



Productos, servicios y programas de finanzas verdes globales en áreas rurales

10 casos de estudio



implementada por:



Introducción

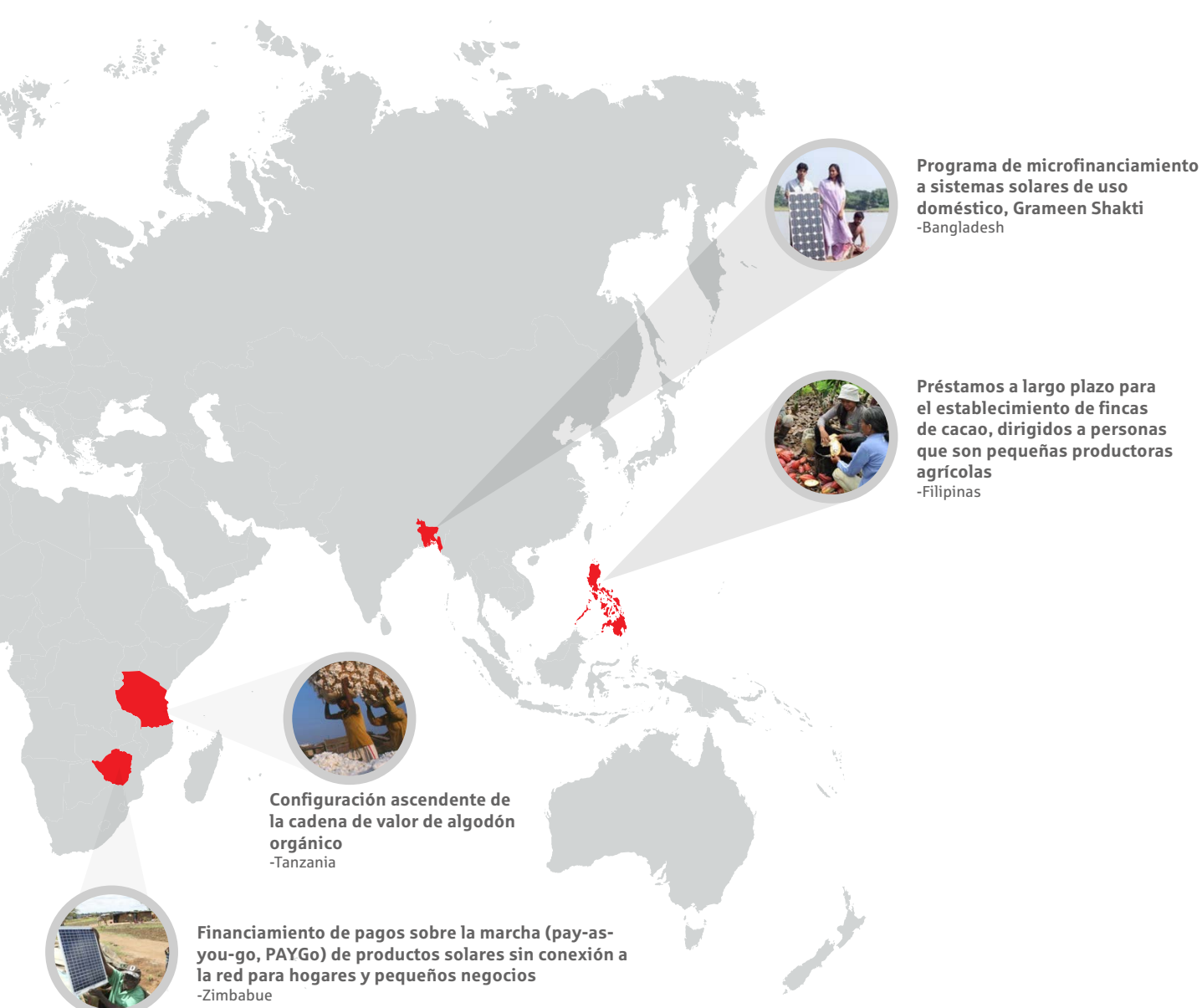
La Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe lleva a cabo el proyecto denominado “Fortalecimiento del sector agropecuario y fomento del desarrollo rural en México a través de la oferta de servicios financieros adecuados”, financiado por el Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) de Alemania. El proyecto considera nuevas tecnologías para garantizar ingresos más estables a la población rural y de menores ingresos, principalmente a las micro y pequeñas empresas del sector rural y, de esta manera, promover el aumento de la seguridad alimentaria en el país.

En el marco de este proyecto, se contrató a la consultora MicroEnergy International para identificar productos, servicios y programas de financiamiento verde exitosos en áreas rurales en todo el mundo, seleccionar aquellos con mayor potencial de ser replicados en México y evaluarlos para recopilar sus buenas prácticas y lecciones aprendidas a nivel individual.



Este documento resume los 10 casos de estudio más adecuados en cuanto a sus posibilidades de ser replicados en el sector rural mexicano. Los casos de estudio están diversificados geográficamente y cubren América Latina, África y Asia.

Este estudio ha sido financiado por el BMZ, como parte del proyecto mencionado de la Sparkassenstiftung Alemana. La Sparkassenstiftung Alemana, como editora, es la única responsable del contenido, y éste no refleja los puntos de vista del BMZ. Queda prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio, electrónico o mecánico, sin el permiso escrito del propietario.



10 Casos de Estudio



Iniciativa de resiliencia para personas cafetaleras en América Latina

Institución financiera: Root Capital
País de operación: Honduras, Nicaragua and Perú
Página: 8

Diseño de una línea de crédito verde y un programa de capacitación en ODEF Financiera

Institución financiera: ODEF Financiera
País de operación: Honduras
Página: 14



Consolidación de la calidad y el alcance de la resiliencia de la clientela mediante sinergias de múltiples actores para incrementar la resiliencia de los ecosistemas territoriales

Institución financiera: Fondo de Desarrollo Local (FDL)
País de operación: Nicaragua
Página: 19

Microfinanzas para la adaptación basada en el medio ambiente

Institución financiera: Bancamia
País de operación: Colombia
Página: 26



Microseguros agrícolas contra riesgos climáticos

Institución financiera: Sembrar Sartawi IFD
País de operación: Bolivia
Página: 32



Mejora de una cartera de préstamos verdes con tecnología de energías renovables y eficiencia energética

Institución financiera: Contactar
País de operación: Colombia
Página: 38

Programa de microfinanciamiento a sistemas solares de uso doméstico, Grameen Shakti

Institución financiera: Grameen Shakti
País de operación: Bangladesh
Página: 44



Préstamos a largo plazo para el establecimiento de fincas de cacao, dirigidos a personas que son pequeñas productoras agrícolas

Institución financiera: Agronomika
País de operación: Filipinas
Página: 50

Configuración ascendente de la cadena de valor de algodón orgánico

Institución financiera: BioRe Tanzania Ltd
País de operación: Tanzania
Página: 56



Financiamiento de pagos sobre la marcha (Pay-as-you-go, PAYGo) de productos solares sin conexión a la red para hogares y pequeños negocios

Institución financiera: Money Mart Finance (MMF)
País de operación: Zimbabue
Página: 62

Lista de abreviaturas

AECF	Fondo de incentivos empresariales para África (en inglés: Africa Enterprise Challenge Fund)
AFC	Agronomika Finance Corporation (Las Filipinas)
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BMZ	Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania
BSP	Banco Central de Filipinas
CAMBIO	Crédito ambiental cambio (FDL, Nicaragua)
CFRI	Iniciativa de Resiliencia para Personas Cafetaleras (Root Capital, Honduras, Nicaragua, Perú)
DANIDA	Agencia Danesa de Desarrollo Internacional
ENA	Encuesta Nacional Agropecuaria, México
FIDE	Fideicomiso para el Ahorro de Energía Eléctrica, México
FMBBVA	Fundación Microfinanzas BBVA
FMAM	Fondo para el Medio Ambiente Mundial
FMO	Banco Holandés de Desarrollo
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
FV	Fotovoltaica
IFC	Corporación Financiera Internacional
IDCOL	Compañía de infraestructura y desarrollo (en inglés: Infrastructure Development Company Ltd.)
IMF	Institución microfinanciera

SENAMHI	Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología, Bolivia
SENER	Secretaría de Energía, México
MEbA	Microfinanzas para la Adaptación Basada en Ecosistemas (Colombia)
MEI	MicroEnergy International
MMF	Money Mart Finance (Zimbabue)
OA	Organizaciones asociadas
ODEF	Organización para el Desarrollo Empresarial de la Mujer
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
ONG	Organización no gubernamental
OPD	Organización privada de desarrollo
PAYGo	Pay-As-You-Go
PCIC	Corporación de Seguros para las Cosechas de Filipinas (en inglés: Philippine Crop Insurance Corporation)
PNUMA	Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente
PRODESEN	Programa de Desarrollo del Sistema Eléctrico Nacional
SOCAP	Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
VIDECI	Viceministerio de Defensa Civil, Bolivia
ZWRCN	Red y Centro de Recursos de Mujeres de Zimbabue (en inglés: Zimbabwe Women's Resource Centre and Network)

Resumen de la iniciativa

INICIATIVA DE RESILIENCIA PARA PERSONAS CAFETALERAS EN AMÉRICA LATINA

Honduras, Nicaragua y Perú

La **Iniciativa de Resiliencia para Personas Cafetaleras (CFRI)**, ejecutada por Root Capital en América Latina, inició en 2014. Durante los dos años de duración de la iniciativa, Root Capital proporcionó servicios de financiamiento y desarrollo de capacidades a organizaciones de personas agricultoras en Honduras, Nicaragua y Perú. Estas organizaciones funcionaron como canal para ofrecer los mismos servicios (financiamiento y desarrollo de capacidades, además de insumos) a personas pequeñas agricultoras.

Entre 2011 y 2012, en toda América Latina hubo una plaga de *puccinia graminis*, un hongo que causa la roya del cereal. La plaga, de origen natural, ataca los cafetos y las mata con el tiempo. Esta situación redujo significativamente la productividad de las personas pequeñas agricultoras. Al inicio de 2013, se estimaba que más del 50% del total de las tierras para caficultura en América Central habían sido afectadas por la roya.

Por desgracia, la roya no es una enfermedad de corta duración y no existen soluciones rápidas para superar la epidemia. Además, los cafetos afectados ven reducida su capacidad de producción de forma considerable, lo que se traduce en menores ingresos para las personas pequeñas agricultoras en el momento en que necesitan liquidez para afrontar la epidemia.

En respuesta a la situación, Root Capital desarrolló servicios financieros para apoyar a las personas pequeñas agricultoras en su lucha contra los efectos de la roya a corto plazo, y también les ofreció financiamiento para renovar sus fincas en general a largo plazo –era sabido que los cafetos debían sustituirse por los efectos de la roya y podían hacerse mejoras para prevenir acontecimientos similares.

Root Capital creó una red de empresas locales, como cooperativas agrícolas y molinos privados de café, para unir a las personas pequeñas agricultoras y llegar a ellas. Mediante esta red, Root Capital ofreció financiamiento a corto y largo plazo para la agricultura, así como asistencia técnica a cafetaleros y cafetaleras.

Un factor clave del éxito de la iniciativa fue la provisión de crédito a personas productoras de café, para que ellas pudieran financiar el costo directo de rehabilitación y renovación de los cultivos de los cafetos enfermos, viejos o improductivos. La rehabilitación y renovación de cultivos por lo general se lleva a cabo por empresas comerciales y semicomerciales una vez al año, mediante modelos financieros fiables.

La situación era totalmente diferente para las personas pequeñas agricultoras en América Latina: además de conocimientos agrícolas y capacidad financiera (los costos de renovación oscilan entre los 3,000 y 5,000 USD/ha), las personas pequeñas agricultoras también necesitaban una fuente alternativa de ingresos durante el periodo de sustitución de las plantas. Por esta razón se separaron los productos financieros en corto y largo plazo. Por un lado, el financiamiento a corto plazo se utilizó para facilitar el acceso al mercado con el objetivo de cubrir los gastos operativos y estabilizar los flujos de efectivo. Por otro lado, los préstamos a largo plazo sirvieron para rehabilitar y renovar cafetos viejos y enfermos.

Institución financiera

Root Capital



Figura 1 - Cafeto y granos de café producidos de manera sostenible en Perú (fuente: Root Capital)

Descripción de la institución

Root Capital es un fondo de inversión social sin ánimo de lucro fundado en 1999, enfocado en el sector agrícola y compuesto por un equipo de más de 120 personas. Tiene presencia en Centroamérica y México, África Oriental, Sudamérica, el Sudeste Asiático, los Estados Unidos y África Occidental. Hasta la fecha, ha trabajado con más de 1.3 millones de agricultores y agricultoras a través de grupos y organizaciones de personas agricultoras.

Root Capital invierte en el crecimiento de empresas agrícolas que apoyan a estas personas que son pequeñas agricultoras. Root Capital busca empresas cuyas necesidades crediticias sean demasiado grandes para la microfinanciación y demasiado pequeñas o riesgosas para los bancos comerciales. Los préstamos otorgados por Root Capital suelen oscilar entre 200,000 y 2 millones de USD, y están hechos a la medida de los ciclos de cosechas y ventas.

Para ayudar a los negocios a crecer a largo plazo, Root Capital mezcla el financiamiento con una capacitación altamente personalizada para fortalecer la gestión financiera y las habilidades y capacidades agronómicas de pequeños agricultores y pequeñas agricultoras. También se ofrece capacitación a nivel de las organizaciones de personas agricultoras.

Root Capital en un vistazo

- Presencia en Centroamérica y México, Sudamérica, Sudeste Asiático, África Oriental y Occidental y los Estados Unidos
- Personal: 120+
- Beneficiarios y beneficiarias: 1.3 millones+ personas agricultoras y organizaciones agrícolas (2020)
- Año de fundación: 1999

Producto financiero

- Financiación a corto y largo plazo
- Iniciativa de Resiliencia para Personas Cafetaleras

Datos de contacto

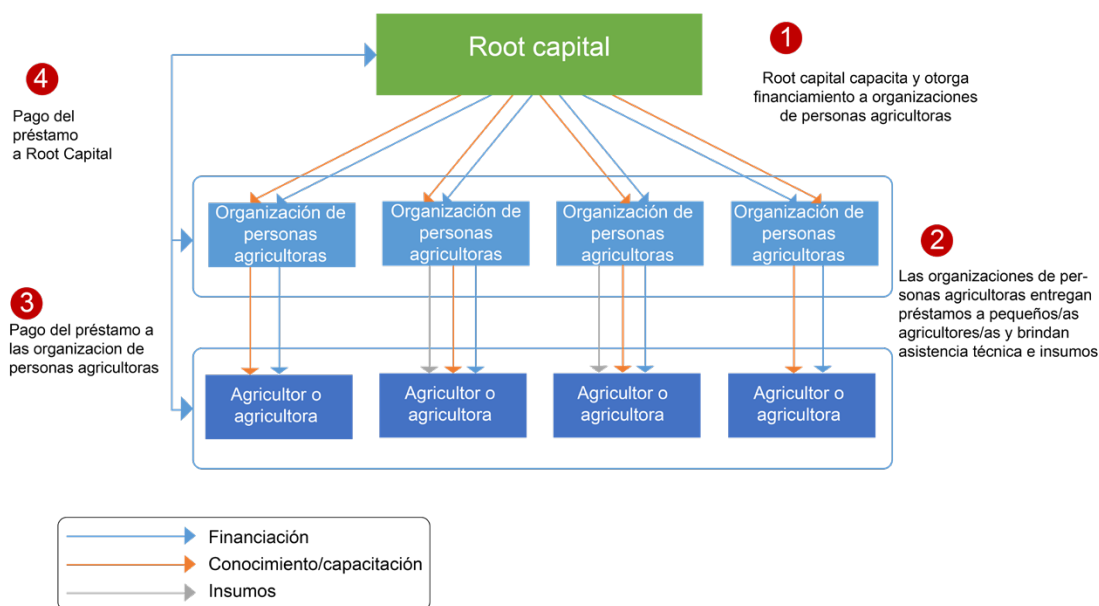
- <https://rootcapital.org/>
- Elizabeth Teague
eteague@rootcapital.org

En cuanto a la Iniciativa de Resiliencia para Personas Cafetaleras implementada en Honduras, Nicaragua y Perú, el financiamiento proporcionado por Root Capital al nivel de las personas pequeñas agricultoras se tradujo en dos tipos de productos financieros, diferenciados por su duración. El préstamo a corto plazo no superaba en promedio los 800 USD, mientras que un préstamo a largo plazo podía ir de los 15,000 a los 25,000 USD para un agricultor o una agricultora con 5 ha de tierra.

Producto financiero

Root Capital ofrece financiación impulsada por la producción a personas que son pequeñas agricultoras. La financiación es proporcionada a estas últimas por las organizaciones de personas agricultoras, por lo general en dos productos financieros diferentes. Ambos productos financieros, a corto y largo plazo, otorgados a través de organizaciones a personas que son pequeñas agricultoras, están estructurados financieramente de la misma forma:

- Root Capital otorga financiación a organizaciones de personas agricultoras mediante el canal de la Iniciativa de Resiliencia para Personas Cafetaleras.
- Además, Root Capital imparte sesiones de capacitación a organizaciones de personas agricultoras. Estas sesiones versan sobre los siguientes temas:
 - Capacitación financiera para garantizar la buena gestión del préstamo por parte de las organizaciones de personas agricultoras y estas últimas.
 - Asistencia agronómica para fomentar soluciones que mitiguen el cambio climático.
 - Capacitación para la diversificación de ingresos a nivel tanto empresarial como familiar/individual.
 - Servicios de tecnología móvil para ayudar a las organizaciones de personas productoras a digitalizar procesos y modernizar sus operaciones.
- Una vez capacitadas, las organizaciones de personas agricultoras comienzan a replicar la capacitación recibida hacia estas personas.
- Por lo general, se recomienda a las organizaciones de personas agricultoras dividir los préstamos en corto y largo plazo para los agricultores y las agricultoras.
- Los préstamos a corto plazo rondan los 800 USD en promedio. Su objetivo es “facilitar el acceso al mercado, cubrir los gastos operativos permanentes y estabilizar los flujos de efectivo, de modo que los productores puedan continuar generando ingresos procedentes de los árboles de café que no han sido atacados por la roya” (Root Capital, 2016: 3).
- Los préstamos a largo plazo dependen del tamaño del terreno en que se aplican medidas de renovación y rehabilitación. Por lo general, van de los 3,000 a 5,000 por hectárea. Los préstamos a largo plazo se utilizan para “financiar la rehabilitación y renovación de árboles envejecidos y enfermos” (Root Capital, 2016: 3).
- Los préstamos tienen colaterales con requisitos del 100% de la relación entre el préstamo/ valor y una base de descuento durante toda la vida del préstamo. Se ofrecen en tierra, instalaciones o activos duros, o bien, mediante una garantía conjunta.
- Además, en algunos casos, las organizaciones de personas agricultoras también proporcionaron insumos agrícolas a los agricultores y las agricultoras.



Las estrategias de renovación y rehabilitación incluyen tanto la sustitución de árboles afectados o enfermos por otros nuevos y jóvenes como el injerto o la poda a aquellos que aún tienen potencial de producir café.

Un factor clave del éxito de Root Capital es trabajar de cerca con las asociaciones de personas agricultoras, como cooperativas o molinos de café, para garantizar la sensibilización de los agricultores y agricultoras y que el servicio financiero esté disponible para ellos y ellas. Además, al actuar como nodos centralizados, todos estos grupos de personas agricultoras también facilitaron la organización de programas para el desarrollo de capacidades para su personal y para las personas agricultoras.

Como puede observarse en la imagen, los tres componentes del servicio financiero proporcionado por Root Capital son: financiamiento, conocimiento e insumos agrícolas.

Enfoque en las alianzas

Root Capital se asoció con diferentes tipos de organizaciones para garantizar la estructura institucional de la iniciativa.

La financiación del proyecto fue otorgada por fondos multilaterales de inversión, como el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), Starbucks, la Fundación Ford, entre otros. El financiamiento se canalizó a través de Root Capital, que después lo distribuyó a organizaciones de personas agricultoras.

Las organizaciones de personas agricultoras y productoras son el otro actor con el que Root Capital se asoció para facilitar el acceso a los pequeños agricultores y las pequeñas agricultoras. Los préstamos de Root Capital se conceden a organizaciones de personas productoras, negocios privados o instituciones financieras locales que agrupen a personas pequeñas agricultoras individuales. Entonces, estas instituciones prestan a productores y productoras individuales y asumen el riesgo de amortización. Desde su interior, las instituciones financieras se hacen cargo de la generación, el desembolso, el monitoreo y el pago de los préstamos a través de un fondo interno de crédito, al que se le añade un margen mínimo para cubrir los gastos operativos (el valor y los detalles de la tasa de interés de este margen no son públicos).

Enfoque en las beneficiarias y los beneficiarios

Las beneficiarias y los beneficiarios de la Iniciativa de Resiliencia para Personas Cafetaleras son caficultores y caficultoras rurales que sufrieron afectaciones por la plaga de la roya (2011-2012), la cual tuvo efectos nocivos en alrededor del 50% del total de áreas de cultivo de café en América Latina, reduciendo considerablemente la producción de las personas pequeñas agricultoras.

Root Capital otorgó préstamos a organizaciones de personas pequeñas agricultoras que después los distribuyeron a agricultores y agricultoras individuales para apoyar en los costos iniciales de renovación y rehabilitación. Root Capital también ofreció asistencia técnica (gratuita para las organizaciones y sus miembros), a fin de garantizar la correcta implementación de los programas de renovación y rehabilitación.

Impactos logrados

- Las personas pequeñas agricultoras obtuvieron acceso a financiamiento, lo que les permite renovar sus cultivos para aumentar la producción de café.
- Las personas pequeñas agricultoras obtuvieron acceso a programas de desarrollo de capacidades en temáticas de finanzas, agricultura, diversificación y gestión de ingresos y servicios de tecnología móvil.
- Las asociaciones de personas agricultoras recibieron capacitaciones técnicas para autoadministrar y gestionar créditos y préstamos a largo plazo.
- Los impactos indirectos del proyecto incluyen una mejora general del medio ambiente por la reducción de la deforestación causada por la plaga.

Relevancia para México

- Este caso de estudio es relevante porque la caficultura es una de las actividades agrícolas más importantes que se llevan a cabo en México. Además, la enfermedad de la roya también afecta áreas mexicanas productoras de café, como Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Oaxaca, Puebla o Querétaro, entre otras. En función de esto, las acciones emprendidas por Root Capital y los procedimientos establecidos con organizaciones locales y personas agricultoras pueden resultar de gran interés para México.
- Aunado a esto, el enfoque también es relevante para el caso mexicano, ya que las organizaciones de personas agricultoras, si están bien administradas, son buenas aliadas para las instituciones financieras.
- La limitación de este caso de estudio al momento de la implementación en México es que los productos suelen ser para exportación, a menos que exista una empresa nacional dispuesta a establecer un acuerdo similar de preventa con asociaciones de personas productoras.

Buenas prácticas y lecciones aprendidas

- Aprovechar las estructuras de financiamiento combinado permite a los prestamistas reducir parcialmente el riesgo de las inversiones en renovación y rehabilitación.
- Root Capital (2016: 4-5) también identifica las siguientes lecciones aprendidas:
 - Identificar y fortalecer los puntos de aglutinación escalables para canalizar el capital a las personas pequeñas productoras.
 - Invertir en el desarrollo de capacidades para puntos de aglutinación.
 - Expandir las soluciones de gestión de riesgos para beneficiar a las personas productoras individuales.
 - Vincular el apoyo financiero y no financiero para aumentar la capacidad de absorción de las empresas y las personas agricultoras individuales para calificar a un crédito y administrarlo.
 - Reforzar el ambiente favorable general, garantizando el acceso constante a material de siembra de alta calidad e información acerca de las variedades de café.

Datos de contacto

- Elizabeth Teague
Gerente Senior de Medio Ambiente y Desempeño Social
eteague@rootcapital.org

Referencias

- Base de datos interna de proyectos de MicroEnergy International
- Página web y documentación de Root Capital: <https://rootcapital.org/>
- Brody, L. (2011) “Root Capital: A Case Study in Impact Investing”. En *Americas Quarterly*. Disponible en <https://rootcapital.org/resources/root-capital-a-case-study-in-impact-investing/>
- Root Capital, Financing Farm Renovation: How to Build Resilience Using a Blend of Capital. Available at: <https://rootcapital.org/wp-content/uploads/2018/01/Root-Capital-CFRI-Learning-Report-Full-Report.pdf>
- International Finance Corporation (2014). Access to Finance for Smallholder Farmers. Available at: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/965771468272366367/pdf/949050WP0Box3800English0Publication.pdf>

Resumen de la iniciativa

DISEÑO DE UNA LÍNEA DE CRÉDITO VERDE Y UN PROGRAMA DE CAPACITACIÓN EN ODEF FINANCIERA

Honduras

El servicio financiero de créditos verdes implementado en ODEF Financiera fue desarrollado como resultado de un proceso de análisis que ODEF Financiera llevó a cabo en alianza con empresas consultoras. A lo largo de este proceso, ODEF ha podido establecer una dirección de productos verdes con servicios financieros adaptados para su clientela objetivo.

Los productos financiados por ODEF Financiera están dirigidos a pequeñas empresas agrícolas y tiendas comerciales en Honduras, que representaron el 82.2% del total de préstamos desembolsados en 2016.

Las tecnologías fueron preseleccionadas sobre la base de sus principales funciones y sus características ahorradoras y verdes. En el contexto de este producto financiero, las tecnologías verdes se definieron como aquellas que reducen o mitigan los efectos negativos de la actividad humana en el medio ambiente y la población. Estas tecnologías fueron diseñadas para reducir desechos, emplear recursos de energías renovables y hacer uso eficiente de la tecnología. Después, se adaptaron a actividades específicas y a productos cosechados en estos sectores y en cada área distinta de operación, lo que resultó en las siguientes tecnologías:

Agricultura	Comercio
<ul style="list-style-type: none"> • Secador solar • Bomba solar de agua • Máquina despulpadora de café 	<ul style="list-style-type: none"> • Máquinas de refrigeración eficiente • Sistemas de aire acondicionado • Iluminación

Una vez que las tecnologías fueron adaptadas al contexto y la demanda local, ODEF Financiera y sus aliados analizaron el lado de la oferta para identificar y crear una red de proveeduría potencial con interés y capacidad de proporcionar las tecnologías a la clientela de ODEF Financiera. La red de proveeduría se creó estableciendo acuerdos de trabajo con los (las) proveedores(as) seleccionados(as), en los que se definían las obligaciones y responsabilidades de cada parte mediante procesos de trabajo y comunicación. Por último, las tecnologías se incluyeron en productos financieros ya existentes, como una parte verde o de ahorro de energía del producto financiero, a fin de facilitar los procesos de comunicación con la clientela y gestionar su información.

Dos aspectos de los productos financieros verdes se identificaron posteriormente como clave del éxito. En primer lugar, la creación de un acuerdo para establecer procedimientos con la proveeduría, que agilizó el desembolso de créditos, la distribución de tecnologías y el seguimiento con la clientela. En segundo lugar, la introducción de un(a) Asesor(a) Técnico(a) en Energía al interior de la institución con capacitación adecuada, lo que proporcionó a ODEF la capacidad de comunicarse mejor con la clientela y prestarle apoyo.

Institución financiera

ODEF Financiera



Figura 1 - Imagen de un sistema solar de uso doméstico instalado en la casa de un cliente. (fuente: ODEF)

Descripción de la institución¹

ODEF Financiera inició sus actividades en 1985 como una organización privada de desarrollo (OPD) centrada en la ejecución de proyectos sociales en zonas rurales para la sostenibilidad en la agricultura y el medio ambiente, todos dirigidos a mujeres.

En 1989, empezó a ofrecer un pequeño programa de crédito también dirigido a los emprendimientos de mujeres (Mujeres de Negocio). En 1992, ODEF dio paso a un periodo de cambio hacia la autosostenibilidad a través de la ampliación de sus productos de crédito. Durante este periodo, ODEF empezó a ofrecer créditos a hombres.

En 2005, en función de los cambios en el marco regulatorio, ODEF decidió crear su brazo financiero, llamado Organización de Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF).

En 2007, ODEF Financiera tenía 22,401 clientes y clientas en 9 departamentos, donde tenía 24 oficinas.

Desde entonces, ODEF se desempeña como una institución microfinanciera (IMF) que ofrece servicios financieros al sector de pequeñas y medianas empresas (pymes) en Honduras. Como se indica en su sitio web, la línea de crédito verde se combina con la promoción de prácticas de agricultura sostenible en Honduras a través de la formación de personas agricultoras y el acceso facilitado a productos verdes.

ODEF en un vistazo

- País: Honduras
- 34 oficinas
- Presencia en nueve departamentos
- 445 empleados y empleadas
- 584 clientes y clientas (2011-2013)
- Se estableció en 1985; las actividades de microfinanzas empezaron en 1989

Producto financiero

Credifijo Verde es uno de los productos financieros de ODEF que se ha vuelto “verde” al añadir varias tecnologías con características favorables al medio ambiente.

Datos de contacto

- odef@odeffinanciera.hn

¹ Información recuperada de la página web de ODEF Financiera: <https://odeffinancierasa.hn/resena-historica/>

Producto financiero

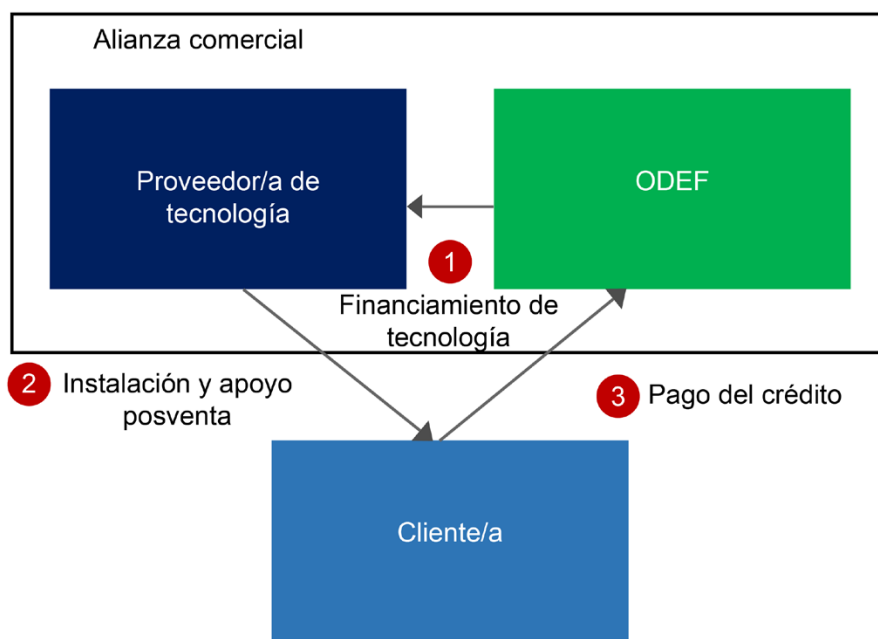
Microcrédito verde

ODEF Financiera creó un producto financiero verde volviendo verde uno ya existente, con el fin de facilitar la comunicación con la clientela y la adaptación de la base de datos de su sistema interno.

Dado que el procedimiento que siguió ODEF para implementar el producto financiero verde estuvo precedido por un análisis de la oferta y la demanda, los productos y la proveeduría ya habían sido seleccionados antes de definir la línea de crédito verde, pues esto fue el último paso. Por ello, las tecnologías verdes ya habían sido elegidas por ODEF de acuerdo con sus características en cuanto a precio, ciclo de vida, capacidad de ahorro energético, y fueron financiadas mediante una línea de crédito verde a personas microempresarias basada en los términos y condiciones de Credifijo.

Credifijo es una línea de crédito en ODEF Financiera diseñada para financiar equipamiento, maquinaria, talleres de producción y vehículos de un negocio. Los préstamos oscilan entre los 20 USD (500 HNL) y los 20,000 USD (500,000 HNL) y son pagados en un periodo que va de 6 a 60 meses. Los pagos de la clientela se hacen de forma semanal, quincenal o mensual, según el tipo de tecnología o equipamiento financiados y el acuerdo entre ODEF Financiera y la persona microempresaria.

Sobre la base de lo anterior, el procedimiento final de trabajo al interior de ODEF para el producto financiero de microcrédito verde es un modelo de negocio a dos manos con un proceso operativo de tres pasos. En primer lugar, una vez que la solicitud de crédito ha sido aceptada y aprobada por ODEF, ODEF prefinancia la tecnología seleccionada, a la que se le ha asignado con anterioridad un tamaño del crédito verde. En segundo lugar, cuando el proveedor o la proveedora de la tecnología recibe la prefinanciación de ésta por parte de ODEF, obtiene asimismo los datos personales completos de la persona beneficiaria del crédito, a fin de instalar o distribuir el producto. Por último, también de acuerdo con los términos del crédito, el cliente o la clienta paga el crédito verde mediante cuotas.



Enfoque en las alianzas

El triángulo operativo puesto en práctica en ODEF Financiera incluyó la creación de múltiples acuerdos de trabajo con ODEF. Estos acuerdos definen con claridad las obligaciones y responsabilidades de cada parte con respecto a la clientela. Mediante estas asociaciones, ODEF mejoró el trabajo administrativo al momento de desembolsar los préstamos. Los acuerdos poseen las siguientes características:

- ODEF desembolsa el pago a la proveeduría, mientras que ésta entrega el producto directamente al cliente o la cliente, imparte capacitación sobre su funcionamiento y mantenimiento y asume el servicio posventa, incluyendo la instalación, el mantenimiento, las reparaciones y la garantía.
- Durante la fase de implementación del producto, los consultores y las consultoras de crédito y la proveeduría se acercan para buscar clientes y clientas potenciales y promocionar los productos financieros ofrecidos por ODEF. Por lo tanto, la proveeduría también consigue clientela potencial para ODEF.
- ODEF proporciona a la proveeduría folletos informativos con datos de contacto. La institución financiera también tiene la opción de facilitar a los proveedores y las proveedoras copias de los formularios de autorización para los créditos verdes, que pueden enviarse a ODEF por correo electrónico para agilizar la evaluación de los clientes y las clientas potenciales.
- ODEF y la proveeduría crean y revisan un plan conjunto de marketing.
- ODEF recibe el catálogo y las listas de precios de los productos financiados por la proveeduría.
- Los proveedores y las proveedoras obtienen capacitación sobre el producto financiero verde, y ellos y ellas, a su vez, capacitan al personal de ODEF sobre sus productos.
- Los proveedores y las proveedoras abren una cuenta institucional de ahorros en ODEF, para optimizar el proceso de desembolso.

Enfoque en las beneficiarias y los beneficiarios

Típicamente, los beneficiarios y las beneficiarias de ODEF Financiera pertenecen a hogares en situación de pobreza (en torno al umbral de línea de pobreza), con recursos muy limitados para establecer una pequeña empresa. Por lo general, están empleados o empleadas (o tienen una pequeña empresa) en la economía informal. Además, no suelen tener acceso a servicios bancarios.

Impactos logrados

- Desde sus inicios, ODEF prestó numerosos servicios de inclusión y apoyo a las mujeres, que han impulsado la innovación empresarial entre mujeres a nivel regional.
- La línea de crédito verde ofrecida por ODEF Financiera otorgó a la clientela de ODEF la posibilidad de adaptar sus talleres u hogares con medidas sostenibles. Esto ha sido fomentado y apoyado por una campaña de sensibilización en la que se promovieron las tecnologías verdes entre la clientela.
- ODEF también brindó educación financiera para que su clientela tuviera la capacidad de entender con exactitud qué necesitaba y de adaptarse a un procedimiento de crédito.

Relevancia para México

- La clientela objetivo de ODEF, personas agricultoras rurales, pequeñas empresas agrícolas y pequeñas tiendas comerciales, forma parte de dos actividades económicas que también han sido identificadas como predominantes en las zonas rurales de México.
- La iniciativa aporta aspectos importantes en cuanto a la creación de una red sólida y resiliente de proveeduría para tener presencia en distintas regiones del país.
- Además, la iniciativa también presenta aportes interesantes que puede seguir una institución financiera para adaptarse mejor y analizar las necesidades de la clientela en términos de aspectos energéticos y de eficiencia en la tecnología.
- La iniciativa resalta el proceso seguido por ODEF para establecer una cartera de tecnología verde dentro de una institución microfinanciera.

Buenas prácticas y lecciones aprendidas

- El establecimiento de un acuerdo de procedimientos entre proveedores y proveedoras facilitó el desembolso de los créditos, la distribución de tecnologías y el seguimiento con la clientela.
- La introducción de un(a) Asesor(a) Técnico(a) en Energía al interior de la institución con capacitación adecuada proporcionó a ODEF la capacidad de comunicarse mejor con la clientela y prestarle apoyo.

Datos de contacto

- odef@odeffinanciera.hn

Referencias

- Base de datos interna de Microenergy International (información previa de proyectos)
- Página web de ODEF Financiera: <https://odeffinancierasa.hn/>
- Memoria Anual 2018 de ODEF Financiera, disponible en: https://odeffinancierasa.hn/wp-content/uploads/2019/10/memoria_2018.pdf

Resumen de la iniciativa

CONSOLIDACIÓN DE LA CALIDAD Y EL ALCANCE DE LA RESILIENCIA DE LA CLIENTELA MEDIANTE SINERGIAS DE MÚLTIPLES ACTORES PARA INCREMENTAR LA RESILIENCIA DE LOS ECOSISTEMAS TERRITORIALES

Nicaragua

El desafío del cambio climático y los peligros a la biodiversidad que implica, exigen prestar atención a las dinámicas locales-globales: combinar las intervenciones locales de alta calidad para incrementar la resiliencia de la clientela con procesos de múltiples actores y de alcance suficiente, para abordar la resiliencia del ecosistema. La trayectoria de FDL (Financiera Fondo de Desarrollo Local, S.A.) ha demostrado que la resiliencia de la clientela alcanzada a través de la promoción y el subsidio a proyectos piloto debe multiplicarse mediante la interrelación de iniciativas de microfinanciación, a fin de generar dinámicas autosostenibles que puedan regenerar ecosistemas y entrelazar la resiliencia territorial.

Desde 2005, las prácticas de captación de agua, los sistemas de riego, el desarrollo de sistemas silvopastoriles y agroforestales, la intensificación de la ganadería, la mejora de pastizales, el manejo de semillas, la diversificación productiva de ingresos, la conservación del suelo y el pago por servicios ambientales, actividades implementadas por FDL con subsidios de la cooperación internacional, tendían a perder su sostenibilidad cuando terminaban los proyectos. No sólo “la demanda y la posterior asimilación de estas tecnologías siguen siendo bajas debido a barreras tales como las limitaciones en créditos, la falta de información, los altos costos de transacción y los sesgos de comportamiento”¹, sino que, como sugiere el análisis del Grupo FDL-Nitlapán, al ser entendidas a través de las rutas de desarrollo de los ecosistemas territoriales, estas barreras se develan como inercias que dependen del rumbo que se tome e impiden la resiliencia de manera sistemática.

El programa “Microfinanzas Verdes Plus 2019” de FDL aborda el enfoque territorial, centrando su objetivo en otras lecciones clave:

- Reduce los costos de transacción.
- Aumenta la fidelidad de la clientela más que cualquier otro mecanismo.
- Requiere de combinaciones de asistencia técnica, pagos por servicios ecológicos y préstamos adaptados.
- Exige bajar el costo e incrementar la calidad de la asistencia técnica verde, simultáneamente. El medio ambiente es un bien público global y local mediado por el conocimiento ecológico y las prácticas culturales, por lo que requiere subsidios cada vez más inteligentes que puedan gestionar estas tensiones y posibilidades para crear una resiliencia colectiva del ecosistema.

Además, FDL presta los siguientes servicios no financieros:

- Asistencia técnica en diversificación agroforestal para las personas caficultoras que luchan contra la roya del café generada por el aumento de las temperaturas.
- Asistencia técnica para la adaptación al cambio climático en el Corredor Seco.
- Asistencia técnica silvopastoril para ganaderos y ganaderas (carne-lácteos).
- Asistencia técnica para la diversificación agroforestal en la zona de amortiguamiento de la reserva biológica Indio Maíz.
- Servicios especializados para fomentar nuevos empleos para mujeres.
- Abordaje de la resiliencia clave de territorios y ecosistemas.

¹ Brown, Zelenska y Mobarak (2013)

Institución financiera

Financiera Fondo de Desarrollo Local (FDL)

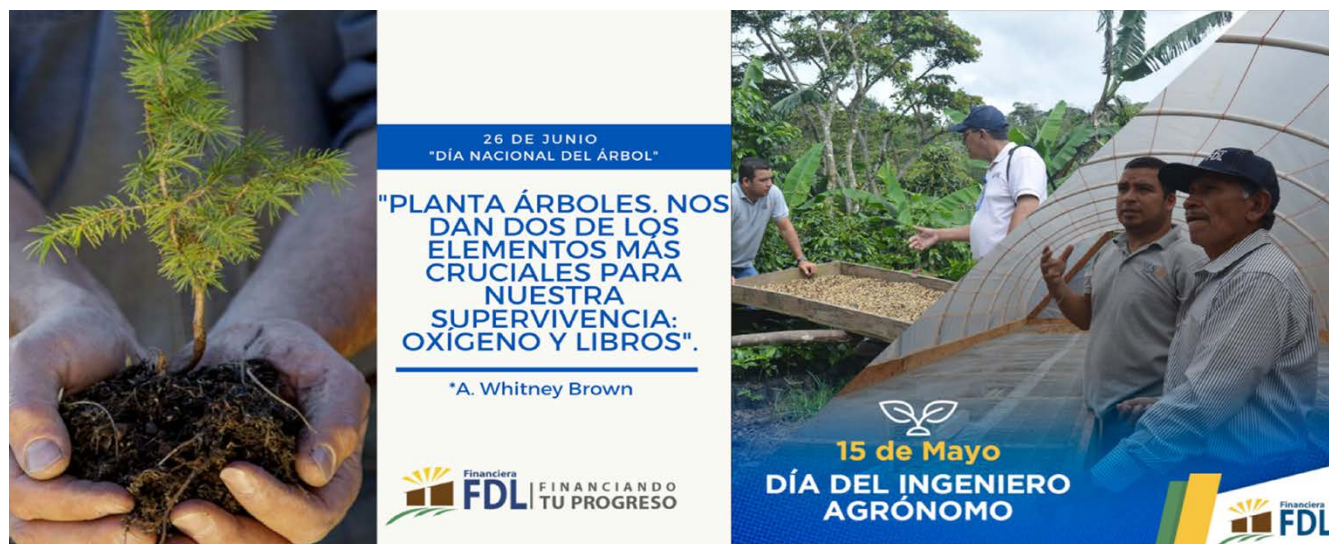


Figura 1 - Dos imágenes promocionales de Financiera FDL. (fuente: Financiera FDL)

Descripción de la institución

De acuerdo con la misión especificada en su página web, **Financiera FDL** es una institución financiera regulada que presta servicios financieros a la población urbana y rural en Nicaragua. Se desarrollan programas especiales para atender a micro, pequeñas y medianas empresas, así como a personas trabajadoras asalariadas, con el fin de promover la sostenibilidad financiera y el desarrollo social y ambiental de su clientela.

FDL opera en 14 de los 16 departamentos de Nicaragua, con 42 sucursales que cubren 133 de los 153 municipios en el país y 150 puntos de pago asociados.

Para contribuir al desarrollo nacional, FDL tiene como objetivo capitalizar a familias (principalmente rurales), ofreciendo créditos y servicios no financieros mediante una alianza estratégica con Nitlapán (Instituto de Investigación y Desarrollo de la Universidad Centroamericana, UCA).

FDL también brinda asistencia técnica y capacitación para la producción y comercialización, con lo que ayuda a garantizar inversiones exitosas para la clientela.

Financiera FDL en un vistazo

- País de operación: Nicaragua
- 814 empleados y empleadas
- 46 sucursales y puntos de venta
- Número de clientes y clientas (2018): 63,339
- Inicio de operaciones: 2016 (como institución regulada)

Producto financiero (verde)

Inversión y desarrollo de productos con créditos ambientales para la adaptación al cambio climático en agricultura, ganadería, caficultura, ganadería silvopastoril, captación y conservación de agua, sistemas de riego y diversificación productiva.

Datos de contacto

- <http://www.fdl.com.ni/>
- Peter E. Marchetti

Producto financiero

La estrategia básica de FDL para productos financieros verdes es la siguiente:

- El producto financiero debe ir acompañado de asistencia técnica, con altos niveles de participación de la clientela, de modo que se perciba cada vez más como asistencia técnica a la medida.
- El producto financiero debe ir acompañado del pago por servicios ecológicos (bio-recompensas), con condiciones especificadas en el producto financiero.
- El producto financiero implica la firma de un contrato de inversión entre FDL y el cliente o la clienta.
- El objetivo es combinar un préstamo de inversión a largo plazo con un préstamo de capital circulante.
- Las tasas de interés pueden utilizarse como incentivos o sanciones.
- La estrategia exige que los productos tengan una viabilidad a mediano plazo de por lo menos 5 años.
- La estrategia implica evitar la excesiva dispersión de la clientela, a fin de promover las sinergias territoriales.

Siguiendo esta estrategia, FDL ha desarrollado algunos productos financieros verdes concretos. Los primeros dos son productos para la clientela actual de FDL o clientela nueva que cumple con los criterios detallados en las políticas crediticias de FDL. El tercer producto financiero fue diseñado para familias sin activos o flujos de ingreso suficientes para cumplir con los criterios de FDL, atendidas por el “Fideicomiso Nitlapán para la Inclusión y la Resiliencia”, con el doble objetivo de preparar a la clientela para acceder a FDL y dar los primeros pasos hacia la resiliencia.

▪ **Microfinanzas verdes en el altiplano de café/cacao**

Este producto se lanzó en 2009 desde la cartera normal de FDL, y se cofinanció el modelo con el BCIE (Banco Centroamericano de Integración Económica) y el FMAM (Fondo para el Medio Ambiente Mundial) como “Crédito ambiental cambio (CAMBIO)”. El objetivo de este producto financiero es fomentar la adopción de sistemas agroforestales de café y cacao para la diversificación, el aumento de la productividad, la reducción de emisiones, la captura de carbono y la integración de los cultivos comerciales en la economía familiar. Las condiciones para este producto incluyen el acceso a una tasa reducida de interés para préstamos a largo plazo, siempre y cuando se pague por servicios no financieros. Los términos de pago para estos servicios no financieros fueron asumidos al 100% por CAMBIO, bajo contratos en los que se fijó con las personas productoras un 10% de la asistencia técnica, calculada contra el tamaño del préstamo. En la crisis económica nacional actual, FDL mantiene este enfoque. Además, los indicadores de resultados se concertaron antes del contrato entre las personas productoras y las personas a cargo de la asistencia técnica.

El producto desarrollado en este contexto se llama “Préstamo campesino” y presenta las siguientes características:

- › Es un crédito individual dirigido a personas que son pequeñas productoras agropecuarias rurales.
- › El monto oscila entre 100 y 2,000 USD para capital circulante.
- › El ganado o los cultivos se toman como garantía.
- › Es un producto específico de microcrédito con una tasa reducida de interés debido a la asequible línea de crédito para acciones de adaptación y mitigación del impacto ambiental.

- La tasa de interés del producto crediticio oscila entre 3 y 6%, según el perfil de la clientela y de sus ingresos.
 - FDL lleva a cabo la evaluación financiera del cliente o la clienta, mientras el Instituto Nitlapán, que se especializa en el desarrollo rural, evalúa el potencial del cliente o la clienta y sus necesidades en lo referente a la adaptación al cambio climático e inversiones verdes.
 - La duración del crédito también es más larga que otros típicos productos crediticios similares. En este caso, el periodo de amortización es de 3 años, con pagos cada 6, 8 o 10 meses.
 - Este producto también incluye capacitación a la clientela y seguimiento durante la primera cosecha. La capacitación para la clientela de FDL es ofrecida por el centro de desarrollo rural, Instituto Nitlapán, el aliado local de FDL en Nicaragua. La capacitación especializada y personalizada para que la clientela pueda gestionar las nuevas prácticas fue desarrollada por el Instituto Nitlapán.
- **Producto financiero para el Corredor Seco**
El segundo producto financiero, Ecomicro, se lanzó en 2015 y fue cofinanciado con el BID (Banco Interamericano de Desarrollo). Su objetivo fue fomentar las prácticas de mitigación y adaptación al cambio climático y, al mismo tiempo, facilitar el aumento de los ingresos familiares al combinar el préstamo de capital circulante con asistencia técnica. Las condiciones incluyen la reducción de la tasa de interés según los resultados en las prácticas de adaptación, de acuerdo con el contrato.
 - **Diversificación de ingresos para agroforestería permanente en zonas de amortiguamiento o reservas biológicas**
El tercer producto se lanzó en 2013 mediante el Fideicomiso Nitlapán, con el apoyo de DANIDA (Agencia Danesa de Desarrollo Internacional). El propósito de este producto financiero es prevenir la migración en la reserva. Las condiciones incluyen bajas tasas de interés para invertir en el establecimiento de plantaciones de cacao y café con áreas de equilibrio de sombra/árboles para la producción de maíz y frijol. No se reducen las tasas para otras diversas actividades comerciales, de servicio o artesanales. Se pagan los servicios económicos a través de bio-recompensas que reducen los intereses si se adoptan prácticas agroforestales.

Enfoque en las alianzas

En el centro de las múltiples alianzas de FDL está el consorcio de información de (1) Nitlapán, el Instituto de Investigación y Desarrollo de la Universidad Centroamericana en Nicaragua, que inició el programa de microfinanzas (y actualmente ofrece asistencia técnica e investigación aplicada al consorcio), (2) la Asociación Fondo de Desarrollo Local, una organización no gubernamental que se separó de Nitlapán en 1997 para especializarse en microfinanzas, dejando la asistencia técnica, la innovación en el desarrollo territorial y otros servicios no financieros en manos de Nitlapán, y (3) FDL Financiera, regularizada en mayo de 2016.

Enfoque en las beneficiarias y los beneficiarios

La mayoría de los clientes y las clientas de FDL viven en zonas rurales y trabajan o se emplean en el sector agropecuario, ya sea como productores agropecuarios o productoras agropecuarias, microempresarios o microempresarias o trabajadores asalariados y trabajadoras asalariadas.

Bio-recompensas

FDL proporciona bio-recompensas a su clientela para incentivar y recompensar la mejora de prácticas favorables a la biodiversidad. De acuerdo con los procedimientos, las bio-recompensas se dan en efectivo y se comparten entre el cliente o la clienta y FDL.

Las bio-recompensas consisten en seguir las recomendaciones de FDL respecto a lo siguiente:

- Usar biofertilizantes (siguiendo las instrucciones específicas del biofertilizante).
- Usar semillas de alta calidad, proporcionadas también o aceptadas por FDL.
- Tener y seguir un plan de rotación de cultivos.
- Garantizar que el agua se utiliza de forma eficiente y evitar su mal uso.

El promedio monetario de bio-recompensas concedidas hasta ahora es de 78 USD durante una temporada.

FDL se autofinancia en un 80% con ganancias, y el resto se financia a través de la ayuda al desarrollo y de programas innovadores de pagos por servicios ecosistémicos, como Proyecto CAMBio. En la implementación de este proyecto, FDL combinó el crédito, la asistencia técnica y la así llamada bio-recompensa. Para la provisión del crédito, FDL tuvo acceso a una línea de crédito del BCIE, a una tasa anual de interés del 4.5%.

Las condiciones de elegibilidad para la bio-recompensa se establecieron sobre la base de cada unidad productora, ya que las personas productoras agropecuarias y los técnicos y las técnicas acordaron una o varias metas, de acuerdo con una lista de opciones proporcionada por el BCIE. Tras verificar a posteriori las transformaciones acordadas –elegidas de la lista de posibilidades mencionada–, la persona productora recibía una recompensa en efectivo equivalente al 14% del préstamo. Cuando una persona productora obtenía con éxito la recompensa por las transformaciones acordadas, FDL también recibía un monto equivalente al 6% del préstamo; por ello, tanto la persona productora como FDL tenían un incentivo para cumplir.

Impactos logrados

En 2006, FDL ganó el premio centroamericano del BCIE por fortalecer los activos de microempresas. Empezando con préstamos en promedio de menos de 80 dólares, FDL ha logrado un préstamo promedio de 1,500 dólares, en tanto que 5% de su clientela cuenta con activos suficientes para recibir préstamos comerciales de más de 10,000 USD.

Además, FDL ha incorporado el activo crucial del siglo XXI, el carbón, en las estrategias de su clientela, y ha capturado 2.1 millones de toneladas con 4,441 caficultores y caficultoras, 2.3 millones de toneladas con 2,451 ganaderos y ganaderas, 4.1 millones de toneladas con 1,326 familias en programas de microarrendamiento, con el fin de preparar a estas personas para ser merecedoras de un crédito, junto con 1 millón de toneladas con 2,434 familias para experimentar y probar proyectos del FMAM y el BIRF (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento) sobre pagos por servicios ambientales y asistencia técnica de manera independiente; con el BCIE e Hivos, para analizar el impacto combinado de asistencia técnica,

pagos por servicios ambientales y créditos en el Proyecto CAMbio; con el BID y su iniciativa ECOMICRO, para la adaptación al cambio climático en el corredor seco; por último, con la Corporación Financiera Internacional (IFC) y el BIRF, para descubrir cómo atender a cada vez más clientes y clientas por territorio, a la vez que se abordaran vulnerabilidades de los ecosistemas y se redujeran los costos de la asistencia técnica verde.

Relevancia para México

- Los productos financieros de FDL, tales como “microfinanzas verdes en el altiplano de café y cacao”, están dirigidos a la agricultura de protección y a otros agentes de la cadena de valor del café y el cacao, lo cual es pertinente para el caso de México, ya que el mismo tipo de cultivos podrían requerir financiamiento también en México.
- Otro punto interesante en este caso es que los impactos ambientales por la agricultura aumentan gracias a FDL. La erosión del suelo y la reducción de la fertilidad también suceden en México, por lo que esto podría ser incorporado. El programa es apoyado por la estructura de bio-recompensas.
- Las tecnologías y soluciones y asistencia técnicas que proporciona FDL, como los sistemas de riego, la diversificación de cultivos y la asistencia técnica para cultivar productos más verdes, pueden ser de gran interés en el contexto mexicano para producir productos de mejor calidad con un impacto ambiental menor.

Buenas prácticas y lecciones aprendidas

- Las iniciativas Microfinanzas Verdes Plus disminuyen los costos de transacción, puesto que las visitas de asistencia técnica eliminan los costos de supervisión de la institución financiera y, a su vez, incrementan el seguimiento efectivo a los préstamos.
- Las bio-recompensas aumentan la fidelidad de la clientela, tanto en términos de su compromiso con prácticas ambientales de reducción de riesgos como en las obligaciones de reembolso.
- La combinación de bio-recompensas con asistencia técnica y productos financieros adaptados a las demandas de la clientela incrementa la resiliencia de las personas productoras.
- La participación de la clientela en el diseño del préstamo y sus condiciones mejora la calidad del producto financiero.

Datos de contacto

- Peter E Marchetti
Presidente del Comité de Microfinanzas Verdes Plus
pmarchettigr@gmail.com

Referencias

- Base de datos interna de proyectos de Microenergy International
- Página web de FDL: <https://www.fdl.com.ni/>
- Informe anual de FDL, disponible en: Available at: <https://www.fdl.com.ni/memoria-anual/>
- Base de datos de la Cámara de Microfinanzas ASOMIF: <http://asomif.org/afiliados/fdl/>
- <http://www.developmentresearch.eu/?p=573>
- https://www.researchgate.net/publication/282425183_Microfinance_plus_for_ecosystem_services_A_territorial_perspective_on_Proyecto_CAMBio_in_Nicaragua

Resumen de la iniciativa

MICROFINANZAS PARA LA ADAPTACIÓN BASADA EN EL MEDIO AMBIENTE

Colombia

En un inicio, desde 2008, el préstamo agrícola de Bancamía se realizaba mediante dos productos crediticios llamados “Agromía” y “Credimía”. Ambos productos crediticios estaban diseñados de acuerdo con el flujo de efectivo de las personas agricultoras. Al principio, Agromía estaba estructurado para un ciclo monocultivo, en el que la persona prestataria sólo tenía un cultivo. Los préstamos de Agromía se desembolsaban en una sola exhibición, con pagos cada dos, tres o seis meses. El crédito podía renovarse si el cliente o la clienta había pagado el saldo pendiente.

Credimía, en cambio, estaba diseñado inicialmente para personas agricultoras con múltiples ciclos de cultivos o actividades agrícolas con flujos regulares de efectivo. La tasa inicial de interés era la misma que la de Agromía. Sin embargo, los préstamos de Credimía exigían pagos iguales y regulares.

En 2011, Bancamía era una de las instituciones microfinancieras (IMF) participantes en el proyecto de Microfinanzas para la Adaptación Basada en Ecosistemas (MEbA, por sus siglas en inglés), implementado por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, PNUMA, y el Centro de Colaboración para el Financiamiento de Energías Sostenibles y Clima de la Frankfurt School.

El proyecto tuvo como objetivo aumentar la resiliencia de la población rural frente a los efectos del cambio climático, a través de la promoción de estrategias de adaptación y el apoyo al desarrollo de un instrumento financiero en las IMF participantes para facilitar la adquisición de tecnologías y productos por parte de la clientela, los cuales contribuyeran a implementar las estrategias promovidas por el proyecto respecto a la adaptación basada en ecosistemas. Además, Bancamía ofreció asistencia técnica para las actividades de las personas beneficiarias.

En este sentido, los productos crediticios de Bancamía han evolucionado. Credimía permaneció como una línea de crédito más general para micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), mientras que Agromía se transformó en un producto de crédito verde. Hoy en día, Agromía suele utilizarse en forma de dos productos: CrediVerde Adaptación y CrediVerde Energía.

CrediVerde Adaptación financia las medidas de adaptación al cambio climático, en tanto que CrediVerde Energía es un producto de crédito dirigido a mejorar la eficiencia energética de la clientela.

Desde que el programa inició en 2011, se han otorgado a más de 2,000 clientes y clientas soluciones MEbA con descuentos en sus tasas de interés y, así, se les ofrece un incentivo para que utilicen opciones verdes. El número de clientes y clientas que adquirieron este producto en 2019 aumentó 132% en comparación con 2018, y en alrededor del 143% en términos de volumen. Además, 100% de las personas asesoras rurales de Bancamía ha recibido capacitación sobre estas medidas y tecnologías.

Las medidas y tecnologías más importantes dentro de la cartera de Bancamía son las siguientes:

- Fertilizantes orgánicos
- Productos para el mejoramiento del suelo
- Huertos familiares
- Piscicultura

- Agricultura de conservación (equipo y capacitación)
- Diversificación de cultivos (insumos y capacitación)
- Tanques de agua
- Estufas y hornos mejorados
- Sistemas solares para el hogar
- Sistemas de refrigeración

En 2020, Bancamía recibió el Premio Andesco a la Sostenibilidad en Entorno Ambiental por el programa MEbA.

Institución financiera

Bancamía: Financiamiento a personas que son pequeñas productoras agropecuarias



Figura 1 - Finca de demostración en Colombia. (fuente: Bancamía, proyecto MEbA)

Descripción de la institución

Bancamía se fundó a partir de la alianza de Corporación Mundial de la Mujer Bogotá y Corporación Mundial de la Mujer Medellín. Estas dos instituciones, con una participación de inversión de la Fundación Microfinanzas BBVA (51%), se convirtieron en Bancamía en 2008.

La misión de Bancamía es mejorar la calidad de vida de familias de bajos ingresos. Es uno de los miembros de la red de la Fundación Microfinanzas BBVA.

Bancamía ha incluido operaciones de préstamo al sector agropecuario desde su fundación y, con el apoyo de donantes multilaterales, ha fortalecido el desarrollo de su metodología de préstamos rurales.

Bancamía en un vistazo

- País: Colombia
- Personal: 3,197
- CrediVerde Adaptación
2017: 45 créditos (38 mil USD)
2018: 637 créditos (500 mil USD)
2019: 1,309 créditos (1.2 millones de USD)
- Inicio de operaciones en 2008

Productos financieros

- CrediVerde Adaptación
- CrediVerde Energía

Bancamía financia diversas actividades agropecuarias, como la cafcultura, la crianza de vacas lecheras, la siembra de papas y la porcicultura. También financia otros tipos de ganadería, así como el cultivo de plátano y frijol, entre otros.

Para estar más cerca de su clientela, Bancamía creó una amplia red de oficinas y puntos de venta. En total, hay 200 oficinas tradicionales en 29 departamentos de Colombia. Además, hay 17 Puntos Express, repartidos en 16 departamentos, lo que da presencia a Bancamía en más del 92% de los departamentos de Colombia.

Datos de contacto

- <https://www.bancamia.com.co/>
- servicioalconsumidor@bancamia.com.co

Producto financiero

Los productos financieros de Bancamía se desembolsan directamente a la clientela, que utiliza el dinero del préstamo para la finalidad acordada con Bancamía. A fin de determinar la idoneidad del crédito, Bancamía lleva a cabo un análisis crediticio que considera el flujo de efectivo de la unidad productiva en el hogar, no sólo la actividad agropecuaria financiada, mediante una herramienta semiautomatizada de flujo de efectivo. Los y las oficiales de crédito en campo ingresan los datos mediante el sistema informático del banco (Banca Portátil), lo que les permite consultar el buró de crédito y las listas de reserva del banco mientras aún están en campo, así como dar una respuesta rápida a la clientela acerca de su solicitud de crédito.

Bancamía también aplica distintas tasas de interés según la fidelidad de los clientes y las clientas. Para la nueva clientela, la tasa efectiva aplicada por Bancamía es 7 puntos menor que la tasa controlada por el gobierno para los microcréditos. Al renovar el préstamo, Bancamía cobra hasta 10 puntos menos que la tasa controlada, según el comportamiento de pago de la clientela y el número de renovaciones.

Sobre la base de lo anterior, los productos financieros de Bancamía evolucionaron con el tiempo, lo que dio como resultado cuatro productos financieros verdes para la clientela: dos líneas de crédito verde, una para la adaptación al cambio climático y otra para impulsar la eficiencia energética de la clientela. Además, en 2019 se lanzaron un producto de seguro climático y un producto de ahorro rural (Ahorro Incluye Rural). De estos productos, las dos líneas de crédito son los más relevantes.

Una de las líneas de crédito verde de Bancamía es **CrediVerde Adaptación**. Esta línea de crédito va dirigida hacia personas que son pequeñas productoras agropecuarias y que desean tener acceso a tecnologías energéticas limpias y eficientes, con el fin de mitigar sus impactos medioambientales. Las tecnologías típicamente financiadas en este producto financiero son sistemas de bombeo de agua, sistemas de riego, máquinas de ordeño y sistemas de iluminación.

De manera adicional, dentro del marco de este producto se pueden financiar medidas para la adaptación y mitigación del cambio climático, tales como: acondicionamiento del suelo, agricultura orgánica, apicultura, fertilizantes orgánicos, biodigestores, deshidratadores solares, estufas mejoradas, tanques de agua, entre otras soluciones.

La otra línea de crédito verde principal es **CrediVerde Energía**. Esta línea de crédito verde es exclusiva para personas microempresarias que desean adquirir un tipo de tecnología ecoeficiente. Las tecnologías

típicamente financiadas incluyen estufas y hornos eficientes, sistemas eficientes de refrigeración e iluminación y sistemas solares domésticos.

El monto promedio de préstamo para estos dos productos es de 800 USD, que son reembolsados en un esquema flexible acordado entre el cliente o la clienta y Bancamía. Por lo general, este periodo oscila entre 6 y 48 meses, durante los cuales los clientes y las clientas pagan cuotas fijas o adaptadas. El banco exige una garantía en forma de bienes de la clientela para garantizar el pago de la suma desembolsada por Bancamía.

La distribución de tecnologías y productos se realiza dentro de la red de distribución de proveeduría de Bancamía, que tiene una serie de acuerdos con proveedores/as, divididos/as por departamentos. Esta proveeduría distribuye e instala las tecnologías y da seguimiento posterior a la clientela.

Bancamía también ha establecido un excelente servicio a la clientela, que incluye una gran capacidad de gestión de la clientela y un enfoque estándar de servicio. El procesamiento del préstamo se da en un promedio de tres días, desde la solicitud al desembolso, para lo cual se celebran hasta dos comités de crédito al día, aunque rara vez todos los asesores y las asesoras participan en cada comité de crédito. Los comités pueden adoptar diferentes formas: participación de toda la oficina, una o dos personas asesoras y el o la gerente de sucursal. De este modo, Bancamía maximiza la cantidad de tiempo que cada asesor o asesora dedica a actividades en campo.

En cuanto al trabajo de campo, Bancamía cuenta con más de 1,100 oficiales de crédito, de quienes el 35% tiene un perfil agropecuario y quienes gestionan los préstamos Agromía.

Enfoque en las alianzas

En 2008, la Fundación Microfinanzas BBVA (FMBBVA) se convirtió en la mayor inversora de Bancamía, y Bancamía pasó a ser miembro de FMBBVA, lo que incrementó su visibilidad entre donantes. Esta visibilidad le ayudó a Bancamía a garantizar el financiamiento para desarrollar los productos financieros.

Por otro lado, Bancamía también creó una red de proveeduría lo suficientemente fuerte para distribuir y ofrecer un servicio técnico posventa a su clientela.

Enfoque en las beneficiarias y los beneficiarios

Las beneficiarias y los beneficiarios de los productos de crédito de la línea de Agromía son mipymes, personas pequeñas productoras agropecuarias y hogares, en su mayoría de zonas rurales y sin acceso a infraestructuras hidráulica y energética.

La economía de las beneficiarias y los beneficiarios es, por lo general, una mezcla de agricultura para la comercialización con agricultura de subsistencia. La mezcla de cultivos varía de acuerdo con la zona y la capacidad financiera de la población rural, que suele ser baja.

Impactos logrados

- Los créditos agropecuarios diseñados, adaptados y desembolsados por Bancamía otorgan financiamiento a los beneficiarios y las beneficiarias para adquirir aquello que necesitan, con lo que se facilita el trabajo diario de las mipymes y las personas pequeñas productoras agropecuarias involucradas, que, al mismo tiempo, cambian a técnicas, equipos y tecnología más favorables al medio ambiente.
- El cambio a herramientas y conocimiento más favorables al medio ambiente está reduciendo los niveles de erosión del suelo y desertificación. La calidad del suelo mejora por prácticas de diversificación de cultivos. Además, los niveles de estrés hídrico se han reducido gracias a la construcción de contenedores en distintos puntos de suministro de agua para poder almacenarla.

Relevancia para México

- La organización interna de Bancamía en cuanto al número de oficiales de campo y la capacitación interna, enfocada no sólo en los productos financieros, sino también en sus características técnicas, es útil al momento de publicitar los productos ofrecidos por la institución financiera y promover las tecnologías de energía verde. En el caso de México, tecnologías similares a aquellas financiadas por Bancamía parecen tener gran potencial.
- En términos del sector económico y el tipo de clientela, este caso parece tener semejanza a la realidad de la mayoría de las instituciones financieras que operan en zonas rurales de México.

Buenas prácticas y lecciones aprendidas

- El negocio de una persona que es pequeña productora agropecuaria está integrado a su hogar. Por ello, para ofrecer un producto de crédito apropiado para las personas pequeñas productoras agropecuarias, es necesario desarrollar una manera distinta de evaluar la unidad productiva del hogar.
- Adaptar los sistemas de la institución financiera –como recursos humanos, marketing y gestión de información– es importante para ofrecer los productos más adecuados.
- Una distribución lógica y con respeto a la zona de cada oficial de crédito dará como resultado un servicio más rentable y consistente.

- Para ampliar el alcance de las personas pequeñas productoras agropecuarias y ofrecerles un servicio más accesible, se les deben proporcionar formas más rentables para realizar transacciones, como las redes de corresponsales y la banca móvil.
- Los préstamos a personas pequeñas productoras agropecuarias pueden implicar diferentes riesgos; es importante tenerlos en cuenta y tratar de mitigarlos mediante la adaptación de productos, la supervisión y la gestión preventiva.
- La clientela valora la atención y la asesoría personalizadas por parte del personal.

Datos de contacto

- Servicio a la clientela
servicioalconsumidor@bancamia.com.co

Referencias

- Base de datos interna de proyectos de MicroEnergy International
- Página web y documentación de Bancamía: <https://www.bancamia.com.co/>
- International Finance Corporation (2014). *Access to Finance for Smallholder Farmers*. Disponible en:
<http://documents1.worldbank.org/curated/en/965771468272366367/pdf/949050WP0Box3800English0Publication.pdf>

Resumen de la iniciativa

MICROSEGUROS AGRÍCOLAS CONTRA RIESGOS CLIMÁTICOS

Bolivia

Los beneficiarios y las beneficiarias de este producto son los clientes y las clientas de Sembrar Sartawi que solicitan un microcrédito en la institución. Su capacidad de pagar los microcréditos se ve amenazada por los efectos del cambio climático en los cultivos, por lo que se dificulta su desarrollo económico y, en algunos casos, su subsistencia. En respuesta a esta situación, se ofrece un producto de microseguros, el cual atiende la falta de productos de seguros que cubran específicamente a personas pequeñas agricultoras.

Las personas agricultoras en Bolivia tienen acceso a las microfinanzas, en especial a microcréditos para el desarrollo agrícola. La amortización de estos créditos depende de la cosecha estacional, ya que, en la mayoría de los casos, ésta es la única fuente de ingresos para las personas agricultoras. Sin embargo, la cosecha se ve amenazada por las catástrofes climáticas, sobre todo sequías, inundaciones, heladas y granizadas, según reporta la clientela de Sembrar Sartawi. El riesgo de pérdida de cosechas y la imposibilidad de generar ingresos impiden el pago de los préstamos y, en consecuencia, la adopción de las microfinanzas.

La iniciativa está en una primera etapa, y el piloto, llevado a cabo en 2019, cubrió a 50 personas pequeñas agricultoras que trabajan con una gran diversidad de cultivos con una fuerte exposición a los riesgos climáticos, incluyendo papas, duraznos, soya, cebollas, maíz, arroz, café y cacahuates. Sembrar Sartawi (institución microfinanciera, IMF) implementó el piloto en alianza con Credinform (compañía de seguros) y Sudamericana (correduría de seguros).

El producto es un microseguro agrícola que cubre la exposición al riesgo climático, ofrece estabilidad en los ingresos y protege a los beneficiarios y las beneficiarias de acentuar su situación de pobreza en caso de que no tengan la posibilidad de pagar un microcrédito por los efectos de desastres climáticos.

El producto incluye componentes adicionales: un amplio alcance proporcionado por la red de agencias de la IMF, la disponibilidad de personal capacitado en créditos para ofrecer el producto y resolver las inconveniencias, así como asesoría en riesgos y asistencia técnica a las personas beneficiarias.



Figura 1 – Flujos de financiamiento en la cadena de valor antes de la implementación del microseguro. (fuente: elaboración propia)

Institución financiera

Sembrar Sartawi IFD: Prestar servicios financieros integrales a la población periurbana y rural con capacidad de generar excedentes, sobre todo de las actividades agrícolas



Figura 2 - Cultivo de girasoles de un cliente de Sembrar Sartawi afectado por la sequía. (tomada durante el trabajo de campo de MicroEnergy International)

Descripción de la institución

Elementos:

- Las personas pequeñas agricultoras en Bolivia carecen de poder adquisitivo para sus cultivos. En muchos casos, obtienen préstamos de IMF que pagan con los ingresos de las cosechas. Sin embargo, si ocurre una catástrofe climática y la cosecha se daña o se pierde, las personas agricultoras no pueden pagar el crédito, lo que complica la siguiente cosecha y se compromete su historial crediticio y la cartera de la IMF.
- Para solucionar esta situación, Sembrar Sartawi ofrece un microseguro a su clientela. Este producto cubre el pago de cuotas de su crédito en caso de inundación, sequía hidrológica, granizo o helada.
- Se puede acceder con facilidad a este producto gracias a la extensa red de Sembrar Sartawi y su personal capacitado.
- Sembrar Sartawi es una institución financiera de desarrollo que busca convertirse en líder de los servicios financieros en el país, promoviendo el desarrollo en el sector rural, en especial en las actividades agrícolas.

Sembrar Sartawi en un vistazo

- País de operación: Bolivia, 7 de 9 departamentos
- 350 empleados y empleadas (2019)
- 28,500 clientes y clientas (2019)
- Año de fundación: 1990

Producto financiero

- Microseguro agrícola para asegurar riesgos climáticos.
- Microseguros para promocionar la adopción de las microfinanzas y proteger los ingresos y las condiciones socioeconómicas de personas pequeñas agricultoras.

Datos de contacto

- <https://www.sembrarsartawi.org/>
- Pablo Alborta Solares
palborta@sembrarsartawi.org
Encargado Nacional de Proyectos y Desempeño Social

Producto financiero

El microseguro agrícola está diseñado para personas pequeñas agricultoras que contraen microcréditos con Sembrar Sartawi, y les permite adoptar las microfinanzas sin poner en riesgo sus activos en caso de pérdida de cosechas por catástrofes climáticas. El producto protege a las personas agricultoras de los efectos causados por inundaciones, sequías hidrológicas, granizadas o heladas. El seguro cubre daños al terreno y la cobertura incluye el valor mínimo de la cuota no pagada al microcrédito otorgado por Sembrar Sartawi, aunque puede asegurarse una cantidad más alta (capital + intereses pendientes + cargos adicionales asociados). La tasa de interés del microseguro es de 4.05% por año, y el seguro se paga cada mes durante el periodo del microcrédito concedido al cliente o la clienta. El pago se hace directamente a Sembrar Sartawi tras el aviso municipal de alerta roja por una catástrofe natural de máximo impacto, la confirmación del Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología (SENAMHI) y el Viceministerio de Defensa Civil (VIDECI) y el certificado de cada prestatario afectado o prestataria afectada en declaración bajo juramento. En cuanto a los créditos de menores montos (<12,000 USD), el seguro se paga tras la declaración de catástrofe hecha por alguna autoridad competente local o nacional, mientras que para los créditos más grandes (>12,000 USD), el pago estará sujeto al peritaje de la compañía de seguros que confirme el “detonante climático”.

La IMF utiliza herramientas de evaluación de riesgos para monitorear las amenazas climáticas que afectan a los beneficiarios y las beneficiarias y el nivel del impacto negativo de las prácticas agrícolas de la clientela en el medio ambiente y sus factores (agua, aire, suelo, fauna, flora y comunidad). Se aplica una encuesta al momento de evaluar la solicitud de crédito y, como resultado de la supervisión, se desarrollan estrategias de educación junto con asistencia técnica para implementar buenas prácticas agrícolas y gestionar el riesgo climático.

Este producto financiero logra promover la **disponibilidad, aceptación y resiliencia** entre las personas beneficiarias. La disponibilidad se consigue gracias al alcance de la institución financiera entre su red de clientela existente, junto con el desarrollo de capacidades en su personal para vender el microseguro y prestar asistencia. La aceptación se promueve facilitando la entrada de compañías de seguros al entorno rural y ajustando las coberturas y los pagos del seguro a la asimilación del microcrédito. La principal aportación de este producto es la generación de resiliencia al superar el desafío del poco poder adquisitivo de las personas agricultoras bolivianas, a la vez que contribuye a resolver su brecha financiera. Al proporcionar seguros a las personas agricultoras, las protege de perder sus activos en caso de no poder pagar sus microcréditos y tener que pagarlos después con intereses.

Visualización del producto financiero

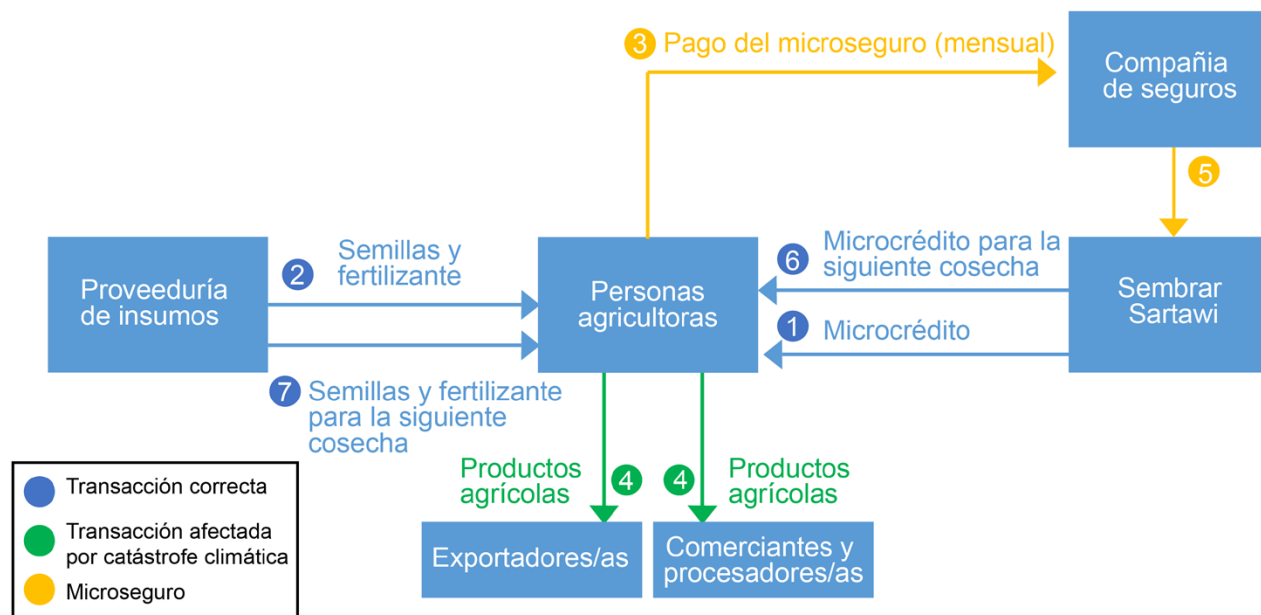


Figura 3 – Flujos financieros dentro de la cadena de valor tras la implementación del microseguro que muestran cómo se resuelven las brechas financieras (fuente: elaboración propia)

Enfoque en las alianzas

CREDINFORM es una compañía boliviana de seguros. Esta institución proporciona el seguro a las personas agricultoras y, tras el aviso de catástrofe, el seguro se paga de manera directa a Sembrar Sartawi. Su cooperación se caracteriza por un modelo de negocio a dos manos en el que las personas agricultoras pagan la prima de seguros directamente a Sembrar Sartawi, que después paga a la compañía de seguros. Esta alianza permite a Credinform llegar al sector productivo rural y desarrollar una oferta de seguros agropecuarios.

Sudamericana actúa como corredor de seguros.

Enfoque en las beneficiarias y los beneficiarios

Las beneficiarias y los beneficiarios de este proyecto son 50 personas pequeñas agricultoras que viven en entornos rurales y cuya principal fuente de ingresos es la agricultura. Estas personas están distribuidas a lo largo del país y tienen diversos cultivos, de acuerdo con los resultados del proyecto piloto: papas (42%), duraznos (22%) y tomates (12%). Las beneficiarias y los beneficiarios solicitan créditos a Sembrar Sartawi para cultivar sus productos. El 74% de las personas beneficiarias del microseguro fueron hombres, mientras que el 26% fueron mujeres. Sus cultivos se ven afectados sobre todo por los impactos de la neblina y sequías.

La mayoría de las personas beneficiarias del piloto se ubican en los departamentos de La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, Chuquisaca y Potosí.

Impactos logrados

- La puesta en marcha de este proyecto protege los activos e ingresos de las personas agricultoras y, así, las ayuda a reducir su situación de pobreza (ODS 1), a la vez que se promueve el trabajo decente y el crecimiento económico (ODS 8) y se reduce la desigualdad (ODS 10). El seguro facilita el acceso a las microfinanzas, al mismo tiempo que ayuda a las personas agricultoras a incrementar su productividad mediante asistencia técnica, gestión de riesgos y desarrollo de capacidades, lo cual no sólo protege su fuente de ingresos, sino que también tiene el potencial de aumentar sus ingresos.
- Los impactos ambientales positivos se logran a través de la evaluación de riesgos y la asistencia técnica en buenas prácticas medioambientales, que pueden incrementar la productividad de la cosecha y, a su vez, garantizar que la tierra no se explote más allá del nivel sostenible (ODS 12).

Relevancia para México

- El microseguro de Sembrar Sartawi apela directamente a personas pequeñas agricultoras, un sector predominante entre la población rural de México, con 44% de ocupación en esta actividad (INEGI, 2014).
- Al igual que en el caso boliviano, las personas agricultoras mexicanas son vulnerables en alto grado a los efectos de las catástrofes climáticas que amenazan sus ingresos y subsistencia. Según la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA), la pérdida de cosechas o ganado por causas climáticas se identificó como el problema más importante para la actividad agropecuaria en casi el 75% de las unidades económicas rurales (INEGI, 2017).
- Un producto como el microseguro de Sembrar Sartawi representa una oportunidad para aumentar la aceptación de productos financieros entre el sector rural. Puede explorarse esta posibilidad mediante sinergias con instituciones financieras locales como las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAP), que son la principal fuente de créditos entre las unidades económicas rurales (CEDRSSA, 2019).

Buenas prácticas y lecciones aprendidas

- La integración del microseguro con la asistencia técnica, la evaluación y el seguimiento del riesgo climático tiene el potencial para mejorar la productividad y los ingresos de las personas pequeñas agricultoras y, al mismo tiempo, reducir su impacto medioambiental.
- Este producto requiere establecer alianzas con compañías de seguros y reaseguradoras para proporcionar la cobertura del microseguro. También es necesario involucrar a las autoridades locales para la declaración de catástrofes climáticas.

Datos de contacto

- Pablo Alborta Solares
Encargado Nacional de Proyectos y Desempeño Social
palborta@sembrarsartawi.org

Referencias

- Datos de proyecto de MicroEnergy International
- Fotografía tomada por el personal de MicroEnergy International durante una visita al país
- Sembrar Sartawi IFD, Memoria Anual 2019. Disponible en: <https://www.sembrarsartawi.org/files/MEMORIA2019.pdf>
- INEGI (2014) Ocupación y empleo. Disponible en: https://en.www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/#Tabular_data
- INEGI (2017) “Encuesta Nacional Agropecuaria”. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/ena/2017/>
- CEDRSSA (2019) “Instrumentos de crédito y financiamiento para el sector rural”. Disponible en: http://www.cedrssa.gob.mx/post_instrumentos_de_-n-crn-dito-n-_y_-n-financiamiento-n-_para_el_-n-sector_rural-n.htm

Resumen de la iniciativa

MEJORA DE UNA CARTERA DE PRÉSTAMOS VERDES CON TECNOLOGÍA DE ENERGÍAS RENOVABLES Y EFICIENCIA ENERGÉTICA

Colombia

La iniciativa de microfinanzas verdes desarrollada en Contactar, en Pasto, Nariño (Colombia) inició en 2011. Como parte del primer piloto de la iniciativa, Contactar donó 35 estufas mejoradas a familias rurales. Un año después, en 2012, Contactar añadió el préstamo verde “ConSuPlaneta”, que benefició a 81 familias rurales. En 2013, la institución microfinanciera (IMF) inició el programa piloto de microfinanzas verdes en las regiones occidentales de Nariño y desembolsó un total de 52 créditos verdes (584 desde 2011). La línea de crédito verde está disponible hoy en día en su página web.

Mediante la iniciativa de microfinanzas verdes, Contactar creó una cartera de tecnologías de energía verde dirigida a familias rurales y pequeñas y medianas empresas (pymes) rurales dentro del sector agropecuario. Las tecnologías incluidas en la cartera son:

- Estufas mejoradas
- Secador solar de café
- Depósito de agua
- Biodigestor
- Filtro de agua

Las tecnologías incluidas en la cartera verde de Contactar fueron identificadas primero por la IMF sobre la base de la retroalimentación y las características de la clientela, con la condición de que las tecnologías seleccionadas no deben dañar el medio ambiente. Además, las mismas tecnologías seleccionadas fueron evaluadas por empresas externas que brindaron apoyo durante algunas etapas de desarrollo de la cartera. Estas tecnologías proporcionaron una mayor eficiencia, seguridad y adaptación frente a cambios climáticos, mejoraron la capacidad de riego y la calidad de la cosecha y redujeron la dependencia de combustibles importados (p. ej., el gas para cocinar) mediante el cambio a biocombustibles producidos a nivel local.

Todo esto, combinado con la asistencia técnica periódica y el desarrollo de capacidades para la clientela rural, resultó ser una buena combinación. Desde entonces, las personas en zonas rurales suelen acercarse a los y las oficiales de crédito de Contactar para solicitar microcréditos verdes.

Un punto clave de la iniciativa está en la relación de Contactar con la proveeduría de tecnología. En 2013, cuando la iniciativa de microfinanzas verdes comenzó con el piloto, Contactar enfrentó diversos problemas con los proveedores y las proveedoras. El alcance geográfico, el número y el compromiso de los proveedores y las proveedoras, el seguimiento posventa con la clientela, la estandarización de productos y la capacitación fueron algunas de las razones que causaron la limitación de proveeduría al principio de la iniciativa. Sin embargo, Contactar creó una estructura organizacional eficiente y adaptó procesos internos y externos para generar un modelo de negocio de ganar-ganar con la proveeduría de tecnología, en el que las cadenas de suministro se optimizaron y adaptaron para cada región. Para reforzar aún más la cadena de suministro, los proveedores y las proveedoras a menudo participaron en capacitaciones y demostraciones de tecnología, lo que facilitó el contacto con clientes y clientas potenciales.

Institución financiera

Contactar: Iniciativa de microfinanzas verdes



Figura 1- Imagen de un estanque de agua creado para el riego en Colombia. (fuente: Contactar)

Descripción de la institución

Contactar promueve las prácticas de agricultura sostenible en Colombia, a través de la capacitación a personas agricultoras y el acceso facilitado a productos verdes.

Contactar se enfoca en prestar servicios a la población rural en situación de pobreza. Alrededor del 83% de la clientela es rural y más del 45% de la clientela son mujeres. La IMF tiene un claro compromiso hacia su doble resultado final, con incentivos vinculados a los objetivos sociales y a un código de conducta y mecanismos establecidos que garanticen un trato responsable a la clientela.

En mayo de 2012, MicroRate publicó un informe de calificación del desempeño social y asignó 4 estrellas (de 5 posibles) a Contactar, calificando su desempeño social como “excelente”.

La mejora de la iniciativa de microfinanzas verdes de Contactar tiene por objeto incorporar una estrategia verde integral mediante el aumento del acceso a préstamos verdes para hogares de ingresos bajos y microempresas en la parte sur de Colombia y el perfeccionamiento de capacidades internas, a fin de comprometerse a integrar un resultado final triple.

ConSuPlaneta es un microcrédito desarrollado por Contactar y dirigido a la clientela que esté interesada en adquirir tecnologías más eficientes y renovables para uso de consumo y productivo. Las tecnologías incluidas son cinco: estufas mejoradas (fijas y portables), secadores solares de cultivos, biodigestores, depósitos de agua y filtros de agua.

Contactar en un vistazo

- País: Colombia
- 71 oficinas
- Presencia en ocho departamentos
- 445 empleados y empleadas
- Establecida en 1991. Las actividades de microfinanzas empezaron en 1995.

Producto financiero

- Nombre de la iniciativa: “ConSuPlaneta”
- También es de interés: Microcrédito verde
Microcrédito agrícola

Datos de contacto

- www.contactar-pasto.org
- info@contactar-pasto.org
- Gloria Bustos
gloriabustos@contactar-pasto.org
- Laura Molander
lauramolander@contactar-pasto.org

Producto financiero

Los productos financieros verdes de Contactar tienen como objetivo promover actividades favorables con el medio ambiente entre su clientela y personas prestatarias. Estos productos verdes buscan de manera implícita apoyar el impacto en el medio ambiente por las actividades productivas, como la agricultura, el reciclaje y la gestión de residuos. Por otra parte, el segundo objetivo del producto financiero de Contactar es promover las tecnologías de energías renovables, como los sistemas fotovoltaicos, los calentadores solares de agua y los biodigestores, así como las tecnologías de eficiencia energética, como las estufas mejoradas o los sistemas eficientes de refrigeración.

Para adaptar y escalar su producto verde, Contactar hizo lo siguiente:

- Elaborar un perfil de proveeduría que garantizara la capacidad del proveedor o la proveedora para distribuir e instalar diferentes tecnologías.
 - Perfil 1: Estufas mejoradas + depósito de agua
 - Perfil 2: Biodigestores + secadores solares
- Identificar, capacitar y validar a otros proveedores y otras proveedoras.
- Establecer acuerdos de trabajo con la proveeduría.
- Estandarizar la capacitación brindada a la clientela por parte de proveedores y proveedoras y oficiales de campo.
- Organizar y estandarizar los servicios posventa, en coordinación con la proveeduría.
- Estandarizar (crear la cartera) los productos que ofrece el producto financiero.
- Elaborar guías y manuales de usuario/usuario para la clientela, en colaboración con la proveeduría.

Con respecto al microcrédito que se ofrece a la clientela para adquirir una de las tecnologías incluidas dentro de la cartera de Contactar, hay diversos tamaños que dependen del importe total:

Características principales	Estufa	Secador solar	Biodigestor	Depósitos de agua	Filtro de agua
Importe (USD)	415	675	325	750	35
Plazo (en meses)	12				Compra en efectivo
Tasa de interés	27%	27%	27%	27%	n/a
Comisión	4.5%	4.5%	4.5%	4.5%	n/a
Colateral	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	n/a

Los productos se promocionaron a través de tres canales: 1) redes sociales (videos y mensajes en Facebook), 2) exposiciones en las sucursales de la IMF, donde los productos se mostraban y promocionaban, 3) sensibilización por medio de las y los oficiales de crédito, quienes reciben incentivos para consumir o utilizar la tecnología respectiva, con el objetivo de conseguir una mayor apropiación y conocimiento de sus beneficios e impacto. Las y los oficiales de crédito también recibieron una capacitación mínima que les permitió explicar la tecnología a las personas consumidoras.

Un(a) Asesor(a) Técnico(a) en Energía (ATE) también formó parte del personal y coordinó la iniciativa verde. Esta persona tuvo la posibilidad de recopilar retroalimentaciones de los consumidores y las consumidoras y discutir estos aspectos con la proveeduría para incorporar mejoras.

Las tecnologías incluidas en la cartera de tecnologías de energía verde de Contactar presentan las siguientes ventajas para la clientela:

- **Estufas mejoradas**
Menor consumo de leña, eliminación del humo a través de la chimenea, manteniendo la cocina limpia y el ambiente saludable y mejorando la eficiencia en la cocción.
- **Biodigestor**
Uso eficiente de los residuos animales al producir biogás y fertilizante orgánico, y ahorro de energía al disminuir los gastos en combustible.
- **Secador solar de cultivos**
Mayor eficiencia en el secado de cultivos como café, quinoa y frutas, junto con la disminución del trabajo físico requerido para procesar el cultivo y una mayor calidad de éste.
- **Depósitos de agua**
Método eficiente para conservar agua con un ciclo de vida largo.
- **Filtros de agua**
Disponibilidad de agua limpia para beber y facilidad de manejo, transportación y mantenimiento.

Los pagos se cobran de dos formas: 1) a través de oficiales de crédito, quienes visitan semanal o mensualmente a la clientela y 2) los propios clientes y las propias clientas acuden a las sucursales.

Enfoque en las alianzas

La alianza clave de Contactar es la red de proveeduría, con la cual Contactar pudo definir con claridad las tareas de cada proveedor o proveedora, así como las áreas de operación. Los proveedores y las proveedoras locales se hacen cargo de la distribución del producto. También en colaboración con la proveeduría, Contactar estableció el programa de capacitación para la clientela, el precio para cada tecnología y los servicios posventa que se prestan a la clientela.

Enfoque en las beneficiarias y los beneficiarios

Las beneficiarias y los beneficiarios del crédito verde de Contactar viven en poblaciones rurales sin acceso a la red eléctrica ni a un suministro estable y fiable de agua. En su mayoría, son personas agricultoras o empleadas en el sector agropecuario, quienes, por lo tanto, tienen una economía pequeña y estacional que depende de los precios de mercado (por lo general, volátiles) de frutas, vegetales y animales.

Impactos logrados

- El acceso al financiamiento ofreció a muchas comunidades rurales la posibilidad de acceder a una serie de tecnologías que ayudan a garantizar el acceso al agua y energía a nivel individual.
- Gracias a las tecnologías de energías renovables y de eficiencia energética, no sólo las personas usuarias se benefician de su utilización, sino que hay un impacto positivo en el medio ambiente por la reducción en el consumo de energía proveniente de una fuente no renovable.
- La clientela de Contactar recibe un servicio posventa rápido y consistente, así como visitas de supervisión por parte del personal de Contactar, que evalúa y capacita a la clientela en tareas de funcionamiento y mantenimiento que deben realizarse en el producto adquirido.

Relevancia para México

- El caso de Contactar es relevante para el contexto mexicano, pues la institución se enfoca sobre todo en hogares y personas agricultoras rurales o en grupos de personas agricultoras, lo que es un nicho interesante también en México.
- La iniciativa de Contactar muestra el proceso para crear y escalar una cartera de tecnologías verdes dentro de una institución microfinanciera.
- Algunos aportes son clave, como la importancia de crear una situación ganar-ganar con la proveeduría, una cadena eficiente de suministro y el ser capaz de ofrecer asistencia técnica y capacitación a la clientela.
- Hay varias tecnologías que tendrían potencialmente una gran demanda en México, como los biodigestores, depósitos de agua y secadores solares.
- En relación con otro aspecto relevante para el caso de México, donde se deben viajar grandes distancias para visitar, supervisar y atender a la clientela rural, es importante crear una cadena eficiente de suministro, con proveedores y proveedoras para cada tecnología asignados(as) a diferentes territorios.

Buenas prácticas y lecciones aprendidas

- Un sólido modelo de negocios, que demuestra el impacto positivo en la eficiencia económica, el ahorro energético y monetario y la mejora en la educación y la calidad de vida.
- Una cadena de suministro bien definida para el involucramiento de todos los actores en dicha cadena, a la vez que se mejora la eficiencia operativa de todos ellos.

- La estandarización del desarrollo de productos, con una base bien estructurada de proveeduría y comercialización que evita la concentración en proveedores(as) o clientes(as).
- Características crediticias bien definidas, con transparencia y claridad en cuanto a plazos, fechas, importes, procesos operativos, pagos, periodos de gracia, etc.
- Esquemas claros y consistentes de capacitación e incentivos al personal.

Datos de contacto

- Laura Molander
Coordinadora del Área de Desempeño Social y Ambiental
lauramolander@contactar-pasto.org

Referencias

- Base de datos interna de MicroEnergy International (información de proyectos previos)
- Página web de Contactar: <https://contactarcolombia.org/green-microfinances/>
- Informe de gestión 2019 de Contactar. Disponibles en:
Informe de gestión 2019: <https://contactarcolombia.org/wp-content/uploads/2020/04/Informe-de-gesti%C3%B3n-2019.pdf>

Resumen de la iniciativa

PROGRAMA DE MICROFINANCIAMIENTO A SISTEMAS SOLARES DE USO DOMÉSTICO, GRAMEEN SHAKTI Bangladesh

Desde 1996, cuando inició como una organización sin fines de lucro, Grameen Shakti ha implementado un programa de electrificación en las zonas rurales de Bangladesh mediante tecnología solar fotovoltaica (FV). Sobre la base de demostraciones del negocio de microcréditos de sistemas solares de uso doméstico realizadas por precursores sin ánimo de lucro, como Grameen Shakti, el gobierno de Bangladesh estableció en 2003 un programa nacional a fin de ofrecer créditos de distribución a los hogares para la compra de sistemas solares de uso doméstico. El programa fue gestionado por Infrastructure Development Company Ltd. (IDCOL, compañía de infraestructura y desarrollo).

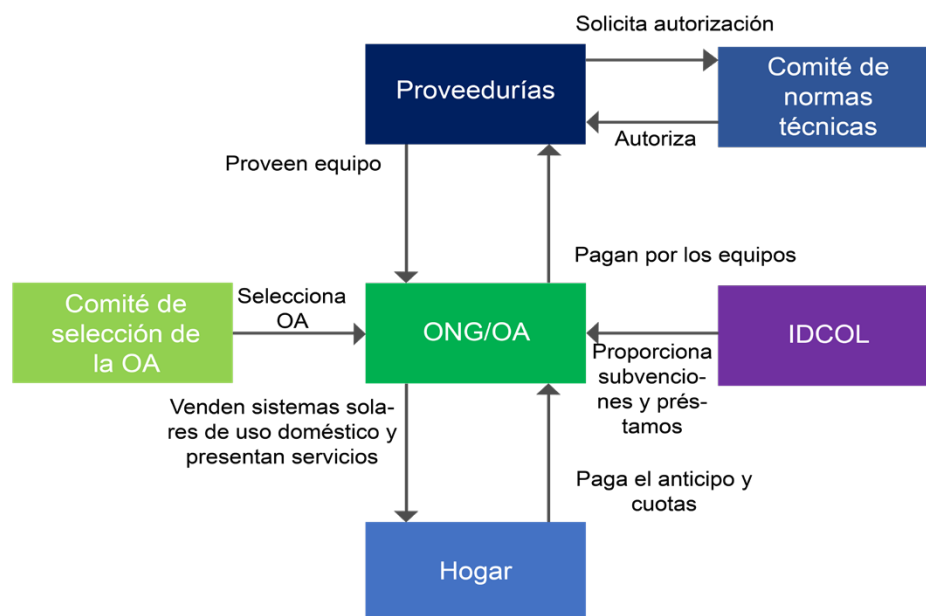
El programa fijó estándares para los equipos y ofreció préstamos, capacitación y apoyo para organizaciones asociadas (OA), como Grameen Shakti, que actuaron como distribuidoras de equipos y proporcionaron microcréditos a hogares en situación de pobreza.

Como institución financiera no bancaria, IDCOL recibió fondos del Gobierno, por una parte, y de organizaciones donantes internacionales (el Banco Mundial, el banco alemán de desarrollo KfW), por otra. Para el programa de sistemas solares de uso doméstico, IDCOL utilizó estos fondos para conceder préstamos en condiciones distintas a las del mercado a las OA, las cuales los utilizan para prefinanciar los sistemas solares de uso doméstico requeridos y suministrados por la proveeduría, así como para establecer préstamos al consumo asequibles para aquellos hogares fuera de la red.

Esto dio como resultado préstamos finales a hogares con una tasa fija de interés de 8 a 15% a lo largo de uno a cinco años. No se requerían garantías y los términos para el reembolso estaban diseñados de tal manera que los pagos de las cuotas mensuales fueran competitivos con los costos equivalentes del queroseno. En cada etapa, el margen sobre la tasa de interés funcionó como un subsidio al costo de promoción y administración del programa, así como a la capacitación a las personas habitantes de los hogares en mantenimientos y reparaciones de rutina.

Las OA competían para ofrecer paquetes atractivos de crédito, lo que mitiga otros riesgos. Por ejemplo, Grameen Shakti ofrecía garantías adicionales por una cuota y está dispuesta a readquirir el sistema si la conexión a la red está disponible.

Hasta 2016, cuando el programa terminó, había llegado a casi seis millones de personas beneficiarias y recibido varios premios y reconocimientos.



Institución financiera

Grameen Shakti



Figura 1 - Distribución de sistemas solares de uso doméstico en zonas rurales de Bangladesh. (fuente: Grameen Shakti)

Descripción de la institución¹

Grameen Shakti (Shakti significa energía en bengalí) se creó en 1996 como una institución sin fines de lucro, parte del banco Grameen Bank.

El objetivo de Grameen Shakti es fomentar y proveer tecnología de energías renovables en los hogares de Bangladesh a precios asequibles. Por lo tanto, su trabajo no sólo se centra en los aspectos técnicos y de desarrollo de capacidades en el fomento a energías renovables. También han asimilado la experiencia de Grameen Bank en microfinanzas para hacer que las aplicaciones de energías renovables sean accesibles a la población rural en situación de pobreza. En 2007, Grameen Shakti contaba con 1,500 empleados y empleadas de campo y capacitó a 1,000 personas ingenieras y a 1,000 técnicos y técnicas locales en tecnologías de energías renovables. Estas personas trabajan para Grameen Shakti, o bien, han comenzado sus propios negocios de energías renovables.

Hacia 2012, Grameen Shakti había desarrollado una red de 1,500 oficinas distribuidas entre todos los 64 distritos de Bangladesh, llegando a las zonas rurales en las que vive el 70% de los 135 millones de habitantes. En estas zonas no hay red eléctrica y, por lo tanto, la población no suele tener acceso a la electricidad. A través de las oficinas locales de las aldeas, Grameen Shakti promueve las tecnologías de energías renovables. Hasta junio de 2007, Grameen Shakti había instalado más de 110,000 sistemas solares de uso doméstico,

Grameen Shakti en un vistazo

- País de operación: Bangladesh
- Número de beneficiarios y beneficiarias: 5.8 millones
- Año de fundación: 1996

Producto financiero

- Microcréditos para sistemas solares de uso doméstico

Datos de contacto

- <https://www.gshakti.org/>
- sohel.ahmed@gshakti.org

¹ La información de esta sección está tomada textualmente de: The Right Livelihood Foundation (2016). "Grameen Shakti". Disponible en: <https://www.rightlivelihoodaward.org/laureates/grameen-shakti/>

con una capacidad total de 5 MW (potencia máxima) y una cobertura a 30,000 aldeas. En noviembre de 2012, el número de personas beneficiarias alcanzó el millón. En la actualidad, esta cifra es de casi seis millones.

Producto financiero

Grameen Shakti, al igual que las demás OA, desarrolló varios esquemas de financiamiento adaptados a las necesidades y la demanda de la clientela.

Para introducir un cierto nivel de competencia en el mercado, cada OA podía determinar los términos y condiciones para su producto financiero. De acuerdo con Sarker et al. (2020: 6), entre los tipos de esquemas más populares ofrecidos a la clientela, las siguientes cuatro opciones fueron las principales:

- Esquema 1: 15% como anticipo, y el restante 85% en cuotas a 36 meses con un cargo por servicio del 8% de tasa fija de interés.
- Esquema 2: 25% como anticipo, y el restante 75% en cuotas a 24 meses con un cargo por servicio del 7% de tasa fija de interés.
- Esquema 3: 35% como anticipo, y el restante 65% en cuotas a 12 meses con un cargo por servicio del 5% de tasa fija de interés.
- Esquema 4: 6% de descuento en el precio total si la compra se hace al 100% en efectivo.

Entre estas opciones, la mayoría de las personas usuarias elegía el esquema 1.

En cuanto a los productos financiados, la siguiente tabla proporciona “un promedio de detalles del paquete y costos de sistemas solares de uso doméstico independientes” (Sarker et al., 2020: 6).

Capacidad del sistema (vatios pico, Wp)	Detalles del paquete	Tiempo de reserva	Precio
20 W	- Panel solar (20 W) - Batería (15 Ah) - Inversor solar - 2-3 lámparas LED - Cableado e instalación eléctrica	3 – 4 horas	200 – 215 USD
30 W	- Panel solar (30 W) - Batería (30 Ah) - Inversor solar - 2-3 lámparas LED - Cableado e instalación eléctrica	3 – 4 horas	275 – 295 USD
40 W	- Panel solar (40 W) - Batería (40 Ah) - Inversor solar - 2-3 lámparas LED - Cableado e instalación eléctrica	4 – 4.5 horas	355 – 370 USD

50 W	<ul style="list-style-type: none"> - Panel solar (50 W) - Batería (55 Ah) - Inversor solar - 2-3 lámparas LED - Cableado e instalación eléctrica 	4 – 5 horas	450 – 465 USD
130 W	<ul style="list-style-type: none"> - Panel solar (130 W) - Batería (55 Ah) - Inversor solar - 2-3 lámparas LED - Cableado e instalación eléctrica 	4 – 5 horas	940 USD

Los pagos se cobraban por medio de dos canales: 1) transferencias a través de telefonía móvil y 2) visitas semanales o mensuales de los y las oficiales de crédito a las aldeas. En caso de retraso en los pagos, se notificaba la persona prestataria en varios pasos: 1) recordatorio del pago, 2) notificación de atraso, 3) última advertencia y 4) embargo del bien. Los impagos eran bastante raros, pero cuando sucedían, se embargaba el bien y se cancelaba el préstamo después de tres o seis meses.

Enfoque en las alianzas

El apoyo del gobierno local mediante el programa IDCOL dedicado a la energía solar está desempeñando un papel importante para acortar la brecha de financiamiento dirigido al desarrollo de proyectos de infraestructura y energías renovables de mediana y gran escala.

En cuanto al apoyo del Grameen Bank, Grameen Shakti lo ha aprovechado para poder diseñar apropiadamente el esquema de financiamiento de microcréditos, el cual es único, ya que no exige garantías.

Enfoque en las beneficiarias y los beneficiarios

La clientela de Grameen Shakti se compone de hogares y pequeños negocios rurales que antes dependían de lámparas de queroseno y otras herramientas y tecnologías basadas en carbón e ineficientes. Estas personas suelen vivir con muy poco dinero (menos de 5 USD al día) y presentan patrones irregulares de ingresos, por lo general basados en los cultivos agrícolas u otro negocio estacional.

Impactos logrados²

- Los sistemas solares de uso doméstico también aumentan el uso de la televisión, la radio y teléfonos celulares con internet, cualquiera de los cuales puede usarse como medio de entretenimiento y centro de información valiosa sobre los últimos procesos de producción agrícola, datos del mercado y facilidades de crédito que ayudan al desarrollo del sistema de producción de la finca con la mejora de los ingresos.
- Los sistemas solares de uso doméstico se consideran una tecnología viable desde el punto de vista económico para la población rural de Bangladesh. Más de dos tercios de la clientela de Grameen cree que esta tecnología incrementa las probabilidades de conseguir empleo gracias a nuevas actividades de generación de ingresos.

² La información de esta sección está tomada de Starker et al. (2020: 11-12).

- La mayoría de las personas propietarias de microempresas afirman que los sistemas solares de uso doméstico amplían el tiempo de actividad del negocio hasta 4 horas y atraen a más clientela y mayores ingresos.
- Los sistemas solares de uso doméstico reemplazan las lámparas de queroseno, que tienen un mal efecto en la calidad del aire y la generación de incendios y explosiones. En comparación con una lámpara de queroseno, los sistemas de iluminación solar están libres de emisiones nocivas y emiten luces más brillantes para el confort de los ojos.
- Cada hogar ahorra alrededor de 110 litros de queroseno al año, lo que produciría 232 kg de CO2 por hogar y año.

Relevancia para México

- En 2019, 1.8 millones de personas en México carecían de acceso a electricidad de la red nacional y todavía dependían de velas y lámparas de diésel para la iluminación, lo que afecta su salud y contribuye a la contaminación del aire. Este segmento de la población vive en comunidades marginadas, por lo general, en zonas rurales, donde la implementación de sistemas solares de uso doméstico podría contribuir significativamente a mejorar el desarrollo y la calidad de vida de la población al proporcionar una fuente de electricidad confiable, limpia y segura. En este contexto, las microfinanzas tienen la oportunidad de hacer asequibles estas soluciones.
- Un modelo similar al de Grameen Shakti podría aplicarse en México, mediante la oferta de sistemas solares de uso doméstico con programas flexibles de pago que puedan adquirirse gracias al ahorro resultante de la sustitución del diésel. Este modelo tiene el potencial de ser especialmente exitoso en zonas rurales remotas donde la extensión de la red eléctrica no sería factible.
- Al igual que Grameen Shakti, el caso de México presenta la posibilidad de establecer asociaciones con instituciones públicas y privadas. El Programa de Desarrollo del Sistema Eléctrico Nacional (PRODESEN) correspondiente al periodo 2018-2032 contempla el desarrollo de las zonas rurales remotas no conectadas a través de soluciones de energía limpia. Se podrían establecer alianzas exitosas con la Secretaría de Energía (SENER) y el Fideicomiso para el Ahorro de Energía Eléctrica (FIDE), lo que aumentaría el alcance y asequibilidad de los sistemas solares de uso doméstico.
- El caso de Grameen Shakti destaca la importancia de tener un buen alcance dentro de la institución microfinanciera y garantizar la calidad del servicio. Esto también es relevante para el caso de México, ya que la calidad del servicio es crucial para asegurar una buena popularidad en comunidades rurales.
- Este caso de estudio también resalta la importancia de contar con una cadena de suministro bien establecida que garantice la calidad de los productos. Se pueden implementar diferentes procesos de aseguramiento de calidad, como el etiquetado verde o europeo, entre otros.
- Por último, la transparencia mostrada en todos los procesos de Grameen Shakti condujo a que la institución microfinanciera tuviera una buena relación con la clientela, lo cual también es relevante en el contexto mexicano.

Buenas prácticas y lecciones aprendidas

- El financiamiento innovador hace que el programa sea competitivo en costos en cuanto a fuentes alternativas de energía.
- Se ofrece mantenimiento gratuito durante el periodo de amortización y, después, una garantía de bajos costos.
- Se emplean ingenieros e ingenieras y personas emprendedoras sociales con base en la comunidad, quienes entienden a la población rural.
- Se integran en mayor medida prácticas favorables a la persona consumidora, como sistemas de readquisición y la eliminación de baterías agotadas, y se mantiene un compromiso social mediante la creación de empleos para la juventud local y, en especial, para mujeres.
- Se ofrecen programas de incentivos, como becas para los hijos y las hijas en edad escolar de las personas propietarias de sistemas solares de uso doméstico.

Datos de contacto

- Sohel Ahmed
Director General
sohel.ahmed@gshakti.org

Referencias

- Base de datos interna de proyectos de MicroEnergy International (referencias de proyectos anteriores)
- Secretaría de Energía (SENER) *Programa de Desarrollo del Sistema Eléctrico Nacional 2018-2032* (PRODESEN). Disponible en: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/331770/PRODESEN-2018-2032-definitiva.pdf>
- Base de datos de proyectos ME SOLshare (referencias de proyectos anteriores) (empresa familiar de MEI con sede en Bangladesh)
- Página web de Grameen Shakti: <https://www.gshakti.org/>
- Amin, Narima & Langendoen, Richard. (2012). *Grameen Shakti: A Renewable Energy Social Business Model for Global Replication*. 324-327. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/261242759_Grameen_Shakti_A_Renewable_Energy_Social_Business_Model_for_Global_Replication
- Sarker et al. (2020). *Economic Viability and Socio-Environmental Impacts of Solar Home Systems for Off-Grid Rural Electrification in Bangladesh*. Disponible en: <https://www.mdpi.com/1996-1073/13/3/679/pdf>
- The Right Livelihood Foundation (2016). "Grameen Shakti". Disponible en: <https://www.rightlivelihoodaward.org/laureates/grameen-shakti/>

Resumen de la iniciativa

PRÉSTAMOS A LARGO PLAZO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE FINCAS DE CACAO, DIRIGIDOS A PERSONAS QUE SON PEQUEÑAS PRODUCTORAS AGRÍCOLAS

Filipinas

Agronomika ofrece un “Préstamo para el establecimiento de fincas” dirigido a personas que son pequeñas productoras agrícolas, el cual les permite iniciar una nueva finca de cacao en colaboración con Kennemer Food International. Mediante este préstamo, las personas productoras agrícolas obtienen acceso al financiamiento de todos los insumos y algunos servicios de mano de obra durante los primeros 2 o 3 años del periodo de gestación del cultivo, y empiezan a pagar el préstamo en función de la cosecha de los cultivos financiados. La duración total del préstamo es de 6 años y se integra por completo a la cadena de valor:

- Una evaluación en conjunto con Kennemer identificó personas agricultoras elegibles, y garantiza la idoneidad de su finca (comercialización, selección y aprobación).
- Los técnicos y las técnicas agrícolas de Kennemer trabajan de cerca con la clientela para ordenar los insumos requeridos pagados por el préstamo, cuando es necesario, y preparan a las personas agricultoras para hacer lo mismo. Esto minimiza el riesgo de un mal uso del préstamo en fines no previstos (desembolso como un préstamo supervisado).
- La evaluación periódica del estado de la finca y de la adopción de las prácticas recomendadas por parte de la clientela, seguida de informes compartidos de seguimiento, sirven como una señal de alerta temprana para Agronomika (supervisión).
- Durante la cosecha, cuando los granos se venden a Kennemer, se realizan automáticamente las deducciones para el pago del préstamo y se remiten a Agronomika (amortización).

Dada la compleja historia y estructura de propiedad de las tierras en Filipinas, la mayoría de estas personas agricultoras no cuentan con títulos de propiedad u otros activos que puedan ser utilizados como garantías para asegurar el préstamo. Por lo tanto, Agronomika y Kennemer introdujeron un enfoque de mitigación conjunta del riesgo, en el que las personas agricultoras se organizan en cooperativas o asociaciones que respaldan una responsabilidad compartida entre las personas agricultoras y miembros. Esto se combina con el apoyo que Brinda Kennemer a los grupos de personas agricultoras para la gestión profesional de las fincas, mediante el cual puede ayudarlas a gestionar las fincas en el caso de (posible) impago y garantizar la producción de los cultivos y, con ello, el pago de los préstamos.

Cuando inició su programa, Agronomika y Kennemer se centraban en las personas existentes que cultivaban cocos, quienes podrían intercalar los cultivos en sus fincas con cacao. Muy pronto, los aliados se dieron cuenta de la necesidad de establecer un sistema de policultivo a fin de generar varias ventajas para las personas agricultoras. Al agregar cultivos locales y autóctonos al sistema (como distintas variedades de plátano y abacá), las personas agricultoras pueden generar un flujo de efectivo más rápido y regular, y esto también contribuye a aumentar la aceptación y el compromiso de las personas agricultoras locales, para quienes el cacao suele ser un cultivo nuevo y desconocido. Además, este enfoque consistente en promover sistemas agrícolas de varios niveles presenta muchas ventajas ambientales y productivas, como contrarrestar la deforestación, apoyar la polinización cruzada entre cultivos, así como la utilización cruzada de los residuos de los cultivos para otros cultivos, lo cual reduce la dependencia de fertilizantes externos por parte de las personas agricultoras. Adicionalmente, las fincas con diferentes niveles también contribuyen a mejorar la salud del suelo, incluida su capacidad para almacenar agua. Todas estas ventajas ayudan a la persona agricultora a mejorar su resiliencia climática y a gestionar fincas sostenibles a largo

plazo. En comparación con otros cultivos de Filipinas, el cacao es cultivado en su mayoría por personas que son pequeñas productoras agrícolas, y es sabido que es mucho más resiliente al clima que otros cultivos a corto plazo más sensibles.

Mediante este programa, Agronomika y Kennemer tienen el objetivo de aumentar en alrededor del 200% los ingresos de las personas pequeñas productoras agrícolas participantes. Además, este enfoque beneficia a todos los géneros. Los hombres participan sobre todo en la plantación y el mantenimiento inicial, en los que se requiere un arduo trabajo físico. Las mujeres, que en Filipinas por lo general tienen más formación que los hombres y están más involucradas en otras actividades de ingresos a nivel del hogar, como la gestión financiera, se encargan de las etapas productivas de los árboles, en las que la cosecha regular programada puede combinarse con sus otras responsabilidades.

Institución financiera

Préstamos para el establecimiento de fincas en Filipinas, por Agronomika



Figura 1 - Personas receptoras de un préstamo para el establecimiento de una finca en Filipinas. (fuente: Agronomika Finance)

Descripción de la institución

Agronomika Finance Corporation es una institución financiera no bancaria enfocada en la financiación a la producción agrícola y operaciones de la cadena de valor en Filipinas.

Agronomika inició sus operaciones a finales de 2016, mediante el otorgamiento de préstamos a largo plazo para el establecimiento de fincas de cacao, dirigidos a personas agricultoras de cacao que trabajaran con Kennemer Food International.

Agronomika Finance en un vistazo

- País: Filipinas
- 12 empleados y empleadas
- Número de clientes y clientas (2018): 748
- Número de prestatarios y prestatarias (2018): 672
- 2016 (inicio de operaciones)

Agronomika empezó a diversificar su cartera hacia otros cultivos (incluidos los sistemas de policultivo en torno al cacao, pero también cultivos de ciclo corto, como el maíz) y hacia préstamos para activos y micro y pequeñas empresas en el sector agrícola y relacionado con la agricultura.

La visión de Agronomika es convertirse en la principal institución financiera dedicada a la producción agrícola y al financiamiento de empresas rurales en Filipinas.

Producto financiero

- Préstamos para el establecimiento de fincas
- Préstamos para la productividad de fincas
- Préstamos para la producción agrícola a corto plazo
- Préstamos para pequeñas empresas

Datos de contacto

- <http://www.agronomikafinance.com>
- Jonna Bickel

Producto financiero

El principal grupo objetivo para el establecimiento de fincas son personas pequeñas productoras agrícolas que están organizadas en algún tipo de grupo (p. ej., cooperativas o asociaciones). En promedio, estas personas tienen de 2 a 3 hectáreas de tierra que trabajan con varios cultivos, y su principal ingreso familiar depende de la agricultura. Por lo general, estas personas agricultoras viven cerca del umbral de la pobreza, en tanto que el promedio nacional de Filipinas respecto a la incidencia de la pobreza es de 21%.

El préstamo para el establecimiento de fincas fue el primer producto financiero de Agronomika y, hasta ahora, es el producto clave de la institución. Es un producto de 6 años de duración, diseñado sobre la base del flujo de efectivo del cultivo o los cultivos que se va(n) a financiar. Junto con Kennemer, Agronomika desarrolló un completo “plan y presupuesto de la finca” que incluye todos los costos de insumos y mano de obra, así como la productividad esperada y, en consecuencia, los ingresos proyectados para una finca por 10 años (incluidos los policultivos). Sobre la base de este presupuesto, Agronomika y Kennemer identificaron aquellos elementos más importantes para ser financiados por el préstamo (aproximadamente, el 75% del presupuesto completo) y aquellos que pueden ser aportados por la persona agricultora como capital, en forma de mano de obra.

Los elementos seleccionados cubiertos por el préstamo incluyen mano de obra para la preparación de la tierra y la siembra, así como insumos y herramientas por los primeros dos años, hasta que el cultivo empiece a producir.

El desembolso se realiza en función de las necesidades reales de la finca, a fin de minimizar el uso indebido de los fondos y reducir los cargos por intereses, los cuales se calculan sobre el desembolso real. Respecto a los insumos y herramientas, Agronomika paga el monto correspondiente de manera directa a la proveeduría de estos materiales en nombre del cliente o la clienta. La mano de obra se paga directamente al cliente o la clienta o a su respectiva organización (cooperativa o asociación).

Se integran al proceso mecanismos de control y auditoría para garantizar que cada persona agricultora reciba los insumos y el presupuesto asignados de acuerdo con su finca.

Tras el periodo de desembolso, el préstamo sigue un programa de amortización trimestral que se prevé cumplir mediante las deducciones y retenciones de una parte de los ingresos de la cosecha. En la actualidad,

Agronomika cobra una tasa de interés del 16% anual (que disminuye en función del saldo pendiente de pago, calculado a diario), la cual es más barata que las tasas de otros proveedores financieros (18-22%) para un préstamo similar.

Además, Agronomika incluye en el préstamo un análisis inicial del suelo para posibilitar la prescripción de un protocolo personalizado de fertilización y la prima de seguro de cosechas a través de la Philippine Crop Insurance Corporation (PCIC, Corporación de Seguros para las Cosechas de Filipinas), en caso de que estas cuotas no puedan ser cubiertas por la clientela por adelantado.

En la actualidad, todas las personas agricultoras con fincas adecuadas en las zonas de operación de Kennemer y Agronomika pueden solicitar el préstamo. Las agrupaciones de personas agricultoras individuales con un mínimo de 15 hectáreas (entre 3 y 20 hectáreas por persona) pueden servir para préstamos individuales que deben estar garantizados por un título de propiedad u otro colateral. Las cooperativas y asociaciones pueden solicitar el préstamo en nombre de sus miembros, si aportan un mínimo de 20 hectáreas. Los préstamos seguirán estando a nombre de las personas agricultoras individuales, con una responsabilidad compartida entre todos los miembros de la agrupación, en lugar de presentar los títulos de propiedad como garantía.

Para poder acceder a un préstamo, las personas agricultoras deben someterse a una evaluación financiera y a una técnica. La evaluación financiera es realizada por un(a) oficial de crédito y consiste en un análisis del historial crediticio de la persona agricultora, su experiencia agrícola, su capacidad y voluntad para cultivar cacao y sus otras fuentes de ingresos. La evaluación técnica, llevada a cabo por un(a) agrónomo(a), mide la calidad del suelo y el acceso a agua, sombra e irradiación en la finca. A fin de garantizar que, una vez recibido el préstamo, las personas agricultoras se vuelvan productivas y puedan pagarlo, Agronomika y Kennemer combinan responsabilidades compartidas entre agrupaciones de personas agricultoras, mientras que Kennemer presta los servicios profesionales de gestión de las fincas.

El préstamo para el establecimiento de fincas está diseñado sobre la base de un modelo de negocios financieramente sostenible. El principal desafío sigue siendo el largo periodo de crecimiento de los cultivos y la limitada capacidad de las personas agricultoras para pagar intereses u otras cuotas durante este periodo, lo cual conduce a una baja liquidez en Agronomika en los primeros años, en los que la mayoría de los árboles financiados todavía no son productivos; por lo tanto, hay una gran dependencia de la financiación externa para cubrir los gastos y costos de operación.

A fin de comenzar con esta iniciativa, Agronomika consiguió atraer un préstamo a largo plazo del Banco Holandés de Desarrollo, FMO, por 2 millones de dólares, con los que puede financiar las primeras 1,000 hectáreas destinadas a préstamos para el establecimiento de fincas. Para una mayor expansión, Agronomika busca a otros inversores. Además, Agronomika diversificó su cartera hacia otros cultivos y cadenas de valor para mejorar su flujo de efectivo.

Enfoque en las alianzas

El aliado principal de Agronomika en esta iniciativa es Kennemer Food International, que es el mayor exportador de cacao en un sector de cacao todavía pequeño en Filipinas y se desarrolla a partir de la creciente brecha de abastecimiento de cacao en el mercado global.

Enfoque en las beneficiarias y los beneficiarios

El perfil típico de la clientela de Agronomika:

- Personas que son pequeñas productoras agrícolas con un promedio de una a dos hectáreas; personas agricultoras en activo que dependen de la agricultura como su principal fuente de ingresos, pero no están vinculadas en cadenas formales de valor.
- En su mayoría, en exclusión financiera: sin cuentas bancarias, sin acceso a instituciones formales (en zonas rurales, solo el 19.5% de personas filipinas tiene cuentas bancarias; 35% de los municipios no tiene servicios bancarios, de acuerdo con el Banco Central de Filipinas (BSP)).

Impactos logrados

- La mayoría de los árboles financiados por Agronomika en el marco de este programa continúan en periodo de crecimiento o en una etapa temprana de cosecha, por lo que aún es pronto para observar impactos.
- Los primeros estudios de aceptación y expectativa entre las personas agricultoras mostraron que la mayoría de ellas busca soluciones a largo plazo para evitar la constante replantación de cultivos de ciclo corto, que suelen presentar precios muy volátiles y un alto riesgo ante las condiciones climáticas. Al plantar nuevos árboles de cacao, las personas agricultoras esperan un aumento de ingresos a largo plazo para invertir en su finca y en sus negocios, así como en la mejora de la educación y la calidad de alimentación de sus hijos e hijas.
- Las personas agricultoras también esperan aumentar el número de trabajadores y trabajadoras y diversificar sus ingresos a través de policultivos.

Relevancia para México

- El aspecto interesante del modelo de negocio de Agronomika para el caso de México es que Agronomika busca garantizar la sostenibilidad a largo plazo de su clientela y, por lo tanto, de gran parte de la cadena local de suministro. El fortalecimiento de la cadena de suministro de productos agrícolas parece ser relevante para México, ya que la mayoría de ellos están excluidos de estas cadenas formales.
- El enfoque del producto, dirigido a las personas productoras, por lo general, personas pequeñas productoras agrícolas que están excluidas financieramente, parece apelar también a la realidad del sector rural en México, de modo que se deberían hacer muy pocas adaptaciones a este respecto en dicho país. Sin embargo, los productos y su posterior comercialización sí deben ser adaptados. Lo ideal sería un acuerdo preventa que garantice la venta de un determinado porcentaje de la producción de las personas agricultoras.

Buenas prácticas y lecciones aprendidas

- Integración en la cadena de valor: La clave para Agronomika es integrar su financiamiento en la medida de lo posible en la cadena de valor agrícola real, ya que ahí es donde sucede la producción y se genera el valor agregado para la clientela. El desarrollo conjunto de productos y procesos, así como el intercambio regular de información y datos, es el núcleo de su colaboración con Kennemer.
- Flujo de efectivo: Una lección importante para Agronomika fue que no era suficiente diseñar un producto crediticio basado en el flujo de efectivo, sino que también había que incluir medidas para acelerar este flujo (por ejemplo, con policultivos), de modo que se eliminara el riesgo de abandono de las personas agricultoras debido a limitaciones en el flujo de efectivo (p. ej., que las personas agricultoras se vieran obligadas a aceptar otros trabajos).
- Estructuras sociales: Otro factor importante fue el aprovechamiento del capital social existente, por ejemplo, a través de cooperativas y asociaciones, para mejorar la apropiación por parte de las comunidades y poder ajustar las medidas de gestión de garantías y riesgos. Además, este enfoque también ayuda a alcanzar la escala adecuada para que Agronomika se vuelva más eficiente a nivel operativo.
- Flexibilidad: Con el fin de poder centrarse en la clientela, es importante mantener una cierta flexibilidad para ajustar los productos a la realidad cambiante en las fincas (p. ej., condiciones climáticas cambiantes que conduzcan a la modificación de los protocolos de fertilización, la necesidad de apoyos para el riego, etc.).

Datos de contacto

- Jonna Bickel
Directora General
jonna.bickel@agronomikafinance.com

Referencias

- Base de datos interna de proyectos de MicroEnergy International
- Página web de Agronomika Finance: <https://www.agronomikafinance.com/>
- Swiss Platform for Sustainable Cocoa, *Access to Finance for Cocoa Farmers*. Disponible en: https://www.kakaoplattform.ch/fileadmin/redaktion/dokumente/news/Access_to_finance_for_cocoa_Swiss_Platform_for_Sustainable_Cocoa_June_2019.pdf
- IFAD (2019) *Agri-Finance as Catalyst for Value Chain Integration of Smallholder Farmers*. Disponible en: <http://vcbnetwork.org/wp-content/uploads/2019/10/Philippines-Kennemer-Foods-1.pdf>

Resumen de la iniciativa

CONFIGURACIÓN ASCENDENTE DE LA CADENA DE VALOR DE ALGODÓN ORGÁNICO

Tanzania

Este caso de estudio enfoca en el producto financiero rural y verde desarrollado por BioRe y ofrecido a personas pequeñas productoras de algodón en el distrito de Meatu, Tanzania.

Remei AG, una empresa suiza que produce y comercializa textiles orgánicos, creó BioRe en Tanzania en 1994, como un proyecto con tan sólo 45 personas agricultoras. En 2010, BioRe ya trabajaba con más de 2,000 personas productoras de algodón. En 2002, BioRe pasó de ser un proyecto a una subsidiaria de Remei AG y, en 2006, se convirtió en una empresa independiente.

BioRe apoya a las personas pequeñas productoras de algodón con servicios financieros y proporcionándoles capacitación, herramientas, insumos y asistencia técnica durante la cosecha. En concreto, BioRe contrata a las personas agricultoras en septiembre (cuando inicia la temporada de algodón en Meatu) por una duración de hasta 5 años y bajo la obligación de utilizar únicamente métodos orgánicos de producción. A cambio, BioRe apoya a la persona agricultora con asistencia técnica (técnicas de cultivo, control de plagas), suministra biopesticidas y semillas, capacita con regularidad a las personas agricultoras mediante enfoques de formación de formadores y formadoras (un(a) agricultor(a) recibe capacitación regular en una finca de demostración y se le anima para que transfiera estos conocimientos a otras personas agricultoras en la misma localidad), provee equipos para que las personas agricultoras los usen de manera colectiva (como arados tirados por bueyes) y, por último, se compromete a adquirir la totalidad de la cosecha.



Las personas agricultoras siembran el algodón en la temporada de lluvias, de noviembre a febrero. Los trabajadores y las trabajadoras extensionistas de BioRe visitan la plantación dos veces por mes para ofrecer asistencia técnica, verificar que se esté siguiendo la normativa orgánica y estimar la producción prevista. La agencia de certificación orgánica también realiza inspecciones aleatorias.

La época de cosecha es de mayo a julio. Las personas agricultoras almacenan el algodón en sus casas, a la espera del precio adecuado para venderlo. Después, las personas agricultoras recogen el algodón en tela, normalmente entre 60 y 100 kilogramos, y lo lleva a la oficina de BioRe de la aldea, donde es tamizado para eliminar arenas y otros materiales externos, inspeccionado para comprobar si está seco o tiene defectos de calidad y, por último, pesado. A continuación, se le paga a la persona agricultora, quien regresa a su hogar.

Cada oficina de BioRe en las aldeas puede almacenar hasta 60 toneladas de algodón de siembra. Un camión lleva el algodón a la desmotadora Bibiti, en un poblado cercano. Esta desmotadora separa las semillas de la fibra, la cual prensa en tablas y transporta al puerto en Dar es-Salaam. Una parte de las semillas se conserva para la siembra en la siguiente estación, y el resto son vendidas por BioRe a molinos que las procesan para obtener aceite y harina.

Institución financiera

BioRe Tanzania Ltd: Financiamiento a personas pequeñas productoras agropecuarias en la cadena de valor del algodón orgánico



Figura 1 - Personas agricultoras llevan el algodón orgánico a la central de compras de Sanga, Mwalugesha. (fuente: Remei AG)

Descripción de la institución

BioRe Tanzania, creada por Remei AG, empezó a funcionar como empresa independiente en 2006. BioRe opera en 15 poblados en un radio de 30 km de la sede en Mwamishali, en el distrito de Meatu. En cada poblado, BioRe tiene una oficina local con una persona supervisora y varios trabajadores y trabajadoras extensionistas que atienden a 50 personas agricultoras cada uno/a.

La principal misión de BioRe es promover la agricultura orgánica, el comercio justo y la producción textil no tóxica. La empresa ofrece soluciones y prácticas ambientalmente sostenibles, manteniendo la biodiversidad como base para que los ecosistemas funcionen con productividad y perdurabilidad.

La filosofía operativa de BioRe considera que la naturaleza está siendo destruida por los agroquímicos y monocultivos, así como por los enormes problemas medioambientales y las deplorables situaciones sociales en el cultivo de algodón y la industria textil. Al seguir sus prácticas, la marca BioRe se posiciona por los textiles orgánicos de algodón y el comercio justo, de acuerdo con los más altos estándares a nivel mundial.

BioRe en un vistazo

- País: Distrito Meatu, Tanzania
- 66 empleados y empleadas + trabajadores y trabajadoras extensionistas
- 2,000+ número de clientes y clientas (al año)
- Desde 2006 es una empresa independiente

Producto financiero

- Financiamiento, insumos y asistencia técnica para personas agricultoras de algodón orgánico

Datos de contacto

- <https://www.biore.ch/>
- Niranjan Pattni,
Director General de BioRe Tanzania Ltd.
niranjan.pattni@biore-tanzania.com

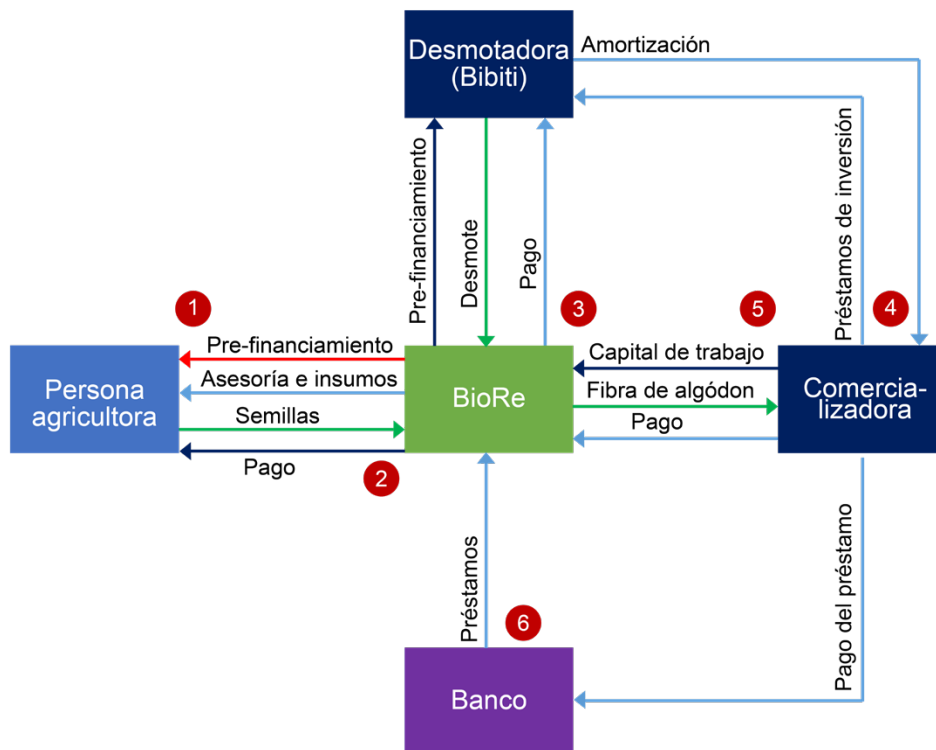
La agricultura orgánica y el comercio justo tienen un impacto sostenible. Cada una de las medidas adoptada por BioRe genera algún tipo de progreso en beneficio de la salud y el medio ambiente. Las personas perciben que sus vidas sociales mejoran y sus preocupaciones y dependencias financieras se reducen significativamente.

Producto financiero

El producto financiero desarrollado y ofrecido por BioRe y dirigido a personas que son pequeñas productoras agropecuarias es parte del acuerdo entre éstas y BioRe. El producto combina la financiación impulsada por la persona productora para la instalación de la finca, insumos en forma de biofertilizantes, semillas, herramientas y equipamiento. Por último, también se proporcionan asesorías y asistencia técnica, como visitas periódicas de seguimiento y capacitación específica sobre prácticas de agricultura sostenible.

El producto financiero se renueva cada año, después de temporada de cosecha y venta del algodón, aunque el contrato entre BioRe y la persona agricultora suele tener una duración de cinco años.

BioRe y Remei AG han configurado la cadena de suministro para el algodón orgánico como se muestra en la siguiente imagen:



Durante el establecimiento de una nueva finca, BioRe está dispuesta a prefinanciar los cultivos mediante un préstamo con tasa de interés cero; el monto del préstamo variará para cada persona agricultora. Los préstamos no requieren una garantía sólida por parte de las personas agricultoras, ya que están basados en las proyecciones del flujo de efectivo, y no en garantías de activos.

BioRe prefinancia el cultivo y paga un subsidio por cada kilogramo de semilla de algodón que la persona agricultora entrega. Este pago se realiza en una cuenta bancaria especial, y las personas agricultoras reciben una libreta que muestra los fondos de la cuenta, y que también puede ser utilizada para comprar semillas y biopesticidas a la empresa.

El contrato obliga al agricultor o agricultora a utilizar únicamente métodos orgánicos de producción, seguir las recomendaciones de BioRe y entregar toda la producción a BioRe, en tanto que BioRe acepta comprar la totalidad del cultivo y proporcionar semillas, biopesticidas y asistencia técnica.

En Tanzania, el precio en finca por las semillas de algodón se establece antes del comienzo de la cosecha. Una vez establecido, empieza el libre mercado. Por esta razón, las personas agricultoras sólo venden poco a poco. El precio de compra de BioRe es un promedio de los precios ofrecidos por los (las) comerciantes(as) competidores(as) en las poblaciones donde opera la empresa, ya que el precio de compra debe ser público. Además del precio promedio, BioRe añade una prima del 15%.

Sobre el terreno, no hay instituciones financieras que atiendan a las personas agricultoras de manera directa; todos los pagos se hacen en efectivo. Si BioRe no pagara en efectivo, las personas agricultoras podrían vender su cosecha a otros(as) compradores(as), incluso a un precio más bajo. El dinero se lleva, escoltado por la policía, a la oficina de BioRe, donde se reparte entre las personas supervisoras de las aldeas, quienes lo trasladan en sus motocicletas a las aldeas correspondientes. Regresan a la oficina por la noche para entregar los recibos de compra.

Dada la elevada carga financiera de Remei AG, que financia sus propias operaciones, todo el algodón y los textiles almacenados en la cadena y las operaciones de BioRe y de su proveeduría india, se volvió difícil para Remei AG obtener el suficiente crédito para financiar la cadena de valor en su totalidad. En consecuencia, un banco prefinancia las operaciones de algodón en Tanzania y proporciona financiamiento adicional, lo que permite a BioRe funcionar de modo independiente de Remei AG. Tanto BioRe como Remei AG mantienen una responsabilidad compartida por el préstamo, y Remei AG lo reembolsará. El inicio del periodo del préstamo se da con el comienzo de la temporada de cosecha de algodón y puede continuar hasta que el último cargamento de algodón haya zarpado del puerto de Dar es-Salaam.

Comparación de ingresos y egresos de las personas agricultoras de algodón orgánico y convencional (dólares por hectárea)

	Persona agricultora de algodón orgánico de BioRe	Persona agricultora convencional
Ingresos		
Ventas de semillas de algodón	258.12	258.12
Prima por producto orgánico	32.40	-
<i>Total de ingresos</i>	290.52	258.12
Egresos		
Semillas	5.00	5.00
Preparación de la tierra	25.00	25.00
Escarda	75.00	75.00
Cosecha	32.40	32.40
Insumos	3.13	8.00
Total de costos	140.53	145.40
Subsidio a insumos	8.10	-
<i>Egresos netos</i>	132.43	145.50
Ingresos netos	158.10	112.72

Enfoque en las alianzas

BioRe tiene un acuerdo de colaboración con Bibiti para prestar todos los servicios posteriores a la cosecha, incluidos el desmote, el transporte y el envío. Por estos servicios, Bibiti recibe una cuota fija por tonelada de algodón. Bibiti trabaja exclusivamente para BioRe, lo cual es un acuerdo conveniente para BioRe, ya que la desmotadora no maneja ningún otro algodón, por lo que no hay riesgo de contaminación y se garantiza la integridad de la cadena de algodón orgánico de BioRe.

En el otro lado de la cadena, BioRe también tiene un contrato de venta con Remei AG con precios y volúmenes fijos, lo que también incluye una prefinanciación de exportación para BioRe.

Enfoque en las beneficiarias y los beneficiarios

- Todas las personas beneficiarias de la iniciativa de BioRe son personas que son pequeñas productoras agropecuarias del distrito de Meatu, donde el 94% de los hogares depende de la agricultura de temporal para su sustento. Cada familia tiene alrededor de 32 hectáreas de tierra.
- El cultivo de la tierra por lo general se distribuye de la siguiente manera: de 4 a 5 hectáreas para algodón, con un rendimiento aproximado de 1,250 USD por año, de 2.5 a 3 hectáreas para sorgo, maíz y legumbres con fines de autoconsumo y el resto de la tierra se deja para el pastoreo.

Impactos logrados

- BioRe creó un escenario de ganar-ganar para las personas agricultoras y la empresa comercializadora (Remei AG). Por un lado, las personas agricultoras de BioRe obtienen mejores números que las personas agricultoras convencionales y, por otro lado, Remei AG tuvo acceso a la cantidad solicitada de algodón a un precio competitivo.
- Las prácticas agrícolas sostenibles y que armonizan con el medio ambiente, tales como el cambio del tipo de fertilizantes o la alternancia de cultivos, entre otras, han sido adoptadas por las personas agricultoras para mejorar la fertilidad del suelo.
- Las personas agricultoras aseguraron la venta de por lo menos 80% del total de su cosecha y se les paga al momento, lo que reduce problemas de liquidez.

Relevancia para México

- Este caso de estudio ofrece interesantes aportes en relación con la configuración de una cadena local de valor, desde la producción hasta la exportación, al organizar a todos los actores necesarios de una cadena de suministro. Esto podría ser replicado en México con distintas asociaciones existentes de agricultores y agricultoras y otras organizaciones o empresas interesadas.

- Por otra parte, la elaboración de un plan de negocio de la persona agricultora, como se presentó anteriormente, es una actividad que beneficiará a la institución financiera en términos del control de gestión del préstamo y también puede ser útil para extender recomendaciones a las personas agricultoras. Dado que el control financiero en zonas rurales también parece ser ineficiente en el caso de México, esta estrategia/herramienta podría ser replicada y adaptada al contexto local.

Buenas prácticas y lecciones aprendidas

- La sólida relación con las personas agricultoras y el seguimiento cercano permiten a BioRe enfrentar cualquier problema que pueda surgir, pero también ayudan a la empresa para pronosticar de forma realista la producción esperada.
- Se ofrecen contratos multianuales para la cosecha y también se proporciona asistencia técnica a las personas agricultoras.
- Hay un contrato de venta con precios y volúmenes fijos con Remei AG.
- BioRe y Remei AG consiguieron asegurar la liquidez de la cadena, lo que facilitó las operaciones de los diferentes actores involucrados.

Datos de contacto

- Niranjan Pattni
Director General de BioRe Tanzania Ltd
niranjan.pattni@biore-tanzania.com

Referencias

- Base de datos interna de proyectos de MicroEnergy International
- Página web y documentación de BioRe: <https://www.biore.ch/>
- KIT and IIRR. (2010). *Value chain finance: Beyond microfinance for rural entrepreneurs*. Disponible en <https://europa.eu/capacity4dev/file/30109/download?token=-u5d0bFN>
- UNDP (2012). *International Guidebook of Environmental Finance Tools: A sectoral Approach. Chapter 5: Sustainable Agriculture*. Disponible en: <http://www.undp.org/content/dam/aplaws/publication/en/publications/environment-energy/www-ee-library/environmental-finance/International%20Guidebook%20of%20Environmental%20Finance%20Tools/Chapter%205.pdf>
- The Farm Hub (s.f.) “All about organic cotton – Social impacts – Rural development”. Disponible en: <http://farmhub.textileexchange.org/learning-zone/all-about-organic-cotton/social-impacts/-rural-development>

Resumen de la iniciativa

FINANCIAMIENTO DE PAGOS SOBRE LA MARCHA (PAY-AS-YOU-GO, PAYGO) DE PRODUCTOS SOLARES SIN CONEXIÓN A LA RED PARA HOGARES Y PEQUEÑOS NEGOCIOS

Zimbabue

El acceso a la electricidad sigue siendo limitado en Zimbabue. En 2018, la tasa general de acceso a la electricidad era del 40%, con sólo un 20% de acceso entre la población rural. El sector productivo en el país se ve especialmente afectado, pues sufre de recortes frecuentes y no programados en la carga eléctrica, con apagones que pueden durar hasta 18 horas. Las personas zimbabuenses dependen de generadores para el suministro de electricidad y del queroseno para la iluminación. Los generadores son caros y usarlos es una amenaza para la salud.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) requieren electricidad para sus procesos. Una conexión a la red poco confiable y los apagones interrumpen sus actividades económicas y comprometen la productividad, las ventas y los ingresos. En el caso de los hogares, las actividades de la vida diaria y el bienestar se ven profundamente afectados por la falta de electricidad. Una solución viable a este problema es la compra de lámparas solares o sistemas solares de uso doméstico. Sin embargo, la inversión inicial necesaria para soluciones fuera de la red podría ser demasiado grande para los hogares promedio. Además, la entrada en el mercado de productos de baja calidad y sin certificaciones deteriora la confianza de las personas consumidoras y dificulta su promoción.

La asequibilidad de productos solares fuera de la red es un desafío en el país, dado que varias crisis financieras, junto con la devaluación de la moneda, han afectado la economía y el poder adquisitivo de la población. El sector informal de Zimbabue incluye más de 2.5 millones de negocios y más de 5 millones de empleados y empleadas, que representan a más del 80% de la población económicamente activa. Este sector de la población no dispone de acceso a un suministro fiable para desarrollar sus actividades y generar ingresos. Al mismo tiempo, no cuenta con capital suficiente para pagar por productos solares por adelantado. Los modelos de negocio de pagos sobre la marcha (pay-as-you-go, PAYGo, productos solares en combinación con pagos mediante telefonía móvil) le ofrecen a este segmento de mercado la oportunidad de obtener un acceso fiable a la electricidad, al mismo tiempo que combinan un programa flexible de pagos con el desarrollo de un historial de crédito y la reducción de la carga financiera. PAYGo es un método de financiamiento que permite a la clientela final financiar un producto solar y pagar la electricidad en cuotas adaptadas a su liquidez financiera, eliminando los altos costos iniciales. PAYGo estimula el pago de la cantidad financiada, pues los dispositivos (lámparas solares o sistemas solares de uso doméstico) son desactivados en caso de impago.

Desde 2018, Money Mart Finance (MMF) ha financiado sistemas solares de uso doméstico mediante tecnología PAYGo, lo que le ha brindado una fuerte posición en el mercado, con una fase piloto de 365 clientes y clientas y un valor de 13,000 USD. Esto representa un tamaño promedio de préstamo de 100 USD. En esta fase de puesta en marcha, las ventas de los sistemas solares de uso doméstico han generado 77,475 USD a partir de 1,300 préstamos desembolsados. Los préstamos para sistemas de energía solar representan el 42% de la cartera de créditos de MMF. Actualmente, esta iniciativa está

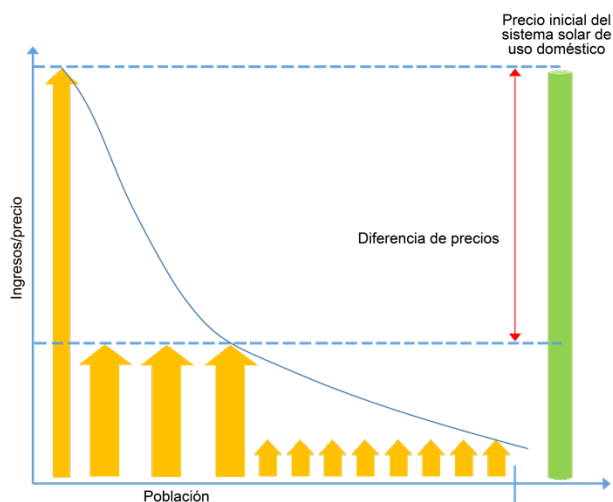


Figura 1: Flujos de financiamiento antes de la implementación del préstamo energético PAYGo (fuente: The Alliance for Rural Electrification)

en fase de ampliación, con el objetivo de llegar a 43,919 hogares y 1,576 microempresas hacia 2023. Durante esta fase de ampliación, una organización no gubernamental (ONG) filial de MMF gestionará la administración y logística del producto solar, incluidos los pagos, el transporte, el mantenimiento, la atención a la clientela, el marketing y las relaciones públicas.

Institución financiera

MoneyMart Finance (MMF): lucha contra la exclusión financiera de mipymes, mujeres y jóvenes en Zimbabwe, mediante soluciones únicas a la medida



Figura 2 - Panel solar en una zona zimbabuense fuera de la red eléctrica. (fuente AP Photo/Tsvangirayi Mukwazhi)

Descripción de la institución

- El acceso a la electricidad sigue siendo limitado en Zimbabwe. La luz y la energía son necesarias para las actividades diarias de los hogares y para fomentar la productividad de las mipymes. La iluminación solar y los sistemas solares de uso doméstico representan una solución a este problema. Sin embargo, la inversión inicial requerida por estos sistemas es demasiado alta para ser pagada por adelantado, por lo que la adopción de estas soluciones depende del financiamiento.
- MMF ofrece microcréditos para la adquisición de sistemas solares de uso doméstico y utiliza la tecnología PAYGo como un instrumento de arrendamiento con opción a compra para aumentar la asequibilidad mediante un programa flexible de amortización.

MMF en un vistazo

- País de operación: Zimbabwe (7 sucursales en todo el país)
- 30 empleados y empleadas
- Más de 2,000 clientes y clientas
- Año de fundación: 2014

Financial product

- Préstamos para sistemas solares de uso doméstico
- Préstamos a la medida para micronegocios

- Este producto tiene el potencial de beneficiar a personas microempresarias y a micronegocios que operan en el sector informal de Zimbabue en la agricultura, la manufactura, la minería, la intermediación de mercancías, el comercio minorista y servicios.

Datos de contacto

- <http://moneymartfinance.com/>
- Ethel Chiwara Mupambwa, Fundadora y Directora General
emupambwa@moneymartfinance.com
- Fiona Lukwago, AECF
flukwago@aecfafrica.org

Producto financiero

PAYGo Energy Lending

Las personas prestatarias de MMF se sitúan en zonas en donde no hay una conexión a la red, así como en zonas donde la conexión es muy débil. La falta de electricidad o las conexiones inestables merman las oportunidades de generación de ingresos para las personas prestatarias y, por lo tanto, las excluyen del acceso a apoyos financieros, como microcréditos o cuentas de ahorro, lo que las mantiene atrapadas en un círculo vicioso de pobreza energética y económica.

Un desafío fundamental en cuanto a la adopción de tecnologías energéticas limpias es el financiamiento a la persona consumidora. Los altos costos iniciales plantean el mayor obstáculo para la clientela rural. El préstamo energético PAYGo ofrece un sistema crediticio altamente innovador, el cual elimina las barreras financieras para acceder a la energía solar y posibilita que la clientela realice pagos regulares y compre unidades de tiempo (por día, por semana) para utilizar la electricidad solar, haciendo uso de sus teléfonos celulares (vía SMS o transferencias móviles).

PAYGo permite a la clientela final obtener la propiedad de los sistemas solares mediante pagos que se van incrementando; cada pago realizado para desbloquear el sistema de energía solar se suma al costo total de propiedad. Además, con la supervisión del comportamiento de pago de la persona consumidora, se genera poco a poco su historial crediticio, lo que hace posible que las instituciones microfinancieras (IMF) diversifiquen la oferta de servicios. En el caso de MMF, la institución compra al por mayor los productos solares a distribuidores nacionales y después los arrienda a sus prestatarios y prestatarias, con un pago inicial del 25% del precio total y un periodo de ocupación de 6 meses a una tasa mensual de interés del 5%.

En la fase de ampliación, para diversificar la gama de productos y servicios, MMF se dividirá en dos entidades separadas: una ONG encargada de la distribución, la sensibilización y la capacitación a la clientela, y la IMF misma, a cargo de los préstamos, la calificación crediticia y la evaluación financiera de la clientela. Así, cada entidad podrá enfocarse en su actividad principal y se facilitará al mismo tiempo la flexibilidad operativa para crecer. Además, como parte de su estrategia, MMF introducirá aparatos de uso productivo. Para aquellas personas prestatarias que hayan terminado de pagar sus sistemas de energía solar, estarán disponibles algunos aparatos como estaciones de carga de teléfonos celulares, planchas, refrigeradores pequeños, televisiones o máquinas para cortar el pelo en un modelo de alquiler simple o con opción a compra, lo que permitirá que las personas prestatarias generen ingresos mediante el uso de electricidad. El arrendamiento de aparatos estará acompañado de iniciativas empresariales por parte de oficiales de crédito, quienes apoyarán a las personas prestatarias ya sea para diversificar sus negocios existentes o comenzar nuevos, y les enseñarán habilidades como contabilidad, atención a la clientela, marketing y planeación empresarial.

El cobro de los pagos por lo general se realiza por transferencias móviles. Sin embargo, en el caso particular de MMF, la plataforma PAYGO no está vinculada con el único operador de dinero móvil del país, debido a limitaciones contractuales. Por lo tanto, las y los oficiales de crédito recolectan los pagos visitando a los clientes y las clientas y utilizando sus cuentas personales de dinero móvil para desbloquear los sistemas solares de uso doméstico. En caso de impago, hay varios pasos a seguir: 1) se bloquea el sistema, por lo que no se puede utilizar ningún aparato; 2) las personas prestatarias reciben un SMS, en el que se les notifica que deben hacer un pago (como mínimo, 1 día de electricidad); 3) las personas prestatarias reciben una llamada telefónica de un(a) oficial de crédito que les informa sobre la necesidad urgente de realizar el pago; 4) se recoge el sistema solar de uso doméstico, se rehabilita y se asigna a otra persona prestataria.

Visualización del producto financiero

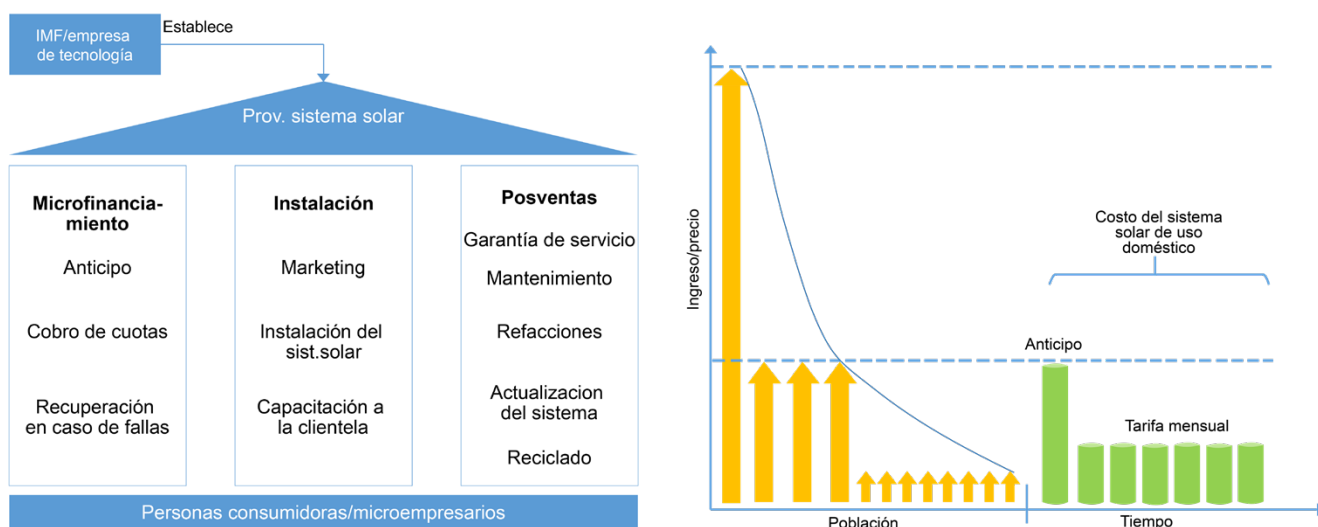


Figura 3 – Modelo de negocio para el préstamo energético PAYGo (izquierda) e impacto de la implementación del producto financiero (derecha) (fuente: The Alliance for Rural Electrification)

Enfoque en las alianzas

MMF se asoció con distribuidores(as) locales de sistemas solares, aparatos y operadores de telefonía móvil, todos con calidad aprobada (sobre la base de estándares internacionales). Además, MMF se benefició de asistencia técnica por parte del Africa Enterprise Challenge Fund (AECF, fondo de incentivos empresariales para África) para mejorar la puesta en marcha y aumentar el alcance en el sector agropecuario.

MMF se alió con ONG y otras organizaciones comunitarias que están activas en el entorno rural a fin de incrementar su alcance entre las mujeres, las personas productoras agropecuarias y empresarias y empresarios rurales. Estas organizaciones incluyen Zimbabwe Farmers' Union, Extension, and Training for Rural Agriculture (EXTRA), Zimbabwe Women's Resource Centre and Network (ZWRCN) y Munakiri Leaf Tobacco.

Enfoque en las beneficiarias y los beneficiarios

Las beneficiarias y los beneficiarios de MMF son principalmente hogares en zonas sin conexión a la red o con una conexión poco fiable y sin acceso a servicios básicos de electricidad, así como personas microempresarias de diferentes sectores económicos que operan en su mayoría en suburbios de alta densidad poblacional, mientras que otras están establecidas en zonas periurbanas o rurales. También se incluye el uso productivo de energía para personas productoras agropecuarias rurales que necesitan sistemas solares de riego a pequeña escala y empresas rurales que requieren refrigeradores solares.

Las mujeres constituyen la mayoría de las personas prestatarias, con 54% en la cartera de préstamos para sistemas de energía solar. Este préstamo es fuertemente favorecido en los hogares, con 93% de las ventas, en tanto que el 7% restante corresponde a empresas.

Impactos logrados

Esta iniciativa promueve el acceso a una energía solar segura, sostenible, confiable y moderna (ODS 7), a la vez que fomenta el acceso a condiciones crediticias asequibles que hacen que las soluciones de energía solar sean alcanzables. El acceso a electricidad fiable incrementará la productividad y los ingresos de las mipymes en Zimbabwe (ODS 8), reduciendo la pobreza de la población (ODS 1). Por otra parte, la sustitución de generadores de diésel y queroseno contribuye a mejorar la salud de la clientela de MMF (ODS 3) y a reducir las emisiones de dióxido de carbón (ODS 13).

Relevancia para México

- Esta posible solución para las personas productoras agropecuarias que viven en zonas remotas, donde la red nacional es inestable o no llega, la financiación de sistemas solares y aparatos de uso productivo (como bombas solares de agua), en combinación con los pagos móviles, puede apoyar a los beneficiarios y las beneficiarias para: i) acceder a energía más limpia, sostenible y moderna, ii) generar su historial crediticio y desbloquear el acceso a otros productos financieros (p. ej., ahorros y microcréditos).
- Aunque en México no exista tanta penetración de los pagos móviles como en Zimbabwe, una gran proporción de la clientela de MMF tampoco utiliza dinero móvil. En estos casos, los y las oficiales de crédito de MMF visitan a los clientes y las clientas y utilizan sus propios dispositivos móviles para activar los sistemas solares y recolectar los pagos del préstamo.
- Las alianzas estratégicas con cooperativas agrícolas, ONG y determinadas personas cultivadoras (en el caso de Zimbabwe, de tabaco) también podrían considerarse en México como infraestructura para la sensibilización y el desarrollo de capacidades sobre el uso productivo de la energía.

Buenas prácticas y lecciones aprendidas

- Se incentiva a las beneficiarias y los beneficiarios a pagar sus préstamos a través de esquemas para incrementar los productos: a medida que se paga el préstamo, se desbloquea el acceso a otros aparatos, por lo que se brinda a las beneficiarias y los beneficiarios la oportunidad de diversificar su consumo energético y generar dinero iniciando pequeños negocios (p. ej., estéticas, riego de fincas vecinas, almacenamiento de bebidas y alimentos).
- La institución financiera realiza con regularidad sesiones de demostración, desarrollo de capacidades y campañas de sensibilización con cooperativas y sindicatos agrícolas, personas cultivadoras y ONG. Dichas instituciones tienen la capacidad de transmitir y sumar el conocimiento adquirido para sus miembros.
- Al promover sus productos y servicios, la institución financiera se enfoca en mujeres, pues son las principales beneficiarias de los productos solares y aparatos. Sus quehaceres domésticos y el costo de oportunidad de reunir combustibles tradicionales se reducen considerablemente.

Datos de contacto

- Ethel Chiwara Mupambwa, Fundadora y Directora General
emupambwa@moneymartfinance.com
- Fiona Lukwago, AECF
flukwago@aecfafrica.org

Referencias

- AP News (diciembre de 2019). “Amid crippling power cuts, Zimbabwe turns to solar energy”. Disponible en <https://apnews.com/article/953885a785671acf02bf31fde3550ed6>
- Energypedia, <https://energypedia.info/>
- Datos de proyectos MicroEnergy International (MEI)
- MMF Solar Solutions Loans (préstamos para soluciones de energía solar):
<https://moneymartfinance.com/solar-systems-loans/>
Página web de MoneyMart Finance: <https://moneymartfinance.com>
- Alliance for Rural Electrification (2011). Rural Electrification with Renewable Energy: Technologies, Quality Standards and Business Models. Disponible en:
https://www.ruralelec.org/sites/default/files/are_technological_publication_0.pdf
- Datos de la ONU, tasa de acceso a la electricidad en Zimbabue, 2018



implementada por:

