



La Alianza para el Desarrollo  
de las Finanzas Rurales presenta

**MODELOS EXITOSOS  
PARA EL FINANCIAMIENTO  
DEL SECTOR AGRÍCOLA Y RURAL**

---

*Los puntos de vista y opiniones expresadas en esta publicación, corresponden a los autores y no reflejan necesariamente las opiniones de Incofin Investment Management, el Banco Interamericano de Desarrollo u otros donantes involucrados en el Programa “Alianza para el Desarrollo de las Finanzas Rurales” (ADEFIR)*



# ÍNDICE DE CONTENIDO

SIGLAS Y ABREVIATURAS	5
PREFACIO	6
INTRODUCCIÓN	8
1. Habilitar cadenas de valor agrícolas incluyentes: oportunidades para las Instituciones Financieras	11
2. Metodologías crediticias climaticamente inteligentes: innovaciones y oportunidades para aumentar la resiliencia	31
3. Los Servicios financieros digitales como herramienta para ampliar la inclusión financiera en las áreas rurales	49
4. Conclusiones y ruta CRÍTICA para el futuro	63

## TABLA DE FIGURAS

Figura 1-1: Mapeo de la cadena de valor del café de CAPUCAS	16
Figura 1-2: Pasos críticos para una estrategia exitosa de financiamiento de la cadena de valor agrícola (Pasos 1-2)	20
Figura 1-3: Mapeo de IDEPRO de la cadena de valor de la quinua	22
Figura 1-4: Pasos críticos para una el diseño de una estrategia exitosa de financiamiento de la cadena de valor agrícola (Pasos 3-4)	23
Figura 1-5: Mapeo de la cadena de valor de la castaña - IDEPRO	25
Figura 1-6: Pasos críticos para el diseño de una estrategia exitosa de financiamiento de la cadena de valor agrícola (Pasos 5-8)	26

Figura 2-1: Mapeo de los riesgos agroclimáticos – Sembrar Sartawi	33
Figura 2-2: El Environmental Monitoring System - CelsiusPro	37
Figura 2-3: Factores críticos para la implementación de esquemas de seguro agrícola sostenibles	43
Figura 2-4: Microfinanzas para la Adaptación basada en Ecosistemas (MAbE) - Crezcamos	44
Figura 2-5: Pasos de la metodología AbE	45
Figura 3-1: Servicios y productos financieros digitales	50
Figura 3-2: Beneficios de adoptar los SFD para atender a los PP	51
Figura 3-3: Beneficios de adoptar los SFD para las IF	52
Figura 3-4: Criterios utilizados por Jardín Azuayo para seleccionar los Agentes Corresponsales Solidarios	55
Figura 3-5: Red de agentes no bancos de Fedecredito en El Salvador (2016)	56
Figura 3-6: Estado del entorno regulatorio para los servicios financieros móviles en los mercados de América Latina y el Caribe (2012-2015)	59

## TABLA DE CASILLAS

Casilla 1-1: Un enfoque de facilitación por Swisscontact - Programa FOCAPIS	13
Casilla 1-2: Catalizando los servicios financieros y no-financieros para los PP: El enfoque integral de Capucas	15
Casilla 1-3: Mapeo de una cadena de valor - IDEPRO y la cadena de valor de la quinua	21
Casilla 1-4: Identificación de los cuellos de botella: Experiencia de IDEPRO con la cadena de valor de la castaña.	24
Casilla 1-5: Monitoreo del desempeño y el impacto de la cadena de valor	27

Casilla 2-1: Evaluación de los riesgos agroclimáticos - El software GIRAS - Sembrar Sartawi	33
Casilla 2-2: El Environmental Monitoring System - CelsiusPro (EMS)	36
Casilla 2-3: Soluciones de seguros basados en índices	39
Casilla 2-4: Factores críticos para la implementación de esquemas de seguro agrícola sostenibles	42
Casilla 2-5: Microfinanzas para la Adaptación basada en Ecosistemas (MAbE) - Crezcamos	44
Casilla 3-1: Los “Agentes Corresponsales Solidarios” de Jardín Azuayo	54
Casilla 3-2: “Fede Punto Vecino” - La red más grande de agentes bancarios en El Salvador	56
Casilla 3-3: Tigo Money - Servicios financieros pulsando un botón	60

## SIGLAS Y ABREVIATURAS

SFD	Servicios financieros digitales
AbE	Adaptación basada en ecosistemas
ADEFIR	Alianza para el Desarrollo de las Finanzas Rurales
ALC	América Latina y el Caribe
AT	Asistencia técnica
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
EMS	Environmental Monitoring System
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
GIRAS	Gestión de Información de Riesgos Agropecuarios y Sistémicos
GSMA	Global System for Mobile Communications Association
IF	Institución(es) financiera(s)
IMF	Institución(es) de microfinanzas
Incofin IM	Incofin Investment Management
MIPYMES	Micro, pequeñas y medianas empresas
NDVI	Normalized Difference Vegetation Index
ONG	Organización(es) no gubernamental(es)
OPP	Organización(es) de pequeños productores
P2P	Persona a persona
PAR30	Cartera en riesgo mayor a 30 días
PP	Pequeño(s) Productor(es)
UNEP	United Nations Environment Programme - Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente

## PREFACIO

Pese a los importantes avances que se han hecho en los últimos años para ampliar el acceso a los servicios financieros en América Latina y el Caribe (ALC), queda mucho trabajo por hacer en la región para quienes están comprometidos con la expansión de la inclusión financiera. Particularmente para los inversionistas, Instituciones de Microfinanzas (IMF), proveedores de servicios y donantes, el reto de alcanzar la “última milla” es atender poblaciones rurales normalmente no atendidas y de difícil acceso, con servicios financieros adecuados. De hecho, el 54% de los adultos que habitan en zonas rurales en ALC, permanecen excluidos del sistema financiero formal, que enfrenta el gran reto y oportunidad de satisfacer una demanda de aproximadamente US\$ 19 millones en financiamiento agrícola que, hasta ahora, permanece insatisfecha. Adicionalmente a mejorar la calidad de vida de los hogares rurales, concertar esfuerzos en expandir la inclusión financiera en comunidades rurales y agrícolas, probablemente jugará un papel importante en cómo nos enfrentamos a retos globales como la seguridad alimentaria, el cambio climático y otros cambios económicos y demográficos en los próximos años.

Reconociendo la única oportunidad de promover el desarrollo social y económico en la región, el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (FOMIN) e Incofin Investment Management (Incofin IM), en 2014 lanzaron el Programa “Alianza para el Desarrollo de las Finanzas Rurales” (ADEFIR), un programa de asistencia técnica dirigido a mejorar el desempeño financiero, operacional y social de las IMF con cobertura rural, enfocado en ALC. Esta alianza toma como base la amplia experiencia

de ambas organizaciones en microfinanzas rurales y el interés común por profundizar el compromiso en la región. A ese efecto, el Programa ADEFIR proporciona a las IMF los recursos que le permitan contar con asistencia técnica personalizada para el desarrollo e implementación de nuevos productos de crédito y ahorros, canales innovadores de distribución y acceso a las mejores prácticas de gestión de riesgo y desempeño social. El principal objetivo del Programa es, a través de las IMF aliadas, proporcionar servicios financieros de calidad a 130.000 clientes rurales en el período de duración del mismo y promover el intercambio de experiencias y lecciones aprendidas a nivel regional y en la industria.

En ese marco, Incofin IM organizó el taller “*Modelos Exitosos para el Financiamiento del Sector Rural y Agrícola - Percepciones de América Latina y el Caribe*”, el 27 de octubre de 2016, en el marco del FOROMIC llevado a cabo en Jamaica y en el que se reunió a cincuenta y dos participantes en representación de veintidós proveedores de servicios financieros de doce países de ALC, quienes expusieron sus experiencias y las mejores prácticas en la búsqueda de mejor atender a los pequeños productores y a los empresarios rurales.

El conjunto de herramientas que se presenta a continuación resume las experiencias compartidas por los expositores en el evento, así como consejos prácticos para Instituciones Financieras que pretendan replicar esos modelos. Esperamos que el conjunto de herramientas sea útil para nuestros aliados en la región de ALC y a nivel global.

## INTRODUCCIÓN

Con un estimado de 500 millones de familias, que representan más de 2 mil millones de personas, los pequeños productores (PP) agropecuarios constituyen el segmento global más grande de la población que vive con menos de US\$2 al día<sup>1-2</sup>.

En la actualidad, las Instituciones Financieras (IF) hacen grandes esfuerzos por llegar a algunos de estos hogares rurales de bajos ingresos, pero a un alto costo y con productos crediticios a corto plazo, que generalmente no satisfacen las necesidades de sus clientes de una manera integral. El reciente informe de Dalberg “*Inflection Point*” revela **la enorme brecha que existe entre la oferta de crédito** (estimada en USD 50 mil millones) **y la demanda de los PP** (estimada en USD 220 mil millones o cerca de 4.5 veces la oferta existente)<sup>3</sup>.

Históricamente, el sector financiero ha esquivado al sector agrícola a pequeña escala, que presenta ciertas características altamente restrictivas: **altos costos operativos** para tramitar préstamos y otros servicios financieros para poblaciones menos educadas, de bajos ingresos en áreas rurales remotas y con débil infraestructura; **ausencia de garantías** debido principalmente a las restricciones de la tenencia de tierra; **retos de concentración** que surgen a medida que los PP cuando, en un área dada, solicitan un préstamo al mismo tiempo y con frecuencia se comprometen en los mismos tipos de actividades; adicionalmente a **riesgos sistémicos y correlacionados** vinculados a la agricultura, tales como riesgos de producción (es decir, plagas y deterioro), volatilidad de precios, así como impactos ambientales y climáticos que hacen que el ingreso del PP sea irregular y el pago a la IF incierto.

A pesar de estos retos, hay buenos argumentos a favor de **ampliar la inclusión financiera a los PP**. Estos argumentos incluyen que:

<sup>1</sup> Fuente: <http://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-Early-Insights-from-Financial-Diaries-of-Smallholder-Households-Mar-2015.pdf>

<sup>2</sup> Fuente: <https://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-Serving-Smallholder-Farmers-Jun-2014.pdf>

<sup>3</sup> Fuente: [http://dalberg.com/documents/Catalyzing\\_Smallholder\\_Ag\\_Finance.pdf](http://dalberg.com/documents/Catalyzing_Smallholder_Ag_Finance.pdf)

- Se estima que las **ganancias** generadas por la agricultura sean por lo menos el doble de efectivas en **reducir la pobreza**, que las ganancias generadas en cualquier otro sector<sup>4</sup>;
- Los trabajos de campo intensivos en mano de obra pueden actuar como una fuente de **empleo e ingresos** a gran escala, para personas que tienen un conjunto variado de habilidades;
- Finalmente la producción de alimentos de la agricultura a pequeña escala, se considera crítica para satisfacer la demanda global de **alimentos**, que se proyecta se va a incrementar en un 50% para el 2030<sup>5</sup>.

Con estos beneficios en mente, un número de actores clave, que incluyen las IF, actualmente están experimentando con enfocados innovadores soluciones que les permitan superar los retos específicos del sector.

Aprovechando las experiencias de los proveedores de servicios financieros y no financieros enfocados en los segmentos rurales y agrícolas que participaron en el taller “*Modelos Exitosos para el Financiamiento del Sector Rural y Agrícola - Perspectivas de la región de América Latina y del Caribe*”, organizado por Incofin IM en conjunto con el FOROMIC 2016 en Jamaica, esta publicación busca introducir algunos desarrollos recientes en el financiamiento al sector agrícola a pequeña escala y las oportunidades que presentan para atender mejor a los PP y a sus familias, haciéndolos más resilientes frente al cambio climático, a la par que impulsan las fronteras de la inclusión financiera.

El primer capítulo explorará hasta qué punto las cadenas de valor agrícolas pueden impulsar la inclusión financiera de los PP y a la inversa, la manera en que las IF pueden aprovechar los sistemas de cadena de valor para desbloquear la atención de los segmentos del mercado de bajos ingresos.

Posteriormente, la publicación, explorará cómo los recientes desarrollos en el campo de la gestión de los datos agroclimáticos y las soluciones innovadoras de seguros, están ayudando, tanto a los PP, como a las IF a volverse más resilientes ante el cambio climático, desarrollando metodologías integrales de crédito, que permiten evaluar de manera inteligente los efectos del clima en la producción.

La sección final de esta publicación revisará cómo las innovaciones en los servicios financieros digitales y el advenimiento de modelos bancarios sin sucursales, pueden ampliar aún más la inclusión financiera de los PP y hogares rurales.

<sup>4</sup> Fuente: [http://siteresources.worldbank.org/INTWDRS/Resources/477365-1327599046334/8394679-1327606607122/WDR08\\_02\\_ch01.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTWDRS/Resources/477365-1327599046334/8394679-1327606607122/WDR08_02_ch01.pdf)

<sup>5</sup> *Ibid.*



# 1

## HABILITAR CADENAS DE VALOR AGRÍCOLAS INCLUYENTES:

Oportunidades para las Instituciones Financieras

En años recientes, **el enfoque de cadena de valor** ha surgido como una metodología prominente en la promoción de la competitividad de los PP y de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), a la vez que fomenta el desarrollo socio-económico y la reducción de la pobreza. Un enfoque de cadena de valor busca entender cómo los diferentes actores - desde los proveedores de insumos y productores primarios, hasta compradores finales - operan como un sistema complejo compuesto de enlaces horizontales y verticales entre sí y con actores que brindan servicios técnicos, de asesoría empresarial y financieros al mismo.

Una cadena de valor que funciona bien proporciona a los actores involucrados servicios que son esenciales para el desarrollo sostenible de sus actividades, entre los que se incluyen:

1. Impulsar **actividades que generan valor agregado** en cada etapa del proceso de producción;
2. Ayudar a asegurar **el cumplimiento** de las normas y las regulaciones;
3. Mejorar los **aspectos ambientales** de los productos y servicios a lo largo de toda la cadena de valor;
4. Proporcionar **acceso a financiamiento** a fin de incrementar la productividad y la innovación;
5. Organizar y **fortalecer grupos de operadores**, y construir vínculos hacia atrás y hacia adelante;
6. Tratar **la política regulatoria** y temas **institucionales**;
7. Desarrollar **canales de información** que puedan ayudar a los actores de la cadena a trabajar de manera más eficiente.

**El enfoque de cadena de valor está fundamentado en una manera de pensar sistemática.** Se requiere de un análisis completo de la estructura y la dinámica del sistema para identificar factores críticos, que representen un reto y creen barreras

para el acceso al mercado a todos los niveles de la cadena de valor, pero especialmente para los actores en la base. Por ejemplo, acceso asimétrico a información del mercado, eslabones débiles, acceso limitado al conocimiento (know-how) y a la tecnología, infraestructura deficiente y falta de acceso a financiamiento, representan solamente algunos de los obstáculos para el desarrollo de una cadena de valor incluyente. Para tratar estas “restricciones sistémicas”, los actores de la cadena de valor deben avalar nuevos comportamientos y abrazar nuevos modelos empresariales, a fin de impulsar los cambios sistémicos que se requieren para que una cadena opere de manera sostenible a largo plazo.

**Unos “articuladores” internos y externos de la cadena** pueden *dar apoyo para que logre su desarrollo potencial, facilitando o proporcionando directamente, acceso a servicios clave que apoyen a los PP a incrementar su competitividad y participación dentro de la cadena misma.* Las siguientes secciones proporcionan un marco para identificar los articuladores clave para el desarrollo inclusivo de una cadena de valor agrícola, y resaltan la forma en que las IF pueden capitalizar estas oportunidades para implementar estrategias efectivas de financiamiento.

## EL ROL de un Facilitador

Un actor externo a la cadena, que actúa como **Facilitador** puede *promover cambios sistémicos dentro de la misma, identificando y atendiendo los retos y oportunidades a través de la cadena para fortalecer todo el sistema del mercado.* Este rol es particularmente crítico cuando los jugadores individuales dentro de la cadena de valor carecen de coordinación, habilidades, recursos o competencias para producir estos cambios de manera independiente. Una estrategia de facilitación, en contraste con una estrategia intervencionista, busca facilitar la articulación de cadenas de valor

integradas y fortalecer las capacidades de los actores locales, sin crear distorsión o dependencia en fuentes de apoyo externas.

Un ejemplo de cómo un Facilitador puede posibilitar el desarrollo de un sistema de cadena de valor incluyente, ayudando a los PP a superar las barreras de ingreso, mientras se fortalecen los enlaces intracadena verticales y horizontales, se proporciona en la Casilla 1-1, basado en el trabajo llevado a cabo por Swisscontact.

### Casilla 1-1:

#### Un enfoque de facilitación por Swisscontact - Programa FOCAPIS

- Swisscontact es una fundación independiente orientada al fortalecimiento del sector privado de los países en desarrollo desde 1959. Lanzado en el 2016, el Programa FOCAPIS es una iniciativa que busca dar apoyo al sector apícola en El Salvador y Nicaragua, facilitando lazos más fuertes entre los actores de los niveles más alto y más bajo de la cadena de valor local de miel.
- El esfuerzo necesitó de un mapeo extenso de la cadena de valor, habiendo delineado y analizado las relaciones existentes entre las diferentes capas sobre las que se construye la cadena. Al hacerlo, Swisscontact pudo identificar retos que impedían al sector apícola, convertirse en un sector incluyente y de apoyo para el sustento de los PP.

Los principales cuellos de botella y los problemas sistémicos identificados incluyeron (i) productividad limitada debido al limitado acceso a la tecnología; (ii) limitado cumplimiento de las normas de comercialización y las medidas sanitarias (iii) acceso limitado a financiamiento, impidiendo a los PP de invertir en equipos y nuevas tecnologías, y (iv) acceso limitado a los servicios de desarrollo empresarial y facilidades de exportación.

El mapeo también fue vital para identificar a los actores locales clave - 47 aliados estratégicos locales (sindicatos de apicultores y los PP miembros de estas organizaciones, exportadores de miel de abejas, instituciones públicas, investigadores académicos, organizaciones internacionales y proveedores de servicios financieros) han sido mapeados bajo los siguientes criterios clave: (i) motivación, (ii) capacidad interna y experiencia (iii) recursos financieros.

Swisscontact facilitó la implementación de una plataforma de intercambio con múltiples grupos de interés, que permitió a los diferentes actores de la cadena, poner a disposición su experiencia específica y su oferta de valor. Ya se han suscrito 11 acuerdos entre los diferentes actores para el suministro de servicios clave al interior de la cadena, entre los cuales hay dos IMF que se comprometieron al desarrollo de productos financieros específicos.

Swisscontact, actuando como Facilitador, ha conseguido reunir a un conjunto diverso de actores estratégicos, que están posibilitando cambios sistémicos con miras a la inclusión, limitando distorsiones de mercado y asegurando la sostenibilidad del sistema.

### El trabajo de un facilitador puede abrir una amplia gama de oportunidades a las IF que buscan atender a los actores de una cadena, y especialmente a los PP al:

- Fortalecer los enlaces al interior de la cadena, permitiendo a IF desarrollar esquemas crediticios innovadores que mitiguen los riesgos integrales asociados con crédito a los PP, incorporando un enfoque sistémico;
- Obtener información clave de la cadena para el diseño de servicios financieros y no financieros a la medida;
- Promover alianzas con actores clave de la cadena (v.g. asociaciones o proveedores de servicios) para apoyar la sostenibilidad de todo el sistema y de las actividades crediticias.

## EL ROL de un Agregador

Las Organizaciones de Pequeños Productores (OPP), como **Agregadores**, reúnen a sus miembros para potenciar su capacidad colectiva y permitirles aprovechar las economías de escala y facilitar el acceso a sistemas de cadena de valor más sofisticados, que de otra forma no estarían disponibles para un solo productor. Por otra parte, las OPP consiguen empoderar a sus miembros al: (i) reducir los costos asociados con la producción, (ii) proporcionar acceso a insumos de más alta calidad, (iii) apoyarlos con fondos para capital de trabajo, y (iv) brindándoles acceso a la información,

a los mercados y a los servicios de comercialización para mejorar su oferta de valor y competitividad dentro de una cadena de valor.

Las OPP pueden actuar como un catalizador de recursos financieros y no financieros para sus socios, que carecen de vínculos empresariales sólidos dentro de un sistema de mercado, como se muestra en la Casilla 1-2 siguiente, que describe el apoyo de la Cooperativa CAPUCAS a los PP Hondureños.

### Casilla 1-2:

#### Catalizando los servicios financieros y no financieros para los PP: El enfoque integral de Capucas

- CAPUCAS es una cooperativa Hondureña de productores de café de la región de Copán, cuya misión es reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de las familias de los caficultores locales. Con un fuerte enfoque en la sostenibilidad y la calidad del producto, la cooperativa ha desarrollado un enfoque integral (detallado en la Figura 1-1 más adelante) que busca reforzar la competitividad y el bienestar de sus miembros dentro de la cadena de valor local del café.

Figura 1-1: Mapeo de la cadena de valor del café de CAPUCAS



- Acceso a financiamiento (pasos 1 a 5):** CAPUCAS actúa como un intermediario entre sus miembros, que con frecuencia carecen de acceso a productos financieros adecuados y los proveedores de servicios financieros, que no cuentan con los medios para llegar a los pequeños caficultores. CAPUCAS obtiene financiamiento en base a los contratos de venta de café (ver los pasos 1, 2, 3 y 4) de inversionistas de impacto, como ser el Fairtrade Access Fund administrado por de Incofin IM y de los bancos locales. Posteriormente, CAPUCAS otorga a sus miembros créditos a corto plazo para financiar la cosecha de café (para la compra de insumos, fertilizantes, etc.) y préstamos de mediano a largo plazo para fomentar su productividad, por ejemplo, adquiriendo equipo o renovando plantaciones afectadas por enfermedades (ver paso 5).
- Realce de la calidad y comercialización (pasos 6 y 7):** Asimismo, CAPUCAS actúa como socio comercial de sus asociados, realizando controles de calidad, proporcionando servicios de procesamiento y, eventualmente, comprando los granos de café certificados (ver el paso 6), asegurando de esta manera, reducir el riesgo de rechazo de las asignaciones de exportación. CAPUCAS asume la responsabilidad de comercializar el café a compradores internacionales (ver el paso 7).
- Realzar la productividad y fomentar la innovación (paso 8):** Además de los créditos, los campesinos reciben asistencia técnica (AT) de CAPUCAS en todas las actividades relacionadas a la producción (incluyendo la fertilización, control de plagas y enfermedades, etc.) y también pueden comprar sus insumos agrícolas directamente de la cooperativa (ver el paso 8). Por ejemplo, CAPUCAS ha establecido una planta para producir insumos orgánicos, de acuerdo a las normas que aseguran buena “calidad de taza”, que luego se venden a los miembros a precios inferiores a los del mercado. La capacidad instalada proporcionada por CAPUCAS ha demostrado ser crucial para asegurar una calidad adecuada del suministro de café.

\*Cada paso en la Figura 1-1 se detalla más adelante

- **Certificación y estabilidad de precio (paso 9):** CAPUCAS apoya a sus miembros en la obtención de certificaciones de “comercio justo”, “café orgánico” y otras, que les permiten asegurar precios justos y relativamente estables. A través de la certificación, el control de calidad y los contactos directos con los importadores en el exterior, CAPUCAS ha posibilitado reducir el riesgo de la fluctuación de precios.
- **Acceso a la información y a los mercados:** Al promocionar el café de los miembros mediante ferias y giras empresariales, CAPUCAS ha desarrollado una marca reconocida y ha logrado un crecimiento sostenido en el volumen de exportación. La cooperativa ha establecido contratos fijos y alianzas a largo plazo con importadores de comercio justo en Europa, Estados Unidos y Japón, ayudando a asegurar una corriente de ingresos más estable para sus miembros.

### Una OPP puede servir de catalizadora de los recursos financieros de las IF a los PP actuando como:

- Intermediario financiero, solicitando préstamos a la IF y luego volviéndoselos a prestar a sus asociados;
- Bróker, promocionando productos financieros de una IF a los PP;
- Garante, aliándose a una IF para mitigar los riesgos del préstamo poniendo como garantía al crédito los contratos de venta firmados con compradores internacionales.

## EL ROL de una Institución Financiera

Con frecuencia, el acceso al financiamiento es una barrera para el desarrollo de una cadena de valor incluyente y que funcione eficazmente. Asimismo, las cadenas de valor ofrecen excelentes oportunidades para que las IF logren un mayor alcance a los segmentos de mercado de PP, utilizando mecanismos de mitigación de riesgo, garantías y las ventajas de mecanismos de mancomunación de riesgos logrados mediante los vínculos y enlaces existentes en un sistema de cadena de valor.

Aunque el crédito convencional depende fuertemente de la solvencia del prestatario individual, la metodología para el financiamiento de cadenas de valor se basa en un enfoque sistémico, tomando en cuenta al conjunto de actores, enlaces y mercados de una cadena dada. **Las decisiones se toman en relación a la solidez de todo el sistema**, en lugar de tomar solo en cuenta la solvencia del solicitante de manera individual.

Para las IF que buscan atender el sector agrícola a pequeña escala, tomando en cuenta un enfoque en cadenas de valor, puede traer varios beneficios importantes:

- Al considerar los eslabones y las transacciones que se llevan cabo entre los

productores y los diferentes actores de una cadena (v.g. la venta de un flujo predecible de bienes agrícolas a un comprador viable), como sustitución de una garantía, es posible salvar uno de los principales obstáculos para que los PP tengan acceso a financiamiento – la ausencia de garantías convencionales - y, por tanto, **posibilitar una mayor inclusión financiera;**

- Al explotar los vínculos existentes y la información en la cadena, las IF logran un mejor entendimiento de los riesgos asociados y, en consecuencia, están **mejor posicionados para mitigarlos;**
- Al desarrollar una experiencia completa de todo el sistema agrícola, las IF pueden **ofrecer productos y servicios financieros**, hechos a la medida de las necesidades específicas de los productores;
- Finalmente, al proporcionar servicios no financieros clave a la cadena, las IF pueden contribuir al **desarrollo de sistemas de mercado más incluyentes y sostenibles**, hacia los cuales podrían expandir aún más su alcance.

Con base en la experiencia de IDEPRO, IMF Boliviana, en las Figuras 1-2, 1-4 y 1-6, se exponen los pasos críticos en el diseño y la implementación de una estrategia de financiamiento de la cadena de valor que busca la inclusión de los PP.

*Figura 1-2: Pasos críticos para una estrategia exitosa de financiamiento de la cadena de valor agrícola (Pasos 1-2)*

1

### Identificación de la cadena de valor

La selección debe hacerse de acuerdo a un conjunto de criterios pre-definidos tales como relevancia local/regional, concentración de PP, competitividad, facilidad de acceso.



2

### Mapeo de la cadena

Obtener un entendimiento profundo de los riesgos y las oportunidades vinculadas a la cadena de valor.



### Casilla 1-3:

#### Mapeo de una cadena de valor - IDEPRO y la cadena de valor de la quinua

Hace 10 años IDEPRO dio inicio al financiamiento de la cadena de valor de la quinua a través de su línea de productos PROCADENAS, debido a que la de quinua es una de las cadenas locales que concentra a más PP y por su impacto en el sustento de las MIPYMES rurales en Bolivia.

IDEPRO utilizó una metodología de mapeo de la cadena que comprende tres pasos clave:

1. Definición de los diferentes “niveles” dentro de una cadena de valor. Cada nivel corresponde a un proceso o actividad que agrega valor al producto. Los cinco niveles primarios identificados por IDEPRO para la cadena de valor de la quinua fueron: (i) aprovisionamiento de insumos; (ii) producción; (iii) procesamiento; (iv) branding; y (v) comercialización.
2. Definición de los “segmentos”, compuestos por diversos grupos de actores dentro de cada nivel de la cadena. Para cada segmento, se requiere un tipo diferente de intervención.
3. Mapeo de las relaciones comerciales que existen ente los diversos niveles y segmentos, siguiendo el flujo de dinero y de la producción.

Este ejercicio se enfoca en identificar los enlaces clave de los PP dentro de la cadena. A lo largo de los tres pasos de mapeo, los criterios que se tienen en cuenta para definir una estrategia para el diseño del producto y la entrega de servicios de instalación de capacidades son los siguientes: (i) concentraciones importantes de PP dentro de los varios segmentos y niveles; (ii) apoyo sistémico recibido por los PP, es decir, enlaces verticales hacia niveles superiores de la cadena; (iii) nivel de profesionalismo de los PP.

Figura 1-3: Mapeo de IDEPRO de la cadena de valor de la quinua

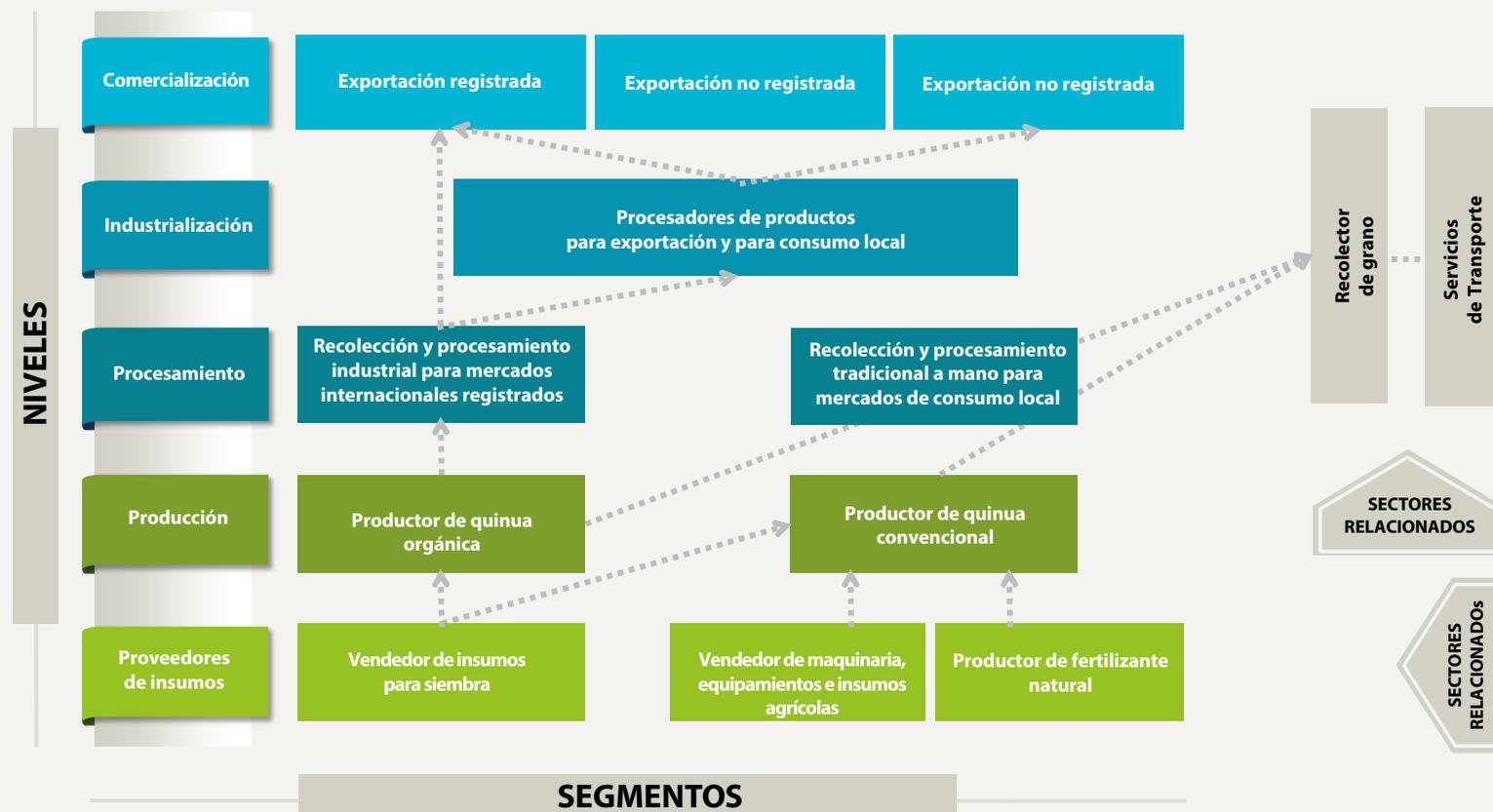


Figura 1-4: Pasos críticos para una el diseño de una estrategia exitosa de financiamiento de la cadena de valor agrícola (Pasos 3-4)

3

### Diagnóstico o análisis DAFO

Las relaciones de negocios que existen entre los segmentos y entre los actores se analizan una por una.



4

### Identificación de cuellos de botella y oportunidades para intervención (Ver Figura 1-5)

Este paso se trata de encontrar un punto de ingreso y/o como fue el caso para IDEPRO (Ver Casilla 1.3) identificar amenazas estructurales.



**Casilla 1-4:**

**Identificación de los cuellos de botella: Experiencia de IDEPRO con la cadena de valor de la castaña.**

Desde el 2005, IDEPRO ha estado atendiendo la cadena de valor de la castaña, en la región norte de Bolivia, mediante asistencia técnica personalizada y créditos. Esta cadena de valor emplea más de 20.000 PP.

Inicialmente, IDEPRO estructuró su intervención mediante acuerdos tripartitos, tanto con las OPP, como con los productores mismos (ver paso 1 en la Figura 1-5 más adelante). El acuerdo inicial era que IDEPRO proporcionaba una línea de crédito a las OPP, quienes luego prestaban a los miembros en la fase de cosecha (ver pasos 1,2 y 3).

Sin embargo, rápidamente IDEPRO identificó un problema en el paso 3 - las OPP se estaban apropiando indebidamente de los fondos y retrasando el desembolso de los préstamos a los PP, generándoles problemas de liquidez y el incumplimiento en el pago de los créditos a IDEPRO.

Es por esta razón que la IMF decidió eliminar el paso 2 y entregar los créditos directamente a los PP (paso 4), que recolectan el producto y lo venden a la OPP (paso 5) y el producto de la venta es utilizado para pagarle el crédito a IDEPRO.

*Figura 1-5: Mapeo de la cadena de valor de la castaña - IDEPRO*

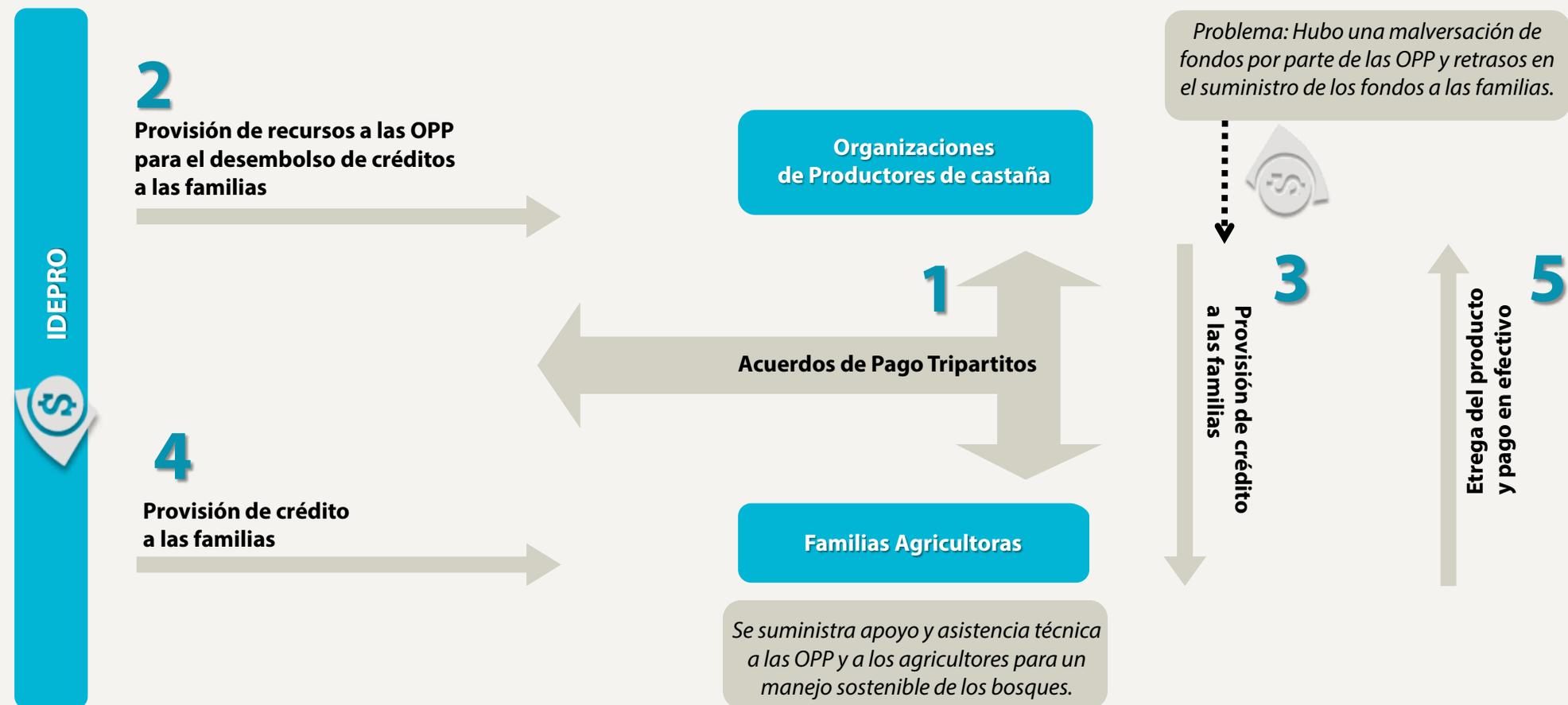


Figura 1-6: Pasos críticos para el diseño de una estrategia exitosa de financiamiento de la cadena de valor agrícola (Pasos 5-8)

5

### Desarrollo de nuevos productos

Una vez entendida la cadena e identificado un punto de entrada, se debe desarrollar un conjunto específico de productos/servicios que correspondan a las necesidades de los clientes.



6

### Definición de los objetivos estratégicos

El rendimiento de la intervención debe ser monitoreado continuamente.

7

### Gestión continua de los riesgos crediticios y apoyo al PP en la cadena



8

### Evaluar el impacto tanto en las operaciones de crédito como en los clientes atendidos

#### Casilla 1-5:

#### Monitoreo del desempeño y el impacto de la cadena de valor

- IDEPRO evaluó que su producto PROCADENAS ha dado mejores niveles en términos de volumen de cartera y, dado el comportamiento de los créditos, ha requerido niveles más bajos de provisiones que el producto tradicional de microcrédito productivo de la IMF (PROMICRO), además de demostrar un impacto notable sobre los PP, clientes de IDEPRO.
- Un estudio de impacto llevado a cabo en el 2015, que alcanzó 699 clientes (aproximadamente un 26% de los clientes totales atendidos con PROCADENAS), mostró que los clientes que habían recibido un crédito PROCADENAS el año anterior registraban, en promedio, un incremento de un 20% en sus ingresos y un 38% en sus utilidades.
- Adicionalmente, los resultados del estudio indicaron que estos créditos llevaron a un incremento en la creación de empleo de más de 50%. La combinación de soluciones de crédito hechas a la medida y la asistencia técnica a los prestatarios ha sido clave para lograr estos resultados.

La experiencia ha demostrado que los modelos crediticios de financiamiento de la cadenas de valor pueden funcionar en casi cualquier sector productivo, a través de una variedad de entornos ecológicos (altiplano, valles y trópicos) y áreas demográficas (urbanas, semi-urbanas y rurales). Habiendo dicho esto, las IF deben considerar los siguientes factores clave a fin de implementar una estrategia de financiamiento de las cadenas de valor agrícolas exitosa:

1. Debe haber una voluntad clara de parte de la IF para desarrollar una oferta completa y especializada. La decisión para comprometerse con este tipo de negocio debe ser tomada por la Junta Directiva, de manera de asegurar la aceptación de la alta gerencia y del personal en todos sus niveles;
2. La IF debe intervenir sólo en cadenas fuertes y viables que no presenten problemas estructurales, que no se vean afectadas por una política pública adversa y/o una tendencia negativa en los indicadores económicos clave;
3. En sus etapas iniciales, el enfoque del financiamiento de las cadenas de valor es posible que requiera que se lleven a cabo inversiones adicionales antes de que logre volverse comercialmente viable. Una IF podría considerar subsidiar estas inversiones, utilizando ingresos de otros productos financieros, mientras la cadena de valor se vuelve auto-sostenible (subsidio cruzado entre productos);

4. Iniciar en la base de la cadena de valor, apoyando a los PP a fortalecer sus relaciones con los proveedores y los compradores, para luego diversificar la oferta hacia otros segmentos, es posible que ayude a promocionar la consolidación de toda la cadena;
5. La implementación de un sistema para monitorear los indicadores clave es esencial para sistematizar y socializar los impactos de la intervención. Para optimizar la efectividad, esta información se debe comunicar y ser tomada en cuenta para la estrategia institucional y la toma de decisiones por lo menos dos veces al año;
6. Ofrecer servicios de asistencia técnica a los PP, junto con el financiamiento no es esencial, pero sí es muy deseable ya que puede incrementar el impacto social y reducir el riesgo.

El habilitar cadenas de valor agrícolas incluyentes es una tarea difícil que **requiere una amplia gama de actores**, quienes a distintos niveles y con experiencia diferente, pueden reforzar la sostenibilidad de estos sistemas y su impacto en los segmentos de mercado de PP. Un **Facilitador externo a la cadena** que habilite alianzas de múltiples actores interesados y fortalezca los enlaces en la cadena; un **Agregador de PP** que catalice servicios clave de extensión y los formalice; y una **IF** que proporcione acceso a productos y servicios financieros hechos a la medida, representan unos de los articuladores claves para el desarrollo de cadenas incluyentes.

Las IF que buscan comprometerse en modelos de financiamiento de la cadena de valor deben estar preparadas para invertir una considerable cantidad de esfuerzo y recursos para entender profundamente a los actores de la cadena, las relaciones y las necesidades financieras a cada nivel y a lo largo de cada segmento. Al trabajar

en colaboración con estos actores, las IF se pueden beneficiar de la ventaja comparativa de tener un conocimiento profundo de la cadena, así como de los mecanismos de gestión de riesgos de mercado, contribuyendo al diseño de estrategias de financiamiento más sólidas.



# 2

## **METODOLOGÍAS CREDITICIAS CLIMATICAMENTE INTELIGENTES:**

**Innovaciones y oportunidades  
para aumentar la resiliencia**

---

**La alta vulnerabilidad de los PP al cambio climático incrementa considerablemente** el riesgo asociado con el financiamiento agrícola, que con frecuencia desanima a las IF a ofrecer servicios viables, a pesar de la demanda generalizada de parte de este segmento, que es lo se ve más afectado por los efectos adversos de los eventos climáticos extremos. A medida que los patrones de sequías, inundaciones y tormentas tropicales se hacen más impredecibles, las IF se ven potencialmente expuestas a créditos masivos en mora, a un agudo deterioro de la calidad de su cartera y a un incremento en las necesidades de provisiones por incobrabilidad, que pueden afectar su solvencia y sostenibilidad financiera.

La región de ALC es extremadamente vulnerable al cambio climático, lo que afecta a los 15 millones de fincas familiares (que cubren cerca de 400 millones de hectáreas). El Panel Intergubernamental

---

sobre Cambio Climático pronostica un incremento en la temperatura en ALC de 0.4 - 1.8°C para el 2020, que podría ocasionar, entre otras consecuencias, un aumento en la prevalencia de enfermedades, escasez de agua e inundaciones. En este contexto, se espera que los efectos sobre la agricultura sean significativos, con diferentes niveles de severidad dependiendo del cultivo y del área geográfica en cuestión.

Esta sección presenta las experiencias de un grupo de IF que, en alianza con otros actores del sector privado, han venido desarrollando medios innovadores para mitigar los riesgos relacionados al cambio climático e integrar medidas climáticamente inteligentes en su oferta de servicios financieros y no financieros.

## MEDIR Y ANALIZAR los riesgos agroclimáticos

Generalmente, las IF involucradas en las finanzas agrícolas, enfrentan los siguientes cuestionamientos fundamentales y relacionados entre sí, cuando se trata de medir los riesgos agroclimáticos:

- ¿Hasta qué punto queda expuesta una cierta área geográfica a eventos climáticos potencialmente perjudiciales?
- ¿Cómo se verían afectados los clientes de esa área específica?, ¿Qué tan vulnerable es su producción?
- ¿Cómo afectaría este evento la capacidad del cliente de pagar el crédito otorgado? En otras palabras, ¿Qué tan financieramente resiliente es el cliente, ante un evento climático extremo?

Para responder estas preguntas, las IF han venido desarrollando y utilizando soluciones tecnológicas de gestión de riesgo que ayudan a **calcular y monitorear la exposición de los clientes a los riesgos agroclimáticos**. El ejemplo en la Casilla 2-1 abajo muestra en detalle como la IMF Boliviana Sembrar Sartawi desarrolló un software especializado para administrar la producción, los conjuntos de datos meteorológicos, de mercado y socio-económicos, que se incluyen en su proceso de evaluación del crédito.

### Casilla 2-1:

#### Evaluación de los riesgos agroclimáticos - El software GIRAS - Sembrar Sartawi

Sembrar Sartawi es una IMF comprometida con el desarrollo de los sectores rural y productivo en Bolivia. Con más del 45% de su cartera total dirigida hacia la agricultura, la institución está cada vez más expuesta a los riesgos agroclimáticos, por lo que continuamente busca medir, entender y mitigar mejor estos riesgos.

Es en este sentido que Sembrar desarrolló la herramienta “Gestión de Información de Riesgos Agropecuarios y Sistémicos” (GIRAS), un sistema de gestión de la información diseñado para cuantificar y monitorear la exposición de los clientes a los riesgos agroclimáticos y otros que debe tomar en cuenta la institución.

Figura 2-1: Mapeo de los riesgos agroclimáticos – Sembrar Sartawi



GIRAS recopila y procesa datos relacionados con el comportamiento del clima de estaciones meteorológicas locales, satélites y otras imágenes aéreas, lo que le permite producir una serie de mapas en los que se visualizan geográficamente los riesgos climáticos. Adicionalmente, el sistema procesa simultáneamente la producción agrícola y los datos de sustento del cliente contenidos en las bases de datos existentes de Sembrar Sartawi, consolidando la información para generar una evaluación completa y cuantificable de la vulnerabilidad y resiliencia de cada cliente antes de que ocurra un evento climático.

Combinando los resultados del análisis de riesgo climático (paso 1) con los datos específicos del cliente sobre la producción agrícola y vulnerabilidad socio-económica (Paso 2), Sembrar Sartawi puede utilizar esta información tanto a nivel individual, vía el índice de riesgo agroclimático, como a nivel agregado, a través de los mapas de riesgo agroclimáticos (imagen arriba). Otros factores tales como (i) sectores de intervención más concentrados de la institución, (ii) áreas productivas por cultivo, y (iii) estado de la infraestructura de producción, también son analizados y mapeados.

Los diferentes niveles de datos se combinan luego con la información relacionada con el comportamiento del cliente, lo que permite a Sembrar Sartawi tener una visión completa de su exposición al riesgo. Los datos que soportan los mapas de riesgo se pueden segmentar para realizar un análisis de concentración de acuerdo a los diferentes criterios (por ejemplo por nivel de riesgo, área geográfica o cultivo), posteriormente, son utilizados por la alta gerencia en las actividades de gestión de riesgo y para la definición de estrategias a largo plazo.

GIRAS ha permitido a Sembrar Sartawi monitorear de manera más efectiva y mitigar los riesgos sistémicos vinculados a la producción agrícola, tanto para la IMF, como para sus clientes. El manejo adecuado de su exposición general a los riesgos agroclimáticos también ha posibilitado a la institución incrementar su alcance agrícola, ayudar a sus clientes a entender mejor los riesgos agrícolas o climáticos que enfrentan y mantener una excelente calidad de cartera.

Los **beneficios evidentes de procesar y analizar los datos agroclimáticos** incluyen:

- **Un riesgo crediticio más bajo y mejor calidad de la cartera.** Anticiparse a los eventos climáticos y monitorear la concentración de la cartera puede permitir a las IF tomar acciones preventivas (tales como reducir la concentración en zonas de alto riesgo o en ciertos rubros) y por tanto, reducir las pérdidas financieras.
- **Servicios financieros y no financieros hechos a la medida.** Con base en la información agroclimática, los funcionarios de crédito puede adaptar su oferta de crédito a productos específicos y patrones de ex-

posición al riesgo específicos del cliente, a fin de maximizar la capacidad de pago del mismo. Adicionalmente, el compartir datos con los clientes para informarles acerca de los riesgos agroclimáticos que pueden afectar negativamente sus actividades, les permite tomar medidas preventivas.

- **Inclusión financiera responsable.** Las IF pueden perfilar mejor a sus clientes con base en su exposición a los riesgos agroclimáticos y evaluar mejor su capacidad de pago en caso de eventos adversos, y los ayuda también a evitar el sobreendeudamiento.

## RECOPILAR DATOS agroclimáticos precisos y confiables

Las herramientas de evaluación de riesgo precisas y confiables son por definición “intensivas en datos”. El acceso a estos datos representa uno de los retos más grandes para los actores de microfinanzas, ya sea debido a la disponibilidad (o ausencia de los mismos), a la precisión de las bases de datos existentes, o debido a los altos costos que implica su generación y/o recopilación.

Aunque históricamente la información agroclimática sólo ha sido suministrada por organizaciones regionales, intergubernamentales o agencias especializadas patrocinadas por los gobiernos, la creciente demanda de datos agrícolas y climáticos a medida, ha impulsado progresivamente **a los actores del sector privado** en el mercado. Estas compañías recolectan y

procesan la información agroclimática, haciéndola accesible a y accionable por los usuarios finales, mediante herramientas de alerta temprana y/o de pronóstico, así como mediante productos y soluciones específicas para el sector. La Casilla 2-2

a continuación, explica como CelsiusPro utiliza y procesa “grandes datos” que le permite ofrecer plataformas innovadoras para el análisis y la evaluación del riesgo agroclimático.

### Casilla 2-2:

#### El Environmental Monitoring System - CelsiusPro (EMS)

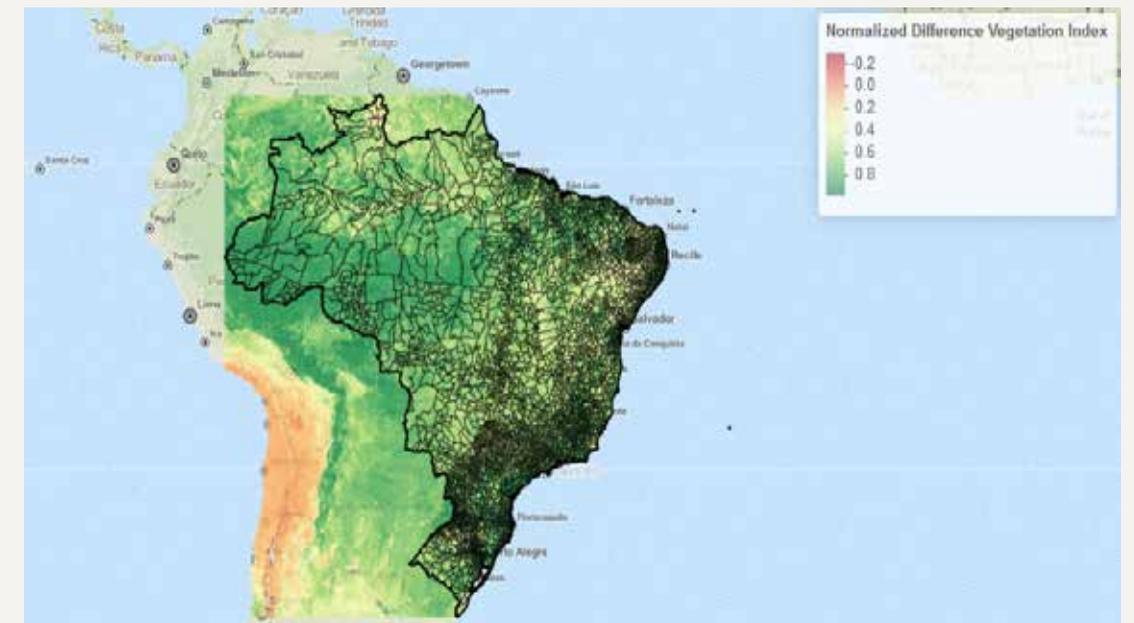
Reconociendo la escasez de herramientas de evaluación del riesgo agroclimático en el contexto de la aceleración del cambio climático, CelsiusPro, una compañía Suiza, especializada en el diseño de productos de seguros climáticos paramétricos, desarrolló el Environmental Monitoring System (EMS), una plataforma propia para la recolección, procesamiento y visualización de riesgos agroclimáticos.

#### El Environmental Monitoring System (EMS)

El EMS es un sistema que permite a las organizaciones de todo tipo, desde corporaciones, hasta OPP, acceder y visualizar múltiples conjuntos de datos climáticos y agrícolas de alta calidad (desde satélites, dispositivos de medición en tierra y proveedores de datos adicionales), con los que se pueden efectuar análisis segmentados a fin de cuantificar, cómo, cuándo y dónde se podría sentir el impacto de los eventos climáticos. En total, más de 21 bases de datos relacionadas a diferentes criterios técnicos - tales como lluvia, temperatura del aire, temperatura de la superficie del terreno o humedad del suelo - se encuentran disponibles a través del EMS.

Las IF pueden utilizar este tipo de plataformas para construir sus herramientas de evaluación de riesgo o para complementar bases de datos internas con información de clima y agricultura más completa y precisa.

Figura 2-2: El Environmental Monitoring System - CelsiusPro



## MITIGADORES DE RIESGOS AGROCLIMÁTICOS: las soluciones de seguros basados en índices

Además de las herramientas de evaluación de riesgo agroclimático, están surgiendo soluciones innovadoras de **seguro agrícola**, como un mecanismo valioso para vehicular la oferta y la demanda de financiamiento agrícola y proporcionar respuestas consistentes al cambio climático, tanto para las IF, como para los PP. En los últimos años, varios actores de la industria han venido explorando medios innovadores para proporcionar cobertura de seguros contra riesgos climáticos en los países en desarrollo, donde los esquemas de seguros agrícolas tradicionales, como el seguro de indemnización, tal vez no sean accesible (demasiado costoso) para los segmentos

de bajos ingresos. Por otra parte, en el caso de los **productos de seguro basados en índices** – o **seguros paramétricos** - el pago de la indemnización al asegurado, se da si se presenta un evento climático específico y el índice climático predefinido está por encima o por debajo de un predeterminado nivel, en un área geográfica específica, durante un período de tiempo determinado. La Casilla 2-3 muestra las soluciones de seguros paramétricos que las IF con un enfoque en el financiamiento del sector agrícola pueden utilizar para sortear los efectos potencialmente adversos del cambio climático.

### Casilla 2-3:

#### Soluciones de seguros basados en índices

Existen tres principales tipos de productos de seguro basados en índices para el sector agrícola:

**Seguros climáticos.** La indemnización se basa en la ocurrencia de un evento climático específico, en un período de tiempo previamente determinado, en una estación climática definida. El pago es independiente de cualquier daño y se hace efectivo, si el índice excede o no alcanza cierto umbral. La indemnización se calcula en base a una suma previamente asegurada por unidad del índice (por ejemplo, US\$/milímetros de lluvia).

**Seguros de rendimiento por área cultivada.** Se asegura un rendimiento definido como un porcentaje del promedio histórico del área especificada. En este caso, el pago es independiente de cualquier daño o evento climático, sólo depende del rendimiento promedio del cultivo (cosechado) para el área. Si el rendimiento promedio está por debajo del umbral, el pago se activa inmediatamente para todos los productores asegurados del área, sin importar el rendimiento real en la finca de un titular de la póliza. Este tipo de producto de seguro, requiere de manera notable una fuente de calidad de datos históricos que permitan establecer el rendimiento promedio normal, así como el rendimiento promedio asegurado.

**Normalized difference vegetation index (NDVI) llamado también seguro de índice satelital.** Los productos del seguro NDVI son similares al seguro climático basados en índices en su aplicación, salvo que con el NDVI, los índices se construyen utilizando imágenes satelitales en series de tiempo (que son un conjunto de imágenes satelitales tomadas desde la misma escena, en diferentes momentos). El pago se hace efectivo cuando se cruzan los umbrales predefinidos. Los productos de seguros NDVI, en su mayoría se aplican a actividades agrícolas relacionadas con la calidad del pastoreo (es decir, ganado).

Con respecto a los segmentos del mercado campesino, las soluciones de seguro basadas en índices, presentan algunas ventajas exclusivas respecto a los productos de seguros tradicionales:

- **Mayor transparencia.** Normalmente, las pólizas de seguro basadas en índices, permiten el acceso directo a la información sobre la cual se calculan las indemnizaciones. No se requieren

evaluaciones de pérdidas o daños en las fincas, lo que ayuda a evitar juicios de valor que pueden resultar conflictivos.

- **Selección adversa mínima.** La selección adversa ocurre cuando una parte asegurada esconde información acerca de su exposición al riesgo, lo que podría afectar el precio de la prima y/o las condiciones de cobertura.

- **Gestión de los riesgos correlacionados.** Los productos de seguro basados en índices funcionan mejor donde hay riesgos correlacionados. Con productos de seguro tradicionales, riesgos como sequías representan un reto para asegurarlos.
- **Costos operativos y de transacción bajos.** Los seguros basados en índices requieren de procedimientos de suscripción individuales limitados.
- **Pago rápido.** La medición de los datos de la estación climática, sin ajuste de las pérdidas en el campo, permite desembolsos rápidos.

Una cobertura más amplia del seguro agrícola a los PP a nivel micro, depende fuertemente de la participación de diferentes actores, que pueden ayudar a reforzar la infraestructura de los mercados de seguros en países en desarrollo.

Los actores clave en la **cadena de valor de los seguros** incluyen:

- 
- **Organizaciones de nivel macro** **Los gobiernos, los reguladores financieros y las organizaciones multilaterales,** que pueden trabajar activamente para (i) mejorar la infraestructura financiera existente, (ii) apoyar en la disponibilidad de datos meteorológicos en áreas rurales y (iii) desarrollar un ambiente regulatorio accesible.
- 
- **Organizaciones de nivel meso** **Las organizaciones no gubernamentales (ONG), que son las llamadas a apoyar en la sensibilización y concientización,** así como en el despliegue de infraestructura e incentivos básicos para la adopción de productos de seguros.

**Las compañías aseguradoras y reaseguradoras, que están en posibilidades** de desarrollar nuevos productos, fáciles de entender y que permiten una compensación rápida, transparente y justa frente a los efectos posteriores a un desastre. En muchos casos, las aseguradoras locales no tienen el conocimiento, las habilidades o los recursos financieros necesarios para comercializar carteras de seguro agrícola. Sin embargo, las compañías de reaseguro - como Swiss Re y Munich Re - están en condiciones de proporcionar mecanismos ventajosos para la transferencia de riesgo y para negociar soluciones de fronting sostenibles.

**Las IF, están en la capacidad** de poner a disposición sus amplias redes, apalancando su credibilidad y proximidad a los PP, permitiendo a los proveedores de servicios de seguros acceso a sus bases de clientes. Asimismo, pueden facilitar el acceso directo a sus clientes o actuar como canales de distribución para el prestador del servicio de seguros.

- 
- **Organizaciones de nivel micro** **Los proveedores de insumos y los procesadores,** pueden ayudar en la recopilación de datos y en crear conciencia acerca de los productos de seguros entre los PP.

A continuación, se describe en la Casilla 2-4, cómo una IF puede formar parte de una alianza de múltiples actores del sector privado (ONG, aseguradoras y reaseguradoras, proveedores de insumos, etc.), para desarrollar esquemas de provisión de seguros más eficientes y sostenibles.

### Casilla 2-4:

#### Factores críticos para la implementación de esquemas de seguro agrícola sostenibles

Kilimo Salama (“Agricultura Segura”) es un programa de seguros diseñado para proteger a los productores a pequeña escala de Kenya, de pérdidas financieras significativas en caso que una sequía o un exceso de lluvia afecten de manera negativa sus cosechas. El proyecto, surge de una alianza entre La Fundación Syngenta para la Agricultura Sostenible, UAP Insurance y la operadora de telecomunicaciones Safaricom, que busca involucrar actores a nivel micro, meso y macro, a fin de incrementar proporcionalmente el impacto de la iniciativa.

El proyecto involucró:

- **Especialistas en agricultura y seguros.** Syngenta y UAP Insurance combinaron sus respectivas experiencias en agricultura sostenible y administración de seguros para desarrollar un producto de seguro climático basado en índices.
- **Compañía de reaseguros.** Swiss Re instaló capacidades a diferentes niveles a lo largo de la cadena de valor de los seguros, así como las soluciones de reaseguro.
- **Expertos en telecomunicaciones.** Safaricom desarrolló una aplicación de teléfono móvil para registrar la información personal de los PP en un sistema centralizado. En caso de lluvia excesiva o sequía, los fondos correspondientes a la indemnización se transferían automáticamente a la cuenta de la billetera móvil M-PESA del productor asegurado.
- **Diversos actores locales (IMF, cooperativas locales y proveedores rurales).** Estas organizaciones locales, con acceso directo a la clientela, ayudaron a crear conciencia para el programa entre los PP, facilitaron su participación y recolectaron datos de los productores a través de la tecnología móvil.

El programa Kilimo Salama llegó aproximadamente a 100.000 PP por un total de cerca de US\$ 8 millones en inversiones agrícolas aseguradas.

Figura 2-3: Factores críticos para la implementación de esquemas de seguro agrícola



Así como las cadenas de valor se edifican en los enlaces entre actores a diferentes niveles para ofertar productos de calidad, **el desarrollo de esquemas de seguro agrícola sostenibles depende de alianzas de múltiples actores interesados en llegar a los clientes finales con soluciones hechas a la medida, efectivas y costo eficientes.**

#### Una respuesta integral a los riesgos agroclimáticos: el enfoque de Adaptación Basada en Ecosistemas (AbE)

Las IF se encuentran posicionadas de una manera ideal para catalizar respuestas

integrales al cambio climático para los PP. Además de las medidas independientes adoptadas tales como evaluaciones de riesgo agroclimático y coberturas de seguro agrícola, los enfoques holísticos pueden incentivar a los PP a tomar **medidas preventivas** que les permitan mitigar el efecto adverso de eventos climáticos extremos en su sustento. La metodología Adaptación basada en Ecosistemas (AbE) adoptada por Crezcamos que se describe en la Casilla 2-5, representa un ejemplo notable de un enfoque crediticio holístico climáticamente inteligente.

Figura 2-4: Microfinanzas para la Adaptación basada en Ecosistemas (MAbE) - Crezcamos



Figura 2-5: Pasos de la metodología AbE



**Casilla 2-5:**

**Microfinanzas para la Adaptación basada en Ecosistemas (MAbE) - Crezcamos**

Consciente que los eventos climáticos representaban una creciente amenaza a las comunidades rurales y que menos de un 10% de los PP en Colombia estaban recibiendo apoyo y asesoría, Crezcamos, una IMF Colombiana, decidió apartarse de su metodología de préstamo tradicional, que se enfocaba primordialmente en la solvencia de los PP.

Crezcamos, con el apoyo de organismos internacionales interesados en el tema (UNEP, BID), se propuso implementar una metodología sistemática diseñada para entender mejor las necesidades únicas y las restricciones de los PP para adaptarse a las posibles consecuencias de efectos adversos del cambio climático y proporcionarles una amplia gama de productos y servicios hechos a la medida.

A ese efecto, Crezcamos lleva a cabo un análisis integral de cada uno de sus clientes PP, que busca evaluar sus brechas de conocimiento y vulnerabilidad al cambio climático y definir una ruta crítica para una mayor resiliencia.

La institución suministra al cliente una combinación de asistencia técnica (en mejores prácticas de cultivo y agricultura o gestión del modelo empresarial sostenible), apoyo a la producción (semillas orgánicas/fertilizantes, etc.), así como acceso a nuevas tecnologías, información agroclimática y productos de seguros.

Crezcamos ha formado un equipo especial de expertos en agronomía, veterinaria, economía y geografía para recolectar y monitorear los datos técnicos, asegurando que la metodología sea implementada adecuadamente en cada paso.

Como resultado de su enfoque holístico para apoyar a sus clientes con servicios financieros y no financieros, Crezcamos ostenta considerables logros:

- **SopORTE técnico.** Crezcamos identificó y sistematizó 40 medidas AbE, dando como resultado 40 soluciones de apoyo agrícola, incluyendo fertilizantes orgánicos y semillas resistentes, acondicionamiento del suelo, reservorios, sistemas de drenaje, diversificación y rotación de cultivos, gestión de plagas, conservación de la tierra y el agua, soluciones para adaptación tecnológica como sistemas de irrigación, deshidratación solar, acuocultivos solares e invernaderos, entre otras.
- **Tecnología.** Crezcamos ha adoptado y personalizado un software avanzado (Software CeUS) para la recolección, el procesamiento y el análisis de datos agroclimáticos, entre otros datos. El software actualmente alberga información y permite el análisis de 27 cultivos y 7 actividades ganaderas. Tener información estandarizada disponible ahorra tiempo a los funcionarios de crédito, permitiéndoles enfocarse en evaluar la finca de los clientes y en diseñar soluciones adaptadas a sus necesidades.
- **Productos crediticios hechos a la medida.** Con base en un entendimiento profundo de las necesidades del cliente y considerando las especificidades técnicas y financieras para producir un determinado cultivo, Crezcamos ha desarrollado un nuevo producto de crédito con pagos de capital variables, que se ajustan al flujo de caja real del cliente. Asimismo, Crezcamos ofrece a sus clientes productos de seguro agrícola.

A finales del 2016, se habían otorgado 500 créditos bajo la metodología AbE y más de 1.000 PP han sido capacitados para la adopción de las 40 medidas identificadas. Crezcamos planea continuar profundizando su enfoque a fin de llegar a todos sus clientes dedicados a la producción agropecuaria.

El comprometerse con PP en una forma que considere no sólo sus intereses financieros, sino también la “infraestructura natural” en la cual confían para desarrollar sus actividades, puede llevar a las IF a pensar en intervenciones más holísticas y sostenibles para los clientes rurales que enfrentan los efectos adversos del cambio climático. Al mismo tiempo, **un enfoque basado en ecosistemas le brinda a las IF ventajas comparativas consistentes en:**

- **Llevar a cabo prácticas de gestión de riesgo relacionadas con** la producción, mercado, variables sociales y ambientales en el crédito agrícola;
- **Incrementar el conocimiento y la resiliencia institucional** a los efectos climáticos al apalancar la producción vital, el mercado, la información social y ambiental;
- **Permitir una oferta más personalizada de productos y servicios** a través de un análisis de datos relacionados al cliente.

El acceso a información agroclimática confiable y consistente constituye para las IF una condición clave para la implementación de financiamiento agrícola responsable. Debido a esto, los problemas complejos y de largo alcance relacionados al cambio climático, que afectan tanto las actividades crediticias de las IF, como el bienestar de los clientes no pueden ser resueltos por

las IF solas. Actores sectoriales, como ser las empresas de gestión de datos y los proveedores de servicios de seguros, están interviniendo para dar apoyo a las IF en la atención de los clientes rurales a través del desarrollo de soluciones a la medida de los retos específicos del sector y apalancando innovaciones tecnológicas para alcanzar un conjunto más amplio de usuarios finales. El creciente compromiso de los actores a todos los niveles (micro, meso y macro) hace posible explorar enfoques efectivos, escalables y sostenibles de crédito climáticamente inteligente, que tratan las desventajas sistémicas a las que están expuestos los PP.

Para las IF que buscan **responder de manera sistemática al cambio climático** y sus efectos sobre el sustento de los PP, tanto con soluciones de mitigación del riesgo, como con medidas de adaptación al cambio climático, los siguientes factores son básicos para el éxito:

1. Implementar alianzas de **múltiples actores interesados** y confiar en la experiencia de diferentes sectores para tener acceso, tanto al financiamiento, como a productos y soluciones hechos a la medida;
2. Adoptar **herramientas y tecnologías basadas en información** para optimizar las operaciones y aumentar el alcance;
3. Crear **conciencia entre todos los actores del sistema**



# 3

## LOS SERVICIOS FINANCIEROS DIGITALES

como herramienta par ampliar la inclusión financiera en las áreas rurales

Los servicios financieros digitales (SFD) han surgido como una poderosa herramienta para ampliar el acceso al sistema financiero formal, basado en **el rápido crecimiento de la infraestructura digital y de telefonía móvil** y el **advenimiento de la banca sin sucursales** (que ofrece la capacidad de realizar transacciones por fuera de una sucursal bancaria tradicional).

Desde esta perspectiva, el potencial para reducir drásticamente las distancias entre las IF y sus clientes en áreas difíciles de alcanzar, permite transacciones a una fracción del costo relativo a las operaciones convencionales de ladrillo y mortero y, representa una oportunidad para profundizar el alcance a las comunidades marginadas que las IF deben explorar.

Los ejemplos a continuación muestran los beneficios de adoptar los SFD y presentan oportunidades prácticas para las IF de “volverse digitales” a través de modelos de agencias bancarias y canales de dinero móvil.

## EL ALCANCE DE PROMOCIONAR la inclusión financiera digital

Tal como se muestra en la Figura 3-1 siguiente, la de los SFD es una categoría amplia que incluye **pagos digitales (o electrónicos)** y **banca digital** (provisión

remota y uso de servicios financieros que incluyen, pero sin limitarse, créditos, seguros y ahorros) que se pueden ofrecer vía internet o vía teléfonos móviles.

Figura 3-1: Servicios y productos financieros digitales



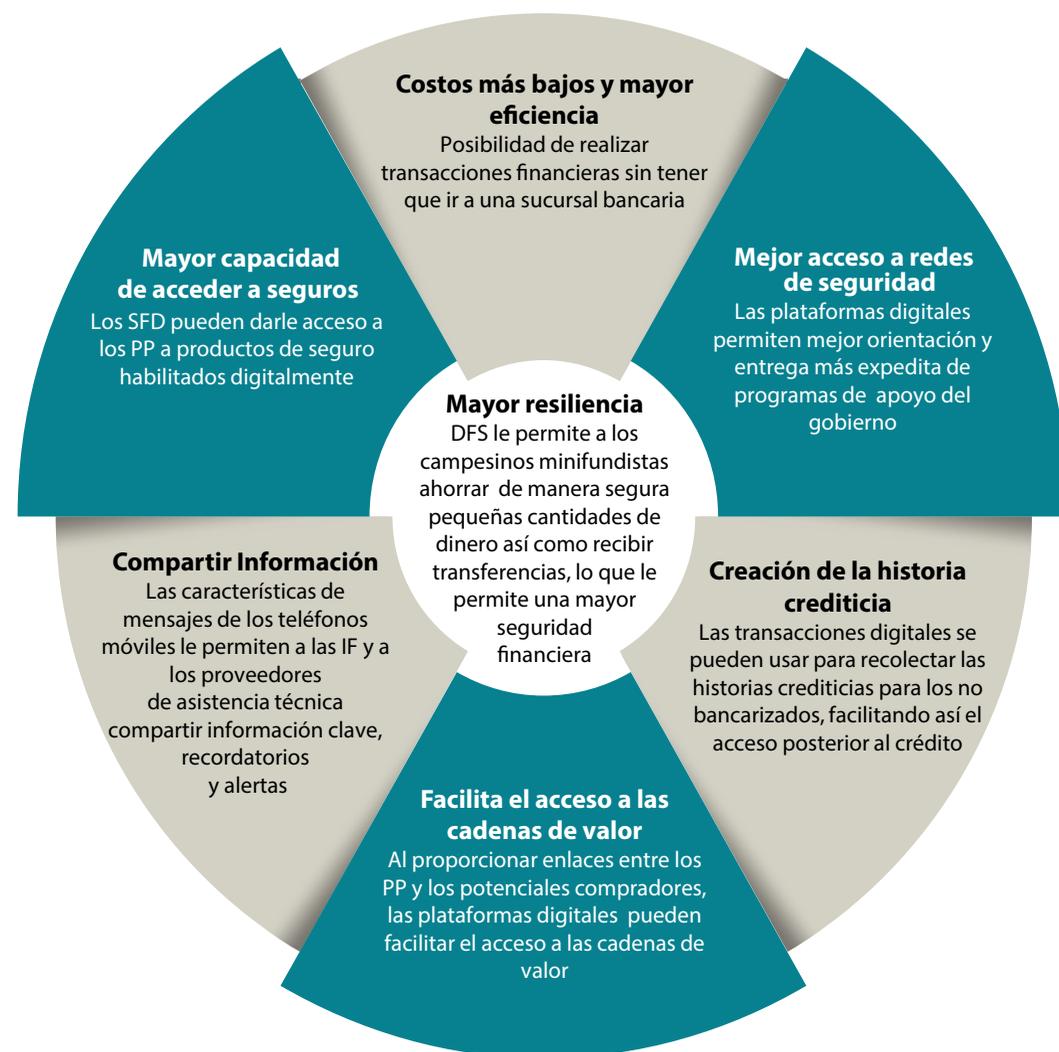
Los SFD se distinguen de los esquemas tradicionales por un sinnúmero de características - por ejemplo: pagos más seguros y transferencias de dinero más rápidas cuando se elimina el efectivo de una transacción; mayor trazabilidad del proceso de pago, e incremento de la flexibilidad en términos de la gama de productos financieros que las IF pueden ofrecer. Estas características hacen que los SFD sean altamente adecuados para tratar los aspectos críticos y disminuir la “cuota de dolor”, tales como largas distancias, poblaciones dispersas, infraestructura

débil y altos costos de transacción, que las IF enfrentan para atender a los PP con servicios financieros tradicionales. Particularmente en países que carecen de infraestructura técnica y comercial para la implementación de cajeros automáticos, las estrategias digitales pueden ser un medio de bajo costo para que las IF amplíen el acceso a los servicios financieros y no financieros en las áreas rurales. Para más información sobre los beneficios de adoptar los servicios financieros para los PP y las IF se hace referencia a las Figuras 3-2 y 3-3, respectivamente.

Figura 3-2: Beneficios de adoptar los SFD para atender a los PP



Figura 3-3: Beneficios de adoptar los SFD para las IF



## PENETRAR LAS ÁREAS RURALES mediante modelos de agentes bancarios

En ALC han surgido **redes de agentes bancarios**, que hacen uso de agentes equipados con dispositivos digitales para brindar servicios por fuera de las sucursales bancarias convencionales, como **la solución principal para ampliar el alcance en las áreas rurales**. Por años, las organizaciones del sector privado, tales como las IF, los servicios postales, las cadenas minoristas y las OPP, han comprometido a los comercios locales como agentes para la prestación de sus productos y servicios financieros (transferencias, pago de servicios e impuestos, envíos de dinero persona a persona (P2P)), en entornos remotos que normalmente no califican para la presencia física de una sucursal.

Países como Brasil y Colombia, por ejemplo, han desarrollado una impresionante infraestructura financiera que cubre 100% de sus municipios, decenas de miles

de agentes bancarios<sup>1-2</sup> diseminados a través de varias regiones. Estos dos países han podido hacerlo gracias a entornos regulatorios progresivamente favorables, que permiten la adopción amplia de estrategias bancarias sin sucursales, por diferentes actores de la industria y para una variedad de servicios bancarios, similares a los ofrecidos en una sucursal bancaria convencional.

En las dos Casillas que vienen a continuación se presentan dos ejemplos de IF que han desarrollado y utilizan modelos de agentes bancarios en respuesta a las variadas necesidades de sus clientes.

<sup>1</sup>Fuente: <http://www.cgap.org/blog/replication-limits-m-pesa-latin-america>

<sup>2</sup>Fuente: <http://www.cgap.org/blog/colombia%E2%80%99s-recipe-100-agent-coverage-aggregation-sharing>

**Casilla 3-1:**

**Los “Agentes Corresponsales Solidarios” de Jardín Azuayo**

Jardín Azuayo es una cooperativa de ahorro y crédito basada en Cuenca, Ecuador. Al enfrentar una baja tasa de penetración de teléfonos inteligentes (smartphone) entre sus clientes, la institución desarrolló una red de lo que llama “Agentes Corresponsales Solidarios” para atender a sus clientes en las áreas más remotas del país.

Los Agentes Corresponsales Solidarios de Jardín Azuayo funcionan como agentes bancarios tradicionales. Con frecuencia el dueño de un local comercial, el “agente” es contratado por Jardín Azuayo para procesar las transacciones de los clientes en lugar de un cajero de sucursal. Los agentes están equipados con un lector de tarjetas, un escáner de código de barras para las facturas correspondiente a las transacciones relacionadas con los pagos y un computador personal que se conecta directamente al servidor de la cooperativa. Muy parecidos a los otros esquemas de agentes bancarios, los Corresponsales Solidarios de Jardín Azuayo, permiten a la IMF ofrecer servicios relacionados con depósitos (ahorros), retiros, pagos de préstamos y de facturas y consultas de saldos de cuentas.

Sin embargo, la innovación de la cooperativa ha sido trabajar directa y únicamente con sus miembros, en vez de contratar agentes externos. Para hacerlo, Jardín Azuayo lleva a cabo un proceso integral de selección de agentes, que considera su ubicación física además de los atributos financieros, personales y sociales, tal como se detalla en el cuadro más adelante.

*Figura 3-4: Criterios utilizados por Jardín Azuayo para seleccionar los Agentes Corresponsales Solidarios*



El Agente Corresponsal Solidario es seleccionado por una asamblea local compuesta por miembros de la comunidad, quienes eventualmente usarán los servicios del agente.

Además de recibir una comisión por cada transacción administrada, los Agentes Corresponsales Solidarios seleccionados, se convierten en aliados estratégicos de la cooperativa y asumen posiciones de liderazgo y prestigio social dentro de sus respectivas comunidades. A través del proceso de selección participativa, la cooperativa incentiva a sus miembros a colaborar entre sí y a darse apoyo mutuo.

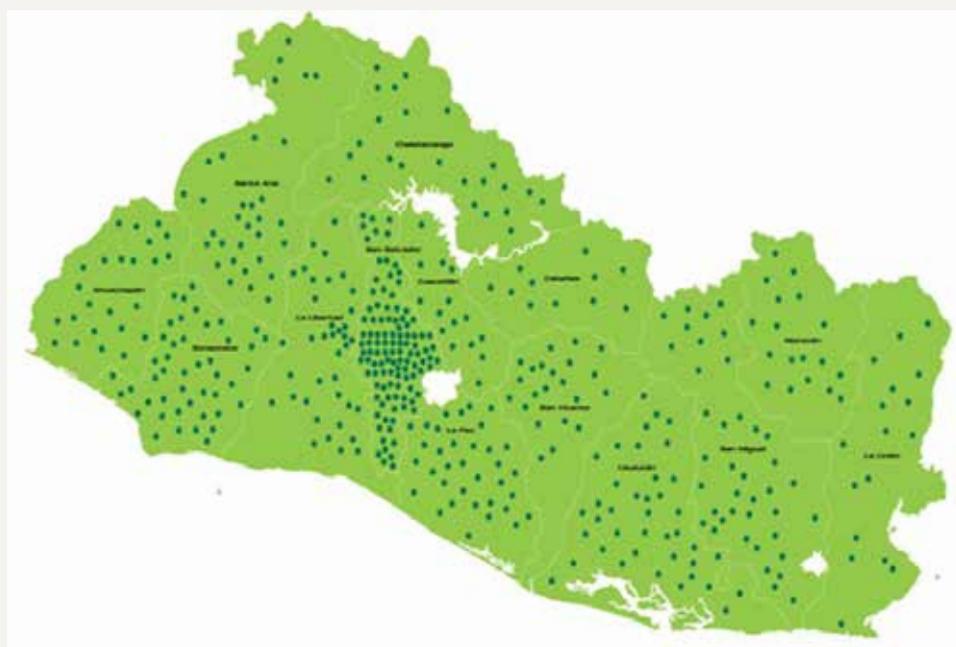
Los estudios iniciales han demostrado que una mayor proximidad a los clientes también trae beneficios significativos a la cooperativa: (i) reducción de gastos operativos (ii) disminución en la cartera morosa (-35%), (iii) incremento de su cartera rural (+25%) y (iv) incremento en los ahorros (aproximadamente 35 US\$ mensuales ahorrados por miembro gracias al modelo de agente bancario).

**Casilla 3-2:****“Fede Punto Vecino” - La red más grande de agentes bancarios en El Salvador**

Fedecrédito es una federación de 48 cooperativas de crédito, 7 bancos de los trabajadores y 2 compañías de seguros en El Salvador. Desde el 2012, Fedecrédito ha utilizado su red de agentes bancarios, *Fede Punto Vecino*, para atender mejor a las comunidades rurales aisladas con servicios tales como depósitos, transferencias y retiros de efectivo de cuentas de ahorros o con tarjetas de crédito, préstamo en línea, pago de facturas, servicios de remesas y entrega de programas de apoyo del gobierno.

Después de 5 años de implementación, la red de la federación consta de 235 agentes corresponsales bancarios en todo el país, la red más grande en El Salvador. 216, o el 92%, de los 235 agentes de la federación se encuentran ubicados en pequeños pueblos rurales o aldeas.

*Figura 3-5: Red de agentes no bancos de Fedecrédito en El Salvador (2016)*



*Nota: Este mapa muestra toda la red de la organización, incluyendo las sucursales y los cajeros automáticos implementados por la federación.*

Con presencia en 196 municipios (de un total de 262), esta cobertura tan extensa (ver la Figura 3-5 arriba) le permite a Fedecrédito lograr dos metas importantes: (i) facilitar el acceso a productos y servicios financieros - en particular, a los ahorros y a las remesas, dos servicios críticos para las comunidades rurales remotas del país - y (ii) reducir la exposición al fenómeno de inseguridad presente en El Salvador, que no se siente tan agudamente en las áreas rurales.

Buscando mejorar aún más el servicio al cliente, Fedecrédito planea hacer el lanzamiento de un producto de billetera móvil para su red de corresponsales bancarios.

Hasta el momento, los agentes bancarios han sido desplegados principalmente por las IF para la administración de pagos y remesas domésticas P2P<sup>3</sup> dejando espacio para la innovación en la ampliación del acceso a una gama más amplia de productos y servicios financieros digitales.

Uno de los principales retos para las IF es, de hecho, avanzar para ofrecer, y de manera más importante, para promover, un espectro más integral de productos y servicios financieros remotos, tales como retiros, depósitos, créditos pre-aprobados y apertura de cuenta corriente simplificada, lo que permitirá fomentar la inclusión financiera en áreas rurales desatendidas.

<sup>3</sup> En Brasil y Colombia por ejemplo, el pago de servicios públicos, impuestos, y otras tarifas públicas, pago de facturas y otras tarifas a la IF y transferencias entre individuos constituyen más de un 75% de las transacciones a través de los agentes (*Fuente: Ibíd.*)

## UNA FORMA DE AVANZAR hacia la inclusión financiera en ALC

Dado el panorama actual, las IF interesadas pueden tomar dos caminos principales para participar en las finanzas digitales - la banca móvil o sistemas de pago digital - aunque **adaptar tales servicios a un contexto local dado, depende de la demanda, del ambiente regulatorio y de las condiciones específicas del mercado.**

Aunque los reguladores financieros y los entes gubernamentales reconocen cada vez más el valioso papel que los SFD pueden jugar en la inclusión financiera y están buscando desbloquear este potencial estableciendo entornos regulatorios accesibles, todavía queda mucho trabajo por hacer.

En el caso de ALC, la ausencia de marcos legales y regulatorios ha constituido el mayor impedimento para el desarrollo y la adopción de dinero móvil. Por muchos años, los reguladores en la región han tomado un enfoque cauteloso, prohibiendo a entidades no reguladas, tales como los operadores de redes móviles y las IMF, proporcionar de manera directa servicios financieros móviles.

Sin embargo, en años recientes, algunos países latinoamericanos han empezado a ampliar el espectro de la provisión de los SFD. Considerando casos de éxito como el de M-PESA<sup>4</sup>, según el reciente reporte de Global System for Mobile Communications Association (GSMA), 6 de los 19 países de América Latina (Bolivia, Brasil, Guayana, Nicaragua, Paraguay y Perú), han adoptado una regulación propicia para el dinero móvil, partiendo de sólo 2 en el 2012<sup>5</sup> (ver Figura 3-6 abajo).

<sup>4</sup> El servicio de M-PESA fue lanzado inicialmente en el 2007 en Kenia y desde entonces se ha expandido a Afganistán, África del sur, India y más recientemente a Rumanía y Albania. Permite a los usuarios depositar, retirar, transferir y pagar por bienes y servicios con un dispositivo móvil.

<sup>5</sup> Fuente: [http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2015/09/2015\\_GSMA\\_Mobile-financial-services-in-Latin-America-the-Caribbean.pdf](http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2015/09/2015_GSMA_Mobile-financial-services-in-Latin-America-the-Caribbean.pdf)

Figura 3-6: Estado del entorno regulatorio para los servicios financieros móviles en los mercados de América Latina y el Caribe (2012-2015)



Fuente: [http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2015/09/2015\\_GSMA\\_Mobile-financial-services-in-Latin-America-the-Caribbean.pdf](http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2015/09/2015_GSMA_Mobile-financial-services-in-Latin-America-the-Caribbean.pdf)

El entorno regulatorio más favorable de los últimos años para los actores del mercado, está contribuyendo de manera progresiva al crecimiento de los proveedores no bancarios de servicios de dinero móvil (v.g. operadores de redes móviles y otras compañías de tecnología que manejan

plataformas transaccionales y comerciales), que están diseñando productos financieros destinados a este mercado. La Casilla 3-3 abajo muestra el éxito de Tigo, un operador líder, cuya plataforma de dinero móvil está empujando las fronteras de los servicios financieros digitales en la región.

### Casilla 3-3: Tigo Money - Servicios financieros pulsando un botón

Millicom International, es una compañía mundial de telecomunicaciones, que ofrece una amplia gama de servicios financieros digitales y móviles primordialmente bajo la marca Tigo. La organización ha lanzado recientemente un servicio de billetera móvil llamado Tigo Money que actualmente está disponible en África y en cinco países en la región de ALC (Guatemala, Honduras, El Salvador, Bolivia y Paraguay).

A través de sus móviles, los clientes de Tigo Money pueden acceder a una gama de servicios que incluyen:

- Enviar y recibir dinero a nivel nacional vía transferencia persona a persona
- Recibir remesas internacionales
- Pagar facturas
- Enviar efectivo a cualquier persona por cualquier red
- Retirar efectivo en cualquier agente corresponsal de efectivo de Tigo
- Auto recarga en cualquier momento y en cualquier lugar
- Realizar pagos en comercios afiliados
- Acceder a los saldos de las cuentas y resúmenes de las transacciones

Tigo Money ha logrado una rápida aceptación en la región, con más de 3 millones de personas que ya usan el servicio. Parte de su éxito se debe al hecho que ayuda a enfrentar los retos de costo y seguridad en la realización de las transacciones, y adicionalmente, ayuda a los micro-empresarios a administrar su liquidez<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Fuente: <https://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-Serving-Smallholder-Farmers-Jun-2014.pdf>

Los SFD representan la **nueva frontera, con el potencial de adoptar canales de entrega innovadores más fáciles y menos costosos**. Animados por innovaciones tecnológicas recientes, los modelos de banca sin sucursales están cambiando la forma en que los servicios financieros son suministrados a los clientes rurales, posibilitando a las IF a hacer entrega de sus servicios con mayor eficiencia operacional y logrando un grado de alcance y penetración más amplio, sobre todo a los clientes de las zonas más alejadas y más difíciles de alcanzar.

Mientras las extensas redes de agentes bancarios sirven como una base sólida para la provisión de servicios financieros básicos en áreas remotas, posibilitando

entornos regulatorios favorables, también se fomenta de manera progresiva una adopción más amplia de los SFD. Las IF pueden mirar hacia estos desarrollos, así como a nuevos actores clave del mercado, para explorar nuevos modelos empresariales y oportunidades de alianzas, a fin de implementar estrategias de banca digital más integrales y a costos eficientes. Para las IF con visión de futuro, explorar las herramientas digitales para enfrentar los retos exclusivos del sector y posibilitar alianzas con otros actores del sector privado, puede ser de ayuda en el intento de implementar modelos escalables que les permitan llevar a los PP a mercados financieros más incluyentes.



# 4

## CONCLUSIONES y ruta crítica para el futuro

---

Superar los retos del crédito agrícola a pequeña escala representa un paso clave para las IF que buscan mejorar las condiciones de vida y las oportunidades de negocios de los PP. Afortunadamente, las innovaciones en los modelos de crédito agrícola y los servicios de apoyo ofrecen a las IF oportunidades sin precedentes para incrementar su alcance y profundizar su penetración en áreas rurales y marginadas.

---

Por ejemplo, las **cadenas de valor incluyentes e integradas** presentan oportunidades ventajosas de entrada para que las IF saquen provecho de segmentos del mercado tradicionalmente prohibitivos, en tanto que las innovaciones en **la gestión de datos agroclimáticos y servicios financieros digitales** tienen un alto potencial para enfrentar los retos asociados al riesgo, la adaptabilidad y el costo, que desaniman a las IF al momento de tener que de financiar el sector agrícola.

Además de explorar nuevos modelos de crédito y habilitar servicios de apoyo, las IF buscando recorrer la “última milla” en la ampliación de la inclusión financiera para las poblaciones rurales, deben trabajar para entender el complejo contexto financiero, ambiental y socio-económico en el cual se desenvuelven los PP como prerrequisito fundamental para brindar productos y servicios financieros adecuados. Cualquier esfuerzo sostenible de vincular las poblaciones rurales a mercados incluyentes, debe ser parte integrante de una intervención más amplia, que involucre una variedad de actores que contribuyan con su experiencia especializada. **Los enfoques holísticos que facilitan a los actores locales el conocimiento técnico, las capacidades, los productos financieros y un ambiente de mercado favorable para afrontar los diferentes retos de la agricultura a pequeña escala, son necesarios para brindar el apoyo necesario para superar las dificultades inherentes al crédito agrícola.**

Tal como lo sugirieron las IMF y los proveedores de servicios que asistieron al taller “*Modelos exitosos para el Financiamiento del Sector Rural y Agrícola*” en Jamaica, las alianzas de múltiples actores del sector son críticas para el éxito de cualquier esfuerzo para incluir a los PP en los sistemas de mercados.

Cerrar la brecha financiera entre el suministro actual de crédito y la demanda de los PP, requiere que quienes elaboran las políticas, las organizaciones multilaterales, los actores del sector privado, los inversionistas de impacto y las ONG, colaboren para atender las necesidades de los empresarios rurales y los PP en una forma significativa y sostenible. Sólo así, las IF podrán alcanzar el formidable potencial que tiene el sector agrícola, hacer que las economías rurales sean más resilientes y profundizar la inclusión financiera para los PP.



Para más información:  
[www.incofin.com](http://www.incofin.com)