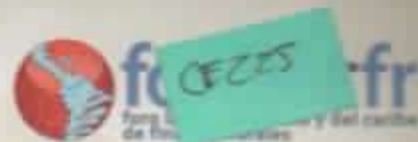


WORKSHOP
TO EXCHANGE
EXPERIENCES



INNOVATIVE EXPERIENCES IN PROMOTING RURAL FINANCE

WORKSHOP REPORT

10 October
2011

~ San José, Costa Rica ~







WORKSHOP
REPORT

Coordination: Tamara Campero, CORDAID

Design and layout: Percy Villazana and David Cotera

Copyright FOROLACFR 2012

Impresión: Tarea Asociación Gráfica Educativa

Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2012-09201

Contents

PRESENTATION: INNOVATIVE EXPERIENCES IN PROMOTING RURAL FINANCE.....	1
1. ADAPTING TECHNOLOGICAL INNOVATIONS TO PROVIDE RURAL AND AGRICULTURAL CREDIT.....	3
2. FINANCIAL INCLUSION THROUGH THE EXPANSION AND PENETRATION OF APPROPRIATE FINANCIAL PRODUCTS AND SERVICES FOR RURAL AREAS.....	7
3. GREEN PRODUCTS AND RURAL FINANCE IN THE FACE OF CLIMATE CHANGE AND GM CROPS.....	9
4. CROSS-CUTTING ISSUES.....	11
5. FOLLOW-UP ACTIONS AND CHALLENGES GOING FORWARD.....	13
ANNEX.....	15



INNOVATIVE EXPERIENCES IN PROMOTING RURAL FINANCE

Workshop Report

The expansion of microfinance in Latin America has not only promoted the development of a significant microenterprise sector, but also made a major contribution to the financial inclusion of groups previously excluded from access to financial services. However, this has been an essentially urban phenomenon. In rural areas the majority of the population still lacks access to financial services and higher levels of poverty persist.

In the region's rural areas there are several barriers that make it extremely difficult to expand financial services. Some of the most important of these are high transaction costs, the presence of systemic risks and political interference, the difficulty of accessing risk mitigation mechanisms, problems in access to information, etc. Nevertheless, various organizations have taken forward initiatives that are successfully tackling these barriers.

The CORDAID Foundation and FOROLACFR organized the workshop on **"Innovative Experiences in Promoting Rural Finance"** with the aim of presenting, documenting and discussing experiences with new models and innovations that have shown themselves to be promising for the expansion and deepening of rural financial services in Latin America¹.

The workshop was organized in three panels. The topic of the first was Adapting Technological Innovations to Provide Rural and Agricultural Credit; the second examined Financial Inclusion through the Expansion and Penetration of Appropriate Financial Products and Services for Rural Areas; and the third discussed experiences of Green Products and Rural Finance in the face of Climate Change and GM Crops.

1. CORDAID is a Dutch development agency operating worldwide. Its work focuses on combating poverty and social exclusion in fragile states and areas of conflict and extreme inequality. CORDAID's main objective is to achieve a sustainable improvement in the quality of life of the world's poorest and most marginalized communities.

2. FOROLACFR is a regional organization that brings together financial and development networks and institutions working in the area of rural finance to improve family wellbeing and social mobility by creating inclusive financial services and systems. As a regional leader in rural finance, FOROLACFR influences public policies and promotes financial institutions, systems and services that reduce social inequality and support the development of rural communities in Latin America and the Caribbean.



1 ADAPTING TECHNOLOGICAL INNOVATIONS TO PROVIDE RURAL AND AGRICULTURAL CREDIT

Three MFI experiences were presented for discussion in this panel: PRISMA in Peru, and IDEPRO and Sembrar Sartawi, both in Bolivia. While the first two involved experiences of financing productive value chains, the Sembrar Sartawi experience addressed the issue of technological adaptation.

Productive value chains are the set of recurrent transactions carried out by various economic actors, from production to the marketing and consumption of the product. This set of transactions adds value to the product and reduces transaction costs. As Figure 1 shows, productive value chains involve both chain actors and chain supporters. Chain actors are those who, at some stage in the chain, actually own the product around which the chain is organized. Chain supporters, on the other hand, are agents who provide some type of service to one or more of the chain actors but who do not thereby come to own the product at any stage. These chain supporters who operate around the chain may include input suppliers, transport providers and moneylenders. Finally, the chain actors and supporters operate within a context that includes government economic policy and the regulatory, governance and institutional frameworks that influence how the chain operates.

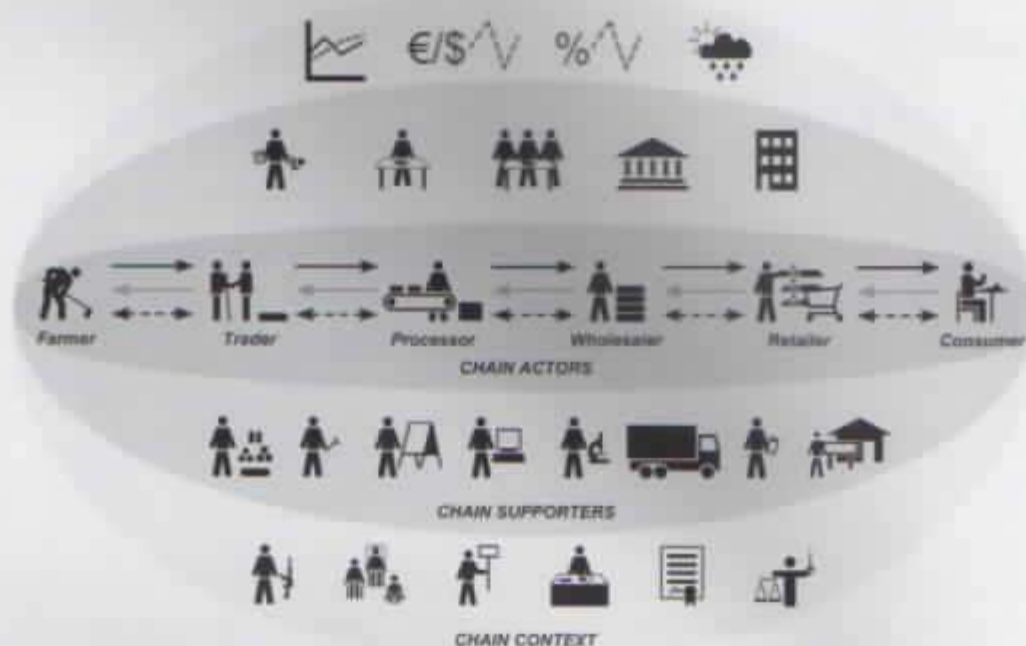
This approach has been very useful for promoting financial services because it not only addresses aspects related to income and the costs involved in the production and sale of a given product, but also visualizes the various different actors who take part in these processes, thus making it possible to identify the chain actors' needs for financial services and the flows of information generated by the transactions within the chain. Likewise, because the chain approach identifies the buyers of the

product, it enables default risks to be reduced, either through contracts with buyers who discount the loan from payment when the product is delivered, or simply through a better assessment of the risks involved in the loan transaction.

Nevertheless, the panel's discussion also reached the conclusion that chains do not always turn out to be successful. For a chain to function properly, it is necessary to bear in mind firstly that producers need to have achieved a certain level of productive development that enables them to trade in a standardized product that meets the demand. There must also be relationships of trust between producers to minimize the risks of opportunistic behaviour. On the demand side, a constant demand for a certain quantity of the product needs to exist for the chain to function.

Furthermore, technological innovation and adaptation is hugely important for the expansion of financial services in rural areas, since this will enable transaction and operating costs in rural finance to be reduced. Reducing these costs will allow financial services to be consolidated, because it means that the poorest people will be able to afford the costs.

The experiences of working with productive value chains show that the MFIs that get involved do so as chain supporters, and that their involvement has positive results. It is worth pointing out that, though dif-



Value chain actors, supporters and context

ferent, the interventions taken forward by PRISMA and IDEPRO have certain important features in common, both in terms of the producers and in the institutions themselves. These common features include the following:

- The producers are poor but they have productive potential. Although in every case the beneficiaries are poor, they all have business opportunities that are strengthened or realized with the involvement of the MFI as a chain supporter. It can therefore be argued that for producers in a situation of extreme poverty who do not have business opportunities, their involvement in value chains will not have the same results as those shown by the experiences presented here. For these producers, there are other, more important constraints, such as low levels of human capital or the lack of basic infrastructure, which mean that the business opportunities required for the chain to function are not present.
- The producers are members of associations.
- The producers trade with formally
- The chains are demand-driven. In the PRISMA and IDEPRO experiences, it is clear that the products for which the chains were established have a significant demand, which usually goes beyond local markets. Examples of these products are Brazil nuts and wine in the case of IDEPRO, and red peppers and hard yellow maize in the case of PRISMA.
- The experiences show that for chains to be able to link up with actors who will make them dynamic, the producers need to form associations. In this way, they achieve the scale and product standardization required by the most dynamic markets. Nevertheless, it should be pointed out that the forming of associations is the result of a complex process that carries costs and takes time. As the PRISMA experience demonstrates, this process requires the building of trust, which then becomes a form of social capital essential for the chain to function.

established companies rather than with traditional traders or intermediaries. In the case of IDEPRO, the institution even strengthens the buyers by providing these companies with loans that they use to pay the organized producers in cash.

- The MFIs have ample experience of developing financial services, mainly credit products. They have a good knowledge of the areas where they work and are recognized by the actors involved in the chain, which gives their intervention social legitimacy. This is a requirement that is often ignored but, as these experiences demonstrate, it is essential for the viability and sustainability of the initiative.
- The institutions have a diversified portfolio of financial products, both geographically and in terms of economic sectors and loan periods. This enables them to reduce the high risks involved in providing loans to farming activities. It should be emphasized that in agriculture in any given region there are many risks, including climate risks, which are highly correlated – meaning that the adverse event does not affect just one producer but many or all of them. A portfolio that is spread over several regions and/or rural and urban areas helps to mitigate such risks. Furthermore, a diversified portfolio makes it easier to manage liquidity and the matching of assets and liabilities.

It is worth pointing out that the experiences presented, particularly that of PRISMA, also reveal the sustainability challenges faced by value chains, including

- The climate risks that affect farming, which may threaten the harvest and

disrupt the flow of products required to ensure contract fulfilment.

- The price volatility that affects agricultural products, which may lead to short-term losses that discourage producers from continuing to be involved in the chain.
- The division of land into smaller and smaller plots, which makes it difficult to implement improved technologies and achieve the product standardization required to participate in value chains.

It can be inferred from this that the introduction or development of risk reduction mechanisms such as crop insurance would have a positive impact on the development and sustainability of productive value chains.

The Sembrar Sartawi experience, on the other hand, focuses on taking advantage of the huge spread of mobile phones in Bolivia in order to use mobile phones as a way for Sembrar Sartawi clients to make payments, thus allowing clients to substantially reduce transaction costs. This innovation undoubtedly has good prospects for roll-out, given that increasing numbers of rural producers are using mobile phones and the costs of mobile phone services are tending to decline due to the competition between companies.



2 FINANCIAL INCLUSION THROUGH THE EXPANSION AND PENETRATION OF APPROPRIATE FINANCIAL PRODUCTS AND SERVICES FOR RURAL AREAS

Social inclusion is currently a key issue in Latin American countries because, despite the growth experienced by the region's economies in recent years, which has led to poverty being reduced by a few percentage points, there are still millions of poor people, most of whom live in rural areas. Rural financial inclusion, understood as the process of enabling an increasing number of rural people to access and use financial services, can therefore be a powerful way to achieve the social inclusion of these groups².

Three experiences were presented in panel II: those of COMIXMUL in Honduras, FONDESURCO in Peru and ANED in Bolivia. The first is a women's cooperative whose members and target beneficiaries are women in urban and rural areas. FONDESURCO and ANED are MFIs specializing in providing financial services in rural areas.

The products designed by COMIXMUL involve both credit and technical and business training, and are aimed at women living in extreme poverty. The financial products offered by FONDESURCO and ANED are designed for poor rural people in their areas of work – in other words, borrowers who do not have access to formal financial services but are not extremely poor. These three experiences have several aspects in common which should be taken into account in the development of inclusive financial products.

- Knowledge of and closeness to the beneficiary population facilitates the design of suitable products for groups who often lack collateral or credit history. This facilitates the design of products which take into account the nature of the different productive activities that the rural poor engage in.
- The development of inclusive financial products is a process in which there are steps that cannot be skipped. Thus, the experiences show that once the product

has been designed, it should first be implemented in pilot projects. This will enable the product to be fine-tuned before it is implemented more widely.

- The organizations have a variety of products that respond to the demand among producers. Producers require more than a single financial product – they have various financial needs depending on the different activities they are engaged in. Furthermore, producers' demands are not static but vary over time: the financial services required by a young family are not the same as those of a family at the end of its life cycle. The institutions have successfully developed a set of financial products that meet the changing needs of rural clients. It is worth pointing out that this product diversification also enables them to diversify their portfolio, thus reducing credit risk and improving the management of liquidity and the matching of assets and liabilities.

² According to FORCLACTR figures, only 2% of the population in rural areas currently has access to and uses financial services.

- The institutions do not depend on a single source of funding but instead have several sources of funds, which makes it easier for them to develop various financial and non-financial products (technical assistance and business management training). This also reduces their liquidity risks.

It should be emphasized that the three experiences presented in this panel show that the design of appropriate financial products to achieve the financial inclusion of rural people is the result of a process that takes time and requires several factors to be in place. Two of the most important of these are:

- The existence of committed institutions that are recognized by the communities and, above all, have the right human capital to enable them to develop suitable and sustainable products.
- The support of funders who accompany the institutions' growth and consolidation process and enable the design and implementation of financial products to be financed.

The panel also examined some of the risk factors in the design of appropriate products. These include:

- The shift from urban to rural areas. The success of urban microcredit

programmes leads some institutions to try to copy credit technologies that have been successful in urban areas and replicate them in rural credit operations without taking into account the particular features of the economic activities that rural people engage in.

- The difficulty of finding funders. The crisis that many industrialized countries are facing has led to budget cuts in many international cooperation agencies, especially as regards grant funding. Technological innovations and the development of appropriate financial products for rural areas often require investment that does not generate financial returns.
- The over-indebtedness that many beneficiaries in urban areas are experiencing may lead some institutions to adopt excessively conservative positions and make them reluctant to invest in sectors such as rural areas that are considered a priori as very risky.
- The risk of the return of populist policies. The economic model's difficulties in reaching large sectors of the population has meant that some of the region's countries are seeing a return of populist policies that have failed in the past, such as indiscriminate subsidies or debt forgiveness that may affect the culture of credit.

3 GREEN PRODUCTS AND RURAL FINANCE IN THE FACE OF CLIMATE CHANGE AND GM CROPS

Climate change has ceased to be a distant threat and is increasingly affecting more and more countries. As a result, various different initiatives have been developed to address and/or mitigate the effects of climate change. One of the most innovative is the development of microcredit programmes that promote the use of environmentally friendly technologies. It should be pointed out that this does not mean neglecting the financial aspects of an adequate return on loans. In fact, the aim is to promote profitable, sustainable activities that are also environmentally friendly.

The experience of the Fondo de Desarrollo Local (FDL) in Nicaragua was presented in this panel. FDL is a pioneer in the creation of specific financial products (environmental credit) designed to finance activities that promote changes in production to protect biodiversity and the environment. It currently offers the Environmental Credit, which includes a reward in the form of an interest rate reduction for clients meeting certain established environmental indicators.

The panel also discussed experiences of institutions that do not offer green financial products but do use credit to promote the use of clean energy or technologies that are more environmentally friendly.

The following are some of the most important points discussed by this panel.

- Green financial products are not yet sustainable. These financial products have not yet reached a point of equilibrium and are therefore not profitable for the institutions that offer them. This is one of the greatest challenges faced by the institutions offering these products, since they depend on donor funding to be able to continue to provide these services.
- The difficulties of applying these products on a large scale. This is closely linked to the previous point. The large-scale application of a product implies generating a real demand for it. For this to happen, producers must be convinced that an environmental problem exists and that environmentally-friendly production alternatives are profitable. They also need to be trained to use these new technologies.
- Institutions must have qualified staff skilled in the use of environmental technologies, not just in order to train the beneficiaries but also to monitor and evaluate their use.
- As a consequence of the above, green financial products tend to be more expensive than other financial products. This means that it is more difficult for institutions specializing in credit to adopt these products. Institutions that also offer non-financial services, on the other hand, are more likely to be able to set up cross-subsidies with their technical assistance divisions.
- Of the range of green products, the ones that seem to have the greatest potential for large-scale application are

those that promote the use of solar energy in highly profitable activities such as quinoa and coffee production for export markets.

It can be inferred from this that the development of green financial products is still in its infancy in the region. Not all institutions have the capacity to develop this type of product. For small or new institutions, it may be very burdensome to try to implement such products.

Even in cases where producers are eligible to receive a reward for introducing certain environmentally-friendly production practices, it is important that they see an increase in their production and income as a result of the credit operation. Otherwise, they will not have enough of an incentive to keep up the debt repayments, or they may become disillusioned with the path they have decided to take and abandon the practices they had adopted.



4 CROSS-CUTTING ISSUES

Gender

Because rural women are one of the poorest and most excluded groups in society, including them in financial services is very important for generating processes of empowerment and social inclusion. However, the workshop participants clearly stated that there is less participation by women when agricultural value chains are financed. This is because women are closely involved in microenterprise initiatives in urban and

rural areas, but men tend to dominate the production of agricultural crops such as cereals and coffee to a great extent. Nevertheless, all the organizations are aware of the problem and are making adjustments to their procedures and in the way they design their products in order to increase funding for women.

Institutional strengthening

It was clear in all three panels that the possibility of implementing innovative products, programmes that lead to financial inclusion or green financial products depends on the institution's strength. Those institutions that have achieved successful experiences are well-consolidated organizations that have several years of experience, appropriate human capital and social recog-

nition from the community. All this means institutional strength; however, the development of institutional strength often requires resources that are scarce in the institutions themselves. This is where international cooperation agencies can play a very positive role by providing resources that contribute to institutional strengthening.

Sustainable agriculture

Although there is an abundance of initiatives around sustainable agriculture, it is neither possible nor realistic to establish good practice criteria for it, given that most of these initiatives depend on or must adapt to local conditions, the farming production context, the role of politicians and government administrators in the communities and the specific poverty situation, as well as the role that the MFI can play on these issues.

Nevertheless, all are in agreement that it is possible to establish a set of "exclusion criteria" to improve agricultural policies, such as those defined by the IFC. FOROLACER can play an important role in this at the regional and national level².

2. The mission of the IFC Network is to contribute to sustainable economic growth in emerging markets through built-up entrepreneurship. It is a global initiative involving a wide range of international actors, and as part of its work it has drawn up a checklist of exclusion criteria for all the business initiatives wished to join. The excluded activities are those that involve the destruction of natural resources and unsustainable production, as well as products resulting from child labour and those that are harmful to health and society (weapons, alcoholic drinks other than beer and wine, tobacco products, casinos and similar products and activities).

Scaling up pilot experiences

One of the main challenges for microfinance institutions is to achieve successful and interesting pilot initiatives, but they sometimes fail when they try to scale up these experiences to reach a sustainable number of clients. Although the group did not identify exactly how to resolve this dilemma, participants did pinpoint some elements that can help:

- When pilot initiatives are based on a market rationale it is much simpler to scale them up afterwards. A case in point is Sembrar Sartawi, which began a pilot experience with 300 users of financial services via mobile phones and then, with the support of private sector phone companies, managed to expand it to 10,000 users, thus enabling the experience to become a highly beneficial service for thousands of people.
- Pilot initiatives that strike an appropriate balance between the costs involved and the expected benefits for the MFI are easier to keep going and expand to a growing number of beneficiaries. Initiatives that depend on large amounts of donated funds usually tend to collapse when such donations are no longer available. This may be what happens to the FDL initiative that offers a bonus to the farmer for participating in the programme, because the cost of this is not covered by the programme but from an external source of funds (the Global Environment Fund). When there is no longer any funding to cover the cost of this bonus, the programme may not be able to continue.
- Programmes that promote energy saving and sustainable production practices with a focus on rural and isolated communities can be scaled up if they become part of government support and development initiatives and the government provides funds to make them sustainable.



5 FOLLOW-UP ACTIONS AND CHALLENGES GOING FORWARD

Although there are a range of successful experiences in rural microfinance, they are few in comparison to the gap that needs to be filled, both in terms of the financial inclusion of families with the least resources and with regard to promoting productive value chains that offer increased returns to the contribution made by those who produce the goods and protect the environment where the activities are initiated. Microfinance institutions have shown commitment, optimism and leadership in taking this work forward, and it is therefore to be expected that even better results will be achieved in the years to come.

The following are some of the challenges identified:

- **Broad portfolio of products.** High operating costs and the concentration of risks demand an effort to diversify and grow in order to guarantee success. Microfinance institutions therefore need to operate on the basis of a broad portfolio of financial products, seeking to reach a wide range of clients.
- **Activate exclusion checklists.** A responsible but also decisive process must be launched to restrict financing for those activities that harm the environment. Institutions and social investors should take the initiative and consolidate a harmonised proposal that is coherent with the philosophy of sustainable development and in keeping with its aspirations. Since this is not a simple task, it will require the support of various different actors for pilot programmes with financial incentives to move production along the desired path.
- **Regulatory frameworks for the rural sector.** Many countries have not yet enacted legal and regulatory frameworks specifically for microfinance institutions that would enable the sector's own organizations to become consolidated, based on the idiosyncratic conditions of people in rural areas. Such regulatory frameworks should establish entry and exit requirements to provide stability to the market and put the relevant conditions in place for those who operate exclusively in rural areas. They should also facilitate increased mobilization of savings and the provision of other financial services that are sorely needed in rural areas.
- **Financial education.** Financial education has become an obligatory task for all social actors, given the urgency of improving the management of funds by families, especially those with the least resources. The promotion of saving, financial planning, proper management of credit and a sustainable vision of our own existence will be essential if progress is to be made in taking forward the desired changes.
- **Promote responsible saving.** One of the most urgent actions that RMFIs are hoping for is the possibility of mobilizing savings to back the credit operations they are currently engaged in. Many projects cannot be based solely on indebtedness and the very viability of many microfinance institutions depends on their capacity to mobilize savings to complement the funding they obtain from various different organizations. Nevertheless, promoting saving requires institutional

strength and an adequate capital base, as well as supervision mechanisms. Even worse than not mobilizing savings is losing the savings mobilized.

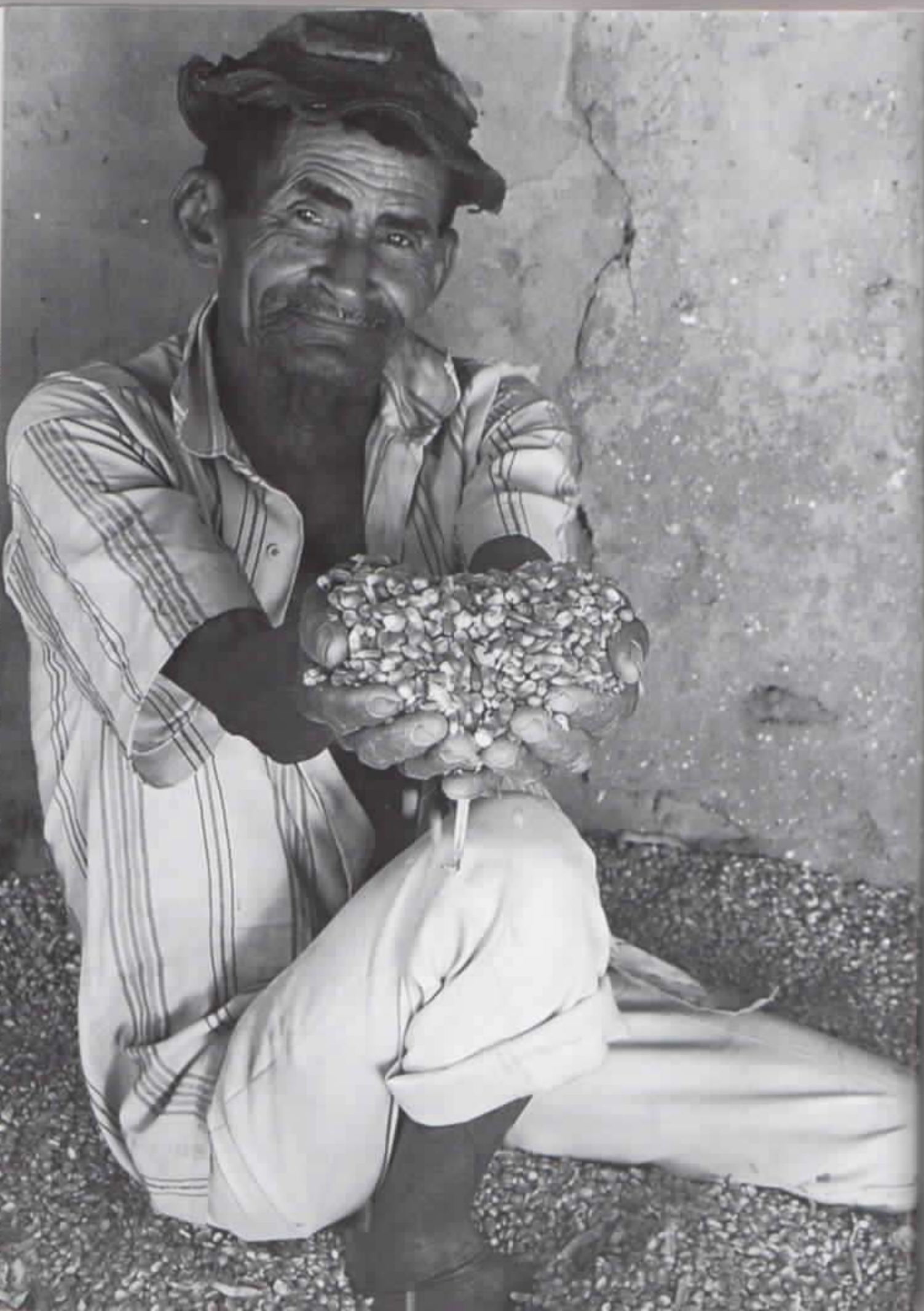
→ **The linking role of networks.** The sector's organizations should become agents that link activities in their countries and regions and make them more dynamic, acting as a bridge to governments and other international actors with the aim of strengthening the work of the region's RMFIs. The promotion of appropriate public policies and the above-mentioned regulatory frameworks are some of the actions such networks of organizations would be expected to take forward.

→ **Maintain and expand sources of funding.** The development of inclusive financial products for rural communities requires the investment of significant amounts of funds. International cooperation agencies have hitherto been important partners for RMFIs, but the magnitude of the task requires larger quantities of funds, in a context in which several donors have cut their budgets for the region. Hence it is important to secure the commitment of governments and private enterprise to support this effort.



A faded, grayscale photograph of a rural landscape. In the foreground, a person wearing a wide-brimmed hat is crouching on the ground. To their right, another person wearing a hat is also crouching. In the background, a horse is visible, and further back, there are trees and a structure that looks like a well or a small building. The overall scene is very light and lacks detail due to fading.

ANNEX



Experiences Presented

Panel I

Strengthening production chains



Idepro

Desarrollo Empresarial

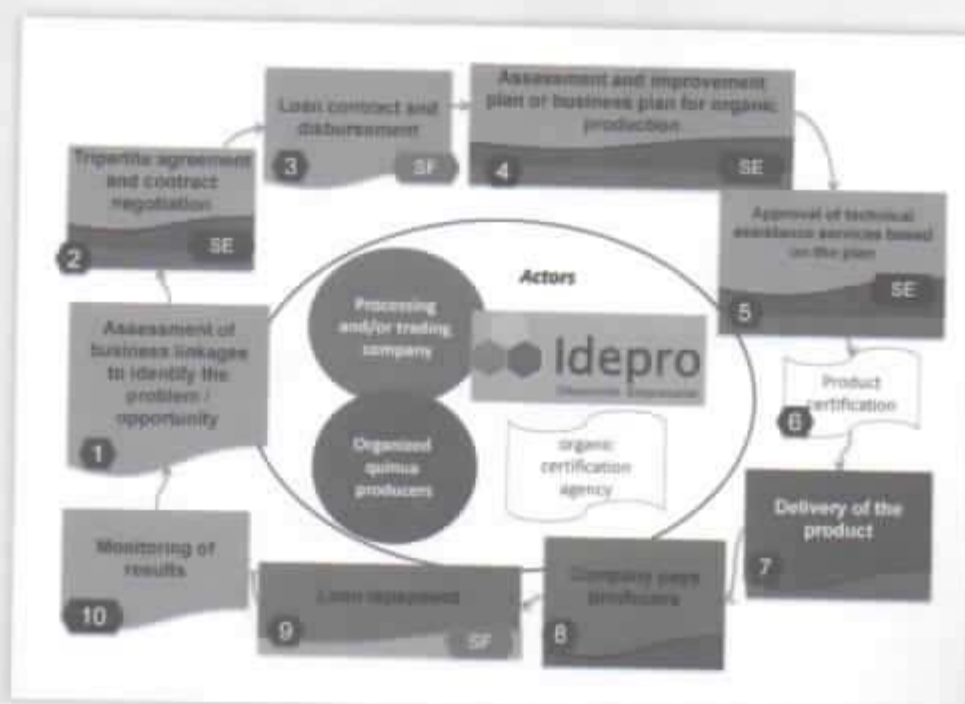
- 20 years in the microfinance market
- Development Finance institution in the process of being regulated
- 145 supporters and 7,500 clients
- Raison d'être: productivity and competitiveness of small-scale producers and micro, small and medium enterprises in rural and urban areas
- Works in all 9 departments of Bolivia, through 16 offices
- Support for the productive sector is the institution's vocation
- Public policy and production chain finance as new line of business

The philosophy of working around production chains is the search for sustainable benefits for all chain participants.

Based on an analysis of production chains in different geographical areas, IDEPRO identified the following chains to be financed: Brazil nuts, textiles and garments, wood, quinoa, tourism, wine and olivans, and other products.

Chain selection was based on the following criterion: the aim was to work with productive sectors with dynamic potential and a broad base of primary producers. IDEPRO's approach is territorial - it does not work with all producers but with those in selected territories. Based on the chain approach, it links producers with competitive businesses (known as pivot companies) under equitable and sustainable conditions.

IDEPRO's involvement seeks to ensure a set of lasting benefits by working with producers at the grassroots and aspiring to build social capital that will play various roles in the future. It also defines a model of financing in keeping with the characteristics of the chain. The aim is essentially to build trust between the different chain participants: groups of people who do not normally communicate with each other develop long-lasting relationships of trust. Credit products respond to the needs of the different actors.



Support processes are tailored to the complexity of the production chain and the number of participants, ranging from setting up a product certification company to designing different credit products for each participant, as well as the signing of tripartite agreements between producers, processors and traders. This enables benefits to be first identified and then generated for all participants. These may include:

- a. Access to credit
- b. Previously agreed prices
- c. Long-term business relationships
- d. Market information
- e. Technical assistance
- f. Optimization of processes
- g. Minimization of risks

Although IDEPRO has performed successfully, it still faces various challenges, such as access to market information, stable business opportunities, scaling up to make products profitable and having more influence on public policy development.

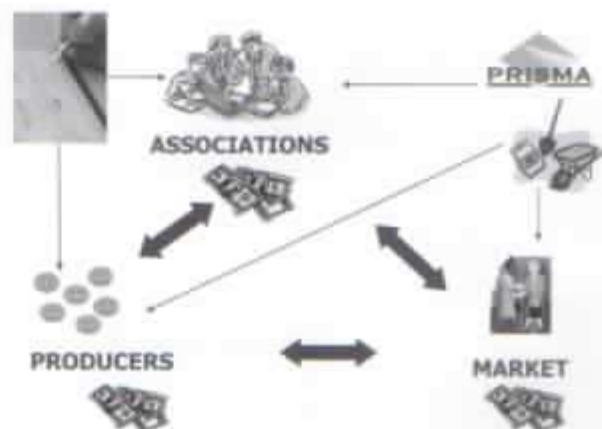
A de-activated chain process



Based in Peru, PRISMA is a charitable organization that provides agile, affordable and sustainable credit to low-income people through local grassroots organizations in both urban and rural areas, as well as providing technical assistance to improve the success of the productive activity financed. It adopted a strategy of focusing on communities with chronic poverty problems identified on the basis of the FPI, where credit could have a direct impact on nutrition in the families involved.

The organization was launched with the aim of providing an agile, affordable and sustainable agricultural credit service as well as increasing incomes through technical assistance, seeking to generate more wealth for the people involved. From the social point of view the initiative is seen as one of food security in the sense that it focuses on combating malnutrition via microcredit.

SAP Intervention Strategy



The main characteristics of the microfinance services provided were as follows:

- Worked in areas with high levels of poverty (identified on the basis of the PPI)
- In 1998 the organization was obliged to separate these loans and this led to financing via production chains.
- Financing for production activities as well as self-employment and marketing initiatives.
- The way the credit worked was similar to a credit card, with successive disbursements according to need, as well as insurance and a contingency fund for agricultural risks.
- A future sales contract was signed with the producers. The buyer company paid PRISMA and it financed the operations.
- Although the loan was expensive, by financing only what the client used the average cost was lowered substantially.
- Chain development came up against the traditional production culture, which has very deep ancestral roots.
- Above all, the process developed trust among all the participants in the system.

The initiative was successful in terms of the development and strengthening of the grassroots organizations, changing traditional Andean agriculture to make it more market-oriented and using the surplus produce generated to improve the quality of the diet of the families involved (addressing the chronic malnutrition problems identified at the start). However, a series of factors led to the initiative being abandoned and a return to traditional credit operations:

- Climate change leads to additional risks for small-scale agriculture, most of which are not covered and are potentially very damaging for clients.
- Working with commodities implies market risk.
- The division of land into smaller and smaller plots leads to problems with productivity, efficiency and tending to crops. It is more risky for farmers to concentrate on just one product in order to get involved in a chain.
- Technologies are non-existent, which implies greater risks and lower yields.
- It was very difficult to introduce products with market potential because of the ancestral production culture.
- There is a great deal of insecurity in the farming production chain.
- The lack of roads has a direct impact on production, and the failure to meet market standards leads to the loss of much of the harvest.
- Finally, there is no long-term vision to enable work on the chain to be sustained.

The mobile payments network



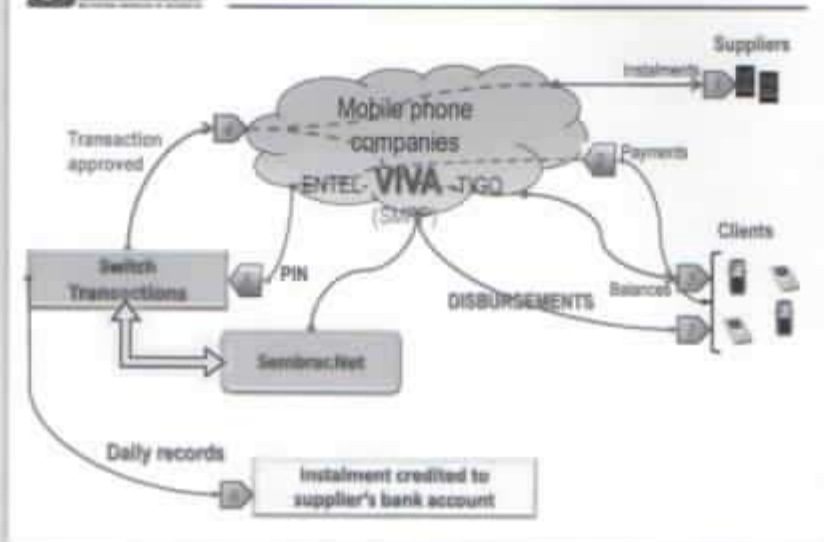
- Non-profit foundation
- 20 years of experience in the farming sector
- Two successful microfinance institutions developed
- 30 years of experience providing technical assistance to farmers

A technology was developed to enable people to access a savings account or credit through their mobile phones, making it easier for them to check their balance and send money to another member of the network, to be charged to the credit or savings account. This takes advantage of the fact that the vast majority of farmers in rural areas have mobile phones although they do not have a credit or debit card.

The objectives were to:

- Enable financial transactions to be carried out by using mobile phones.
- Reach Sembra Sartawi's own clients and suppliers by using current and popular technologies.
- Provide our clients with an innovative means of payment that has real advantages over a classic credit card.

The organization seeks to affiliate various different people in the same community so that transactions can take place. The text messages are free to participants and are sent quickly and under high standards of security, so that the transfer is practically instantaneous.



This innovation allows the farmer or trader to carry out transactions without having to carry cash or go to the organization's branches to withdraw money. There is an agreement with the phone company to operate the application.

The pilot (with 300 clients and 50 sales points or suppliers) is currently in the process of being expanded to reach at least 10,000 users. This has involved a whole process of building knowledge and adapting products and the organization itself to the conditions that enable the initiative to be successful.

Panel II
Empowering rural women


Cooperatives are a setting dominated by the male-chauvinist culture. Although they have a large number of women members and users of their services, women do not participate equally in the leadership structures, and have not been represented at all in the federations of cooperatives.

An organization was set up exclusively for women. Using the wealth and positive qualities of cooperative principles, it took forward a project to empower women: women as members, women as users of savings and loan services, but especially women with the ability to take control of their lives. Women participate in the family microenterprise to improve their family's living conditions and at the same time are given training and develop their skills, taking a stance that challenges the fears and barriers that have relegated women to secondary and marginal roles for years.

La Cooperativa se ha articulado con la comunidad y la sociedad creciendo de manera sostenida desde las 12 mujeres que iniciaron en 1986, hasta las más de 20,000 de la actualidad (48% rural, 25% urbano y 27% urbano marginal), distribuidas por todos los rincones del país y con más de US \$33 millones en cartera de microcréditos.

- Generación de iniciativas productivas para mujeres en condición de extrema pobreza.
- Capacitación y asistencia técnica para elevar la efectividad productiva de las microempresarias.
- Empoderamiento económico de las mujeres
- Mejora de la autonomía económica de las mujeres participantes.
- Programas de salud para mejorar la calidad de vida
- Empoderamiento de las mujeres en la gestión de su organización cooperativa.

Experiencias de éxito
Microleasing una herramienta para mejorar la productividad del microproductor lechero



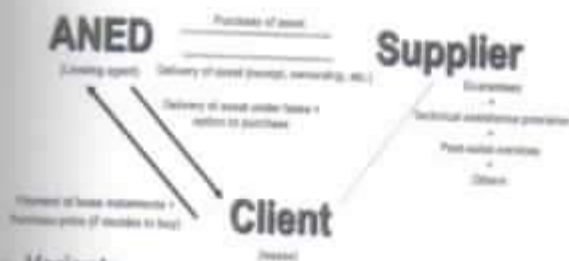
ANED is a Development Finance Institution that has been in existence for more than 33 years. It specializes in channeling development credit for rural people in Bolivia, under the principles of solidarity and social sensitivity, based on respect for human dignity and the environment.

Leasing is a financial operation whereby ANED buys a productive asset, at the express request of its clients, and then delivers this asset to be used for a certain period of time, in return for the payment of regular instalments for the leasing of the asset. At the end of the agreed period, the client has the option to buy the leased asset at a previously agreed residual value.

- ANED's leasing programme was launched in 1997, with support from the Inter-American Foundation. The aim was to develop a new option for financing productive economic activities in keeping with the reality of medium and long-term investment by urban and rural micro-entrepreneurs, and especially small-scale producers in rural areas.
- The leasing programme has involved operations in the following areas:
 - Farm machinery for milk production.
 - Farm machinery for the eastern and northern areas of Santa Cruz.
 - Mechanised pumps for irrigation in Oruro.
 - Photovoltaic equipment for electricity in rural areas.

The rural microleasing product is considered one of the most important innovations in microfinance development.

Operating arrangement



- Variants
 - Leaseback
 - Sale with ownership reserved



With the support of the Spanish agency AECI, there is now a proposal to take forward microleasing with livestock, with the aim of enabling farmers to increase their profit margins by having livestock in the exact conditions they need. Prior studies have indicated that this is possible and feasible, and the activity has been carried out as a pilot since 2007 in the community of Tomoyo, where more than 65% of the population lives in poverty.

Microleasing solves the problem of the lack of collateral, both because the person is not taking out a loan and also because they do not have to offer any assets as collateral.

For the time being, the experience is at the pilot stage and the results will need to be analyzed to see if it is possible to apply it on a large scale. The greatest challenge is to ensure that it does not affect the sustainability of the BMFL given that these initiatives do not always break even financially, although their hugely positive social impact has been well demonstrated.

Panel III

Experiencias de crédito ambiental



Fondo de Desarrollo Local Financiando tu Progreso

In just a few years, the Fondo de Desarrollo Local (FDL) has become one of the leading microfinance institutions in Nicaragua, working with low-income people in both rural and urban areas. In rural areas the aim is to change and improve agricultural production by combining credit with technical assistance.

Since 2005, when it set up its development portfolio, the organization has focused on the following products:

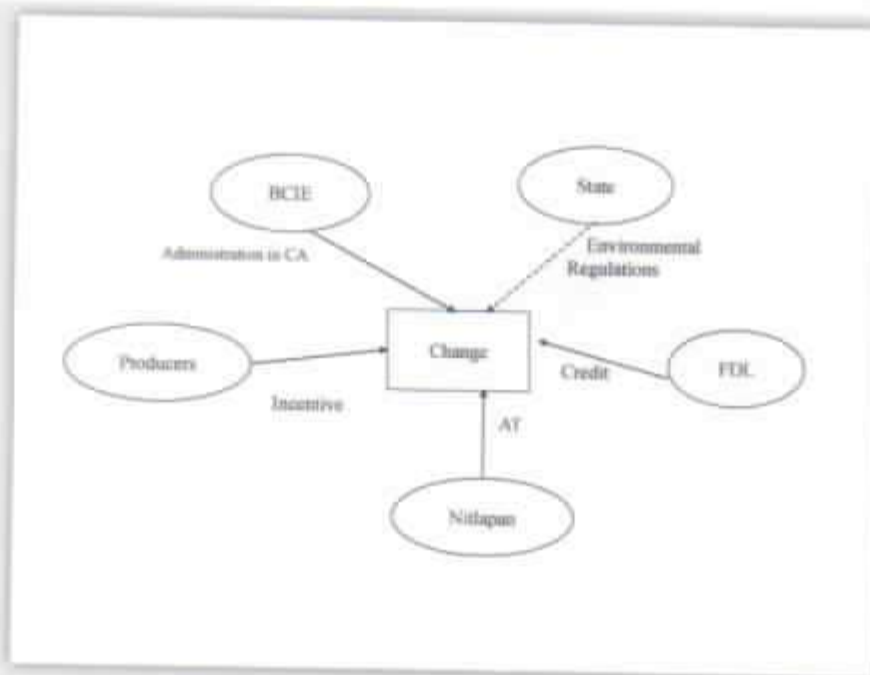
- Dairy cows
- High-altitude coffee
- Solar panels
- Environmental credit

Environmental credit is based on a new and different relationship, moving away from traditional microfinance operations which tend to be short term and closely tied to the cash flow of the project or the beneficiary, meaning that the activities financed do not generate a return in the short term. The main factors justifying this credit are:

- Small-scale producers are aware of the importance of protecting the environment; with support, they are willing to take forward a range of actions.
- Little use of inputs and pastureland.
- These farming practices have an impact on productive land use, pasture degradation, over-grazing and the pressure to clear new land for agriculture.
- Inefficiency, with low levels of productivity and competitiveness.

The initiative is supported by the CAMBio Project (a Global Environment Fund project managed in Central America by BCIE), which offers a reward to those who achieve the project's proposed results, including a bonus for FDL if its clients achieve the results. Although it is important to the clients, the reward is not significant in terms of overall amounts but it is encouraging a positive shift towards protecting the environment.

Environmental credit has thus become one more of FDL's products, used by 850 clients in biodiversity corridors with an average loan of US\$2,000 per client.



The results were achieved thanks to the outside support to cover the cost of the reward (a payback of 14% if clients reach the agreed targets), as well as funds for medium-term loans (with a minimum repayment period of 36 months), in addition to a client base that is reaching significant numbers.

It is essential that the organization – in this case FDL – has institutional values in keeping with its aims to give its work more legitimacy, both among farmers and in society as a whole.

LG-119

Coroaid



TALLER DE
INTERCAMBIO
DE EXPERIENCIAS



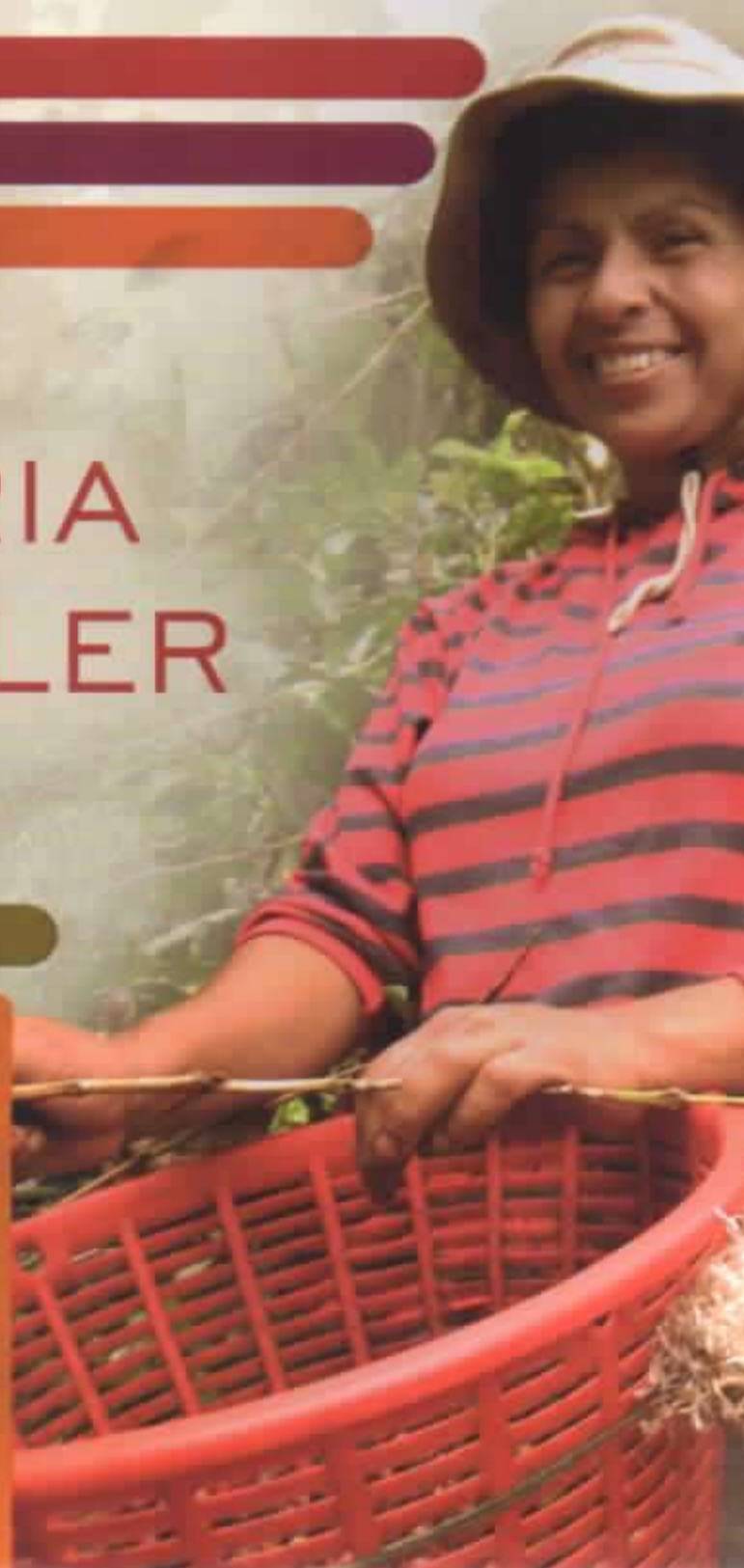
forolacfr
foro latinoamericano y del caribe
de finanzas rurales

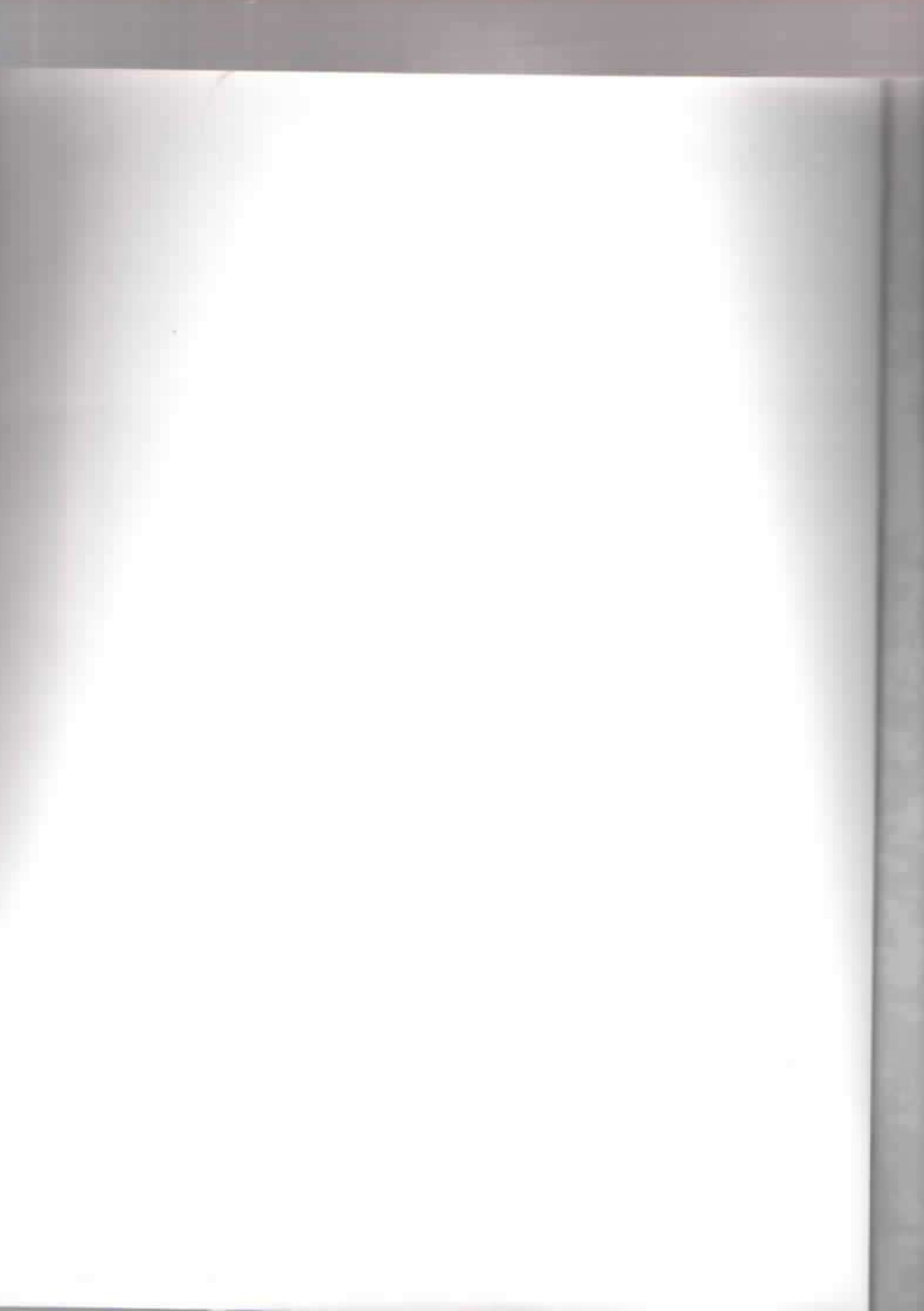
PROMOVIENDO LAS FINANZAS RURALES
CON EXPERIENCIAS INNOVADORAS

MEMORIA DEL TALLER

10 Octubre
2011

~ San José, Costa Rica ~





Cordaid



forolacfr
foro latinoamericano y del caribe
de finanzas rurales

MEMORIA
DEL TALLER

Coordinación: Tamara Campero, CORDAID

Diseño y diagramación: Percy Villazana y David Cotera

Copyright FOROLACFR 2012

Impresión: Tarea Asociación Gráfica Educativa

Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2012-09201

Contenido

PRESENTACIÓN: PROMOVRIENDO FINANZAS RURALES CON EXPERIENCIAS INNOVADORAS.....	1
1. INNOVACIONES TECNOLÓGICAS ADAPTADAS PARA PROVEER CRÉDITOS RURALES Y AGRÍCOLAS	3
2. INCLUSIÓN FINANCIERA A TRAVÉS DE LA EXPANSIÓN Y PENETRACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS APROPIADOS PARA EL SECTOR RURAL.....	7
3. PRODUCTOS VERDES Y FINANZAS RURALES FRENTE AL CAMBIO CLIMÁTICO Y LOS TRANSGÉNICOS.....	9
4. EJES TRANSVERSALES	11
5. ACCIONES A SEGUIR Y PROMOVER.....	13
ANEXOS	15



PROMOVRIENDO FINANZAS RURALES CON EXPERIENCIAS INNOVADORAS

Memoria del Taller

La expansión de las microfinanzas en América Latina ha promovido no sólo el desarrollo de un importante sector de microempresarios sino que también ha contribuido significativamente a la inclusión financiera de sectores que anteriormente estaban excluidos del acceso a los servicios financieros. Sin embargo, esto ha sido un fenómeno básicamente urbano, en el sector rural la mayoría de la población aun carece de acceso a servicios financieros y persisten los mayores niveles de pobreza.

En el sector rural en la región hay una serie de barreras que hacen sumamente difícil la expansión de los servicios financieros. Entre las más importantes se encuentran: elevados costos de transacción, presencia de riesgos sistémicos y de intervención política, difícil acceso a mecanismos de mitigación de riesgos, dificultades para el acceso a la información, etc. No obstante, hay una serie de organizaciones que han implementado experiencias que están afrontando con éxito las barreras anteriormente señaladas.

La Fundación Cordaid y la red FOROLACFR organizaron el taller **"Promoviendo las Finanzas Rurales con Experiencias Innovadoras"** con el objetivo de presentar, documentar y discutir las experiencias sobre nuevos modelos e innovaciones favorables para la expansión y profundización de los servicios financieros rurales en Latinoamérica¹.

El taller fue organizado en tres paneles. El tema del primero fue Innovaciones Tecnológicas Adaptadas para proveer Créditos Rurales y Agrícolas; en el segundo se examinó la Inclusión Financiera a través de la Expansión y Penetración de Productos y Servicios Financieros Apropriados para el Sector Rural; y en el tercero se presentaron experiencias de Productos Verdes y Finanzas Rurales frente al Cambio Climático y los Transgénicos.

1. CORDAID es una organización de cooperación holandesa de cobertura mundial que trabaja principalmente en el combate a la pobreza y la exclusión social, en países de alta fragilidad, regiones en conflicto y con altos niveles de desigualdad. El objetivo principal es el alcanzar una mejor sostenibilidad en la calidad de vida de las comunidades más pobres y excluidas del mundo.

El FOROLACFR es una organización regional que aglutina a redes e instituciones financieras y de desarrollo que trabajan en finanzas rurales para mejorar el bienestar y acceso social de las familias, a través de la creación de sistemas y servicios financieros incluyentes. El FOROLACFR es Red Latinoamericana Regional en Finanzas Rurales, incidendo en políticas públicas e impulsando institucionalidad, sistemas y servicios financieros que reducen la desigualdad social y promueven el desarrollo de las economías Campesinas y Rurales de América Latina y el Caribe.



1 INNOVACIONES TECNOLÓGICAS ADAPTADAS PARA PROVEER CRÉDITOS RURALES Y AGRÍCOLAS

En este panel se presentaron tres experiencias de IMF: PRISMA en el Perú, e IDEPRO y Sartawi ambas en Bolivia. Las dos primeras trataron sobre las experiencias de financiamiento con cadenas de valor productivas, mientras que la experiencia de Sartawi abordó el tema de la adaptación tecnológica.

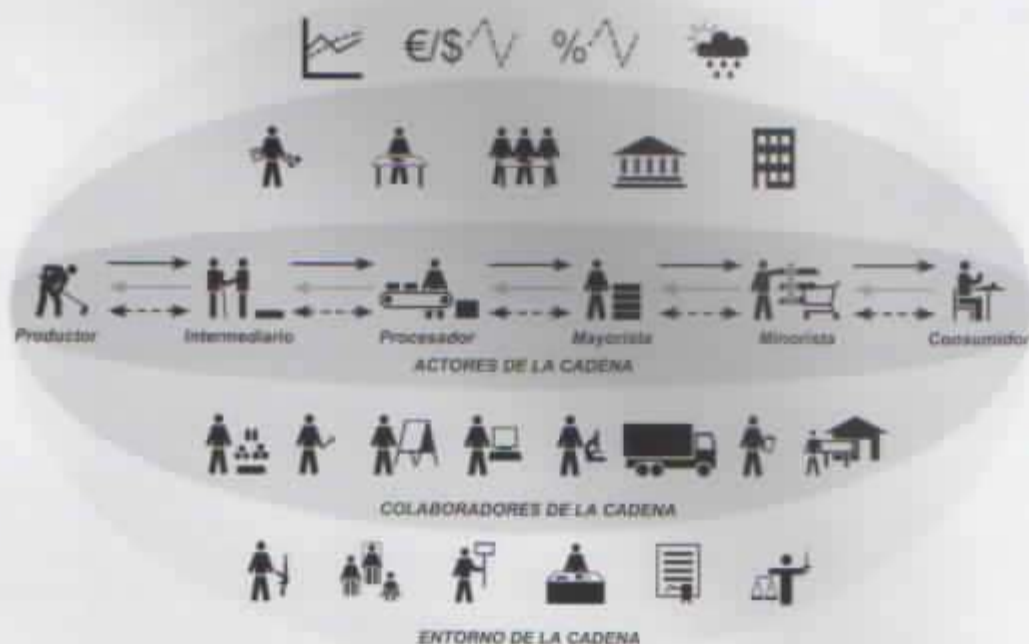
Las cadenas de valor productivas son el conjunto de contracciones recurrentes que establecen diversos agentes económicos desde la producción hasta la comercialización y consumo de un bien. Este conjunto de transacciones añade valor y reduce los costos de transacción. En las cadenas de valor productivas según se puede apreciar en el gráfico 1 intervienen tanto los actores como los colaboradores de la cadena. Los primeros están constituidos por los agentes que son propietarios del producto o bien en torno al cual se organiza la cadena, en algún eslabón de la cadena. Mientras que los colaboradores de la cadena son aquellos agentes que proporcionan algún tipo de servicio a alguno de los actores de la cadena sin por ello acceder a la propiedad del bien, entre ellos tenemos a proveedores de insumos, transportistas, prestamistas. Estos colaboradores se ubican alrededor de la cadena. Finalmente los actores y los colaboradores operan en un entorno que comprende la política económica del gobierno, el marco normativo, la gobernabilidad, y la institucionalidad que influyen en el funcionamiento de la cadena.

Este enfoque ha resultado muy pertinente para la promoción de servicios financieros, pues no sólo aborda los aspectos relativos a los ingresos y los costos que implica la producción y venta de determinado bien, sino que visualiza a los diversos actores que intervienen en estos procesos, permitiendo identificar las necesidades de servicios financieros que enfrentan los actores de la

cadena, así como los flujos de información que genera las transacciones dentro de la cadena. Asimismo, dado que el enfoque de cadena identifica a los compradores de los productos, permite reducir los riesgos de incumplimiento ya sea mediante el establecimiento de contratos con los compradores que descuentan el pago del crédito con la entrega del producto o simplemente con una mejor evaluación de los riesgos a lo que está sujeta la transacción crediticia.

No obstante, en la discusión también se concluyó que no siempre las cadenas resultan exitosas. Hay que tener en cuenta que para que una cadena funcione en primer lugar los productores deben haber alcanzado cierto nivel de desarrollo productivo que les permita transar un producto homogéneo y que satisfaga la demanda. Entre los productores además deben existir relaciones de confianza que minimicen los riesgos de comportamiento oportunista. Por el lado de la demanda, para que la cadena funcione se requiere de la presencia de una demanda constante y de cierto volumen.

De otro lado, la innovación y la adaptación tecnológica son factores de enorme importancia para la expansión de los servicios financieros en las zonas rurales, pues permitirían la reducción de los costos de transacción y operativos en las finanzas rurales. La reducción de estos costos permite la profundización de los servicios financieros, pues hace que más pobres puedan sufragar los costos.



Actores, Colaboradores y entorno de la cadena de valor

Las experiencias relacionadas con las cadenas productivas de valor nos muestran que las IMF que intervienen lo hacen en calidad de colaboradoras de la cadena, y que sus intervenciones tienen resultados positivos. Cabe señalar que las intervenciones de PRISMA e IDEPRO aunque distintas muestran algunas características comunes importantes, tanto a nivel de los productores como de las propias instituciones. Entre estas apreciamos:

- Los productores son pobres pero con potencial productivo. Aunque en todos los casos los beneficiarios son pobres todos ellos tienen oportunidades de negocio que se potencian o se realizan con la intervención de la IMF como colaboradoras en la cadena. En tal sentido, se puede argumentar que para los productores que están en extrema pobreza y que no tienen oportunidades de negocio, su inserción en cadenas productivas no tendría un efecto similar al que muestran las experiencias presentadas. Para estos productores existen otros factores restrictivos más importantes, como bajos niveles de

capital humano o la falta infraestructura básica que no permite que se den las oportunidades de negocio necesarias para que la cadena funcione.

- Los productores están asociados. Las experiencias muestran que para que las cadenas se puedan articular con actores que les den dinamismo, se requiere que los productores estén asociados. De esta forma logran la escala y la homogeneidad en los productos que requieren los mercados más dinámicos. No obstante, cabe señalar que la asociatividad es el resultado de un proceso complejo que implica costos y tiempo. Como lo muestra la experiencia de PRISMA, este proceso requiere de la generación de confianza que se torna en un capital social que resulta básico para el funcionamiento de la cadena.
- Las cadenas tienen un enfoque de demanda. En las experiencias de PRISMA y de IDEPRO se aprecian que los productos a partir de los cuales se forman las cadenas son productos que tienen una demanda importante

que por lo general va más allá de los mercados locales. Un ejemplo, de estos son las castañas y los vinos en el caso de IDEPRO, y el pimiento piquillo o el maíz amarillo duro en PRISMA.

- Los productores se articulan con empresas formalizadas y no con intermediarios tradicionales o acopiadores. Incluso en el caso de IDEPRO la institución fortalece a las empresas compradoras mediante crédito que se usa para que paguen al contado a los productores organizados.
- Las IMF tienen amplia experiencia en el desarrollo de servicios financieros, principalmente créditos. Y conocen los ámbitos de intervención y son reconocidos por los actores que intervienen en la cadena, lo cual le da legitimidad social a su intervención. Esto es un requisito que muchas veces se deja de lado, pero que las experiencias muestran que es fundamental para la viabilidad y sostenibilidad de las experiencias.
- Las instituciones tienen una cartera de productos financieros diversificada, tanto a nivel geográfico, como de sectores económicos y de plazos. Esto permite disminuir los altos riesgos que tiene otorgar créditos a las actividades agropecuarias. Cabe señalar, que en la agricultura dentro de una región hay muchos riesgos, como los climáticos, que están altamente correlacionados, es decir que el evento no sólo afecta a un productor sino a un conjunto de ellos. Una cartera que se distribuya en varias regiones y/o ámbitos rurales y urbanos ayuda a mitigar dichos riesgos. Además, la diversificación de la cartera permite manejar mejor la liquidez y los calces entre activos y pasivos.

Cabe resaltar que las experiencias presentadas, en particular la de PRISMA también nos muestran los retos que afrontan las cadenas productivas para su permanencia. Entre ellos podemos señalar.

- Los riesgos climáticos que afectan la agricultura ponen en riesgo la producción y el flujo de productos que garantiza el cumplimiento de los contratos.
- La volatilidad de los precios de los productos agrícolas, que puede llevar a pérdidas de corto plazo que desanimen a los productores continuar en la cadena
- La parcelación de la tierra que dificulta las mejoras tecnológicas y la estandarización de la producción que requiere la articulación a las cadenas productivas.

De lo anterior se puede inferir que la introducción o el desarrollo de mecanismos que disminuyan los riesgos, tales como los seguros agropecuarios tendrían un efecto positivo en el desarrollo y las sostenibilidad de las cadenas productivas de valor.

Por otro lado, la experiencia de Sembrar Sartawi está enfocada en aprovechar la gran penetración que ha tenido la telefonía celular en Bolivia para a partir de eso utilizar los teléfonos celulares como un medio de pago de los clientes de Sartawi, lo cual permite reducir sustantivamente los costos de transacción de los clientes. Esta innovación sin duda presenta buenas perspectivas de masificación dado que cada vez más la telefonía celular incorpora a más productores rurales y los costos de los servicios telefónicos móviles tienden a la baja debido a la competencia.



2 INCLUSIÓN FINANCIERA A TRAVÉS DE LA EXPANSIÓN Y PENETRACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS APROPIADOS PARA EL SECTOR RURAL

La inclusión social es actualmente un tema central en los países de la región, pues a pesar que los procesos de crecimiento que han experimentado las economías de la región en los últimos años, han permitido la reducción de la pobreza en algunos puntos porcentuales, aun subsisten millones de pobres concentrados sobre todo en las zonas rurales. En tal sentido, la inclusión financiera rural entendida como la incorporación creciente de pobladores rurales al acceso y la utilización de los servicios financieros puede ser una herramienta poderosa para lograr la inclusión social de estos pobladores².

En el panel II se presentaron tres experiencias: la de COMIXMUL de Honduras, FONDESURCO del Perú y la de ANED de Bolivia. La primera es una cooperativa formada por mujeres que tiene como socias y público objetivo a mujeres urbanas y rurales. FONDESURCO y ANED son IMF especializadas en el otorgamiento de servicios financieros en el sector rural.

Los productos diseñados por COMIXMUL son tanto crediticios como de capacitación técnica y empresarial y están destinados a mujeres de extrema pobreza. Los productos financieros de FONDESURCO y ANED son destinados los sectores rurales pobres de sus ámbitos de trabajo; es decir a aquellos prestatarios que no tienen acceso a los servicios financieros formales, pero no se tratan de los pobres extremos. Estas tres experiencias tienen varios factores en común que es preciso tomar en cuenta para el desarrollo de productos financieros inclusivos.

→ Conocimiento y cercanía a la población beneficiaria que facilita el diseño de productos que se adecuen a sectores que muchas veces carecen de garantías o historial crediticio. Esto facilita el diseño de productos que toman en cuenta las características de las distintas actividades productivas que realizan los pobres rurales.

→ El desarrollo de productos financieros inclusivos es un proceso en el cual hay pasos que no se pueden saltar. Así en las experiencias muestran que una vez diseñado el producto, su primera implementación debe hacer mediante proyectos pilotos que permitan perfeccionar el producto, para su posterior expansión.

→ Las organizaciones tienen una variedad de productos que responde a la demanda de los productores. Los productores no sólo requieren de un producto financiero sino que tienen varias necesidades financieras según las diversas actividades que realizan. Además la demanda de los productores no es estática, sino que varía con el tiempo, pues no es lo mismo la demanda de servicios financieros de una familia joven que la demanda de una familia al final de su ciclo vital. Las instituciones han sabido generar un conjunto de productos financieros que satisface las necesida-

² Según datos de FOCLEAR² actualmente el 21% de la población de las zonas rurales accede y utiliza los servicios financieros.

des cambiantes de los clientes rurales. Cabe señalar que esta diversificación de productos les permite también diversificar su cartera reduciendo el riesgo crediticio y hacer un mejor manejo de su liquidez y del calce entre activos y pasivos.

- Las instituciones no dependen de una sola fuente de financiamiento, sino que tienen varias fuentes, lo cual les facilita el desarrollo de varios productos financieros y no financieros (asistencia técnica y capacitación empresarial). Esto también reduce sus riesgos de liquidez.

Cabe señalar que las tres experiencias presentadas en este panel muestran que el diseño de productos financieros adecuados para la inclusión financieros de pobladores rurales es el resultado de un proceso que toma tiempo y que requiere de varios factores. Entre ellos resaltamos.

- La existencia de instituciones comprometidas y reconocidas por las comunidades y sobre todo que cuenten con el capital humano adecuado que permita el desarrollo de productos adecuados y sostenibles.
- El apoyo de fuentes de cooperación que acompañen el proceso de crecimiento y consolidación de las instituciones y permitan financiar el diseño e implementación de los productos financieros.

En el panel también se pudo examinar algunos factores de riesgo, para el diseño de productos adecuados. Entre estos.

- El paso de lo urbano a lo rural. El éxito que han tenido los programas de microcrédito urbano hace que algunas instituciones opten por tratar de copiar tecnologías crediticias que han tenido

éxito en el sector urbano y copiarlas en los créditos rurales sin tener en consideración las particularidades en las cuales se desarrollan las actividades económicas de los pobladores rurales.

- Las dificultades para encontrar fuentes de cooperación. La crisis que afrontan muchos países desarrollados ha recordado muchas fuentes de cooperación internacional, sobre todo aquellas que comprenden fondos no reembolsables. Y el desarrollo e innovaciones tecnológicas en productos financieros apropiados para el sector rural requieren en muchos casos de inversión que no genera retornos financieros.
- El sobreendeudamiento que experimentan muchos beneficiarios en el sector urbano puede originar que muchas instituciones adopten posiciones demasiado conservadoras, mostrándose reticentes para invertir en sectores considerados a priori muy riesgosos como el sector rural.
- El riesgo del retorno de las políticas populistas. Las dificultades del modelo económico para alcanzar a grandes sectores de la población han originado que en algunos países de la región se esté dando un retorno a políticas populistas anteriormente fracasadas como el subsidio indiscriminado o la condonación de deudas que puede afectar la cultura crediticia.

3 PRODUCTOS VERDES Y FINANZAS RURALES FRENTE AL CAMBIO CLIMÁTICO Y LOS TRANSGÉNICOS

El cambio climático ha dejado de ser una amenaza lejana y cada vez está afectando a más países. Frente a esto se han desarrollado diversas iniciativas para enfrentar y/o mitigar los efectos del cambio climático. Una de las más novedosas es el desarrollo de programas de microcrédito que promuevan el uso de tecnologías amigables con el medio ambiente. Cabe señalar que esto no significa dejar de lado los aspectos financieros de un adecuado retorno de los créditos sino de la promoción de actividades rentables, sostenibles pero amigables con el medio ambiente.

En este panel se presentó la experiencia del Fondo de Desarrollo Local (FDL) de Nicaragua. El FDL es pionero en la creación de productos financieros específicos (crédito ambiental) destinados al financiamiento de actividades que promuevan la reconversión productiva para mejorar la biodiversidad y el medio ambiente. Actualmente ofrece el Crédito Ambiental que incluye como premio la reducción de la tasa de interés en caso de cumplir con ciertos indicadores ambientales establecidos.

Además en el panel se señalaron experiencias de instituciones que no tienen productos financieros ambientales, pero que mediante créditos buscan promover el uso de energía o tecnologías más amigables con el medio ambiente

Algunos de los aspectos más importantes del panel son.

- Los productos financieros ambientales aun no son sostenibles. Los productos financieros no han alcanzado aún su punto de equilibrio y por lo tanto no resultan rentables para las instituciones. Este es uno de los mayores retos que enfrentan las instituciones que ofrecen estos productos, pues dependen de las fuentes de cooperación para seguir manteniendo la oferta de estos servicios.
- Dificultades para la masificación de los productos. Esto se encuentra íntimamente ligado a la anterior característica. La masificación del producto implica generar una demanda real por los productos. Para que esto ocurra los productores deben estar convencidos de que existe un problema ambiental y que las alternativas productivas ambientales son rentables. Adicionalmente deben estar capacitados en el manejo de estas nuevas tecnologías.
- Las instituciones deben contar con personal calificado en el uso de las tecnologías ambientales, no sólo para capacitar a los beneficiarios, sino también para monitorear y evaluar su utilización.
- Como consecuencia de lo anterior los productos financieros verdes tienden a ser más caros que los otros productos financieros. Esto hace que estos productos sean más difíciles de ser adoptados por las instituciones especializadas en crédito. En cambio en instituciones que también ofrecen servicios no financieros hay mayores posibilidades de establecer subsidios cruzados con las áreas encargadas de la asistencia técnica.

→ Dentro de los productores verdes, los que aparecen con mayores probabilidades de masificación son aquellos promueven el uso de energía solar para actividades de alta rentabilidad como la producción de quinua y café para los mercados de exportación.

De lo visto se puede inferir que el desarrollo de productos de financieros verdes aún está en una etapa inicial en la región. No todas las instituciones tienen la capacidad para el desarrollo de este tipo de productos. Para instituciones pequeñas o nuevas puede resultar muy oneroso tratar de implementar estos productos.

Aun en casos donde el productor está en la posibilidad de recibir un precio por la introducción de determinadas prácticas productivas amigables con el ambiente, es importante su producción e ingresos se vea elevada como resultado de la operación de crédito, de lo contrario no tendrá los estímulos suficientes para atender el servicio de la deuda, o puede que termine desilusionado con la decisión y luego interrumpa las prácticas adoptadas.



4 EJES TRANSVERSALES

Género

Siendo las mujeres rurales uno de los estratos de mayor pobreza y excluidos dentro de la sociedad su inclusión con servicios financieros resulta muy importante para generar procesos de empoderamiento e inclusión social. Sin embargo, fue establecido con claridad por los participantes que la participación de las mujeres desciende cuando se trata del financiamiento de cadenas de valor agrícolas. Lo anterior por cuanto las mujeres están altamente articuladas en las

iniciativas microempresariales de las zonas urbanas y rurales pero en la producción agrícola de productos como cereales, café y otros prevalece una amplia dominación de hombres. No obstante, todas las organizaciones son conscientes del problema y están adoptando ajustes a nivel de los procedimientos y el diseño mismo de los productos para elevar la financiación hacia las mujeres.

Fortalecimiento Institucional

En los tres paneles se puede apreciar que la posibilidad de implementar productos innovadores, o programas que lleven a la inclusión financiera o bien productos financieros verdes requiere de una fortaleza institucional. Las instituciones que han mostrado experiencias exitosas son organizaciones consolidadas con varios años de experiencia, con capital humano adecuado

y un reconocimiento social de la población. Todo esto significa fortaleza institucional; sin embargo, la creación de fortaleza institucional muchas veces requiere de recursos que son escasos en las propias instituciones; de aquí que la cooperación internacional puede jugar un rol muy positivo otorgando recursos que contribuyan al fortalecimiento institucional.

Agricultura sostenible

Aunque existe una amplia cantidad de iniciativas en torno a la agricultura sostenible, no es posible o realista el establecer criterios de buenas prácticas en la materia, dado que la mayoría de las iniciativas dependen o deben adaptarse a las condiciones locales, al contexto agroproductivo, al rol de los políticos y administradores gubernamentales en las comunidades y la situación específica de la pobreza y el rol que la IMF puede jugar en estos temas.

Sin embargo, todos están de acuerdo en que es posible establecer un grupo de "criterios de exclusión" para mejorar las políticas agrícolas, tal como los definidos por IFC. En este aspecto FOROLACFR puede jugar importantes roles a nivel regional y nacional³.

3 La misión de IFC Network es contribuir al crecimiento económico sostenible en los mercados emergentes a través del emprendimiento empresarial. Es una iniciativa mundial con participación de diversidad de actores internacionales y dentro de sus diversas iniciativas han creado una lista de exclusión para todas las iniciativas que quiera asociarse. Dentro de los temas excluidos están los relativos a la destrucción de los recursos naturales y la producción no sostenible, así como los productos generados por el trabajo infantil o los que afectan como la salud o la buena convivencia temas como: tabaco, casinos y apuestas.

Escalar las experiencias piloto

Uno de los principales desafíos que tienen las instituciones de microfinanzas es lograr iniciativas piloto exitosas e interesantes, pero luego fallan cuando procuran ampliar dichas experiencias a una cantidad sostenible de clientes. Aunque el grupo no identificó como resolver el dilema, sí se identificaron algunos elementos que pueden ayudar

- Cuando las iniciativas piloto se sustentan en una lógica de mercado es mucho más sencillo luego generalizarlas. Tal es el caso de Sartawi que inició una experiencia piloto con 300 usuarios de servicios financieros por telefonía móvil, y que luego con apoyo de las telefónicas privadas la logró pasar a 10,000 usuarios, haciendo que la experiencia se convirtiera en un servicio de alto beneficio para miles de personas.
- Las iniciativas piloto que cuentan con un adecuado balance entre costos involucrados y los beneficios esperados por la IMF pueden ser mantenidos y crecer en beneficiarios. Iniciativas que son sostenidas con elevados aportes en calidad de donación normalmente tienden a colapsar cuando dichas donaciones no están presentes. Este puede ser el caso de la iniciativa de FDL que otorga un beneficio por la participación del agricultor en el programa, pero que no sale del programa sino de una fuente externa (WorldEnvironmentalFund), cuando dicho beneficio no esté es posible que el programa no pueda continuar.
- Programas de ahorro de energía y prácticas productivas sostenibles enfocadas en comunidades rurales y aisladas tienen posibilidades de escalar si forman parte de las iniciativas de apoyo y desarrollo del estado, aportando estos recursos para hacerlas sostenibles.



5 ACCIONES A SEGUIR Y PROMOVER

Aunque se cuenta con diversidad de experiencias de éxito en las microfinanzas rurales, es poco comparado con la brecha por atender, tanto en términos de inclusión financiera de las familias de más escasos recursos, como de encadenamientos productivos con una mayor retribución a la contribución que brindan quienes generan la producción y en la protección del medio ambiente donde se están iniciando las actividades. Las instituciones de microfinanzas han tomado con responsabilidad, optimismo y liderazgo el quehacer, por lo que es de esperarse mayores resultados en los años venideros.

Algunos de los desafíos planteados son:

- **Amplio portafolio de productos.** Los costos operativos elevados y la concentración de los riesgos exigen un esfuerzo de diversificación y crecimiento para garantizar el éxito, por lo que las instituciones de microfinanzas están llamadas a operar a partir de un amplio portafolio de productos financieros, procurando alcanzar a una amplia gama de clientes.
- **Activar listas de exclusión.** Se debe iniciar un proceso responsable pero a la vez decidido para limitar el financiamiento de aquellas actividades que comprometen el medio ambiente. Las instituciones y los inversionistas sociales deben dar un paso al frente y consolidar una propuesta armónica, consecuente con la filosofía y acorde con las aspiraciones de un desarrollo sostenible. No siendo una tarea sencilla se debe contar a su vez con el apoyo de los diversos actores, con programas piloto, con incentivos financieros para mover la producción hacia el camino deseado.
- **Marcos regulatorios del sector rural.** En muchos países todavía está pendiente la suscripción de marcos legales y regulatorios propios de las instituciones de microfinanzas, que permitan la consolidación de organizaciones propia del sector, partiendo de las condiciones idiosincrásicas de los pobladores de las zonas rurales. Estos marcos legales deben establecer requisitos de entrada y de salida, para darle estabilidad al mercado y condiciones de operación a quienes operan exclusivamente en las zonas rurales. Además deben permitir una mayor movilización de ahorro y prestación de otros servicios financieros muy necesarios en las zonas rurales.
- **Educación financiera.** La educación financiera ha pasado a ser una tarea obligada de todos los actores sociales, dada la urgencia de un mejor manejo de los recursos por parte de las familias, especialmente las de más escasos recursos. El fomento del ahorro, la planeación financiera, la adecuada administración del crédito y una visión sostenible de nuestra existencia serán fundamentales para avanzar en los cambios deseados.
- **Promover el ahorro en forma responsable.** Dentro de las acciones más urgentes y esperadas por las IMFR está posibilidad de movilizar ahorros en respaldo a las operaciones de crédito que actualmente se realizan. Muchos proyectos no pueden ser desarrollados solamente con endeudamiento y la viabilidad misma de muchas instituciones de microfinanzas rurales depende de su capacidad para movilizar ahorros, en correspondencia con el fondeo que logran de diversidad de organizaciones. No obstante, esta promoción requiere de una fortaleza institucional y patrimonial adecuada, así como de mecanismos de supervisión. Peor que no movilizar ahorro es perder los ahorros movilizados.

- Rol de las redes como agente articulador. Las organizaciones del sector deben convertirse en agentes articuladores y dinamizadores de la actividad en sus países y regiones, sirviendo de puente con el estado y otros actores internacionales con el fin de potenciar el quehacer de las IMFR en la región. La promoción de políticas públicas adecuadas, así como los marcos legales ya mencionados son algunas de las acciones que se esperaría que impulsen dichas redes de organizaciones.
- Mantener y ampliar las fuentes de fondeo. El desarrollo de productos financieros inclusivos para los pobladores rurales requiere de la inversión de importantes recursos. La cooperación internacional ha sido hasta el momento un socio importante para las IMFR, pero la magnitud de la tarea requiere de mayor cantidad de recursos, en un contexto en el que varias fuentes de cooperación han recortado sus recursos destinados a la región. De aquí que resulta importante, comprometer al gobierno y las empresas privadas en este esfuerzo.



A faded, high-angle photograph of a rural landscape. In the foreground, several people wearing wide-brimmed hats are visible, some appearing to be working in a field. In the middle ground, a large animal, possibly a cow or bull, is partially visible. The background shows a hilly area with sparse vegetation and a few trees. The overall image is very light and lacks detail due to fading.

ANEXOS



Ex

Experiencias Presentadas

Panel I

Fortaleciendo cadenas productivas



Idepro

Desarrollo Empresarial

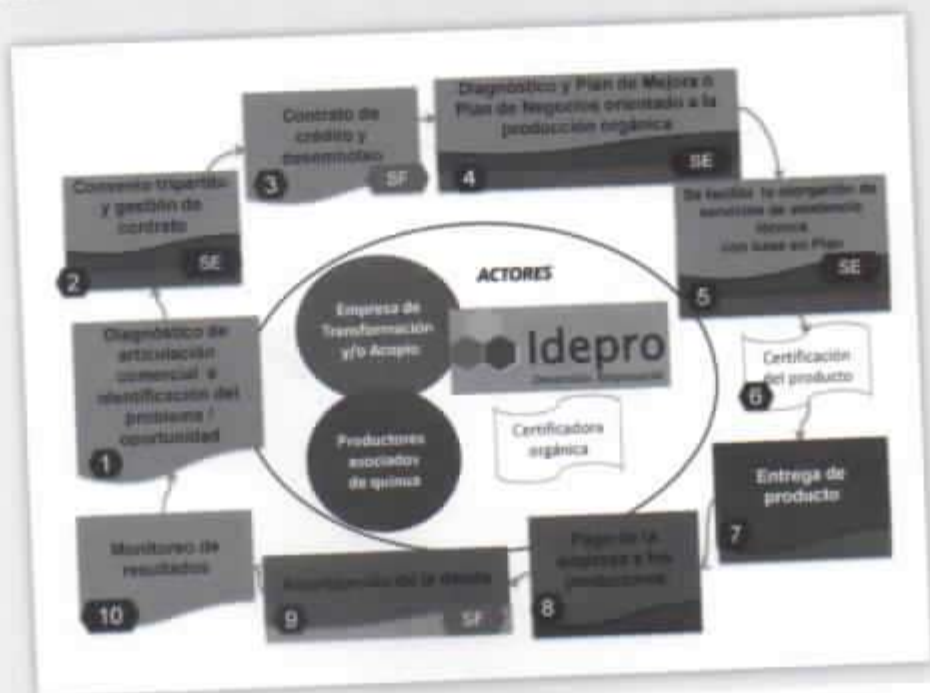
- Tiene 20 años en el mercado de las microfinanzas
- Es una Institución Financiera de Desarrollo en proceso de regulación
- Tiene 145 colaboradores y 7.500 clientes
- Su razón de ser: la productividad y competitividad de pequeños productores y micro, pequeñas y medianas empresas del ámbito rural y urbano
- Opera en los 9 departamentos de Bolivia, a través de 16 oficinas
- La vocación institucional de apoyo al sector productivo
- La política pública y la nueva línea de negocios de financiamiento a cadenas productivas

La filosofía de trabajo en torno a las cadenas productivas es la búsqueda de beneficios sostenibles para todos los participantes de la cadena.

Partiendo de un análisis de cadenas productivas en diferentes zonas geográficas, IDEPRO identificó las siguientes cadenas a ser financiadas: Cadena de castaña, confección textil, madera, quinua, turismo, uvas singani y otros.

La selección de cadenas fue basada en el siguiente criterio: Se busca atender a sectores productivos con potencial dinámico y una base amplia de productores primarios. IDEPRO opera con enfoque territorial, no atendiendo a todos los productores sino a los que se encuentran en territorios seleccionados. Articula productores en base de la cadena con negocios competitivos (definidos como empresas pivote) en condiciones equitativas y sostenibles.

La participación de IDEPRO procura asegurar un marco de beneficios duraderos, trabajando con los productores a nivel de la base, aspirando a construir capital social que cumpla diversos roles en el futuro. Además define un modelo de financiamiento acorde con las características de la cadena. En esencia, acerca los diversos participantes en la aspiración de crear confianza; de grupos de personas que normalmente ni se comunican íntegramente pasa a relaciones de confianza duraderas en el tiempo. Los productos de crédito responden a las necesidades de los diversos actores.



Según la complejidad de la cadena productiva y la cantidad de participantes se establecen procesos de soporte que van desde establecer una compañía certificadora de la producción, hasta diferenciar los productos de crédito para cada uno de los participantes, así como la suscripción de convenios tripartitos de participación (productores, industrializadores comerciantes). Esto permite identificar primero y luego generar beneficios para todos los participantes como sería:

- a. Acceso al crédito
- b. Precios pactados previamente
- c. Relaciones de largo plazo,
- d. Información de mercados
- e. Asistencia técnica
- f. Optimización de procesos
- g. Minimización de riesgos

Aunque IDEPRO ha tenido un desempeño exitoso no deja de enfrentar diversidad de desafíos como son el acceso a información de mercado, la estabilidad de la oferta empresarial, elevar las escalas para hacer rentables los productos y el contar con mayor nivel de influencia en la generación de políticas públicas.

Un proceso de cadenas desactivadas



La estrategia de PRISMA, Perú, es una Organización benéfica que se enfoca en brindar crédito ágil accesible y sostenible a personas de escasos recursos a través de organizaciones de base local, tanto urbanas como rurales, brindando a su vez asistencia técnica que mejore el éxito de la actividad productiva financiada. Establecieron una estrategia de focalización en comunidades con problemas crónicos de pobreza identificados a partir del PPI donde el crédito pudiera incidir directamente en la nutrición de las familias involucradas.

La organización arranca con la aspiración de brindar un servicio de crédito agrícola ágil, accesible y sostenible, a la vez de mejorar los ingresos a través de la asistencia técnica, procura generar más riqueza para los involucrados. Desde un punto de vista social se visualiza la iniciativa como una de seguridad alimentaria en el sentido de que se enfoca en el combate a la desnutrición vía el microcrédito.

ESTRATEGIA DE INTERVENCION SAP



Las principales características de las microfinanzas que realizaron fueron:

- Operar en zonas de alta pobreza (pedida a través del PPI)
- En 1998 se ven en la obligación de separar dichos créditos y esto lleva al financiamiento vía cadenas productivas.
- Financian actividades de producción así como de autoempleo y comercialización.
- El crédito opera como si fuera una tarjeta de crédito, con desembolsos sucesivos según necesidades, además de un seguro y un fondo de contingencias para riesgos agrícolas.
- Se logró suscribir un contrato de venta a futuro con los productores. La empresa compradora le pagaba a PRISMA y esta liquidaba las operaciones.
- Aunque el crédito era caro, al financiar solamente lo que el cliente utilizaba el costo medio bajaba substancialmente.
- El desarrollo de las cadenas se vio enfrentada a la cultura tradicional de producción, la que tiene raíces ancestrales muy profundas.
- El proceso generó sobre todo confianza a lo largo de los participantes del sistema.

El éxito de la iniciativa fue focalizado a nivel del desarrollo y fortalecimiento de las organizaciones de base, de la transformación de la agricultura tradicional andina en una más enfocada al mercado y en la transformación de los excedentes generados por la producción en mejora en la calidad de la alimentación de las familias involucradas (por los problemas crónicos de desnutrición que se identificaron al inicio). Sin embargo, diversidad de factores llevaron a que la iniciativa fuera abandonada y se volviera a la operación de crédito tradicional:

- El cambio climático genera riesgos adicionales en la pequeña agricultura, la mayoría no cubiertos y potencialmente muy dañinos para los clientes.
- Al operarse con commodities se corre el riesgo de los mercados.
- La mini-parcelación de la tierra lleva a problemas de productividad, eficiencia y atención de las plantaciones. Es más riesgoso para los agricultores focalizarse en un solo producto para articularse en una cadena.
- No existe un paquete tecnológico, lo que implica mayores riesgos y menores rendimientos.
- La introducción de productos con potencial de mercado ha sido muy dificultoso por la cultura productiva ancestral.
- Existe mucha inseguridad en la cadena agrícola.
- La falta de caminos incide de manera directa en la producción, además de que los estándares del mercado llevan a la pérdida de mucha parte de la producción.
- Finalmente no hay visión de largo plazo que permita sostener el trabajo en la cadena.

Red de pagos móviles



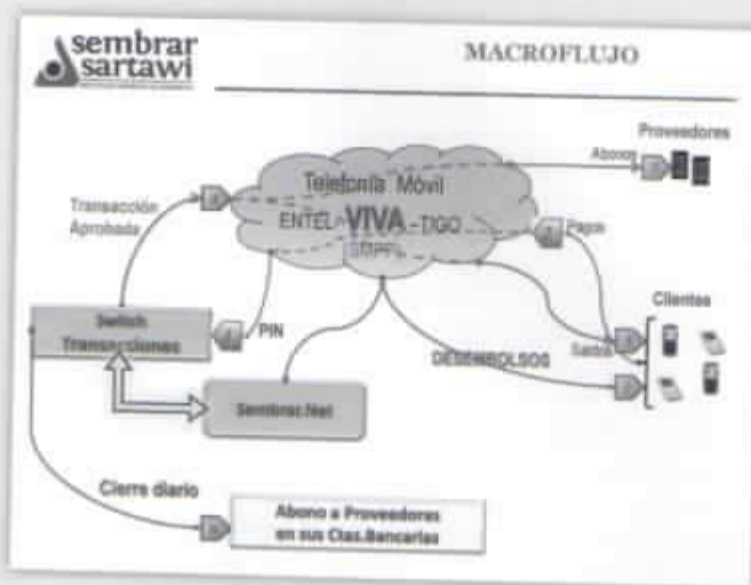
- Fundación sin fines de lucro.
- Con 20 años de experiencia en el sector agrícola.
- Habiendo generado dos exitosas instituciones microfinancieras, y
- Con 10 años de experiencia otorgando asistencia técnica en el agro.

Se desarrolla una tecnología que permite acceder desde el celular a la cuenta de ahorro o al crédito, facilitando la verificación de saldos y el envío de dinero a otro miembro de la red con cargo al crédito o los ahorros. Se parte de que la gran mayoría de los agricultores de las zonas rurales tienen celulares aunque no tengan una tarjeta de crédito o débito.

Los objetivos fueron:

- Realizar transacciones financieras mediante el uso de la telefonía móvil.
- Alcanzar a los clientes propios de Sembrar Sartawi y proveedores mediante tecnologías vigentes y populares.
- Facilitar a nuestros clientes un medio de pago innovador y con ventajas reales frente a una Tarjeta de Crédito clásica.

La organización procura afiliar a diversidad de personas en una misma comunidad con el fin de que se puedan dar las transacciones. Los mensajes de texto no tienen costo para los participantes y se envían con altos estándares de seguridad y velocidad, prácticamente la transferencia es instantánea.



La innovación le permite al agricultor o comerciante realizar las transacciones sin tener que andar con efectivo y sin tener que ir a las sucursales de la organización a retirar dinero. Existe un convenio con la compañía de telefonía que hace la aplicación posible.

En la actualidad se está en proceso de ampliación del piloto (300 clientes y 50 puntos de venta-proveedores) para alcanzar a por lo menos 10,000 usuarios. Lo anterior ha llevado todo un proceso de crecimiento de conocimientos y de adaptación de los productos y la misma organización a las condiciones que permiten que la iniciativa sea un éxito.

Panel II

Mujeres rurales empoderadas



En un entorno dominado por la cultura machista, donde las cooperativas aunque cuentan con una amplia cantidad de mujeres como asociadas y usuarios de sus servicios, no participan de igual forma en las estructuras superiores, e incluso del todo no han tenido representación en las federaciones de cooperativas.

Se establece una organización dedicada exclusivamente a las mujeres, la que utilizando la bondad y riqueza de los principios cooperativos, impulsa un proyecto de empoderamiento de las mujeres. Asociadas sí, usuarias de servicios de crédito y de ahorro sí; pero en especial mujeres capaces de tomar el control de sus vidas, actuando en la microempresa familiar para mejorar la condición de vida de la familia, a la vez que se van capacitando, entrenando, en una actitud desafiante hacia los miedos y barreras que por años han limitado a las mujeres a roles secundarios y marginales.

La Cooperativa se ha articulado con la comunidad y la sociedad creciendo de manera sostenida desde las 12 mujeres que iniciaron en 1986, hasta las más de 20,000 de la actualidad (48% rural, 25% urbano y 27% urbano marginal), distribuidas por todos los rincones del país y con más de US \$33 millones en cartera de microcréditos.

- Generación de iniciativas productivas para mujeres en condición de extrema pobreza.
- Capacitación y asistencia técnica para elevar la efectividad productiva de las microempresas.
- Empoderamiento económico de las mujeres
- Mejora de la autonomía económica de las mujeres participantes
- Programas de salud para mejorar la calidad de vida
- Empoderamiento de las mujeres en la gestión de su organización cooperativa.

Experiencias de éxito

Microleasing una herramienta para mejorar la productividad del microproductor lechero



ANED es una Institución Financiera de Desarrollo con más de 33 de años de existencia, especializada en canalizar créditos de fomento para la población rural boliviana, bajo principios de solidaridad sensibilidad social sustentada por el respeto a la dignidad humana y a su entorno.

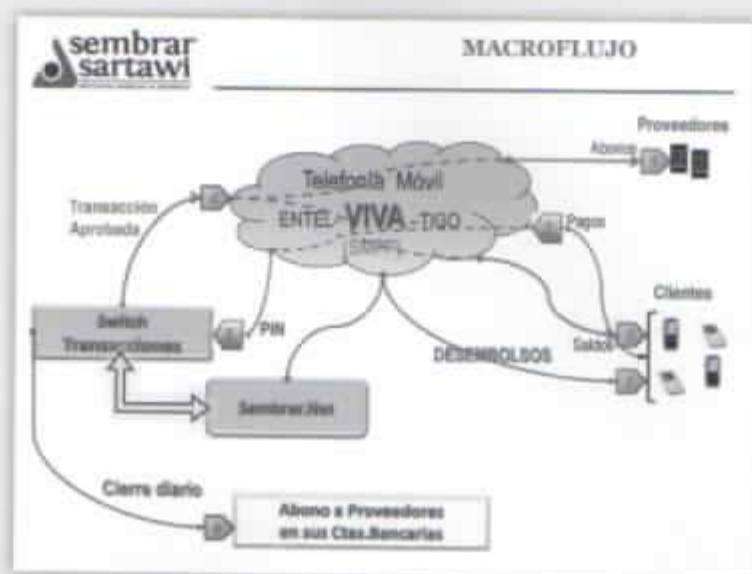
El Leasing es una operación financiera mediante la cual ANED compra un activo productivo, a pedido expreso de sus clientes, el que posteriormente es entregado para su utilización por un plazo determinado, a cambio de unas cuotas periódicas por concepto de alquiler. Al finalizar el plazo acordado, el cliente tiene la opción de compra del bien arrendado por un valor residual previamente acordado.

- El programa de leasing de ANED nace en 1997, con el apoyo de la Fundación Interamericana con la perspectiva de desarrollar una nueva opción de financiamiento para actividades económicas productivas, que sea acorde con la realidad de inversión de mediano y largo plazo de microempresarios urbanos y rurales, y especialmente del pequeño productor campesino.
- El programa de leasing ha permitido realizar operaciones en los siguientes rubros
 - Maquinaria agrícola para lechería
 - Maquinaria agrícola para el este y norte integrado en Santa Cruz
 - Motobombas para riego en Oruro
 - Equipos fotovoltaicos para energía rural

El producto microleasing rural es considerado una de las innovaciones más significativas en desarrollo el de las microfinanzas.

Esquema de funcionamiento





La innovación le permite al agricultor o comerciante realizar las transacciones sin tener que andar con efectivo y sin tener que ir a las sucursales de la organización a retirar dinero. Existe un convenio con la compañía de telefonía que hace la aplicación posible.

En la actualidad se está en proceso de ampliación del piloto (300 clientes y 50 puntos de venta-proveedores) para alcanzar a por lo menos 10,000 usuarios. Lo anterior ha llevado todo un proceso de crecimiento de conocimientos y de adaptación de los productos y la misma organización a las condiciones que permiten que la iniciativa sea un éxito.

Panel II

Mujeres rurales empoderadas



En un entorno dominado por la cultura machista, donde las cooperativas aunque cuentan con una amplia cantidad de mujeres como asociadas y usuarios de sus servicios, no participan de igual forma en las estructuras superiores, e incluso del todo no han tenido representación en las federaciones de cooperativas.

Se establece una organización dedicada exclusivamente a las mujeres, la que utilizando la bondad y riqueza de los principios cooperativos, impulsa un proyecto de empoderamiento de las mujeres. Asociadas sí, usuarias de servicios de crédito y de ahorro sí, pero en especial mujeres capaces de tomar el control de sus vidas, actuando en la microempresa familiar para mejorar la condición de vida de la familia, a la vez que se van capacitando, entrenando, en una actitud desafiante hacia los miedos y barreras que por años han limitado a las mujeres a roles secundarios y marginales.

La Cooperativa se ha articulado con la comunidad y la sociedad creciendo de manera sostenida desde las 12 mujeres que iniciaron en 1986, hasta las más de 20,000 de la actualidad (48% rural, 25% urbano y 27% urbano marginal), distribuidas por todos los rincones del país y con más de US \$33 millones en cartera de microcréditos.

- Generación de iniciativas productivas para mujeres en condición de extrema pobreza.
- Capacitación y asistencia técnica para elevar la efectividad productiva de las microempresarias.
- Empoderamiento económico de las mujeres.
- Mejora de la autonomía económica de las mujeres participantes.
- Programas de salud para mejorar la calidad de vida.
- Empoderamiento de las mujeres en la gestión de su organización cooperativa.

Experiencias de éxito
Microleasing una herramienta para mejorar la productividad del microproductor lechero



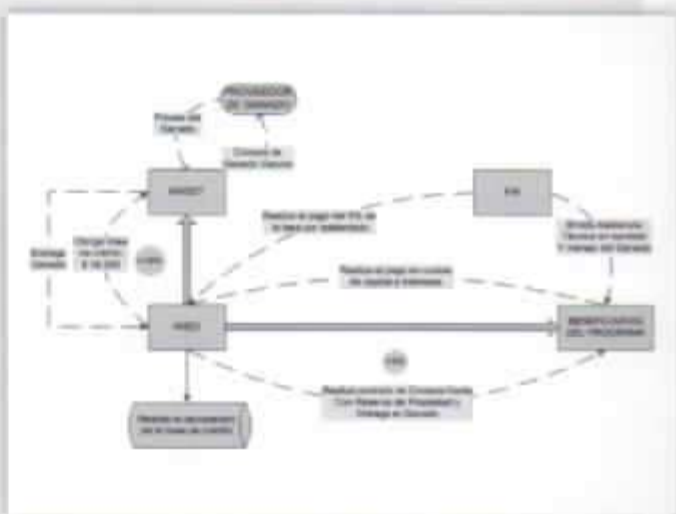
ANED es una Institución Financiera de Desarrollo con más de 33 de años de existencia, especializada en canalizar créditos de fomento para la población rural boliviana, bajo principios de solidaridad sensibilidad social sustentada por el respeto a la dignidad humana y a su entorno.

El Leasing es una operación financiera mediante la cual ANED compra un activo productivo, a pedido expreso de sus clientes, el que posteriormente es entregado para su utilización por un plazo determinado, a cambio de unas cuotas periódicas por concepto de alquiler. Al finalizar el plazo acordado, el cliente tiene la opción de compra del bien arrendado por un valor residual previamente acordado.

- El programa de leasing de ANED nace en 1997, con el apoyo de la Fundación Interamericana con la perspectiva de desarrollar una nueva opción de financiamiento para actividades económicas productivas, que sea acorde con la realidad de inversión de mediano y largo plazo de microempresarios urbanos y rurales, y especialmente del pequeño productor campesino.
- El programa de leasing ha permitido realizar operaciones en los siguientes rubros
 - Maquinaria agrícola para lechería.
 - Maquinaria agrícola para el este y norte integrado en Santa Cruz.
 - Mótobombas para riego en Oruro.
 - Equipos fotovoltaicos para energía rural.

El producto microleasing rural es considerado una de las innovaciones más significativas en desarrollo el de las microfinanzas.

Esquema de funcionamiento



Con el apoyo de la AECI de España se plantea la posibilidad de hacer microleasing con semovientes, permitiendo que el ganadero aumente su rentabilidad al contar con los animales en las condiciones exactas que necesita. Los estudios previos indicaron que esa posible y rentable y la actividad se desarrolla como piloto desde el 2007 en la comunidad de TOMOYO que cuenta con la particularidad de tener más del 65% de la población en condición de pobreza.

El microleasing resuelve el problema de la falta de garantías, tanto porque la persona no es sujeto de crédito como porque no tiene que aportar en garantía.

Por el momento la experiencia se encuentra en etapa piloto y tocará analizar los resultados para ver si es posible de masificar. El desafío más grande es que no comprometa la sostenibilidad de la IMFR dado que no siempre estas iniciativas son financieramente rentables, aunque socialmente ha quedado demostrado el gran impacto positivo que provocan.

Panel III

Experiencias de crédito ambiental



Fondo de Desarrollo Local Financiando tu Progreso

En pocos años el Fondo de Desarrollo Local, FDL se ha convertido en una de las principales instituciones de microfinanzas de Nicaragua, trabajando con las personas de menores ingresos tanto en las zonas rurales como en las zonas urbanas. En lo rural la propuesta es la reconversión productiva de la producción agrícola mezclando crédito con asistencia técnica.

La organización desde 2005 creó la cartera de desarrollo donde se enfocó en los siguiente productos:

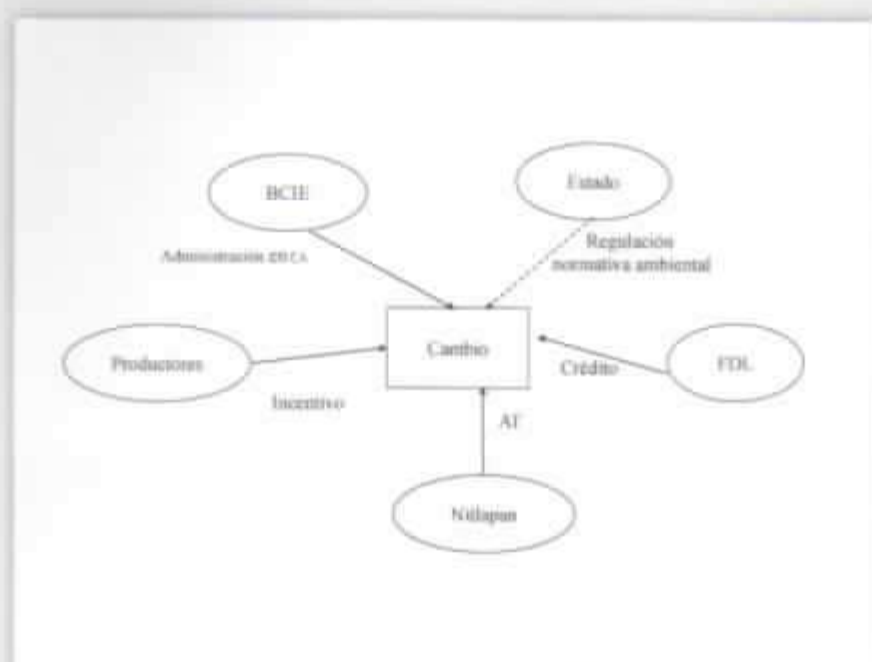
- Vaquita lechera
- Café de Altura
- Paneles Solares
- Crédito Ambiental

El crédito ambiental se ha sustentado en una relación nueva y diferente, tomando distancia de las microfinanzas tradicionales que son de corto plazo y muy cercanas al flujo de caja del proyecto o del beneficiario por cuanto las actividades que se financian no generan flujo de corto plazo. Los principales justificantes de este crédito son:

- Los pequeños productores tienen conciencia de la importancia de proteger el medio ambiente y con apoyo están dispuestos a desarrollar diversidad de acciones
- Poco uso de insumos y pastos de corte.
- Este manejo tiene efectos en el uso productivo de la tierra, degradación de pasturas, sobre pastoreo y presión hacia la frontera agrícola.
- Ineficiencia con bajos índices de productividad y competitividad.

La iniciativa se apoya en el soporte del Proyecto CAMBIO (Fondo para el Medio Ambiente Mundial, manejado en la región por el BCIE), movilizándolo un premio para quienes logran los resultados que se proponen con el proyecto, incluyendo un premio para FDL si sus clientes logran el resultado. El premio aunque importante para los clientes no es significativo en términos de montos globales pero sí produce un movimiento favorable en favor del medio ambiente.

El crédito ambiental pasó así a ser una propuesta más de FDL utilizada por 850 clientes ubicados en corredores biológicos, y con un promedio de crédito por cliente de \$2.000.



Los resultados han sido posibles gracias al apoyo externo para otorgar el premio (14% de devolución si cumplen metas pactadas), así como fondos de mediano plazo para prestar (a 36 meses mínimo), así como una base de clientes que permita interesar a cantidad importante.

Es fundamental que la organización, en este caso FDL cuente con valores institucionales acordes con la propuesta de trabajo para darle más legitimidad a las acciones, tanto a nivel de los agricultores como de la sociedad en general.