APEC – COROICO.</li> <li>• ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES ECOLÓGICOS APEC – COTA PATA;</li> <li>• ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES ECOLÓGICOS APEC – COROICO;</li> <li>• FEDERACIÓN DE PRODUCTORES INTEGRALES AGROECOLÓGICOS DE CAFÉ FEPIAC (LA ASUNTA);</li> <li>• ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES CAFETALEROS AGROPECUARIO SUD YUNGAS APCASY.</li> </ul>	ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	CÁRTERA (En Millones \$US)	N° CLIENTES INDIVIDUALES
	<b>Bancos Múltiples</b>	<b>110.78</b>	<b>17,871</b>
	BANCO PRODEM S.A.	57.29	7,823
	BANCO FIE S.A.	34.95	6,680
	BANCO UNION S. A.	18.54	3,368
	<b>Instituciones Financieras de Desarrollo</b>	<b>19.48</b>	<b>3,422</b>
	CRECER	13.06	1,849
	DIACONIA	5.20	1,017
	SARTAWI	1.22	555
	<b>Bancos de Desarrollo Productivo</b>	<b>10.54</b>	<b>1,893</b>
	BANCO DE DESARROLLO PRODUCTIVO S.A.M.	10.54	1,893
	<b>Bancos PYME</b>	<b>6.24</b>	<b>1,001</b>
	BANCO PYME ECOFUTURO S.A.	6.24	1,001
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>147.04</b>	<b>24,186</b>

Fuente: Información de las Asociaciones y Organizaciones participantes de los Grupos Focales.  
Información de Entidades de Intermediación Financiera con datos de ASFI.

#### 6.1.1 FINCAFÉ – Cooperativas de productores de Café

FINCAFÉ es una institución sin fines de lucro que compra y comercializa el café producido por sus organizaciones afiliadas, las cuales deben cumplir con sus normas de producción y manejo, provee



apoyo técnico a las mismas y otorga financiamiento. Actualmente son 6 las organizaciones que reciben financiamiento (crédito), principalmente orientado a la exportación de café orgánico.

**Tabla N° 4 Asociaciones y Cooperativas que Actualmente Reciben Financiamiento de FINCAFE**

		Al 31/12/2022		Número de socios	
	CLIENTE / CREDITO ASOCIATIVO	SALDO CAPITAL BS	varones	mujeres	
1	COOPERATIVA ILLAMPU	140,000	55	6	
2	COOPERATIVA CIAPEC	46,905	24	11	
3	COOPERATIVA UNION PRO AGRO	844,870	167	41	
4	COOPERATIVA SAN JUAN	248,000	36	6	
5	COOPERATIVA COAINE	300,193	37	5	
6	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES - ASOCAFE	336,170	45	15	
		<b>1,916,138</b>	<b>364</b>	<b>84</b>	

Fuente: FINCAFE

FINCAFE opera principalmente en Caranavi y financia principalmente: inicio productivo, renovación (poda) y exportación.

- Trabaja principalmente con SOS FAIM, una Organización No gubernamental de Bélgica que les permite acceder a fondos al 6% anual.
- Sus colocaciones son:
  - A una tasa de interés del 22% anual para producción primaria (a tres años plazo)
  - A una tasa de interés del 16% anual para exportación (a 1 año plazo).
- Financian, junto a la producción primaria de café, la siembra de roble, mara y cedro para proveer sombra a los cafetales y también para capitalizar a los productores en el largo plazo.
- Disponen de un programa para jóvenes que financia al 11% de tasa de interés anual.
- Su patrimonio es de alrededor de \$US 1 millón.
- FINCAFE busca la participación equitativa de la mujer en las labores productivas, con un enfoque integral, donde sus roles están asignados con la producción de cultivos complementarios que aportan a la seguridad alimentaria de las familias.
- El rubro de Café tuvo una caída desde el 2012 al 2015, año a partir del cual se ha conectado de manera estable y menos volátil con el mercado internacional, bajo una estrategia centrada



en la diferenciación por calidad. Entre enero y octubre de la gestión 2022 se exportaron \$US 11,66 millones de dólares, que suponen alrededor de 1.848 toneladas métricas de volumen de carga de exportación.

**Gráfico N° 1: Exportaciones de Café y Sucedáneos, en Valor y Volumen**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE.

Elaboración propia.

### 6.1.2 AFID – Central de cooperativas EL CEIBO

La cooperativa El CEIBO agrupa a 48 cooperativas productoras de cacao en el Norte de La Paz, principalmente de Palos Blancos. Tienen un brazo financiero (AFID) que es una asociación sin fines de lucro dedicada al financiamiento de la producción de cacao desde abril de 1966.

AFID ofrece servicios solamente a los asociados de las cooperativas de El CEIBO. Opera con fondos propios que ascienden a cerca de BS. 16 millones, que corresponden principalmente a fondos de los propios asociados. En algún momento también se trabajó con fondos de aporte del Banco FIE y de FINDEPRO.

AFID financia mayormente a individuos asociados a las cooperativas y excepcionalmente coloca crédito grupal.

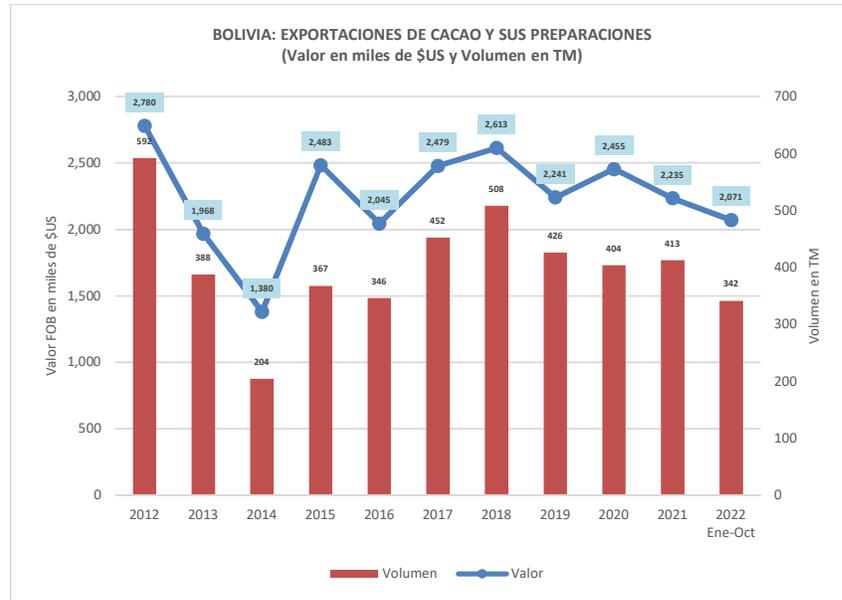
- El tiempo de tramitación de un crédito es de 4 a 5 días.
- Plazo de financiación es de 4 a 5 años.



- Los pagos son mensuales, trimestrales o semestrales, lo que más se ajuste a las necesidades del prestatario.
- La tasa de interés es del 11,5% anual, principalmente.
- En casos esporádicos, para requerimientos de corto plazo, se colocan al 18% de interés anual, con un plazo de dos años.
- Para montos mayores a 25.000 y 30.000 Bs se trabaja con garantía hipotecaria de lotes urbanos.
- Para montos menores se facilita el crédito con garantía de sus certificados de aportación a las cooperativas, y el crédito va en directa relación con el monto de sus certificados de aportación (que son variables a lo largo de las diferentes cooperativas que conforman EL CEIBO).
- Los créditos para la compra de plantines pueden llegar a una tasa de interés del 7%, lo cual es conveniente para encarar nuevas inversiones.
- En la actualidad AFID trabaja con 670 clientes que reciben financiamiento.
- En la actualidad solamente financian la producción de cacao cultivado, toda vez que ello asegura mantener una buena relación con los clientes en mercados externos, ya que ello se asegura una calidad standard y también una rentabilidad más estable.
- Las exportaciones de Cacao se redujeron entre el 2012 y 2014. A partir del 2015 se mueven en niveles relativamente estables, entre los \$US 2,0 y 2,7 millones. De la misma forma, el sector exporta un volumen de entre 340 y 550 toneladas métricas.



**Gráfico N° 2: Exportaciones de Cacao y sus Preparaciones, en Valor y Volumen**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE.  
Elaboración propia.

Adicionalmente, las Entidades de Intermediación financiera (EIF) que financian café y cacao en los yungas de La Paz, y las asociaciones participantes en los grupos focales, se muestran a continuación.

## 6.2 Productores que tenían acceso a mercado estable y procuran recuperarlo.

Dentro de esta tipología se encuentran los casos de plátano - banano y piña en el Trópico de Cochabamba.

Las Entidades de Intermediación financiera (EIF) que financian piña y plátano en el trópico de Cochabamba, y las asociaciones participantes en los grupos focales, se muestran a continuación.



**Tabla N° 5 Organizaciones Presentes en Grupos Focales del Trópico de Cochabamba y Financiamiento de Entidades de Intermediación Financiera en Banano y Piña**

ASOCIACIONES Y ORGANIZACIONES	EIF QUE FINANCIAN INDIVIDUALMENTE		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>PIÑA Y BANANO:</b></li> <li>• ASOCIACIÓN TAMBORADA ASPROIT;</li> <li>• ASOCIACIÓN DE PIÑA MARIPOSAS;</li> <li>• COOPERATIVA AGROPECUARIA SANTA ANA CASA LTDA;</li> <li>• ASOCIACIÓN DE PIÑA MARIPOSA DE PUERTO VILLARROEL ASPROPI;</li> <li>• ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PIÑA DE SHINAOTA ASPROPISH;</li> <li>• APAMI;</li> <li>• ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PIÑA DE CHIMORÉ</li> <li>• ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES BANANEROS DE INGAVI ROSARIO UPROBAP PV;</li> <li>• ASEPROT;</li> <li>• ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE BANANO ASPROBASHI;</li> <li>• AIPF;</li> </ul>	ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	CARTERA (En Millones \$US)	N° CLIENTES INDIVIDUALES
	<b>Bancos Múltiples</b>	<b>52.65</b>	<b>5,747</b>
	BANCO FIE S.A.	20.04	2,086
	BANCO PRODEM S.A.	22.03	1,910
	BANCO UNION S. A.	10.58	1,751
	<b>Instituciones Financieras de Desarrollo</b>	<b>10.21</b>	<b>1,577</b>
	CIDRE	5.25	799
	CRECER	4.25	583
	FUBODE	0.71	195
	<b>Bancos de Desarrollo Productivo</b>	<b>8.74</b>	<b>1,197</b>
	BANCO DE DESARROLLO PRODUCTIVO S.A.M.	8.74	1,197
	<b>Bancos PYME</b>	<b>5.61</b>	<b>574</b>
	BANCO PYME ECOFUTURO S.A.	5.61	574
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>77.21</b>	<b>9,095</b>	

Fuente: Información de las Asociaciones y Organizaciones participantes de los Grupos Focales.  
Información de Entidades de Intermediación Financiera con datos de ASFI.

### 6.2.1 Piña

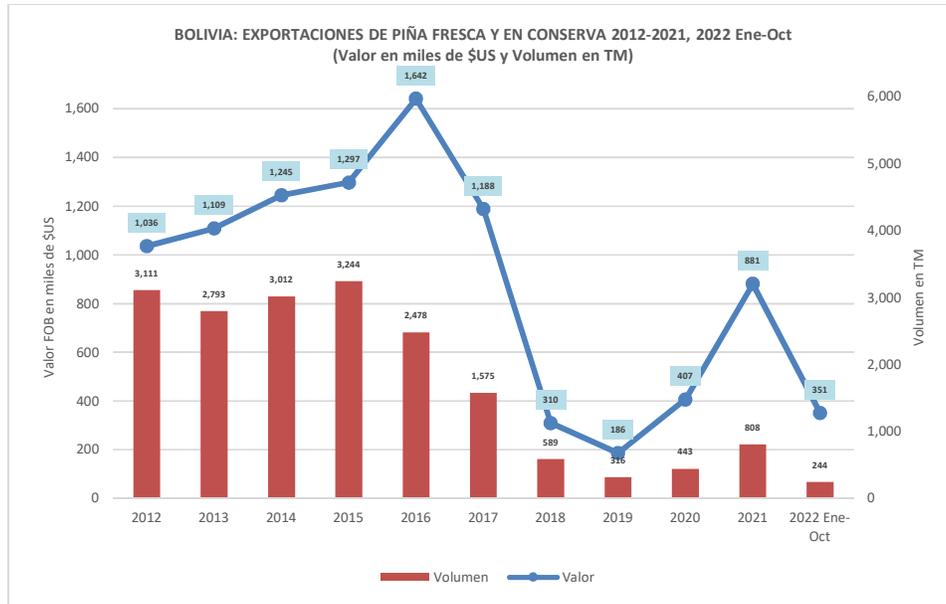
Los productores de piña que antes exportaban regularmente han resignado posiciones en el mercado internacional y sus organizaciones de productores se han deteriorado.

Las exportaciones bolivianas de piña (fresca, enlatada y jugos) durante 2021 superaron \$US 880 mil, con un volumen de 808 toneladas métricas vendidas, principalmente de producto enlatado, con un crecimiento con respecto al 2019, en valor, del 118%.

Sin embargo, el siguiente gráfico muestra la caída vertiginosa de las exportaciones de piña entre 2016 y 2019 que da cuenta de la crisis de esta producción.



**Gráfico N° 3: Exportaciones de Piña Fresca y en Conserva, en Valor y Volumen**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE.  
Elaboración propia.

Los productores de piña señalan que actualmente los principales compradores son INUMOS BOLIVIA que tiene una enlatadora de piña en Ivirgarzama y también trabajan colocando su producción con intermediarios (rankeros).

### 6.2.2 Banano - Plátano

La calidad del producto también ha caído por lo que la demanda de asistencia técnica es creciente, y según indican es todavía insatisfecha.

Es un rubro altamente dependiente del cumplimiento del calendario de aplicaciones de fertilizaciones al suelo, de aplicaciones aéreas de agroquímicos, de embolsado, labores culturales y otros elementos. Cuando los productores no cumplen a rajatabla dichas tareas, ya sea por otras ocupaciones o por falta de capital de operaciones, la calidad del producto se fuertemente comprometida.

Reportan que las organizaciones financieras que prestan servicios al sector son CIDRE, BANCO UNIÓN, PRODEM y FIE.

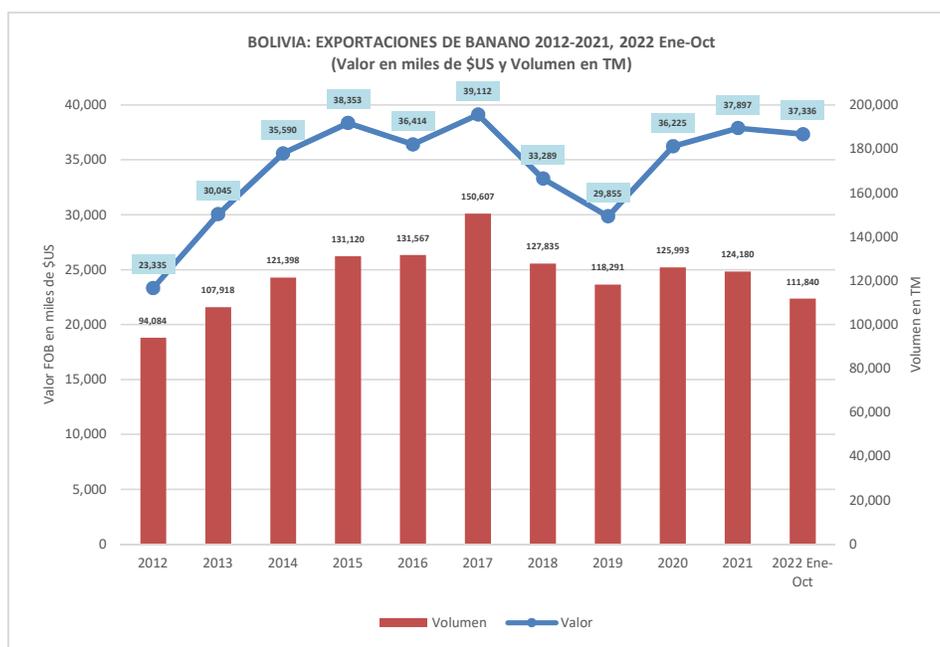
Indican que el crédito es asimétrico con el ciclo productivo y que para pagar los hacen con la coca o una variedad de empleos a jornal. Los productores casi todos tienen acceso al crédito. Tienen riesgos



productivos de diversa naturaleza, climáticos, pero no tienen acceso a ningún seguro para casos de desastres naturales.

Las exportaciones de banano están altamente concentradas en Argentina, como mercado de destino al que se dirige poco más del 98,5% del valor exportado de este producto. Los últimos años los productores afirman que la calidad del producto ha venido deteriorándose, motivo por el cual el banano de otros países como Paraguay y Brasil ha venido ganando espacios que podrían llegar a disputar la segunda posición que tiene Bolivia en el mercado argentino, después del banano ecuatoriano. Este último tiempo se han venido sumando dificultades financieras asociadas principalmente a demoras en los pagos por parte de los compradores argentinos.

**Gráfico N° 4: Exportaciones de Banano, en Valor y Volumen**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE.  
Elaboración propia.

### 6.3 Productores que no tienen acceso a mercado estable y procuran lograrlo.

En esta categoría entran la mayor parte de los productores pequeños de los yungas, en cuyas parcelas se cultiva una mezcla de productos a baja escala cuyo mercado es principalmente local e informal.



A nivel de rubros productivos, se encuentran de dentro de esta tipología los rubros de apicultura y piscicultura, que vienen desarrollándose a lo largo de los años recientes pero que aún no han logrado consolidar relaciones estables con el mercado, tanto local como internacional.

### 6.3.1 Apicultura

En el caso de los apicultores, los productores acceden a crédito al 11,5% de interés, pero no hay mucho financiamiento para apicultura debido a la incertidumbre en el resultado. “La inversión no es al 100% segura y es por ello que las entidades financieras son renuentes a financiar a la apicultura.

Para implementar un apiario de 10 cajas se necesita aproximadamente Bs. 10.000. Los productores no tienen mercado garantizado.

Está el caso de la Empresa Boliviana de Alimentos - EBA que actualmente está comprando el litro en Bs. 29.44 sin RAU y con RAU a Bs. 32, lo que para muchos apicultores es un precio muy bajo y por ello quieren entregar su producción a EBA. EBA paga barato y también paga con un retraso de casi 6 meses.

En el rubro falta asistencia técnica, particularmente en el manejo de la cosecha, para la implementación de prácticas en la cosecha de miel.

En parte, los asesores de crédito también tienen muchas dificultades para evaluar adecuadamente el rubro, simplemente opinan que no es rubro rentable, lo que limita el crédito.

Uno de los problemas más grandes que tiene el rubro apícola es que, al ser de producción de hoja de coca, la frontera agrícola en producción de coca se ha ampliado bastante. Con la coca no hay mucha floración para las abejas y también se utiliza mucho agroquímico en la producción de coca, principalmente insecticidas, que tienen un efecto directo sobre la apicultura, aumentando los riesgos de inviabilidad de este rubro. Es bien sabido que una abeja puede volar casi un kilómetro y más (muchas se mueven en un radio de 4 km) para ir a recolectar néctar para producir todos estos subproductos como es el propóleo, miel, cera y polen. El uso de pesticidas es muy perjudicial para las abejas.

El acceso al crédito para los pequeños productores es marginal y principalmente se trata de crédito de consumo al 24%

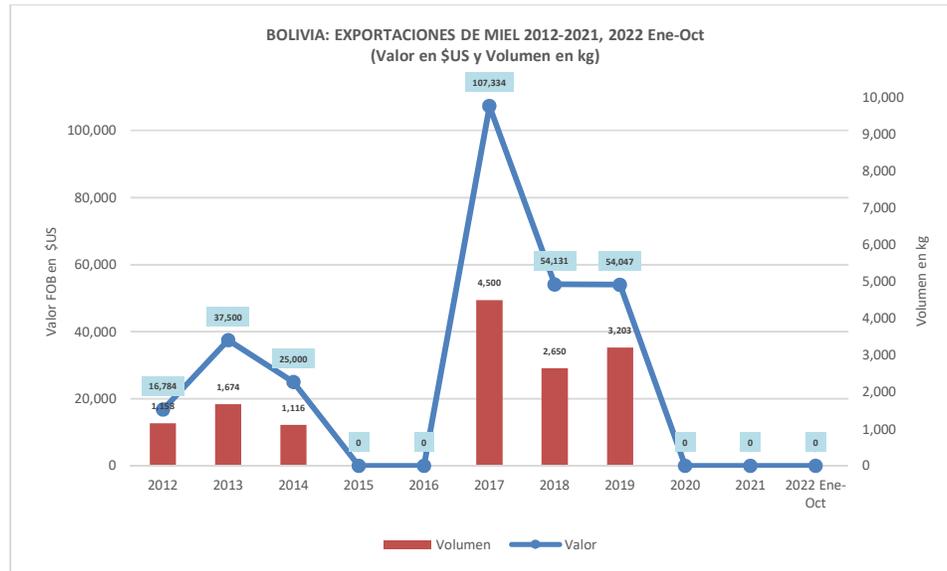
Dentro de los programas del Estado, en el caso de miel es muy importante trabajar en un estudio de comercialización de los productos tanto a nivel nacional como internacional.

Bolivia ha tenido una participación muy incipiente y errática en su incursión en mercados de exportación de miel. El año de mayor exportación fue el 2017, donde se exportaron \$US 107 mil,



equivalentes a 4.500 kg de producto. La variabilidad en las exportaciones de miel durante los últimos diez años ha sido muy alta y en cerca de la mitad de los años las exportaciones de miel fueron nulas.

**Gráfico N° 5: Exportaciones de Miel, en Valor y Volumen**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE.  
Elaboración propia.

**Tabla N° 6 Organizaciones Presentes en Grupos Focales de Yungas de La Paz y Financiamiento de Entidades de Intermediación Financiera en Apicultura**

ASOCIACIONES Y ORGANIZACIONES	EIF QUE FINANCIAN INDIVIDUALMENTE		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>APICULTURA:</b></li> <li>• ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES ECOLÓGICOS APEC – COTA PATA;</li> <li>• COOPERATIVAS CACAOTERAS PRODUCTORAS DE MIEL;</li> <li>• ASOCIACIÓN INTEGRAL DE MUJERES PRODUCTORAS “MISK’I TAWAKU” DE CHULUMANI – SUD YUNGAS.</li> </ul>	ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	CARTERA (En Millones \$US)	N° CLIENTES INDIVIDUALES
	<b>Bancos de Desarrollo Productivo</b>	<b>0.09</b>	<b>25</b>
	BANCO DE DESARROLLO PRODUCTIVO S.A.M.	0.09	25
	<b>Bancos Múltiples</b>	<b>0.11</b>	<b>21</b>
	BANCO FIE S.A.	0.05	10
	BANCO PRODEM S.A.	0.04	6
	BANCO UNION S. A.	0.02	5
	<b>Instituciones Financieras de Desarrollo</b>	<b>0.01</b>	<b>2</b>
	DIACONIA	0.00	1
	CRECER	0.01	1
	<b>Bancos PYME</b>	<b>0.01</b>	<b>1</b>
	BANCO PYME ECOFUTURO S.A.	0.01	1
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>0.22</b>	<b>49</b>

Fuente: Información de las Asociaciones y Organizaciones participantes de los Grupos Focales.  
Información de Entidades de Intermediación Financiera con datos de ASFI.



**Tabla N° 7 Organizaciones Presentes en Grupos Focales del Trópico de Cochabamba y Financiamiento de Entidades de Intermediación Financiera en Apicultura**

ASOCIACIONES Y ORGANIZACIONES	EIF QUE FINANCIAN INDIVIDUALMENTE		
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>APICULTURA:</b></li> <li>● FEDERACIÓN DE APICULTORES DE LAS DE LAS 6 FEDERACIONES DEL TRÓPICO FAPIFETROC;</li> <li>● UNIÓN DE APICULTORES FEDERACIÓN TRÓPICO;</li> <li>● APIMER;</li> <li>● ASOCIACIÓN DE APICULTORES COPACABANA;</li> <li>● APICULTORES DE CHIMORÉ API -CHIMORÉ;</li> </ul>	ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	CARTERA (En Millones \$US)	N° CLIENTES INDIVIDUALES
	<b>Bancos Múltiples</b>	<b>0.49</b>	<b>63</b>
	BANCO UNION S. A.	0.21	32
	BANCO PRODEM S.A.	0.23	26
	BANCO FIE S.A.	0.05	5
	<b>Bancos de Desarrollo Productivo</b>	<b>0.13</b>	<b>14</b>
	BANCO DE DESARROLLO PRODUCTIVO S.A.M.	0.13	14
	<b>Instituciones Financieras de Desarrollo</b>	<b>0.03</b>	<b>7</b>
	CRECER	0.03	6
	CIDRE	0.00	1
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>0.65</b>	<b>84</b>

Fuente: Información de las Asociaciones y Organizaciones participantes de los Grupos Focales.  
Información de Entidades de Intermediación Financiera con datos de ASFI.

Fuente: Información de las Asociaciones y Organizaciones participantes de los Grupos Focales.  
Información de Entidades de Intermediación Financiera con datos de ASFI.

### 6.3.2 Piscicultura

Los productores piscícolas toman créditos para ampliar las piscinas de cría y también para la compra de alimentos. Particularmente el último año se vieron afectados porque se encareció mucho el alimento a causa del incremento de precios internacionales debido al conflicto entre Rusia y Ucrania.

**Tabla N° 8 Organizaciones Presentes en Grupos Focales del Trópico de Cochabamba y Financiamiento de Entidades de Intermediación Financiera en Piscicultura**

ASOCIACIONES Y ORGANIZACIONES	EIF QUE FINANCIAN INDIVIDUALMENTE		
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>PISCICULTURA:</b></li> <li>● ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES PISCÍCOLAS DE CHIMORÉ ASPROPISCH;</li> <li>● ORG. PISCICULTORES PTO. VILLARROEL;</li> <li>● CENTRAL AGRARIA DISTRITO 6 VILLA TUNARI FEDERACIÓN TRÓPICO;</li> <li>● PISCICULTORES MUNICIPIO ENTRE RIOS.</li> </ul>	ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	CARTERA (En Millones \$US)	N° CLIENTES INDIVIDUALES
	<b>Bancos Múltiples</b>	<b>17.63</b>	<b>1,635</b>
	BANCO PRODEM S.A.	8.01	601
	BANCO UNION S. A.	3.81	518
	BANCO FIE S.A.	5.81	516
	<b>Bancos de Desarrollo Productivo</b>	<b>3.21</b>	<b>375</b>
	BANCO DE DESARROLLO PRODUCTIVO S.A.M.	3.21	375
	<b>Instituciones Financieras de Desarrollo</b>	<b>1.77</b>	<b>208</b>
	CIDRE	0.78	104
	CRECER	0.92	86
	FUBODE	0.07	18
	<b>Bancos PYME</b>	<b>0.94</b>	<b>86</b>
	BANCO PYME ECOFUTURO S.A.	0.94	86
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>23.55</b>	<b>2,304</b>	

Fuente: Información de las Asociaciones y Organizaciones participantes de los Grupos Focales.  
Información de Entidades de Intermediación Financiera con datos de ASFI.



El gobierno aprobó un crédito productivo al 0.5%, la tasa más baja de la historia; sin embargo, los piscicultores no han podido acceder a ese financiamiento de manera directa. Los bancos que tramitan dicho crédito indican que prestarán al 11.5% un monto y el otro monto al 0.5%. Así comienza el trámite pero la mayoría no ha logrado sacar al 0.5% y solo sacaron al 11.5%. El crédito de 0.5% se quedó estancado por motivos desconocidos. Esto es una preocupación grande para los productores piscícolas y se sabe que otros actores productivos también han tropezado con lo mismo.

La piscicultura no está libre de riesgos. Por ejemplo, cuando se succiona el agua de un río puede contaminarse de algún modo. Por ejemplo, en un caso en el que el productor bombeaba agua de un río todos los peces de una piscina se murieron debido a alguna causa de orden microbiológica.

Para ser rentable se necesita que el pez llegue a pesar un kilo; y para que llegue a pesar un kilo mínimamente deben pasar hasta 8 meses. Durante ese tiempo se debe ir pagando al banco, ya que prácticamente ninguno concede un periodo de gracia.

En el rubro de piscicultura recién se está organizando el tema comercial de mercado. El gobierno está haciendo inversiones en un complejo piscicultor que se espera compre los pescados a los productores de la región. Tampoco se conoce si la planta del Estado venderá exclusivamente al mercado local o si incursionará en la exportación.

El tema del combustible también es un problema porque se necesita energía eléctrica para los aireadores, para las bombas y otros equipos.

Bolivia no tiene registros de exportación de este rubro durante los últimos diez años.

## **7. Tipologías según el acceso al mercado bajo el enfoque de cadenas de valor, e influencia del precio de la coca.**

Según los elementos discutidos en los Grupos Focales y de las características que tienen los productores de cada uno de los rubros productivos, ha sido planteada una tipología de tres (3) tipos distintos de interrelación con el mercado. Se tienen casos en los cuales a) los actores tienen una relación de conexión estable con el mercado, b) los actores tenían una relación estable con el mercado y pretenden recuperarla, y c) los actores no tienen una relación estable con el mercado, pero pretenden tenerla.

A continuación, se describen los diagramas de la cadena de valor los casos de los rubros productivos que podrían estar caracterizados por una de las tres tipologías recientemente presentadas.

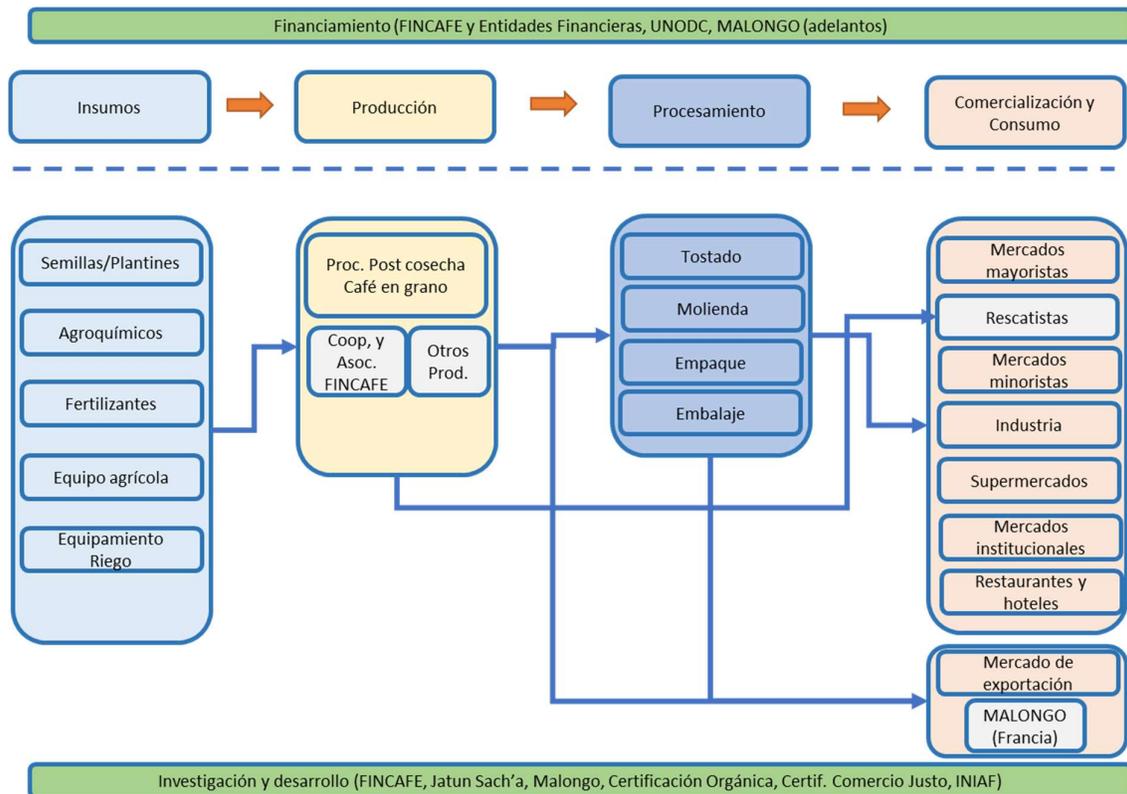


### 7.1 Productores con acceso al mercado de manera estable.

En esta tipología se encuentran los productores de café y cacao de los Yungas de La Paz, los cuales trabajan dentro de núcleos de organización cooperativa y asociativa, que operan exitosamente con la participación de instrumentos de financiación sectorial de parte de dos organizaciones: FINCAFÉ, que financia la producción de café en diferentes cooperativas de productores; y, AFID, que financia a los productores de Cacao nucleados en la central de cooperativas EL CEIBO.

#### 7.1.1 Cadena de café

Gráfico N° 6: Diagrama de la Cadena de Valor del Café



Fuente:Elaboración Propia.

En esta cadena el elemento catalizador lo constituye FINCAFÉ, que cumple tres funciones importantes:

- Establecer las normas de calidad que deben cumplirse en la producción y suministrar la asistencia técnica necesaria.
- Financiar el desarrollo productivo en sus diferentes etapas.

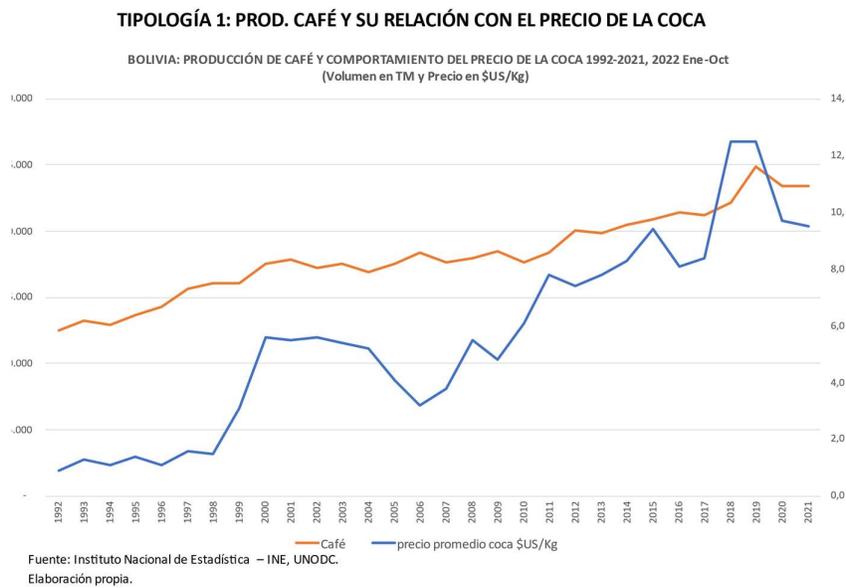


c) Establecer conexiones fluidas con el mercado nacional e internacional.

Otro actor importante, que opera principalmente en La Asunta, es MALONGO, que compra toda la producción de café del municipio ofreciendo una capacidad de compra de hasta diez contenedores. Los productores aún no han podido completar cuatro contenedores.

Con relación a la producción de café y su comportamiento con respecto al precio de la coca, como se muestra en la gráfica siguiente, se observa un comportamiento independiente en la producción. Es posible que en los últimos años pueda presentarse una cierta influencia por la coyuntura de precios elevados de la coca, pero no es muy concluyente este comportamiento

**Gráfico N° 7: Evolución de la Producción de Café y del Precio de la Coca**

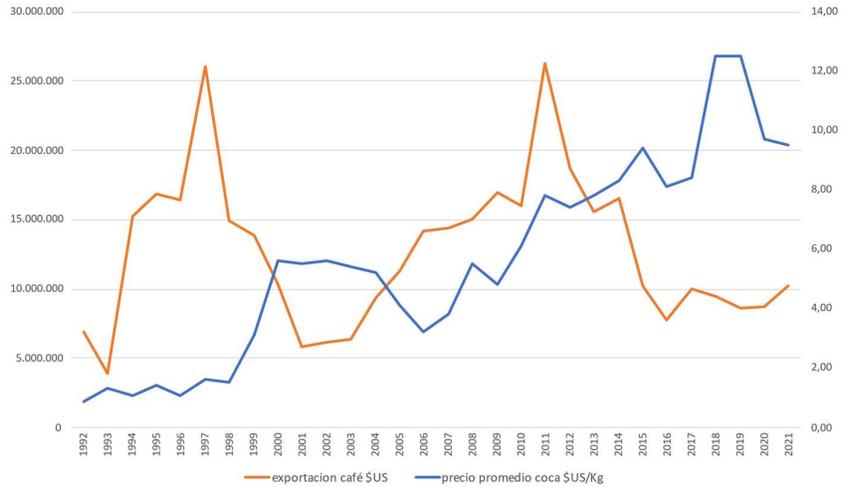


**Gráfico N° 8: Evolución de las Exportaciones de Café y del Precio de la Coca**



**TIPOLOGÍA 1: EXPORT. CAFÉ Y SU RELACIÓN CON EL PRECIO DE LA COCA**

BOLIVIA: EXPORTACIONES DE CAFÉ Y COMPORTAMIENTO DEL PRECIO DE LA COCA 1992-2021  
(Valor en \$US y Precio en \$US/Kg)



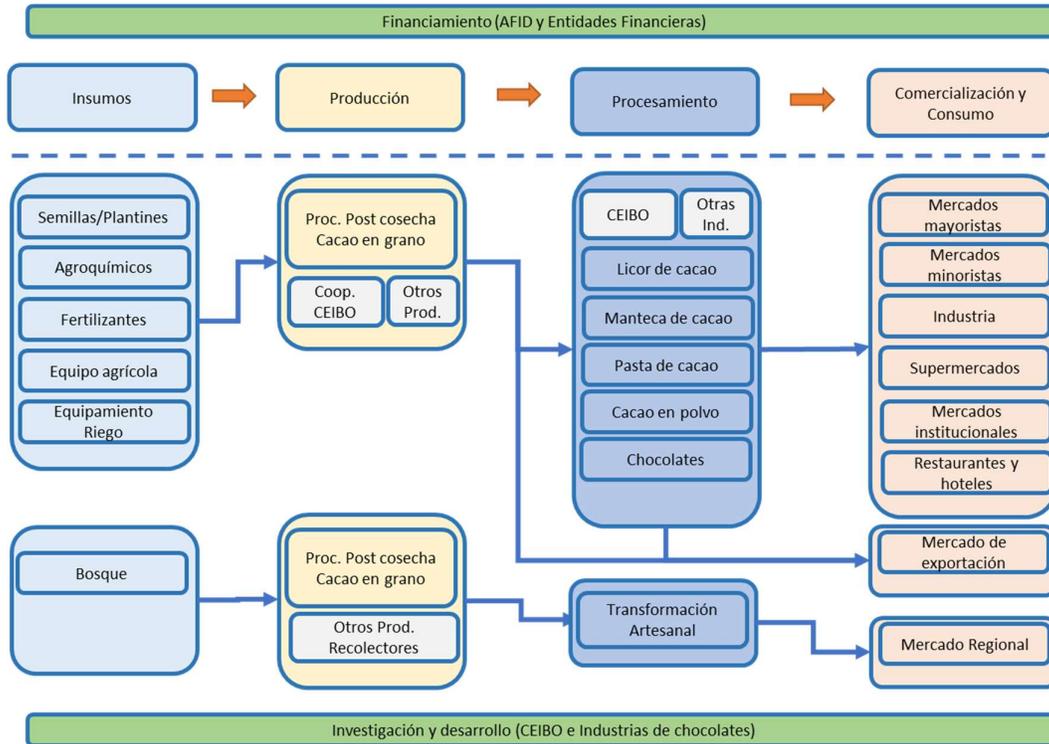
Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, UNODC.  
Elaboración propia.

En el caso de las exportaciones se observa que cuando los precios de la coca son bajos las exportaciones tienden a subir y viceversa.



### 7.1.2 Cadena de cacao

Gráfico N° 9: Diagrama de la Cadena de Valor del Cacao



Fuente: Elaboración Propia.

En el caso del cacao silvestre no existe un catalizador, la producción no tiene un ritmo sostenido, el procesamiento es artesanal y se orienta principalmente al mercado local.

En cambio, en el cacao cultivado, el agente catalizador es El CEIBO, que es una organización que agrupa cooperativas de productores, a los cuales acompaña en todas las fases del proceso productivo. Los productores deben cumplir estrictamente con las normas establecidas por la organización y reciben la asistencia técnica necesaria. La organización dispone de un brazo financiero (AFID) que compra la producción de las cooperativas, realiza los pagos y otorga créditos a los miembros de las cooperativas según su capacidad de producción. Una parte del cacao entregado por las cooperativas es procesada por El CEIBO e industrializado, con destino al mercado nacional y de exportación y otra parte es exportada en grano.

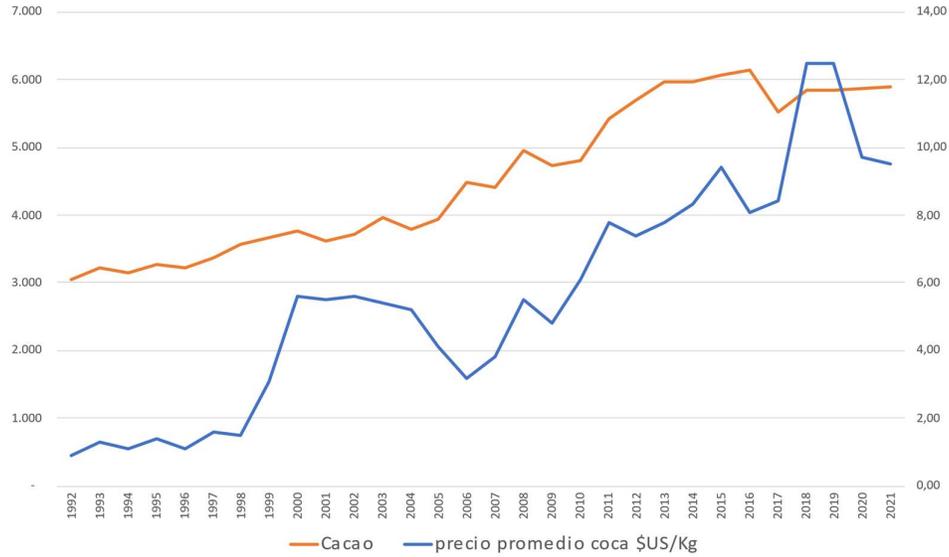
El comportamiento de la producción de cacao con respecto al precio de la coca es muy similar al observado en el caso del café, donde resulta destacable la independencia de ambas curvas y en los años recientes un cierto cruzamiento que no parece ser que pueda ser interpretado como una influencia del precio elevado de la coca sobre la producción de cacao.



**Gráfico N° 10: Evolución de la Producción de Cacao y del Precio de la Coca**

**TIPOLOGÍA 1: PROD. CACAO Y SU RELACIÓN CON EL PRECIO DE LA COCA**

BOLIVIA: PRODUCCIÓN DE CACAO Y COMPORTAMIENTO DEL PRECIO DE LA COCA 1992-2021, 2022 Ene-Oct  
(Volumen en TM y Precio en \$US/Kg)



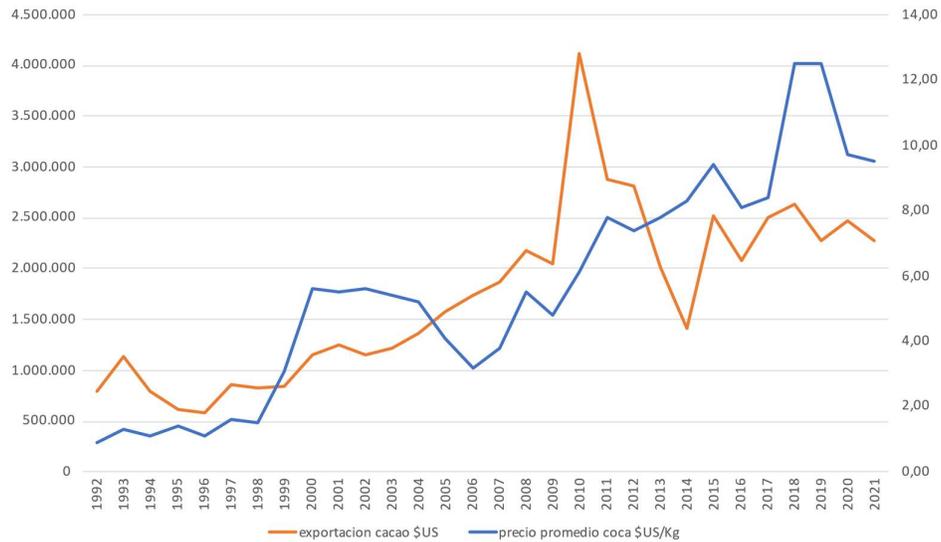
Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, UNODC.  
Elaboración propia.



Gráfico N° 11: Evolución de las Exportaciones de Cacao y del Precio de la Coca

TIPOLOGÍA 1: EXPORT. CACAO Y SU RELACIÓN CON EL PRECIO DE LA COCA

BOLIVIA: EXPORTACIONES DE CACAO Y COMPORTAMIENTO DEL PRECIO DE LA COCA 1992-2021  
(Valor en \$US y Precio en \$US/Kg)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, UNODC.  
Elaboración propia.

En la relación entre el precio de la coca y las exportaciones de cacao se observa también que en épocas en que el precio de la coca es bajo, tienden a subir las exportaciones de cacao

## 7.2 Productores que tenían una relación estable con el mercado y pretenden recuperarla

Dentro de esta tipología se encuentran los casos de plátano - banano y piña en el Trópico de Cochabamba. Los productores no disponen de una organización catalizadora y operan como asociaciones aisladas y dispersas.

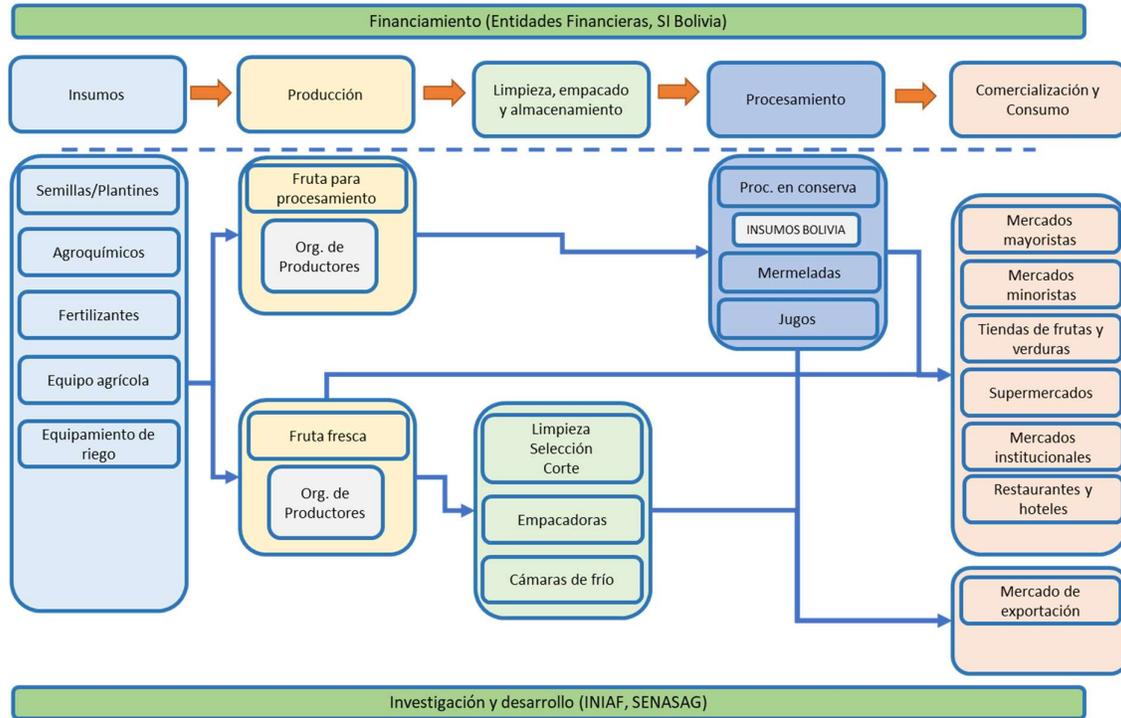
Las Entidades de Intermediación financiera (EIF) que financian piña y plátano en el trópico de Cochabamba, son el Banco de Desarrollo Productivo (BDP), los Bancos Múltiples, el Banco PYME Ecofuturo y las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD)

### 7.2.1 Cadena Piña

En el caso de la producción de piña el diagrama de la cadena de valor es el siguiente:



Gráfico N° 12: Diagrama de Cadena de Valor de Piña



Fuente: Elaboración Propia.

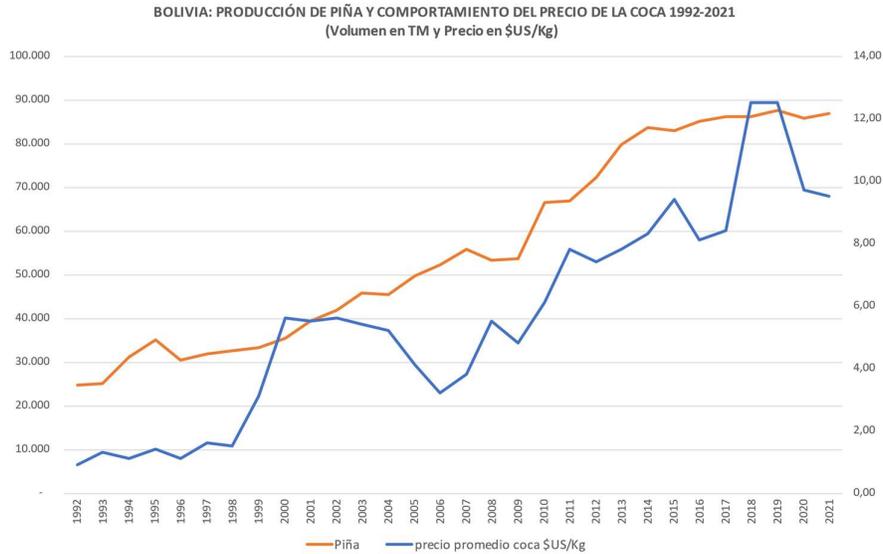
Los productores participantes en los grupos focales informan que en este caso la cadena de valor está interrumpida, en primer lugar, por la degradación de sus organizaciones productivas que operan aisladamente. Ellos refieren que han perdido los mercados de exportación de Chile y Uruguay, y el destino de sus ventas es una fracción del mercado nacional a través de intermediarios, y las compras de la enlatadora de INSUMOS BOLIVIA, que compra y procesa piña principalmente para el subsidio de lactancia y algo de exportaciones.

En paralelo a lo anterior, hay un proceso de pérdida de calidad en la producción que a su vez se ha reducido considerablemente. Los productores demandan apoyo técnico y capacitación para retomar la producción y el acceso al mercado perdidos.



**Gráfico N° 13: Evolución de la Producción de Piña y del Precio de la Coca**

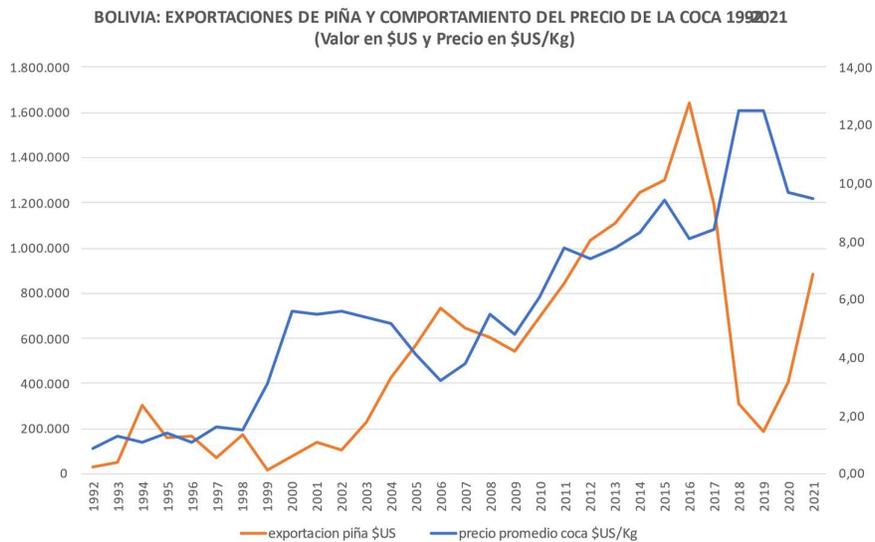
**TIPOLOGÍA 2: PROD. PIÑA Y SU RELACIÓN CON EL PRECIO DE LA COCA**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, UNODC.  
Elaboración propia.

**Gráfico N° 14: Evolución de las Exportaciones de Piña y del Precio de la Coca**

**TIPOLOGÍA 2: EXPORT. PIÑA Y SU RELACIÓN CON EL PRECIO DE LA COCA**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, UNODC.  
Elaboración propia.

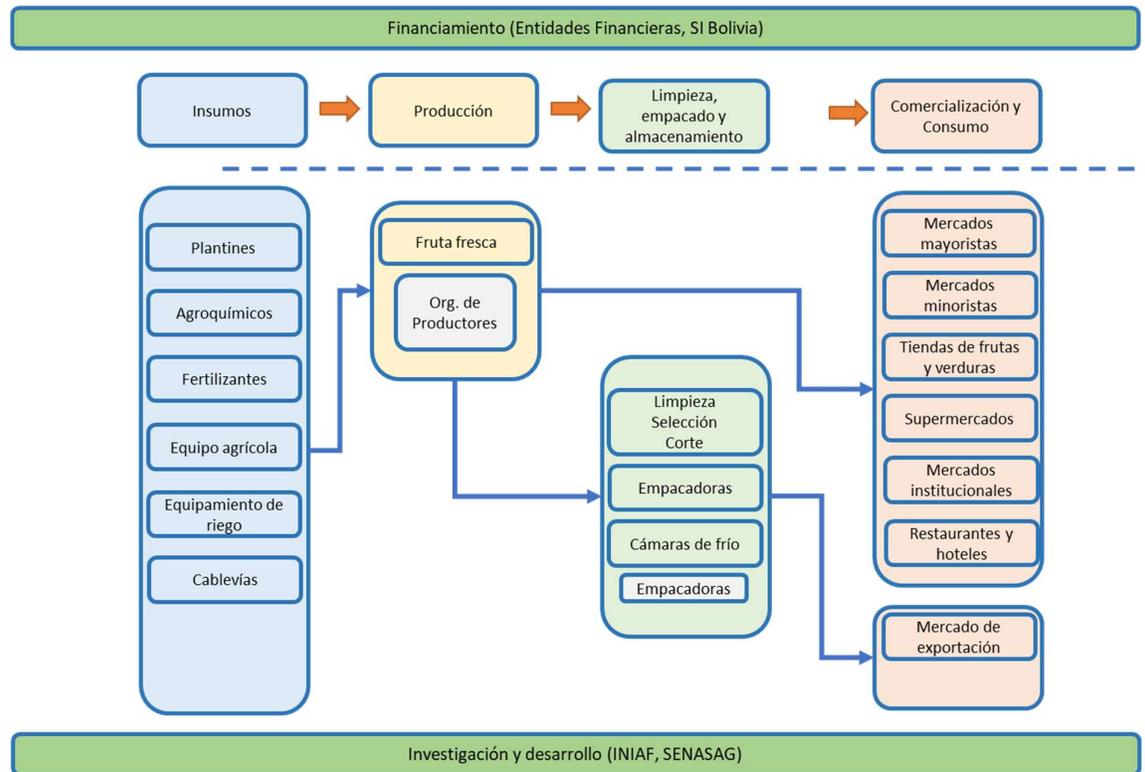


El comportamiento de la producción de piña con relación al precio de la hoja de coca se observa que en épocas de altos precios la producción tiende a estancarse, pero en general se observa independencia. Mucho más marcada aún es la relación entre la exportación de la fruta y el precio de la hoja de coca, donde es notable que en épocas de precios altos de la hoja, la exportación de la fruta se estanca e inclusive disminuye.

### 7.2.2 Cadena Banano y plátano

En el caso de la producción de banano y plátano el diagrama de la cadena de valor es el siguiente:

Gráfico N° 15: Diagrama de Cadena de Valor del Banano



Fuente: Elaboración Propia.

Las organizaciones productoras de Banano y plátano no tienen fortaleza suficiente para operar en conjunto. El cultivo demanda el empleo de agroquímicos y fertilizantes de un modo intensivo; sin embargo, al estar fragmentada su capacidad de compra su acceso es difícil y a precios altos. La disposición de cablevías es otro aspecto de la inversión que está fragmentada y sin economías de



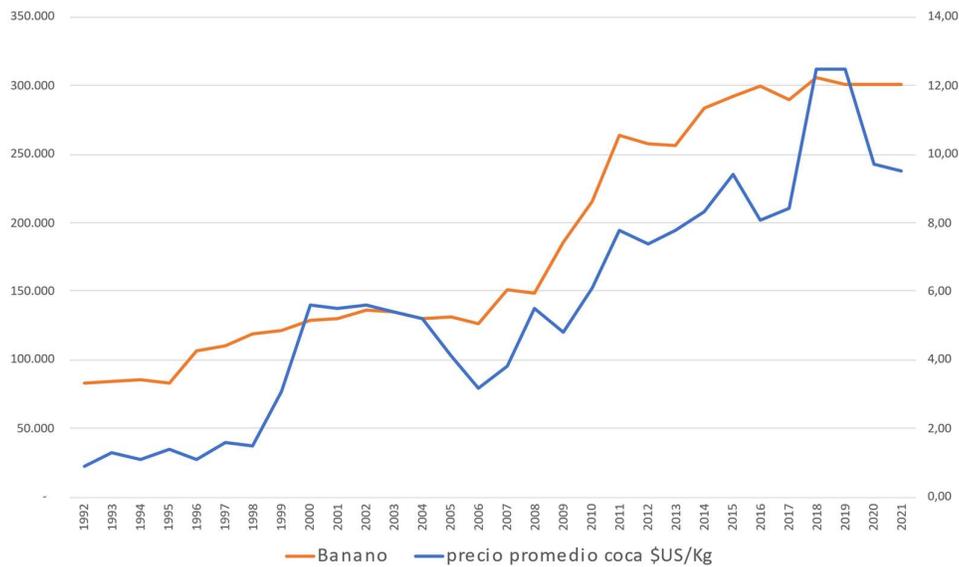
escala, por lo que a los productores les resulta difícil obtener capital de inversión y cuando lo consiguen es a tasas cercanas al 11,5%. La cadena además está controlada por las empresas exportadoras, que en el pasado fueron asociaciones de productores, y no se dispone de información suficiente acerca de la calidad de estos servicios.

De manera muy similar que, en el caso de la piña, en la producción de banano-plátano se observa que en épocas de precios alto de la hoja de coca la producción tiende a estancarse, pero en general se observa independencia; en el caso de las exportaciones, en épocas de precios altos de la hoja, las mismas tienden a estancarse, e inclusive a disminuir.

**Gráfico N° 16: Evolución de la Producción de Banano y del Precio de la Coca**

**TIPOLOGÍA 2: PROD. BANANO Y SU RELACIÓN CON EL PRECIO DE LA COCA**

BOLIVIA: PRODUCCIÓN DE BANANO Y COMPORTAMIENTO DEL PRECIO DE LA COCA 1992-2021  
(Volumen en TM y Precio en \$US/Kg)

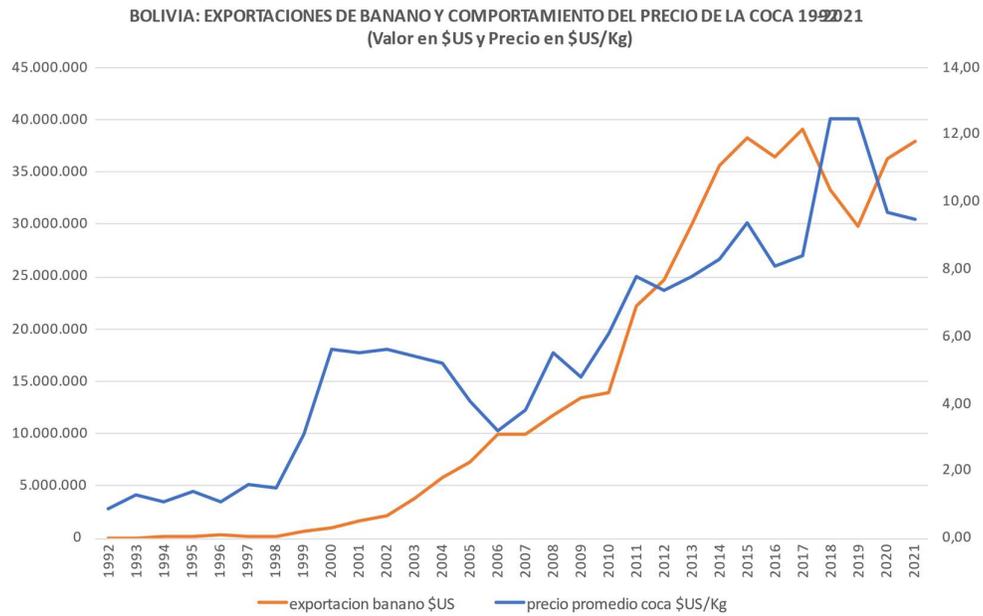


Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, UNODC.  
Elaboración propia.



Gráfico N° 17: Evolución de las Exportaciones de Banano y del Precio de la Coca

**TIPOLOGÍA 2: EXPORT. BANANO Y SU RELACIÓN CON EL PRECIO DE LA COCA**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INE, UNODC.  
Elaboración propia.

**7.3 Productores que no tienen una relación estable con el mercado, pero pretenden tenerla.**

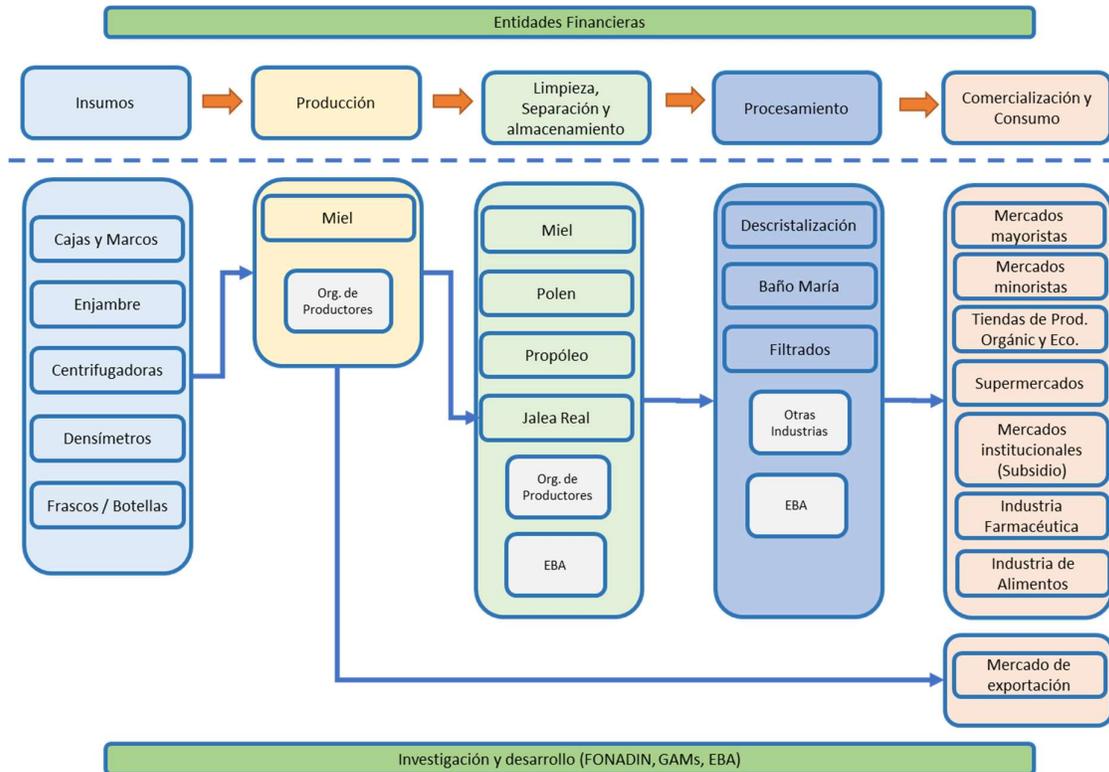
En esta tipología se encuentran los productores apícolas y piscicultores. Constituyen asociaciones de productores de reciente organización cuyas cadenas productivas están poco desarrolladas.

**7.3.1 Cadena apícola**

La producción apícola se realiza tanto en los Yungas de La Paz como en el Trópico de Cochabamba. El diagrama de la cadena de miel se presenta a continuación:



Gráfico N° 18: Diagrama de la Cadena de Valor Apícola



Fuente: Elaboración Propia.

Las asociaciones de productores todavía son pequeñas y en la cadena no existe un catalizador. Si bien la Empresa Boliviana de Alimentos (EBA) compra la producción, los productores se quejan constantemente de los precios que paga y el tiempo que demora en pagar. Por otro lado, sus procesos productivos son muy artesanales y con frecuencia el producto presenta problemas de calidad. En el presente la asistencia técnica ofrecida por los gobiernos municipales de los Yungas de La Paz es considerada insuficiente, y la comercialización en buena parte se realiza en los mercados locales donde los intermediarios pagan precios bajos.

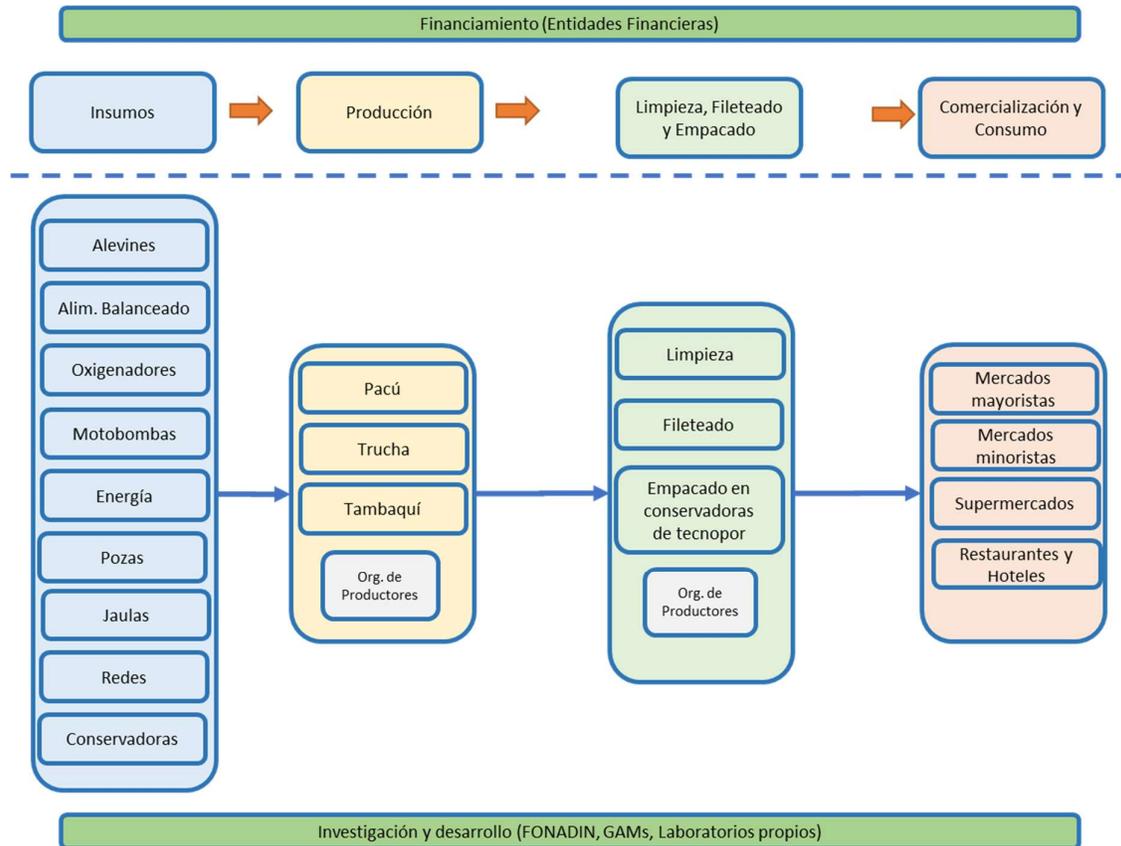
No se dispone de información suficiente para analizar la relación entre la producción y las exportaciones con el precio de la hoja de coca.

### 7.3.2 Cadena piscícola

La producción se realiza principalmente tanto en el Trópico de Cochabamba, aunque recientemente ha sido inaugurado un Centro Piscícola en Chimoré. El diagrama de la cadena piscícola se presenta a continuación:



Gráfico N° 19: Diagrama de la Cadena de Valor Piscícola



Fuente: Elaboración Propia

No se dispone de información suficiente para analizar la relación entre la producción y las exportaciones con el precio de la hoja de coca.

## 8. Conclusiones sobre la demanda.

- Caracterización de la producción de productos priorizados.** Los productores informan que en los predios donde trabajan existe una variedad de productos a los que se dedica el esfuerzo productivo. Se pudo constatar que el resultado de la producción, tanto en YLP como en el TC, es una función que depende de la cantidad de tierra asignada a estos fines, cuya expresión monetaria se traduce en renta, habida cuenta de que hay productores que alquilan tierra a otros o, lo que es lo mismo, hay productores que pagan un alquiler por el uso de la misma. El capital invertido, ya sea de inversión u operaciones y el costo de su empleo, expresado en intereses, comisiones y otros cobrados por la banca u otros financiadores. A ello se debe agregar la mano de obra, que e su vez se subdivide en trabajo familiar ocupado, mano de obra



contratada, y asesoría especializada remunerada. Se suma también el esfuerzo empleado en producir bienes destinados a la seguridad alimentaria como la siembra de walusa, yuca o la crianza de aves y animales menores. Como la producción agrícola es estacional, hay una parte del esfuerzo productivo destinado a proporcionar liquidez a la economía familiar para cubrir gastos de educación, salud, transporte y otros, y finalmente el esfuerzo destinado a la producción de coca. La efectividad de estos factores es a su vez afectada por un factor de perturbación que puede afectar con signo positivo o negativo, en el que se encuentran factores como la calidad de la asociatividad, de la asistencia técnica, o el acceso al mercado. Los productores han señalado que no tienen criterios claros para establecer un balance productivo en sus predios, debido a que las variaciones climáticas, el comportamiento de los precios y otros, tienen variaciones que pueden afectar drásticamente sus resultados.

- **Requisitos para obtener crédito.** Los productores se quejan de sus dificultades para cumplir con los requisitos exigidos por las entidades financieras para conceder crédito. Se ha comprobado que en casi el 50% de los casos se exige garantía hipotecaria, pero actualmente la tierra está a nombre de los padres, y por lo tanto no puede ser hipotecada por los hijos. También los productores informan que esta dificultad a veces es superada cuando el solicitante es productor de coca, pues ello es considerado como factor de seguridad respecto a la capacidad de pago. Es de hacer notar que respecto a las garantías las personales ocupan el 24% de los casos, las prendarias el 16% y las no convencionales el 3% de los casos.
- **Asociatividad y alianza con los municipios.** Los productores perciben que la calidad de la asociatividad se ha degradado, y quisieran impulsar el desarrollo de este aspecto, pues consideran que pueden obtenerse una importante cantidad de servicios comunes de compra, comercialización, tecnología altamente beneficiosos. Han presentado numerosos ejemplos (como en el municipio de Cajuata), donde la alianza con el municipio puede contribuir en la ampliación de mercados, ferias, centros de acopio, el ordenamiento de la actividad productiva, la capacitación y la asistencia técnica.
- **Relación del Precio de la coca con la producción de productos priorizados.** Se pudo constatar que existe una marcada independencia de la producción de banano, piña, café, cacao respecto del comportamiento del precio de la coca. Se presume que el comportamiento de la producción está fuertemente determinado por los requerimientos del mercado interno, lo que marca determinada estabilidad en el comportamiento creciente de la misma. En los casos de apicultura y piscicultura, a pesar de las deficiencias de información y, tratándose de rubros en desarrollo, se podría extrapolar una conclusión similar.
- **Relación del Precio de la coca con la exportación de productos priorizados.** Contrario a lo que sucede con la producción, aparentemente las exportaciones de los rubros priorizados sí responden a los movimientos en el precio de la coca. En el caso particular del banano, al inicio



del periodo de análisis existía cierta independencia (1992-2006), pero posteriormente ambas variables comienzan a interactuar de una manera más pronunciada.

- **Tipología 1 – Rubros con conexión estable con el mercado: Café y Cacao.** Se tiene una relación más estable con el mercado, gestionada en su mayor parte desde dos entidades financieras comunales (El CEIBO y FINCAFE), lo mismo que los servicios de asistencia técnica y servicios financieros. El crédito sigue siendo esencialmente individual, pero en estos rubros se observan casos de financiación a asociaciones o cooperativas en el caso FINCAFÉ. Se asume que esta tipología es la que guarda mayor simetría con los conceptos y directrices de la EDISC, por lo cual es una referencia.
- **Tipología 2 – Rubros con conexión inestable con el mercado: Banano y Piña.** Se trata de rubros en los cuales los productores afirman que articulación con el mercado se ha debilitado y la calidad ha venido degradándose a lo largo de los últimos años. Se aprecia también una degradación en la fortaleza de las organizaciones y asociaciones de productores.
- **Tipología 3 – Rubros sin conexión estable con el mercado: Miel y Piscicultura.** Son rubros sin una conexión con esquemas estables de mercado, que más bien se articulan con intermediarios, rescatistas o actores institucionales que no promueven un desarrollo armónico del sector. El financiamiento en estos sectores se da en condiciones de libre disponibilidad (crédito de consumo) a altísimas tasas de interés y en condiciones que no permiten el financiamiento para capital de inversiones.
- **Acceso a Servicios Financieros.** En general, se aprecia que existe una buena cobertura y acceso a servicios financieros en los municipios y rubros priorizados por la EDISC. Se tienen problemas en cuanto a requisitos y condiciones, como es el caso de las garantías (predominantemente hipotecarias), o tasas muy altas en el crédito de consumo (instrumento utilizado para complementar los requerimientos de financiamiento que van más allá del tope de financiación a tasas reguladas, esencialmente de microcrédito). También se han identificado inconvenientes en cuando a la asignación de periodos de gracia para el financiamiento de capital de inversiones. Se ha observado que la producción de coca es tomada por el sector financiero como un elemento que incide positivamente en la capacidad de repago de los créditos.