

BANCA & DESARROLLO

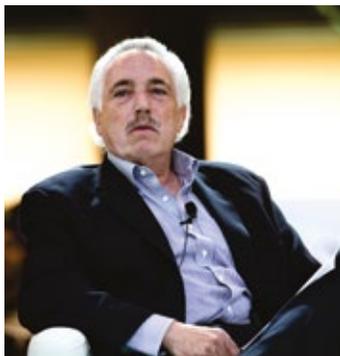
OCTUBRE - DICIEMBRE
2017

BANCA DE
DESARROLLO

RETOS Y
DESAFÍOS



Portavoz de la Banca de
Desarrollo de América Latina y el Caribe



Carta del presidente

El cierre de 2017 ha marcado lo que pareciera ser el regreso a la normalidad de la economía mundial. Al finalizar el año, la mayoría de las principales economías en desarrollo han registrado un crecimiento superior al pronosticado. Bancos de inversión y analistas internacionales coinciden en que la economía mundial ha encontrado una base «normal», la inflación está volviendo a aparecer, aunque sin constituirse en un riesgo, y los bancos centrales tienen mayor margen de acción para eliminar gradualmente las políticas de apoyo excepcional.

En el caso de nuestra región, en 2017 se alcanzaron mejores resultados en materia de crecimiento y, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), en 2018 continuará esta tendencia con pronóstico de crecimiento de 2,2%. Desde esta perspectiva, pareciera que en 2018 los riesgos económicos quedarán relegados a un segundo plano, en tanto que las principales preocupaciones a nivel mundial serán de naturaleza política: las negociaciones sobre el TLCAN, las tensiones militares en la península de Corea y las elecciones en países importantes (incluidos varios latinoamericanos). Adicionalmente, el tema de los efectos del cambio climático y los desastres naturales, que afectaron profundamente a algunos países de la región en 2017, se mantendrá en la agenda como un tema prioritario para la comunidad internacional.

Ante este panorama, América Latina deberá hacer frente a prioridades que han sido largamente desatendidas, como cerrar las brechas de infraestructura, invertir en capital humano, fomentar la participación de la mujer en la fuerza laboral, la atención a los jóvenes, reducir la informalidad, mejorar la gestión de gobierno y profundizar la integración en los ámbitos del comercio y las finanzas. De igual forma, habrá que aprovechar las oportunidades que la innovación y la tecnología nos ofrecen como vías para aumentar la calidad de vida, y, en el caso particular de la banca de desarrollo, para entablar una nueva relación con los ciudadanos.

Por ello, en nuestra 48.ª Asamblea General de ALIDE, que se realizará en Lima, Perú, del 30 de mayo al 1 de junio de 2018, nos enfocaremos en tres aspectos que tienen relación con lo referido y que constituyen retos y desafíos para nuestras instituciones financieras: la inteligencia artificial y el salto en la innovación tecnológica para impulsar la transformación de los negocios; el fortalecimiento de la resiliencia de las ciudades y de las zonas rurales frente a eventos extremos causados por la acción de la naturaleza, y la inclusión e integración financiera que considera a personas, sectores, proyectos, productos nuevos y territorios.

Empezamos 2018 con el entusiasmo de siempre, pero también con la ilusión de proyectar a niveles superiores de desarrollo tanto a los países que integran la región como a nuestra Asociación, que el 24 de enero cumplió 50 años de vida institucional. A lo largo de estas cinco décadas, ALIDE ha buscado acercar a los bancos de desarrollo de la región, fomentar la cooperación entre miembros para mejorar su acción, impulsar el intercambio de mejores prácticas y fortalecer las capacidades institucionales a través de la capacitación y asistencia técnica. Nuestro objetivo es y será congregar a todos los miembros en el ejercicio de acciones comunes destinadas a su mejora y al de la economía de los países donde operan.

Sin duda, en el nuevo año la banca de desarrollo tendrá grandes desafíos que enfrentar y nuestra Asociación será un aliado estratégico en la búsqueda de soluciones innovadoras y en la facilitación de herramientas que permitan aprovechar las oportunidades que estos retos nos presenten. Les deseo un exitoso año 2018, con la certeza de que nuestras instituciones seguirán contribuyendo a impulsar el desarrollo regional.

Cordialmente,

Jacques Rogozinski

Presidente de ALIDE

La Revista Banca & Desarrollo es una publicación de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (Paseo de la República 3211, Lima 27, Perú. Apartado Postal: 3988 - Lima 100. Central: (51-1) 203 5520) | **Elaboración:** Programa de Estudios Económicos e Información.

Edición: Unidad de Comunicación Corporativa. **Diagramación y corrección de estilo:** www.digitalworldperu.com |

Correo: comunicaciones@alide.org | **Web:** www.alide.org | Se autoriza la reproducción total o parcial de los artículos siempre que se indique la fuente.

Hecho el depósito legal: 2011-05060. ISSN 1990-2921.



Retos y desafíos de la Banca de Desarrollo

Las políticas públicas juegan un papel crucial para encaminar el desarrollo de los países de América Latina y el Caribe, asegurando condiciones de bienestar. ¿Cómo se posicionan los Estados y sus bancos de desarrollo para optimizar estas políticas? Banqueros, autoridades de gobierno y expertos de la región abordarán este tema en la 48.^a Asamblea General de ALIDE, tomando como base tres áreas clave: inteligencia artificial y cambio tecnológico; resiliencia de ciudades y zonas rurales; e inclusión financiera de personas, proyectos y territorios.

48.^a REUNIÓN ORDINARIA DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ALIDE (Lima, Perú, 30 de mayo al 1 de junio de 2018)

El fin último de las políticas públicas es mejorar el bienestar de las personas. Lo anterior supone brindar las condiciones para que estas puedan plasmar sus ideas, desarrollen emprendimientos, vivan en ciudades o territorios seguros; cuenten con la infraestructura y los servicios básicos; tengan acceso a educación y empleos de calidad, entre otros aspectos inherentes al desarrollo de una sociedad.

Estos aspectos constituyen retos y desafíos para los Estados y sus instituciones, entre las cuales se encuentran los bancos de desarrollo, que por su naturaleza deben financiar proyectos de larga maduración o de mayor riesgo: empresas más pequeñas, actividades o productos nuevos; localidades o territorios que no cuentan con oferta financiera; y, en general, atender la demanda de financiamiento

de actividades, sectores, territorios potencialmente rentables en lo económico y social, así como identificar oportunidades de negocio y orientar a los Estados en las políticas de financiamiento para el desarrollo.

Es por eso que la 48.^a Asamblea General de ALIDE se enfocará en tres aspectos particularmente relevantes: la inteligencia artificial y el salto en la innovación tecnológica para impulsar la transformación de las economías latinoamericanas; el fortalecimiento de la resiliencia de las ciudades y de las zonas rurales frente a desastres naturales, y la inclusión e integración financiera que incluye personas, pero también sectores, proyectos, productos nuevos y territorios.

¿Cómo estos hechos y tendencias están cambiando el mundo e impactando en el desarrollo? ¿Cómo la inteligencia artificial impulsa los beneficios y la innovación en las industrias y las actividades agrícolas? ¿Qué tan resilientes son las ciudades y zonas rurales latinoamericanas? ¿Cómo convertir la inteligencia artificial y la resiliencia en oportunidades para el desarrollo? ¿Cómo las tecnologías digitales optimizan los procesos, productos y servicios de los bancos de desarrollo? ¿Qué ideas, mecanismos y experiencias del plano internacional puede adoptar la Banca de Desarrollo latinoamericana para contribuir a la inclusión financiera?

I Inteligencia artificial y salto tecnológico: Configurando un mundo diferente

Las potenciales aplicaciones de la inteligencia artificial (IA) son infinitas en sectores como el transporte, la medicina, la industria y el sector financiero. Poco a poco se percibe el inicio de una revolución en este campo. Así, resulta particularmente atractivo en momentos como los actuales, con un marcado descenso en la capacidad de los factores de producción tradicionales de capital —la tasa marginal de eficiencia del capital viene disminuyendo desde hace 50 años— y en el trabajo. En este contexto, la IA es vista como un tercer factor de producción y podría superar las limitaciones físicas del capital y el trabajo para abrir nuevas fuentes de crecimiento económico.

Estimaciones realizadas en diez países desarrollados indican que la IA podría duplicar la tasa de crecimiento del PIB y aumentar la productividad del trabajo entre el 11 y el 37%. Cálculos más globales estiman que China y Estados Unidos serían los principales favorecidos con más del 70% de los beneficios resultantes de la incorporación de la IA en los procesos de producción hacia el 2031, y América Latina y el Caribe apenas obtendría el 3,2%.



En este escenario existen preguntas de vital importancia: ¿Cómo afrontar y promover en América Latina y el Caribe las aplicaciones de la inteligencia artificial? ¿Cómo se verá afectada la distribución de los ingresos? ¿Cuál debe ser el papel del Estado y cómo debe orientarse la acción de los bancos de desarrollo? ¿Cuáles son las posibilidades, tendencia y potencial de desarrollo de la IA en la industria financiera?

II

Resiliencia de las ciudades ante eventos extremos: Acciones contracíclicas de la Banca de Desarrollo

Hasta el año pasado se estimaba que para el 2030 el cambio climático y los desastres naturales generarían pérdidas por US\$ 314 000 millones al año en las ciudades de todo el mundo, mientras que 77 millones de personas vivirían y trabajarían en condiciones de pobreza. Sin embargo, las pérdidas producidas el año 2017 por factores climáticos en la región superan ese monto.

Si, tal como se pronostica, estos fenómenos cada vez serán más recurrentes y destructivos, las ciudades latinoamericanas deben transitar el camino para convertirse en resilientes y proteger a sus habitantes, sus bienes y asegurar el mantenimiento de la funcionalidad de la infraestructura ante los eventos extremos. En general, tienen que ser capaces de aumentar su resiliencia o capacidad para recuperarse ante estas eventualidades.

Visto desde el punto económico, convertir en resilientes las ciudades es una oportunidad por el impacto que tendrían las inversiones como fuente de crecimiento y por el ahorro que significa una acción preventiva. Se estima que por cada dólar invertido en la prevención, se ahorran entre cinco y diez dólares en pérdidas económicas. La resiliencia en las ciudades toma mayor sentido en América Latina y

el Caribe, si consideramos que en 2013 tenía el 80% de su población concentrada en ciudades y se espera que en la próxima década llegue al 90%.

¿Qué caracteriza a una ciudad resiliente? ¿Qué hacer en términos de desarrollo de la infraestructura y planeación urbana? ¿Cómo se ven afectadas las inversiones si una ciudad es resiliente o no? ¿Cuál es el rol de los bancos de desarrollo? ¿Qué iniciativas han implementado estas instituciones y cuáles han sido sus resultados?

III

¿Inclusión e integración financiera de personas? Sí, pero también de proyectos, empresas y territorios

La inclusión e integración financiera va más allá de la inclusión de personas; debe considerar a las empresas más pequeñas sin historial crediticio, actividades o productos nuevos de las cuales se tiene poco conocimiento en el mercado financiero, proyectos de alta rentabilidad social, localidades o territorios alejados que no cuentan con oferta financiera, falta de infraestructura y atomización de la población.

El objetivo es examinar e intercambiar las experiencias de la Banca de Desarrollo como propulsora de la inclusión e integración financiera, así como los diversos instrumentos y esquemas financieros y no financieros desarrollados para cumplir con algunas de sus principales funciones: crear mercados, posibilitar el acceso al financiamiento de empresas, proyectos de actividades, productos nuevos, territorios alejados de los principales centros de producción y consumo, y bancarización de los gobiernos locales. Asimismo, analizar la inclusión financiera, entendida como mecanismo de integración interna y difusión de las nuevas tecnologías bancarias. ❖



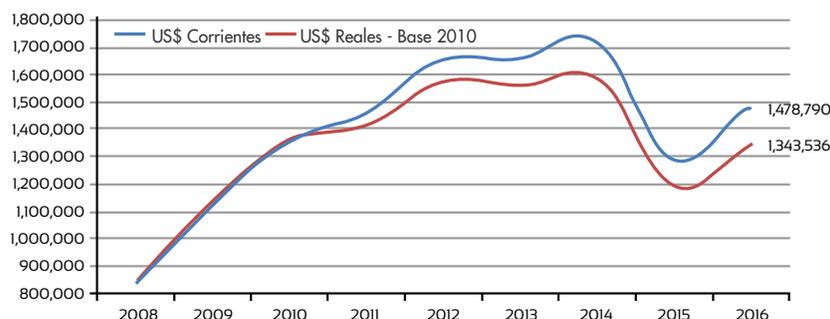
Evolución y desempeño de la Banca de Desarrollo de ALC

En medio del entorno adverso que afectó a las economías de América Latina y el Caribe en el 2016, la Banca de Desarrollo logró resultados positivos en su cartera de créditos y una rentabilidad significativa. Estos resultados obedecen, en cierta medida, a la evolución experimentada por el sector en los últimos años. ¿Cómo se dio esta evolución y cuáles son sus rasgos más relevantes? El siguiente artículo plantea un panorama completo sobre el desempeño y la evolución del sector.

Las dificultades económicas de la región, que la llevaron a una contracción de -1,3% en 2016, se vieron impulsadas por una débil demanda interna debido a los menores precios de los *commodities*, los ajustes fiscales y externos aplicados en algunos países y otros factores nacionales específicos. Desde 2015, es importante destacar que la caída de las inversiones productivas y el pobre desempeño

del consumo, han tenido un efecto importante en la contracción del crédito al sector privado no financiero. No obstante, en cuanto a los resultados logrados por las instituciones financieras de desarrollo (IFD) de la región, para el año 2016 muestran una recuperación del crecimiento de la cartera crediticia reflejado en un mayor volumen de aprobaciones y de desembolsos.

Gráfico N.º 1
IFD de América Latina y el Caribe:
Evolución del monto de activos (millones de US\$)



Fuente: Base de datos de ALIDE

Para el año 2016, las IFD muestran una recuperación del crecimiento de la cartera crediticia reflejado en un mayor volumen de desembolsos.

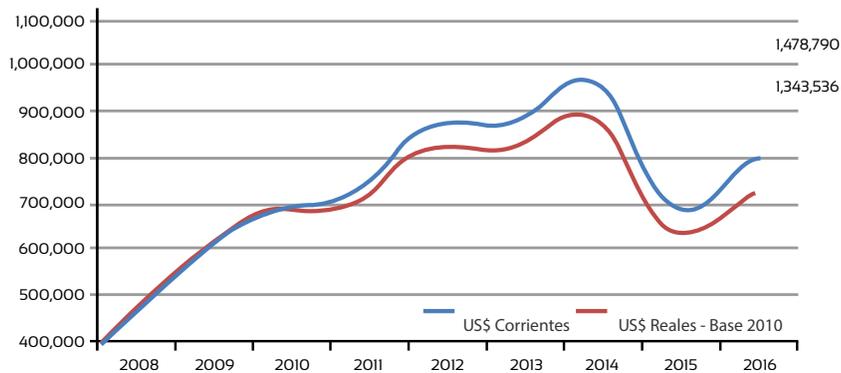
En efecto, a diciembre de 2016 los activos totales de las instituciones financieras de desarrollo (IFD) de 19 países llegaron a los US\$ 1478790 millones, cifra que resultó 14,3% mayor que el nivel alcanzado el año anterior. Esta recuperación se explica en los mejores resultados de las IFD de Brasil y en la revaluación cambiaria de las monedas nacionales, suscitada en gran parte de los países de la región.¹

¹ Solo en Brasil, el real arrastraba una devaluación de casi el 50% de su valor en 2015, pero se recuperó en casi 21% en el 2016.

Además, el Bndes tuvo que devolver R\$ 100 billones (US\$ 29,8 mil millones) al Tesoro brasileño. Asimismo, este año se discute la devolución de R\$ 100 billones adicionales y el Banco do Brasil, Caixa, Banco do Nordeste y Banco da Amazonia podrían devolver R\$ 27 billones (alrededor de US\$ 8000 millones) a las arcas públicas. Ese mismo año la cartera neta llegó a US\$ 807427 millones, los cuales fueron canalizados a los sectores productivos y sociales de los países latinoamericanos, y una parte importante como fondos de mediano y largo plazo (63%) respecto a la cartera, sin incluir otras formas de financiamiento directo o indirecto como las inversiones en fondos de inversión, fondos de capital e inversiones directas en empresas y fideicomisos.



Gráfico N.º 2
IFD de América Latina y el Caribe:
Evolución de la cartera de crédito (millones de US\$)



Fuente: Base de datos de ALIDE

Características institucionales

Las IFD son preponderantemente entidades de propiedad pública. En cuanto a la modalidad operativa de actuación, se observa que una mayor proporción de estas instituciones está actuando en el primer piso y, en menor medida, tienen carácter mixto; esta tendencia se ha venido afirmando en la última década. En 1998, la banca de primer piso representaba el 50%; en 2004, el 65%; y ahora, la participación de los bancos

A diciembre de 2016 los activos totales de las IFD de 19 países se incrementaron en 14,3 % respecto al año anterior.

Los resultados muestran un punto de quiebre en el proceso de transformación de bancos de primer piso en bancos de segundo piso, que fueron justificados por los menores costos operativos y la mayor cobertura que se podía alcanzar a través de los intermediarios financieros comerciales; asimismo, indica que en los últimos años gran parte de las instituciones financieras de carácter público de la región participan directamente en la asignación de créditos.

Respecto a la orientación sectorial de la cartera de préstamos de las IFD, predominan más las que tienen una orientación multisectorial (61,7%), producto de la elección de algunos bancos especializados, ya sea por mandato de las políticas de financiamiento nacional o por una decisión estratégica propia de la institución, en diversificar su cartera de créditos hacia diferentes sectores productivos, de tal manera que pueda mitigarse el riesgo asumido por los bancos especializados al concentrarse en un solo sector (Gráfico N.º 3). Ejemplo de lo anterior son el Banco de Desarrollo del Ecuador y el Banco de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior de Colombia (Bancoldex).

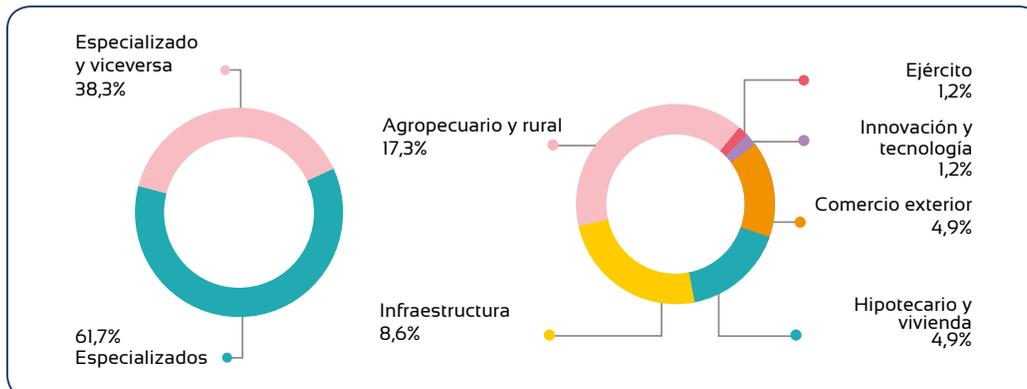
Tabla N.º 1
IFD de América Latina y el Caribe
Modalidad operativa de las IFD, 2016

Modalidad operativa	N.º IFD	(%)	Activos (millones de US\$)	(%)
1.º piso	52	64%	1083590,83	73,3%
1.º y 2.º piso	7	9%	293042,51	19,8%
2.º piso	22	27%	102156,76	6,9%
Total general	81	100%	1478790,10	100,0%

Fuente: Base de datos de ALIDE

de primer piso llega al 64%. Por su parte, los bancos de segundo piso representan el 27%, luego de registrar en el 2004 el 31%. En términos de activos, los bancos de primer piso y los bancos mixtos representan más del 93% (Tabla N.º 1).

Gráfico N.º 3
IFD de América Latina y el Caribe por orientación sectorial 2016 (%)



Fuente: Base de datos de ALIDE

Cartera de crédito

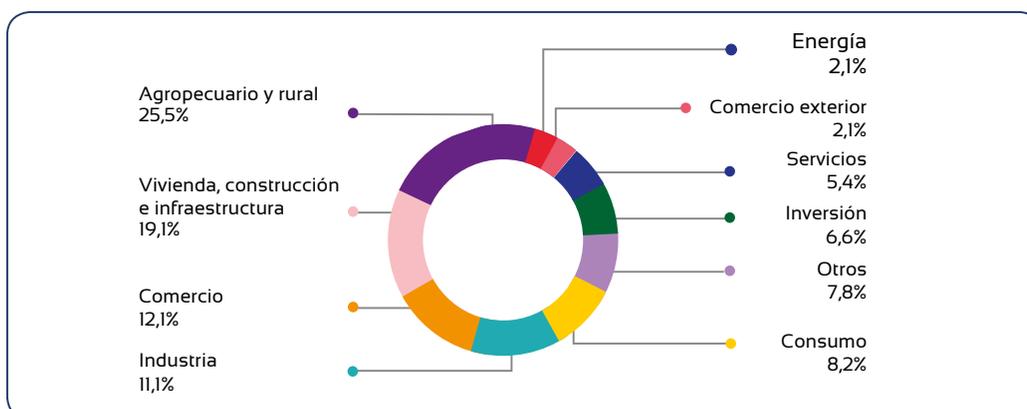
En diciembre de 2016 llegó a los US\$ 807427 millones, que representa un incremento de 14,9% con relación al año anterior. En la cartera de créditos de una muestra de 48 IFD pertenecientes a 18 países de la región, se observa que los sectores agropecuario y rural; vivienda, construcción e infraestructura, y comercio e industria manufacturera, son los principales receptores del financiamiento. El sector agropecuario y rural (que incluye agroindustria y agronegocios) se ha visto favorecido con el 25,5% de los préstamos.

En segundo orden, el sector de vivienda y construcción con el 19,1%, y en menor medida los sectores de comercio con 12,1% e industria manufacturera con el 11,1%.

La diversificación sectorial de la cartera de créditos está en consonancia con la orientación preponderantemente multisectorial de las IFD, lo que coadyuva como mecanismo de mitigación del riesgo crediticio. Por ejemplo, los bancos agropecuarios, además de diversificar por cultivo y regiones, ya no solo se concentran en financiar esta actividad, sino también la vivienda rural, las microfinanzas, el

A diciembre de **2016** los activos totales de las IFD de **19 países** se incrementaron en **14,3%** respecto al año anterior.

Gráfico N.º 4
IFD de América Latina y el Caribe:
Distribución sectorial de la cartera de créditos (%)



Fuente: Base de datos de ALIDE

Tabla N.º 2
IFD de América Latina y el Caribe
Situación de la cartera morosa

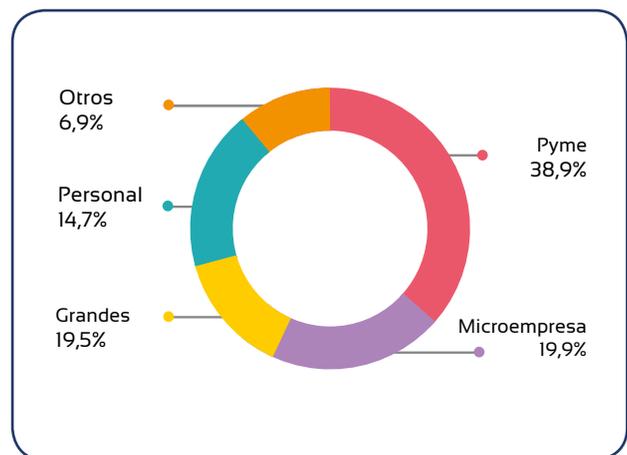
Intervalo	2015		2016	
	Número de IFD	(%)	Número de IFD	(%)
Hasta 2,5%	45	64,3	43	61,4
Más 2,5-5,0%	15	21,4	14	20,0
Más 5-7,5%	4	5,7	6	8,6
Más 7,5-10%	0	0,0	3	4,3
Más 10%	6	8,6	4	5,7
Total	70		70	

turismo rural, entre otras relacionadas con este ámbito. De manera muy similar, las IFD orientadas a la mype están creando mecanismos de financiamiento, como las cadenas productivas y de proveedores o productos complementarios, como los seguros, con el objetivo de compartir o diluir los riesgos propios de concentrarse en un sector o segmento productivo.

En términos de plazos, la cartera de créditos de las IFD es preponderantemente de mediano y largo plazo, 63,1% del total. Al evaluar a las instituciones financieras que actúan predominantemente en el «segundo piso», se aprecia que en el 2016 su cartera de mediano y largo plazo fue muy importante, representando el 72,6% de la cartera total, mientras que su cartera de créditos a corto plazo fue de solo 23,9%. En cambio, la situación es diferente en las IFD de primer piso, pues en ese año los créditos a corto plazo representaron 42,3% del total de la cartera, mientras que los créditos a mediano y largo plazo equivalen al 56,4%.

A diciembre de 2016, el 61,4% de las IFD registran niveles de morosidad inferiores al 2,5%, es decir 2,9% menor al registrado en el 2015. Las IFD que registran mora superior al 5% son consideradas entidades especializadas (principalmente, enfocadas en los sectores agropecuario, hipotecario y de comercio exterior), 10 IFD de un total de 13 corresponden a estos sectores. Por modalidad operativa, las IFD que actúan en el primer y segundo piso tienen niveles de morosidad por debajo del promedio general.

Gráfico N.º 5
IFD de América Latina y el Caribe:
Distribución por tipo de empresa de la
cartera de créditos (%)

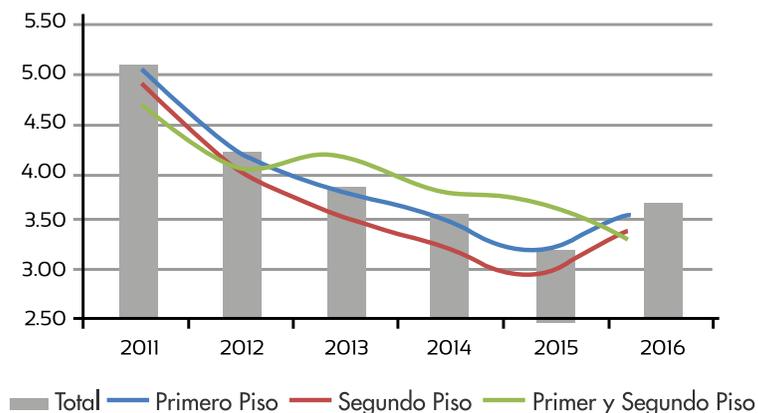


Fuente: Base de datos de ALIDE

En términos de plazos, la cartera de créditos de las IFD es preponderantemente de mediano y largo plazo.

El patrimonio neto ascendió a US\$ 156 846,8 millones, 24,1% superior al año anterior, por los resultados acumulados de ejercicios anteriores y afectación de la revaluación cambiaria. No obstante, el índice de solvencia de las IFD permaneció en alrededor del 10,6% al cierre de 2016, 0,84% superior al reflejado el año

Gráfico N.º 6
IFD de América Latina y el Caribe:
Morosidad de la cartera de crédito (por modalidad operativa)

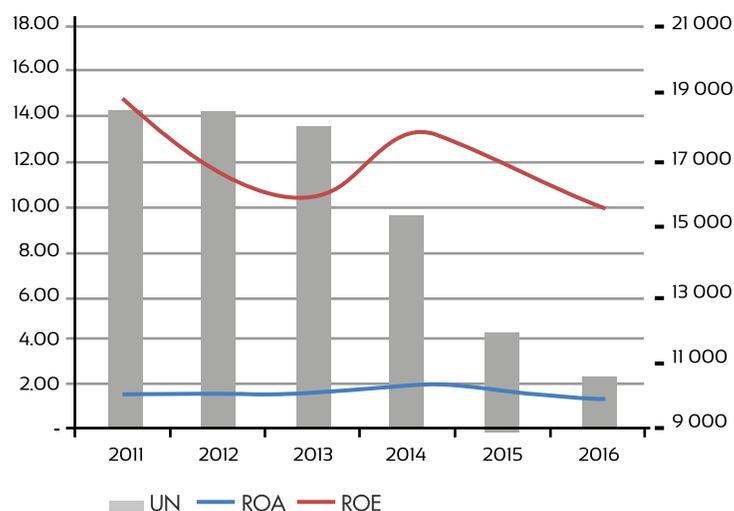


Fuente: Base de datos de ALIDE

anterior. La rentabilidad a lo largo del tiempo permite fortalecer el rol social y asegurar el crecimiento sostenible de las IFD. Con todo ello, la rentabilidad fue de US\$ 10 474,6 millones, cifra que adquiere una especial

relevancia si se tiene en cuenta la larga duración del adverso entorno económico en el que se generó. Esto es importante porque sitúa tanto al ROE como al ROA en niveles del 11,4% y 1,51%, respectivamente. ❏

Gráfico N.º 7
IFD de América Latina y el Caribe:
Rentabilidad (millones de US\$ y % en 2.º eje)



Fuente: Base de datos de ALIDE



Fotos: Banrural.

La estrategia tecnológica de Banrural de Guatemala

El Banco de Desarrollo Rural S. A. (Banrural) se vio en la necesidad de innovar sus servicios y mejorar sus procesos, con un enfoque que se basa en una orientación *online* intuitiva y segura; es por ello que realizaron una fuerte inversión en canales electrónicos, con los cuales buscan hacer más eficiente la atención a los clientes y, de esta manera, afianzar sus objetivos institucionales.

Estas innovaciones pueden resumirse en las siguientes directrices: 1. elevar el nivel de transacciones por servicios financieros y no financieros en canales electrónicos y alternativos; 2. incrementar su propuesta de valor en agilidad, calidad en el servicio, atención a clientes y explotar la ventaja competitiva en canales; 3. mejorar el servicio y relación con clientes; y 4. incrementar su eficiencia en canales de atención.

Los canales electrónicos de Banrural juegan un papel importante en las transacciones diarias, porque permiten

a los clientes realizar operaciones bancarias, como transferencias entre cuentas, pagos de servicios o gestiones financieras, desde sus casas. Los canales electrónicos buscan atender las demandas y necesidades de los clientes incrementando la eficiencia de los mismos, tanto en su afiliación como en su uso.

Los objetivos

Los canales electrónicos de Banrural están alineados con sus objetivos estratégicos y con las necesidades de sus clientes.

Cajeros automáticos: tienen como objetivo brindar un servicio de calidad a sus tarjetahabientes, quienes utilizan tarjeta de crédito o débito con banda magnética o chip, permitiendo el acceso a la información de sus cuentas con el ingreso de PIN o a través de su sistema biométrico, es decir, con validación de huella.

Banca virtual (Sitio web: www.banrural.com.gt): es un servicio gratuito para todos los clientes individuales o empresariales que desean llevar un mejor control de sus productos y servicios desde una computadora, y lo ofrece en el 100% de la red de agencias del país. Así, facilita a los clientes la realización de operaciones bancarias convencionales y de autogestión. Tanto para el cliente como para Banrural, se reducen los costos de operación y las transacciones se realizan en tiempos cortos.

Aplicación Banrural para dispositivos móviles: durante los últimos dos años (2016 y 2017) el banco ha considerado en sus objetivos institucionales la inclusión de todos los clientes a los canales electrónicos, y la APP no ha sido la excepción; este canal ha estado presente en el 100% de actividades regionales a lo largo y ancho del país.

Kioscos virtuales: implementado en 2012, es un canal electrónico ubicado en las agencias para brindar atención a los clientes que por su ubicación geográfica o situación económica, no cuentan con acceso a computadoras, teléfonos inteligentes e internet. Con la implementación de este canal dentro de las agencias, se pretende acercar la tecnología a los clientes presentando una interfaz amigable, intuitiva y segura, en donde podrán realizar sus operaciones bancarias. Para usarlo no es necesario estar afiliado al servicio, ya que se obtiene información de las cuentas bancarias al ingresar al sistema con el Documento Personal de Identificación (DPI) y validarla con su sistema biométrico (validación de huella).

Redes sociales: el objetivo principal es facilitar la comunicación directa entre los clientes y el banco. Las redes sociales surgen de la necesidad de los clientes (año 2015) de estar informados de toda actividad, productos, servicios e innovaciones tecnológicas que tienen a su disposición, además de tener un canal ágil para mantener comunicación con el banco sin necesidad de visitar una de sus agencias.

Durante los años **2016 y 2017** se ha incluido canales electrónicos, y la APP no han sido la excepción; este canal ha estado presente en el **100%** de actividades regionales.



Resultados

- Es el banco con mayor cobertura en el país. A mayo de 2017 contaba con 1130 cajeros automáticos instalados en todo el país. De ellos, el 54% se encuentra en el área departamental y el resto, en el área metropolitana.
- El 75% de los clientes validan su acceso con el sistema biométrico.
- Del 100% de las transacciones que se realizan anualmente a través de sus cajeros automáticos, el 39% las realizan clientes de otros bancos.
- Anualmente, en promedio, su sitio web ha tenido 5,7 millones de visitas de los clientes para realizar transacciones bancarias.
- Cada año se realizan más de 12 millones de transacciones, tanto virtuales como presenciales.
- Las visitas que realizan a la aplicación Banrural para dispositivos móviles pasaron de 10,3 millones en 2013 a 13,3 millones en 2016.
- Migración de clientes que usan la banca virtual para la APP Banrural, por lo que las transacciones en este canal han tenido un incremento significativo anual. De 981 mil en 2014, a casi 24 millones en 2016.
- El incremento de las transacciones realizadas a través de kioscos virtuales fue de 62 y 155%, respectivamente, en los dos últimos años.
- La migración de clientes que usan los kioscos virtuales fue de 40 y 162%, respectivamente, en los dos últimos años.
- La cobertura a nivel nacional con las cajas rurales como punto de acceso a servicios bancarios aumentó de 41 cajas en 2010, a 2590 en 2017.
- Mayor porcentaje (%) de participación en transacciones en el sistema bancario a nivel nacional.

Cajas rurales (Agentes bancarios): el objetivo es impulsar el desarrollo del modelo de negocio en canales alternativos que permitan promover la inclusión financiera con la atención a los clientes y usuarios a través de este canal, de forma rentable para el banco. Con este servicio dan acceso a un conjunto de productos y servicios financieros. También promueven el desarrollo de las comunidades, ya

que, por medio de la caja rural, el efectivo circula en el mismo municipio o comunidad.

El componente diferencial

En Guatemala, Banrural es pionero en la instalación de cajeros automáticos multilingües con identificación biométrica, que dan las instrucciones orales a los clientes en su idioma. Sus cajeros son los únicos en el país que atienden a los clientes en su idioma natal, utilizando una tarjeta de débito especial que reconoce el idioma del cliente y ofrece apoyo audiovisual en el sitio; más allá de usar huellas digitales como mecanismos de seguridad y autenticación, este tipo de cajeros permite el acceso a personas analfabetas y maya-hablantes a los servicios bancarios formales.

Además, vende seguros a través de cajeros automáticos, aplicación móvil, sitio web, kioscos y en cajas rurales (agentes bancarios), lo que marca una tendencia en la promoción de la venta de productos y servicios en canales electrónicos y alternativos que satisfagan las necesidades primarias de los clientes.

Es el único banco que tiene el sistema de apertura de cuentas web, lo que le permite llegar a cualquier lugar del país y abrir cuentas de clientes, dando cobertura donde otras instituciones no han querido o no han podido hacerlo. Este rasgo amplía la inclusión hacia una gran diversidad de sectores económicos.

Otro rasgo diferencial es que proporciona una plataforma de avanzada que permite un alto número de clientes en su sitio web para soportar la alta demanda, dando disponibilidad para que desde la APP y página web los clientes puedan pagar sus créditos y llevar a cabo, de esta manera, un proceso efectivo de cobranza y administración de la mora financiera.

Beneficiarios directos e indirectos

Cajeros automáticos: más de 1,5 millones de tarjetahabientes Banrural activos que hacen uso de los cajeros automáticos para realizar retiros de efectivo y pagos de servicios; atención a usuarios, quienes son clientes de otros bancos y hacen uso de cajeros automáticos de Banrural como punto de acceso para sus operaciones bancarias; e inclusión financiera a través de los cajeros automáticos multilingües, con especial presencia en el área del altiplano del país.

Banca virtual: quienes usan el sitio web del banco son beneficiados de manera directa porque tienen acceso a sus cuentas, y esto les permite realizar consultas, transacciones y gestiones. Más de 750 mil clientes individuales y empresariales utilizan la banca virtual en Guatemala.

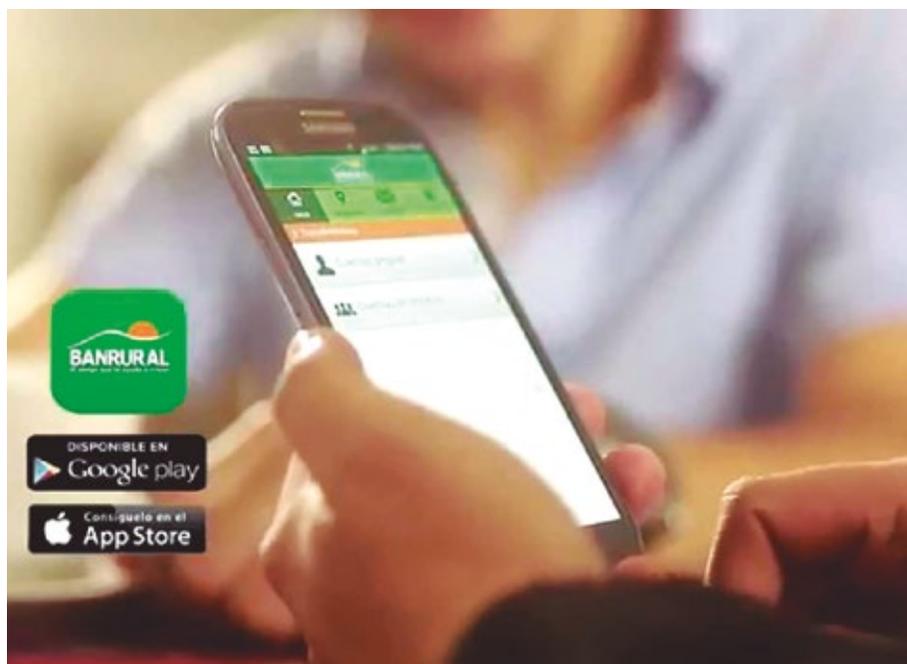
Kioscos virtuales: cuentan con más de 500 kioscos virtuales ubicados en las agencias, centros comerciales y salas virtuales. Se observa que el 53% de los clientes Banrural tienen acceso a un kiosco virtual en las agencias, el 55% de los clientes que hacen uso de los kioscos son hombres y el 45% son mujeres; el 49% de los clientes que usan el canal son casados; los clientes que hacen uso del kiosco se encuentran en el rango de edad de entre 27 y 37 años, y el 98% de las transacciones realizadas son por consultas y estados de cuenta.

Redes sociales: a mayo de 2017 contaban con 215 168 seguidores en sus redes sociales, distribuidos en 50% del sexo femenino y 50%, masculino. Son usuarios que reciben toda la información directa y estos, a su vez, viralizan el contenido. En el 2016, más de 13 mil comentarios fueron atendidos por los colaboradores del banco brindando la atención debida a clientes y usuarios.

Cajas rurales: el negocio donde se instala una caja rural es un beneficiario directo y opera por cuenta del banco, ya que toda operación realizada tiene un valor monetario que el banco reconoce al propietario de la caja rural. En forma adicional, se incrementa la venta de los productos y servicios que tiene a disposición el comercio donde se instala la caja rural. A los clientes y usuarios del banco se les favorece acercando los productos y servicios a través de este canal, teniendo acceso a los mismos directamente en sus comunidades. Asimismo, al banco le permite ampliar los canales y horarios de atención y captar nuevos clientes que ven y aprovechan el beneficio de la cercanía.

Lecciones aprendidas

- Durante la implementación de los canales electrónicos y alternos, observó la migración de sus clientes hacia el uso de estos canales.
- Los clientes se vuelven más exigentes, por lo que se les debe brindar un buen servicio marcando la diferencia, por ejemplo, en los cajeros automáticos a través de un sistema biométrico y la personalización multilingüe del servicio.
- Banrural ha tenido un rol importante en el desarrollo económico del país, siendo las alianzas estratégicas más fuertes aquellas con las que ha logrado abarcar el servicio al cliente a nivel nacional.
- La comunicación e interacción con los clientes ha tenido gran auge en los últimos años, por lo que a través de las redes sociales ha logrado mantener una interacción con el cliente, lo cual le ha permitido mejorar su posicionamiento comercial. Banrural ha aprendido que la medición de la administración de redes sociales va más allá de números, crecimiento y porcentajes, siendo el mejor resultado el nivel de servicio al cliente. 📌





Inclusión e integración financiera en el agro

La inclusión e integración financiera no involucra solo a personas, sino también proyectos, territorios y entidades. En esta medida, es una tarea que compete tanto a las entidades financieras como a un amplio espectro de instituciones públicas y privadas. ¿Qué experiencias exitosas muestra la Banca de Desarrollo de América Latina y el Caribe en el sector agropecuario? A continuación se presentan algunos casos.

Papel de la banca pública como instrumento de integración e inclusión financiera de productores agropecuarios de áreas de emergencia

Banco de la Provincia de Buenos Aires (Bapro), Argentina

La provincia de Buenos Aires, principal productora agropecuaria de Argentina, ha sido escenario de eventos hidrológicos de distintos grados de gravedad, que

repercuten en el micro y pequeño productor y reducen los rendimientos de su actividad. En este contexto, la Ley Provincial de Emergencia y Desastre Agropecuario contempla la necesidad de brindar beneficios a este sector, para atenuar las pérdidas sufridas básicamente en diferimiento del pago de impuestos, exenciones impositivas y asistencia financiera.

A fin de permitir la permanencia e inclusión financiera del productor damnificado, el Bapro implementó una línea de crédito con condiciones especiales: período

de gracia para la cancelación de la primera cuota de capital y tasas bonificadas que representan una disminución del 50% del costo financiero respecto de las líneas sin bonificar.

En la ley está previsto el análisis individual de los productores por una comisión técnica local conformada por agrupaciones zonales, municipio, el gerente del Bapro y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), que es el encargado de evaluar el porcentaje de afectación sufrido por el productor y emite una constancia provisional, que luego pasa por una comisión provincial que determina el porcentaje definitivo de la afectación y emite el certificado definitivo, que es entregado por el municipio al productor. Este certificado es la base de la «Línea para el Financiamiento e Inclusión Financiera», que determina el porcentaje sobreviviente (capacidad productiva no afectada) sobre el cual se asigna el monto del préstamo.

A fin de permitir la permanencia e inclusión financiera del productor damnificado, el Bapro implementó una línea de crédito con condiciones especiales.

La línea de crédito tiene dos alternativas: 1. Nuevo préstamo: el monto se determina con base en la capacidad prestable que se asigne a esta línea por cliente; el plazo es acorde a la capacidad de repago del cliente; el pago se hace de acuerdo al ciclo productivo; para la tasa de interés bonificada, se determina una tasa fija del 40% de la tasa de referencia. No hay comisión para el tomador, y el período de gracia es determinado en la recomposición esperada del ciclo productivo; y 2. Prórroga de vencimientos: los productores con créditos vigentes en el banco podrían, en forma complementaria, readecuar los vencimientos que den dentro del período de la emergencia.

De las **345** localidades donde el banco está presente en la provincia de **Buenos Aires**, **92** son agroproductivas y de ellas, **35** fueron declaradas en emergencia o desastre agropecuario.

El banco atendió al **40 %** de los afectados.



Durante ese período esta obligación devengará un interés nominal activo fijo de 40% por debajo de la tasa de referencia. Esta operatoria no lleva comisión asociada.

En términos de impacto, de las 345 localidades donde el banco está presente en la provincia de Buenos Aires, 92 son agroproductivas y de ellas, 35 fueron declaradas en emergencia o desastre agropecuario. El banco atendió al 40% de los afectados.

Aplicación Agroamigo Móvil: Herramienta de inclusión e integración financiera

Banco Do Nordeste (BNB), Brasil

Antes de la implantación de la aplicación Agroamigo Móvil, las propuestas de crédito eran elaboradas por los agentes de microcrédito en las sedes de las unidades del Agroamigo, utilizando planillas y la digitalización de la información recolectada. Se constataron, en el flujo operativo, dos puntos pasivos de mejora que eran el gran trabajo con la digitación de la información y la necesidad de obtención de copia de documentos de los solicitantes.

La solución de los obstáculos propiciaría ganancias en productividad y atención a un mayor número de agricultores familiares, reducción en el tiempo de liberación del crédito, dispensa de copia de documentos, además de reducción de fallas en el registro.

Verificada la necesidad de una solución tecnológica y del análisis de alternativas aplicables a las microfinanzas rurales, la creación de la aplicación Agroamigo Móvil tuvo como objetivo integrar servicios, sistemas y automatizar procesos y, por consiguiente, la agilidad en la atención al cliente. Con eso se buscaba también contribuir a la mejora de la calidad de las propuestas de crédito.

La implantación del Agroamigo Móvil comprendió la distribución de mil tablets con una cobertura en todo el equipo de agentes de microcrédito. Hasta agosto de 2017, 231 mil operaciones de crédito fueron realizadas por medio del uso de esta aplicación. Además, permitirá la venta de productos y servicios financieros como el seguro de vida del agricultor familiar, que representa un importante aspecto de inclusión financiera.

El Agroamigo Móvil funciona de forma local (*off-line*), teniendo necesidad de conexión a internet solo en el envío de las propuestas a las bases de datos del banco o al actualizar las versiones de la aplicación. Al acceder a él,

el usuario encuentra una opción para acceder al registro de propuestas y una para la edición, exclusión y envío a las bases de datos del banco.

La creación de la aplicación Agroamigo Móvil tuvo como objetivo integrar servicios, sistemas y automatizar procesos y, por consiguiente, la agilidad en la atención al cliente.

La disponibilidad de la aplicación Agroamigo Móvil trajo varios beneficios para los actores involucrados. Desde el punto de vista del agente de microcrédito, la aplicación facilitó la ejecución de sus actividades al permitir que la elaboración, transmisión y gestión de las propuestas en tramitación se hiciera fuera de la sede de trabajo. El agricultor familiar se benefició con la digitación de documentos y la realización de la elaboración de la propuesta de crédito en la propia localidad rural, además del contacto con la tecnología llevada al campo. Por su parte, el banco logró mejorar el proceso de concesión de crédito al público del Agroamigo.

Evaluación del impacto del Programa de Financiamiento de la Agricultura Familiar (Proaf)

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)-Banco de México

El Proaf es un instrumento diseñado por FIRA para impulsar la inclusión financiera de los productores familiares del país, de los estratos económicos más bajos, donde solo el 2,7% de las unidades económicas rurales recibía financiamiento. Se ejecuta a través de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Socap), llamadas «cajas», que cuentan con una amplia experiencia en ofrecer diversos servicios financieros en zonas rurales alejadas; atienden a personas de bajos ingresos, y desarrollan opciones para mitigar riesgos.

El Proaf tiene como componente de apoyo principal el servicio de garantía gratuito para créditos que las Socap conceden a la agricultura familiar. Asimismo, cuenta con apoyos para fomentar el desarrollo de capacidades técnicas y financieras, tanto de las Socap como de los productores familiares. FIRA impulsa la participación de



las Socap en un sector que no cuenta con recursos propios suficientes para respaldar un financiamiento, y que difícilmente recibiría crédito.

Si bien las Socap atienden en cierta medida las necesidades financieras de los estratos rurales bajos, FIRA identificó dos oportunidades: la mayoría del crédito otorgado por las Socap estaba catalogado como crédito para consumo, y la cantidad de crédito tenía alto potencial de crecimiento. Esto implicaba que las necesidades crediticias para proyectos de inversión no estuvieran siendo atendidas.

En 2014, el 82,4% del total de crédito otorgado por las Socap fue para consumo, 6,2% para vivienda y 11,4% comerciales. Por otro lado, las Socap contaban con una alta liquidez, por lo que el nivel de capitalización para medir si el capital de cada caja cubría adecuadamente los riesgos enfrentados por la institución, se estableció en un monto superior al 100%. Sin embargo, para las Socap, al cierre de 2014, era de 261%, lo cual indicaba una alta liquidez. Una alternativa para aprovechar esa liquidez era

aumentar su cartera de proyectos productivos. Entonces, FIRA diseñó el programa para las Socap.

Para una mejor administración de la garantía, primero era conveniente desarrollar el canal de financiamiento. Así, FIRA brindó acompañamiento a las cajas para facilitar la transición e incursionar en el Proaf.

En lo que respecta al objetivo fundamental de la Banca de Desarrollo, en adicionalidad financiera extensiva (alcance) se observó que 60% de los beneficiarios de Proaf nunca habían obtenido algún crédito con FIRA. Uno de los requisitos de elegibilidad de la caja es que debe contar con al menos 40% de socias, lo que se refleja en que el 33% de los beneficiarios son mujeres.

Con respecto al 40% de los beneficiarios del programa que ya habían tenido un crédito con FIRA, se tienen los siguientes hallazgos: 90% de ellos usaron Proaf para obtener un crédito adicional, y 95% de los que tuvieron anteriormente un crédito con FIRA, también tuvieron créditos a través de un tercero.

En el 2014 el **82,4 %** del total de crédito otorgado por las Socap fue para consumo, **6,2 %** para vivienda y **11,4 %** comerciales



Esquema de inducción al financiamiento para compras de coberturas de precios anticipadas en el cultivo de maíz

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)-Banco de México

Los intermediarios financieros y la banca de primer piso no otorgaban crédito a los pequeños productores para que obtuvieran coberturas de precios de maíz, por lo cual no contaban con el dinero suficiente para cubrir el precio de su cosecha y así mitigar los riesgos de la volatilidad de los mercados internacionales. Por tanto, también quedaban excluidos de apoyos gubernamentales, y, así, se tenían productores con mayores niveles de riesgo ante la banca de primer piso.

Ante esas circunstancias, FIRA diseñó programas de financiamiento que permitieran a los productores acceder al crédito. Ahora, uno de los esquemas permite que nuevos productores agropecuarios tengan acceso oportuno a financiamiento respaldado con garantía FEGA (respalda crédito de los intermediarios financieros), utilizado para comprar opciones de futuros de precios del maíz en la Bolsa de Chicago (CME).

Con el programa se pretende que la banca pública no solo aporte a la mejor calidad de vida de los jóvenes y sus familias en el territorio, sino también a la mayor productividad y competitividad.

Con el programa, los productores compran opciones de coberturas anticipadas por medio de una correduría internacional. Dichas coberturas las pueden comprar desde el momento en que inician las labores de barbecho en la producción del maíz, por lo cual pueden seleccionar un mejor precio para cubrir su cosecha.

Una vez que se cumple la fase inicial de la agricultura por contrato, la Agencia de Servicios a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Agropecuarios (Aserca), a través de FIRA, reembolsa el 75% del costo de la prima de las opciones. Para que los productores obtengan los beneficios de las coberturas de precios compradas, deben cumplir con la agricultura por contrato comercializando los volúmenes pactados.

El programa genera los siguientes beneficios: 1. la banca de primer piso e intermediarios financieros: atenúan los riesgos de mercado al operar con clientes que cuenten con agricultura por contrato y cobertura de precios; se generan nuevos clientes con cultura financiera; oportunidades de financiar la red de valor del maíz, y la posibilidad de ofrecerles distintos servicios bancarios; 2. para los productores: les facilita el acceso al crédito mejorando las garantías con relación al riesgo; fortalece la cultura financiera de administración de riesgos de precios en el sector, y los beneficia con el costo de la prima de la opción hasta por el 75%.

En el primer año de operación se cubrieron 740 mil toneladas de maíz, de 1,3 millones de toneladas que se producen en el estado de Chihuahua. Asimismo, la implementación y uso del programa generó diversos factores favorables. El principal fue que se creó un efecto multiplicador porque las organizaciones de productores se interesaron en el esquema. El primer año, los ingresos de los productores aumentaron como resultado de los beneficios obtenidos por las liquidaciones de las opciones de coberturas compradas. Se estima que el incremento adicional por los beneficios de las coberturas

fue de US\$ 15,7 por tonelada comercializada, esto es, 10% del precio de venta del maíz.

El programa permitió la bancarización de nuevos sujetos de crédito, se beneficiaron cerca de 4 mil productores y se logró inducir a nuevas organizaciones de productores con éxito.

Herramientas para la inclusión e integración financiera para jóvenes rurales

Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (Indap) y BancoEstado (BECH)

Al año 2016 se proyectaba en Chile una población de 4,2 millones de personas jóvenes (15 a 29 años), que representan aproximadamente la cuarta parte de la población. De ellos, 565 mil habitan en zonas rurales y 840 mil en territorios rur-urbanos (zonas rurales con ciertas modernizaciones propias de zonas urbanas), que representan 13 y 20 %, respectivamente, de la población juvenil.

Los jóvenes rurales desempleados alcanzan el 15%, aproximadamente. La incidencia de la pobreza en jóvenes es significativamente más elevada en zonas rurales (18%) que en las urbanas (10%). Muchos jóvenes de zonas rurales presentan una baja empleabilidad, ya que los trabajos dependientes son escasos. Esto demuestra que tener un negocio agropecuario independiente es una de las pocas oportunidades de generación de ingresos autogestionados. Ante la falta de empleabilidad, dependiente o independiente, de buena parte de los jóvenes rurales, ha estado aumentando la migración del campo a la ciudad, casi siempre en condiciones muy desventajosas de salarios y calidad de vida.

En este contexto, Indap y BancoEstado crearon el programa «Inclusión Financiera y Productiva para Jóvenes Rurales», con una estrategia diferenciada. La estrategia se basa en el concepto del «financiamiento

de la cadena de valor», en términos de concebir un diseño y articulación de instrumentos financieros, a través de BancoEstado Microempresas, y de Indap, en favor de jóvenes rurales productores y otras «actividades conexas» a la producción que ellos desempeñan.

Con esto se pretende que la banca pública no solo aporte a la mejor calidad de vida de los jóvenes y sus familias en el territorio, sino también a la mayor productividad y competitividad de la zona en la que habitan, dada la mejor educación de los jóvenes y su mayor disponibilidad y competencias para enfrentar los desafíos y oportunidades que exige la disrupción tecnológica.

En el trabajo desarrollado con los jóvenes rurales, Indap y BancoEstado han ejecutado diferentes actividades de manera coordinada. En servicios no financieros, en Indap se realizan numerosas acciones a través de los programas de desarrollo y asesoría técnica, programas de capacitación técnico-productiva y de gestión, diseño e implementación de la «Comunidad Virtual» y fortalecimiento de instancias de diálogo y debate, y en BancoEstado Microempresas, el programa «Educación Financiera para Agricultores», a través de talleres prácticos presenciales con los agricultores jóvenes.

En servicios financieros, ambas instituciones disponen de múltiples instrumentos para los jóvenes emprendedores rurales. En Indap están disponibles los programas de crédito de corto plazo, crédito de largo plazo, crédito de enlace, crédito mujer rural, crédito turismo rural y crédito emprende joven. En BancoEstado Microempresas están disponibles el crédito agrícola de temporada, línea de financiamiento agrícola, crédito para activos productivos, crédito de enlace para recuperación de suelos, crédito de enlace para obras de riego y drenaje, y crédito hipotecario rural y compra de tierras. ☒

En el primer año de operación se cubrieron

740 mil

toneladas de maíz,

y de ellas **1,3**

millones de

toneladas que se producen en el estado de Chihuahua.

Se estima que el incremento adicional por los beneficios de las coberturas fue de

US\$ 15,7

por tonelada comercializada, esto es, 10% del precio de venta del maíz.



Innovación, Banca de Desarrollo y financiamiento pyme

Como promotora de la inclusión financiera, la Banca de Desarrollo viene adecuando sus procesos y plataformas a las nuevas tecnologías e innovación en diversos aspectos, para llevar servicios financieros a los sectores más desatendidos.

La banca no solo ofrece productos innovadores, sino también asistencia técnica, por la cual educa a los usuarios de los sectores objetivo para que estas puedan realizar un correcto uso de las plataformas financieras que estas entidades implementan; de tal manera, que estos sectores no solo obtengan provecho de su gran potencial, sino que, además, las entidades de desarrollo contribuyan a reducir las brechas de exclusión social.

Innovación en productos

Con una correcta segmentación dentro del sector de las pyme y un asertivo análisis del entorno productivo

—identificando el tipo de cliente y sus necesidades— es como la innovación hace frente a la exclusión. Las pyme promueven la mayor actividad económica en la región y representan más de un tercio de la cartera de créditos de la banca de desarrollo (38,9%); por lo tanto, es un sector que se caracteriza: por su alto grado de heterogeneidad, riesgo crediticio y porque gran parte de estas son excluidas del sistema. A la vez, lo anterior se explica, en muchos casos, por su poca confianza en el sector financiero y porque no cuentan con una propuesta de productos adecuados a sus necesidades.

Es por esta razón que se busca fortalecer la oferta de servicios financieros innovadores e inclusivos, dirigidos a empresas de menor tamaño, que permitan elevar su productividad y fortalecer su gestión y desarrollo. Estos productos se adaptan a los plazos de los proyectos y sus ciclos regulares, simplificando líneas de crédito que faciliten el acceso al crédito; asimismo, se enfocan en financiar emprendimientos que amplíen su oferta productiva.

Por su parte, el microempresario rural tiene a su disposición programas que consideran las fallas de mercado, como la escasa presencia financiera en el ámbito rural; en este escenario se destacan programas como: Prider, de Cofide, que apoya el desarrollo empresarial de agricultores de subsistencia, y Crediamigo y Agroamigo, del Banco do Nordeste, que vienen mejorando el perfil social y económico del agricultor familiar brasileño. Estos programas atienden al cliente en su misma comunidad, a través de un agente de microcrédito expandido, lo cual reduce costos y agiliza el proceso de concesión del crédito; además de contribuir a sensibilizar al agricultor en la importancia de la educación financiera y la sostenibilidad

En muchos países de la región, los sistemas de garantías en línea ya son utilizados y vienen siendo instrumentos de apoyo en la expansión del crédito.

del medio ambiente. En el caso de Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), este brinda garantías y esquemas que permiten obtener una mejor relación con los proveedores.

Innovación por procesos

Mediante soluciones tecnológicas que permitan mejorar los procesos bancarios y dar un mejor uso del sistema, los bancos de desarrollo de la región vienen innovando en tecnología, canales y plataformas para ampliar su red de acreditados y volverse más inclusivos. Innovar en procesos y cambios estructurales viene siendo propicio para las pyme, ya que la reducción en tiempos, costos y acercamiento al cliente permite reducir también la atención presencial —mediante el uso de plataformas tecnológicas, como las Fintech y el Big Data—, los bancos

Las **pyme** promueven la mayor actividad económica en la región y representan más de un **tercio** de la cartera de créditos de la banca de desarrollo **(38,9 %)**



IFD	Producto	Características
BancoEstado de Chile	Cuenta Emprendedor / Seguros de salud a microempresarios / Seguro de protección global pyme	Acompañamiento en el proceso de desarrollo para nuevos emprendedores, ofrece garantías, cero costos de transacción, apertura con documento de identidad. Cobertura por salud, incapacidad; para maquinaria y mercadería por incendio, robo y desastres naturales.
	Línea Nace	
Banco de la Nación Argentina	Carlos Pellegrini - Línea 700	Adapta plazos de amortización, períodos de gracia, toma en cuenta la experiencia del empresario, créditos a la medida para todos los sectores productivos.
	Línea 600	
Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), de Perú	Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural - Prider	
Banco do Nordeste de Brasil	Crediamigo / Agroamigo	
Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)-Banco de México	Fondo de Garantías de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural - Fonaga	Enfocados en empoderar al pequeño empresario en el ámbito rural, brindan alfabetización financiera, sistema de autofinanciamiento por medio de ahorros, garantías de crédito para el acreditado y proveedores; asistencia técnica y facilidad de herramientas como POS.
	Programa de Financiamiento a la Mediana Empresa Agroalimentaria y Rural	
	Esquema Parafinanciero	

pueden ejecutar tareas tradicionales como: elaboración de perfiles, gestión de portafolios y pagos en línea de manera más rápida.

En muchos países de la región, los sistemas de garantías en línea ya son utilizados y vienen siendo instrumentos de apoyo en la expansión del crédito. Es importante destacar los programas de Nacional Financiera, de México, que mediante un modelo estratégico de tecnología alineado al negocio y a los procesos, realiza un adecuado análisis costo/beneficio con el programa «Subasta de Garantías en Línea», donde comparte el riesgo de los créditos otorgados a las pyme con los intermediarios financieros participantes.

En esa misma línea, el desarrollo de aplicativos móviles y portales web para la automatización de procesos crediticios, ha permitido a los bancos reducir los tiempos de evaluación y entrega del crédito, y los costos transaccionales y operacionales, además de los requerimientos burocráticos, y, por el lado medioambiental, se ha disminuido el uso del papel. Es el caso de BanEcuador, la productividad por oficial de negocios pasó de 15 a 32 operaciones al mes y los tiempos de respuesta se redujeron de 11 a tres días. Agrobanco, por su parte, redujo en 70% el tiempo de ejecución y el consumo de papel. La captura de los

datos permitió un sistema de georreferenciación para la identificación de bolsones agrícolas. Bndes, con el Canal de las Pyme, permite la interacción entre empresas que buscan financiamiento y agentes financieros, consiguiendo atender 8957 solicitudes, generándose 24801 consultas de agentes financieros. BDMG, a través de BDMGWeb, agiliza el proceso de crédito a una hora evaluando al cliente solo con su documento de identidad, lo cual le permite acceder al portal y descargar el contrato de crédito. En el caso de Bansefi, apoya al gobierno en la expansión del programa de inclusión social (Prospera), a través de tarjeta de débito ligada a una cuenta bancaria, atiende a alrededor de 6 millones de beneficiarios, los datos de los beneficiarios son captados por un sistema biométrico, y con solo su huella digital pueden realizar cobros, esto le ha permitido al banco una serie de ahorros en costos de operativos, transaccionales y de riesgos.

El crédito a emprendedores es promovido en la región con instituciones como Sebrae, que brinda acceso a capital emprendedor y capacitación para *start ups*; Nafin cuenta con Crédito Joven – incubación en línea para jóvenes que tienen como objetivo la creación de nuevas empresas. El programa cuenta con cinco módulos de asesoría empresarial y actualmente viene impulsando 1477 negocios, 2131 nuevas empresas y US\$ 64 millones invertidos. Finalmente, Indap vio la necesidad de

Institución	Innovación	Tecnología
BanEcuador B.P.	Crédito Mediante Dispositivos Móviles	Captación de datos por tabletas y móviles, permite captar características del cliente como número de uso, necesidades y operaciones. Contribuye a la reducción de tiempos y costos.
Banco Agrícola (Agrobanco), Perú	Producto Estandarizado Automatizado PEA	
Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (Bndes), Brasil	Canal de las Pymes	Se maneja por medio de un canal digital en modo de subasta inversa donde las pyme buscan financiamiento de agentes financieros.
Banco de Desenvolvimento do Minas Gerais (BDMG), Brasil	BDMGWeb	Concesión de financiación vía web, garantiza la determinación del valor y emisión del contrato hasta 1 hora.
Banco del Ahorro Nacional y Servicio Financieros (Bansefi), México	Programa de Inclusión Financiera Prospera	Recolección de datos por medio de sistema biométrico.

estructurar permanentemente un sistema de innovación tecnológica, como el control de los recursos públicos a través de un Sistema Informático de Crédito (Sicre).

Innovación en institucionalidad

En la región se observan grandes diferencias entre los países en cuanto a los modelos organizacionales y jurídicos de la banca de desarrollo, su papel en el sector financiero nacional, sus actividades y las fuentes de su financiamiento, por mencionar solo algunos aspectos. Si bien estas diferencias se explican en parte por la voluntad política, también lo son por las diferencias estructurales de las economías en cuestión y por los que los anglosajones denominan «path dependency», que se explicaría como la historia o el conjunto de opciones que un agente tiene ante un problema que está condicionado por las decisiones que se tomaron en el pasado. No obstante, la institucionalidad de la banca de desarrollo no es una constante histórica y se puede transformar a través de cambios en el estatus legal y en la definición de sus objetivos y su financiamiento.

El tema de la institucionalidad incluye la interacción entre innovación financiera y regulación, y la búsqueda de un equilibrio entre las dos que facilite un desarrollo económico sostenido e inclusivo.

En ese sentido, los bancos de desarrollo vienen adoptando los requisitos exigidos por Basilea y tratando de mejorar en el desempeño de sus funciones, lo cual les ha permitido adecuar los cambios tecnológicos al rol de cada institución y acceder a sectores desatendidos; conjuntamente, con reforzar sus capacidades institucionales y administrar los riesgos del mercado. Asimismo, la rentabilidad de estas entidades depende mucho de la modalidad en la que operan y el tipo de fondeo que utilizan para desarrollar sus actividades, no se les pide competir con los bancos comerciales; pero sí obtener una rentabilidad promedio aceptable que les permita continuar con sus actividades y crecer en patrimonio. En esa medida, los bancos de desarrollo vienen cumpliendo su rol social mediante un adecuado mandato en gestión, dirección, marco institucional, aplicación de mejores prácticas de gobierno corporativo y gestión de riesgos. Tal es el caso del banco BICE (Banco de Inversión y Comercio de Argentina) y la AFD (Agencia Financiera de Desarrollo de Paraguay). Actualmente, el BICE viene adecuando su código de buen gobierno corporativo a sus líneas de acción, de tal modo que pueda alcanzar una sostenibilidad financiera y mecanismos de fondeo independiente. Este es el primer banco argentino que desde ya hace cuatro años cuenta con una

El **BICE** (Banco de Inversión y Comercio de Argentina) es el **primer banco argentino** que desde ya hace cuatro años cuenta con una certificación **ISO 9001.**

certificación ISO 9001. Por su parte, la AFD, aun cuando opera bajo el mismo esquema regulatorio que la banca comercial, viene realizando un rediseño institucional por medio de una consultoría, que le permita ampliar sus líneas de acción.

Retomando un tema señalado anteriormente, la Banca de Desarrollo aprovecha complementariedades con la banca comercial para lograr una mayor inclusión, a través de: la implementación de procesos más eficientes, otorgando financiamiento a más largo plazo, estableciendo fondos de garantías que faciliten el mayor acceso al crédito, desarrollando productos acordes a sectores objetivo, reforzando la asistencia técnica y brindando mayor acceso al mercado de capitales. Todo esto, soportado con innovación tecnológica que logre minimizar la atención presencial, y privilegiando cada vez más los canales digitales. Así, bancos como Bandesal, BDP y

AFD, que operan bajo un esquema de segundo piso, ya vienen aportando soluciones financieras para una mayor inclusión productiva y diversificada; y, como parte de su mandato, refuerzan un adecuado financiamiento orientado a políticas públicas y a sectores estratégicos productivos ofreciéndoles: *leasing*, fondos de garantías, capital semilla, apoyo a emprendedores, programas orientados a empoderar sectores económicos excluidos, entre otros programas. 

Resumen de un informe técnico del Seminario Latinoamericano «Promoviendo la inclusión financiera de las Pymes a través de Políticas de Innovación de la Banca de Desarrollo», organizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) conjuntamente con ALIDE, en agosto de 2017, en Lima, Perú.

Institución	Acciones
Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)	Mediante la captación de cuentas bancarias e instrumentos de dinero electrónico gratuito de trabajadores, profesionales, pasivos y beneficiarios de prestaciones sociales se amplió más el margen de inclusión, innovación en canales digitales (e-Brou, APPBrou) para minimizar la atención física tanto para personas como empresas.
Corporación Financiera Nacional B. P. (CFN), Ecuador	Servicios como <i>factoring</i> y apoyo en políticas públicas, como también fondo de garantía e intermediación a través de las instituciones financieras intermediarias a sectores e industrias estratégicas. Créditos a consorcios pyme, fondos de capital de riesgo y financiamiento a emprendedores.
Banco de Desarrollo Productivo (BDP), Bolivia	Actúa de acuerdo a las líneas del negocio, <i>leasing</i> productivo, apoyo al comercio exterior; capital semilla, cuenta con un sistema de registro de garantías no convencionales, asistencia técnica y educación financiera.
Banco de Desarrollo de El Salvador (Bandesal)	Líneas de crédito al sector productivo, líneas de garantía (Fondo Salvadoreño de Garantías) y asistencia técnica (Centro de Formación y Desarrollo).
Banco de la Provincia de Buenos Aires (BAPRO), Argentina	Presencia territorial, solución al microcrédito a través de Promesa que opera en toda la provincia, tasas subsidiadas para las pyme, Línea Pyme 10 puntos, Fondo de garantías (Fogaba), énfasis en el financiamiento a largo plazo.
Banco de Inversión y Comercio Exterior S. A. (BICE), Argentina	Certificación en calidad de procesos (ISO 9001), mejora en gobierno corporativo y gestión de riesgos, mecanismos independientes de fondeo, brinda crédito de inversión a largo plazo, acompañamiento a la pyme desde el inicio hasta lograr internacionalización «Línea primer crédito Pyme».
Banco de Reservas de la República Dominicana (BR)	Estrategia integrada al desarrollo de las pyme (Programa de Gobierno 2016-2020), modelo de actuación comercial definido por zonas potenciales en todo el país, también ofrece acompañamiento del ciclo comercial de las pymes y alianzas comerciales estratégicas.
Agencia Financiera para el Desarrollo (AFD), Paraguay	Habilitan productos crediticios acordes a sectores productivos para luego ser entregados a intermediarios financieros. Eficiente gobierno corporativo.



Banobras y el transporte urbano

En coordinación con instituciones públicas y privadas, y apalancando recursos de instituciones internacionales, Banobras articula el Proyecto de Transformación del Transporte Urbano (PTTU), un proyecto destinado a generar una transformación en la movilidad urbana de las ciudades mexicanas e impactar en la reducción de gases de efecto invernadero (GEI). La proyección es reducir hacia el 2019, 0,34 millones de toneladas de CO₂/año en nueve corredores de transporte masivo.

El Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras) administra el Fondo Nacional de Infraestructura (Fonadin), fideicomiso y vehículo de coordinación del Gobierno de México para el desarrollo de infraestructura en los sectores de comunicaciones, transporte, agua, medio ambiente y turismo. El fondo apoya en la planeación, diseño, construcción y transferencia de proyectos de infraestructura con impacto social o rentabilidad económica, en los que participe el

sector público y privado, por medio de sus programas sectoriales. Uno de ellos es el Programa Federal de Apoyo al Transporte Masivo (Protram).

El Protram busca fortalecer la planeación, regulación y administración de los sistemas de transporte público urbano al impulsar la competitividad de las ciudades mediante la movilidad urbana, promoviendo la planeación del desarrollo urbano y metropolitano, atendiendo a políticas y proyectos de vialidad y transporte urbano

Con el programa se pretende que la banca pública no solo aporte a la mejor calidad de vida de los jóvenes y sus familias en el territorio, sino también a la mayor productividad y competitividad.

sustentable. Permite otorgar apoyos financieros en coinversión con el sector público y participación privada, en ciudades de más de 500 mil habitantes. En cuanto al sector privado, se dan apoyos a personas morales que sean beneficiarias de concesiones, permisos o contratos que admitan asociaciones público-privadas. Ante todo, los proyectos de infraestructura deberán ser promovidos por el sector público, y el Fonadin procederá a evaluar su elegibilidad.

El fondo cuenta con aportaciones al sector público y apoyos recuperables y no recuperables. Los apoyos recuperables incluyen el financiamiento para estudios y asesorías, garantías, créditos subordinados o convertibles e incluso, aportaciones de capital temporal. Los apoyos no recuperables pueden ser aportaciones o subvenciones. En el primer caso, podrán destinarse a estudios y asesorías o a proyectos de infraestructura del sector público con alta rentabilidad social, en los que se tenga prevista la participación del sector privado y que cuenten con fuente de pago propia. En el caso de las subvenciones, se aplica para proveer equilibrio financiero a proyectos socialmente rentables, pero con baja rentabilidad financiera.

Problemática urbana y transporte

En México, más del 50% de la población vive en ciudades de más de 500 mil habitantes. En estas ciudades se genera el mayor crecimiento económico y de empleos del país. Sin embargo, es también en estas ciudades donde aumentan más los problemas de pobreza y se generan nuevas necesidades de servicios públicos e infraestructura.

El crecimiento de la población en estas ciudades, asociado a una acelerada motorización, con un uso excesivo de los automóviles particulares, especialmente en horas pico, combinado con un transporte público ineficiente, de mala calidad, desarticulado y desorganizado, está generando un problema de movilidad urbana insostenible.

El problema del transporte urbano se ha convertido en uno de los principales retos de las ciudades mexicanas. El congestionamiento de la vialidad urbana con enormes pérdidas de tiempo, la contaminación generada por tecnologías obsoletas, el aumento de los accidentes viales y un consumo excesivo de energía no renovable, está afectando gravemente la sustentabilidad de su desarrollo, provocando una disminución en la competitividad y productividad de estas ciudades y en el bienestar social de sus habitantes.

La precariedad del transporte urbano en las ciudades mexicanas es provocado por autoridades locales de transporte poco institucionalizadas y desarrolladas; sobreposicionamiento de rutas; otorgamiento de concesiones a unidades independientes y dispersas, no articuladas en una sola ruta, con poca profesionalización y sin acceso al sector financiero formal; ausencia de políticas tarifarias y esquemas de remuneración; relación oferta/demanda ineficiente y autobuses obsoletos y contaminantes.

La solución al problema de transporte urbano exige la implantación de políticas integrales que fomenten una movilidad urbana sustentable, que contemplen medidas para racionalizar el uso del automóvil privado y ofrezcan alternativas hacia transporte público rápido, eficiente, ordenado, cómodo y accesible, basado en proyectos de infraestructura de transporte masivo en corredores troncales con una visión estratégica de largo plazo.

En la mayoría de estas ciudades, para hacer viable financieramente estos proyectos de infraestructura para transporte masivo, se involucra a diversos actores que participan en el sector, siendo importante contar con apoyo federal para complementar los recursos de las autoridades locales y facilitar la posibilidad de que participen inversionistas privados.

Reconociendo estas necesidades de atención del país es que Banobras implementa el Proyecto de Transformación del Transporte Urbano (PTTU).

Objetivos del programa

El PTTU es un programa que tiene como objetivo promover proyectos que impliquen una reducción de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) y generar una transformación en la movilidad de las ciudades mexicanas. Incluye recursos del Clean

Technology Fund (CTF). Los recursos del CTF se suman a los recursos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF). Los recursos del PTTU se componen, entonces, de un préstamo concesional del CTF por US\$ 200 millones y de un préstamo del Banco Mundial por US\$ 50 millones, que permiten financiar el desarrollo de sistemas integrados de transporte en el marco de la Estrategia Nacional de Cambio Climático y el Programa Especial de Cambio Climático, para reducir las emisiones de CO₂ en aproximadamente 0,34 millones de toneladas a partir del año 2017.

El programa financia corredores integrados de transporte masivo e inversiones complementarias como adquisición de vehículos y equipos con tecnología de bajas emisiones de carbono y chatarrización de unidades de transporte.

El PTTU da cumplimiento a dos de los objetivos principales de Banobras, de la siguiente manera: atraer los recursos de inversionistas institucionales en el financiamiento de proyectos de infraestructura, y propiciar el fortalecimiento financiero e institucional de entidades federativas, municipios y sus organismos.

La solución al problema de transporte urbano exige la implantación de políticas integrales que fomenten una movilidad urbana sustentable.

Además, el PTTU, como fuente de recursos del Protram, permite dar rentabilidad social del proyecto, reducir emisiones contaminantes, impulsar cofinanciamiento con gobiernos locales e implementar participación de inversión privada en asociaciones público-privadas.

Esto permite fortalecer la capacidad institucional de las autoridades locales de transporte en planeación y regulación e impulsar la organización empresarial de los concesionarios de transporte público.

El esquema de cofinanciamiento entre el Banco Mundial y el CTF provee costos de financiamiento muy competitivos, lo cual facilita la implementación de los proyectos. Adicionalmente, la operación incluye términos flexibles y opciones de administración de riesgos que le permiten a México cubrir sus riesgos de tasa de interés, de moneda y de repago. Es un préstamo de

En **México**, más del **50 %** de la población vive en ciudades de más de **500 mil habitantes.**



inversión específica, denominado en dólares americanos, con la opción de conversión a pesos mexicanos, a ser desembolsado a lo largo de siete años.

Por otro, el enfoque integral de proyectos de transporte entre Protram y PTTU permite promover la bancabilidad de un sector complejo que involucra a muchos actores, sin subsidio a la tarifa de transporte; crea mercado al ser un sector tradicionalmente desatendido por la banca comercial, y ha sido un programa en el que Banobras opera como implementador de los proyectos.

Este proyecto fue una ampliación del proyecto prototipo del Fondo del Carbono denominado Sistema de Transporte Rápido por Autobús (BRT) en avenida Insurgentes, en la Ciudad de México (2006), que fue el primer corredor de transporte masivo en superficie de la capital mexicana apoyado por el Banco Mundial.

Beneficiarios y operatoria del programa

Podrán ser sujetos de crédito los gobiernos de los estados, municipios y el Gobierno de la Ciudad de México (CDMX), o sus respectivos organismos y entidades paraestatales o paramunicipales; así como entidades del sector privado, como responsables de proveer infraestructura o prestar servicios públicos de transporte urbano.

Los proyectos del PTTU deben cumplir con las siguientes condiciones para ser considerados parte del proyecto, a efecto de evaluación de resultados, y deberán contar con la opinión favorable de Banobras y del Banco Mundial. Deberán cumplir con el Marco de Salvaguardas Ambiental y Social para el Transporte Urbano (Mastu), contar con viabilidad socioeconómica, ambiental, técnica y financiera/presupuestal.

En todos aquellos proyectos apoyados con recursos de Protram, el Banco Mundial delega la evaluación de viabilidad socioeconómica, ambiental, técnica y financiera a la Unidad Coordinadora del Protram. En estos casos, Banobras verifica que los proyectos cuenten con la opinión favorable de Protram en cuanto a la viabilidad socioeconómica, ambiental, técnica y financiera, de acuerdo con los lineamientos del Protram.

En el caso de proyectos no pertenecientes al Protram, Banobras y el Banco Mundial deberán evaluar su elegibilidad para recibir apoyos con recursos del PTTU. Para eso, el beneficiario elegible deberá aportar la siguiente información: diagnóstico de la situación

actual del transporte urbano y justificativo del proyecto; resumen del Programa Integral de Movilidad Urbana Sustentable (Pimus) o su equivalente donde se enmarque el proyecto, y estudio integral de factibilidad del proyecto de transporte público urbano, el cual deberá contener la descripción del proyecto o estudio de factibilidad técnica; el análisis del contexto urbano del proyecto, análisis costo-beneficio que demuestre la rentabilidad social del proyecto; esquema y estructura financiera con los apoyos solicitados que demuestre la viabilidad financiera del proyecto, y marco legal y organización institucional.

El Protram cuenta con su propio reglamento y lineamientos en los que las condiciones de elegibilidad señalan la necesidad de que los proyectos cuenten con Planes Integrales de Movilidad Urbana Sustentable, un ente gestor del transporte público y una organización empresarial del transporte público, así como un estudio integral de factibilidad que incluya factibilidad técnica, cumplimiento de salvaguardas, análisis costo-beneficio y evaluación financiera.

Además, es requisito que el proyecto tenga participación público-privada, con una inversión privada igual o menor al 34% del costo total del proyecto. Esta participación público-privada contempla obra pública para la vía reservada con un apoyo Fonadin igual o menor al 50% y una aportación estatal igual o menor al 50%; que se conforme una Asociación Público-Privada (APP) entre el Estado y el privado para terminales y estaciones, sistemas de control y recaudo; y una concesión de transporte con un privado para servicio de equipo y sistemas de transporte.

Resultados

Se espera que para el cierre del programa en 2019 se logren reducir 0,34 millones de toneladas de CO₂/año en nueve corredores de transporte masivo y con una inversión objetivo de US\$ 585 millones. A mayo de 2017 se tenían identificados 21 proyectos de transporte urbano masivo. De estos, 10 ya estaban en operación y 11 en etapa de construcción y se estima que cuentan con 5,5 millones de viajes por día. De los mencionados, el Proyecto de Transformación del Transporte Urbano (PTTU) financia tres proyectos y tres más están en etapa de preparación. La demanda estimada es de casi un millón de viajes por día (927 mil viajes por día) apoyados con el PTTU.

A la fecha referida se han ejercido del PTTU US\$ 113 millones (32% del total del crédito) y se tenían comprometidos US\$ 192 millones, 55% del crédito. Restaba para nuevos proyectos el 12% del monto total del PTTU.

Lecciones aprendidas

El PTTU ha involucrado una amplia curva de aprendizaje y especialización para Banobras. Según información del Banco Mundial, inicialmente el planteamiento del proyecto contemplaba un sobre-optimismo en el ciclo de maduración de los proyectos de transporte. En el Protram el tiempo promedio de un proyecto se calculó en cinco años, desde la etapa de identificación hasta la operación. Se muestra que después de una curva de aprendizaje de cinco años, la mayoría de los proyectos en la cartera iniciarán e implementarán operaciones en los próximos tres o cuatro años. Así, se redujeron las expectativas de financiar 18 corredores a 9.

Por otra parte, se estimó la efectividad del costo a junio de 2017 en US\$ 26,1 por tonelada de CO₂ para el financiamiento del CTF, y US\$ 76,3 por tonelada de CO₂, considerando una inversión total de US\$ 585 millones de subproyectos, en operación y bajo implementación.

Otra lección aprendida fue la reducción del objetivo de inversión para subproyectos del PTTU de US\$ 2,3 miles de millones a US\$ 585 millones, lo que refleja, además de lo ya mencionado sobre los tiempos de maduración de los proyectos, el efecto que la apreciación del dólar tuvo frente al peso mexicano.

La experiencia en la operación de los sistemas de transporte masivo en México sugiere que un cambio modal de 5% en sistemas de transporte es un indicador más adecuado que el inicialmente planteado 10%. Sobre los indicadores de tecnologías bajas en carbono, se evaluó que, si bien la mejora en tecnología en las unidades de transporte

es importante, de suma relevancia es el cambio modal. Esto es, cambiar del uso de transporte privado a servicios de transporte público, siendo este cambio lo que ahorra más de 70% de emisiones de gases de efecto invernadero.

La necesidad de reordenar la vialidad, los corredores y las rutas de transporte para lograr una cobertura universal de transporte en las urbes; y el garantizar una fuente de pago para este tipo de proyectos por medio de la administración de la demanda, de la modernización de los sistemas de recaudo y de las unidades, lo hace atractivo para las instituciones de desarrollo. El contar con tasas concesionales es un atractivo para implementar proyectos sustentables, sin embargo, al ser un crédito y generar las condiciones para que la banca comercial participe, la banca estaría cumpliendo con su papel de impulsar al mercado financiero. ☒

A la fecha referida se han ejercido del PTTU

US\$ 113 millones

(32 % del total del crédito) y se tenían comprometidos

US\$ 192 millones,

55 % del crédito.

Restaba para nuevos proyectos el

12 % del monto total del PTTU.



PREMIO AGROBANCO "Carlos Garatea Yori"



Premio Agrobanco "Carlos Garatea Yori", instaurado en honor al ex presidente, ex-director de Agrobanco y ex-secretario general de ALIDE.



Familia Garatera Yori junto a autoridades de Agrobanco, ALIDE y FONAFE



Equipo técnico de Agroamigo - BNB



GANADOR:

Banco do Nordeste (BNB), Brasil

Aplicación Agroamigo móvil:
Herramienta de Inclusión e Financiera

Bancos Finalistas:

