

BANCA & DESARROLLO

JULIO-SEPTIEMBRE
2018

AVANZAR HACIA
EL DESARROLLO:

**OPORTUNIDADES
Y DESAFÍOS**





Carta del presidente

El mundo está cambiando a gran velocidad, cada día surgen nuevos eventos a nivel político y económico. En particular, en el ámbito tecnológico los cambios están provocando una disrupción que está transformando la producción, la división del trabajo, la calidad de vida, la gobernanza y las relaciones sociales. A medida que estas tecnologías se vuelven más accesibles y asequibles, tendrán un mayor impacto en el crecimiento, en los mercados laborales y en la distribución del ingreso. Asimismo, adquirirán mayor influencia en la formulación e implementación de políticas públicas en América Latina y el Caribe, y constituirán, cada vez más, un factor de mayor potencial de crecimiento.

Dado que todos estos campos constituyen parte del foco de atención para la acción de ALIDE y de los bancos de desarrollo, en la última asamblea general de esta asociación, celebrada del 30 de mayo al 1 de junio del presente en la ciudad de Lima, Perú, se prestó particular atención a las nuevas tecnologías; tema que, sin duda, deberemos mantener en el centro de la discusión pero, sobre todo, de la actuación de las instituciones financieras de desarrollo, si queremos mantenernos a la vanguardia, proponiendo soluciones innovadoras. La importancia de este tema, junto con la resiliencia de las ciudades ante eventos extremos y la inclusión e integración financiera, fue abordada durante nuestra asamblea general, dejando varias reflexiones para todos que, indudablemente, deberán trascender el encuentro en Lima para motivar al diseño de estrategias concretas que apoyen de manera tangible el desarrollo latinoamericano.

Cordialmente,

Jacques Rogozinski
Presidente de ALIDE

PUBLICACIONES RECIENTES

Periódicamente, ALIDE elabora informes, documentos y libros sobre distintos temas de interés sectorial de la Banca de Desarrollo, proporcionando los conocimientos adecuados para entender y fortalecer el desempeño de las instituciones. A continuación, presentamos las publicaciones más recientes:



DOCUMENTO TÉCNICO

Reflexiones sobre el rol del banco público: ¿Se puede ser un banco rentable y eficiente y cumplir un rol social?

ALIDE | Julio 2018

El documento concentra su atención en reflexionar en torno a cómo concebir una Banca de Desarrollo eficaz, que sea compatible con el funcionamiento del mercado y del sector privado, y que cumpla su mandato social. Asimismo, define la naturaleza de estas instituciones, señala sus roles estratégicos y plantea una agenda de prioridades en las que la Banca de Desarrollo debe continuar trabajando.

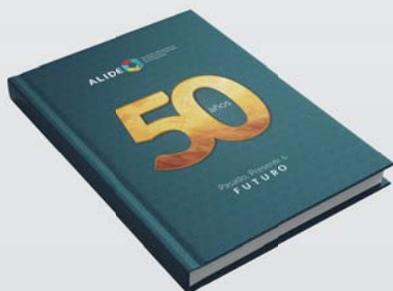


LIBRO

Marco conceptual para la información sobre el alcance, adicionalidad y sostenibilidad financiera de los Sistemas de Garantía de Crédito públicos

ALIDE | Julio 2018

El documento sienta las bases para formular un marco conceptual de la información para el CGS. Como se sabe, la misión del CGS es obtener crédito para los empresarios que no están siendo asistidos por la falta de garantías de calidad; así como también para fluir el crédito en las mejores condiciones. El concepto de adicionalidad financiera es la razón de ser del CGS.



LIBRO

50 Años de ALIDE: Pasado, Presente & Futuro

ALIDE | Mayo 2018

Este libro conmemorativo por el 50 aniversario de ALIDE pretende ser un instrumento de referencia para entender el mundo de la Banca de Desarrollo de América Latina y el Caribe. Está estructurado en tres niveles de análisis: el pasado, el presente y el futuro, a partir de los cuales se construye una visión sólida de la acción de ALIDE y el sistema Banca de Desarrollo, dentro del proceso de crecimiento económico y social de los países de la región.



48 Asamblea General: Conclusiones y Recomendaciones

La 48.ª Asamblea General de ALIDE, el foro anual más importante de la Banca de Desarrollo de América Latina y el Caribe, concentró su atención en la influencia que generan tres factores sobre la economía: la transformación tecnológica, los cambios demográficos y el cambio climático. La reunión se celebró en Lima, Perú, por invitación de la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide).

- En las próximas décadas, la sociedad y el mercado de América Latina y el Caribe cambiarán debido a su exposición a tres fuerzas principales: a) la revolución tecnológica, que traerá consigo el ingreso de nuevas tecnologías disruptivas que transformarán esencialmente la producción, la división del trabajo, la calidad de vida, la gobernanza y las relaciones sociales; b) los cambios demográficos producidos por los desplazamientos rurales, cambios en los mercados, en los estratos sociales, migraciones y mayores necesidades de servicios, y c) el cambio climático, que incrementará la recurrencia de eventos extremos que originan grandes pérdidas económicas.
- Las nuevas tecnologías que han estado surgiendo se fortalecerán y tendrán una influencia integral en todos los sectores de la economía. A medida que estas tecnologías se vuelvan más accesibles y asequibles, lograrán un mayor impacto en el crecimiento, en los mercados laborales y en la distribución de los ingresos. Las que tendrían más influencia para la formulación de políticas públicas e implementación de las mismas en la región son el *cloud computing*, que en América Latina y el Caribe aumentó 49%; el *big data*, por el que se estimó un ingreso de US\$2900 millones en 2017, con una proyección de US\$8500 millones en 2023 y una tasa de crecimiento anual compuesta de 19,2%; el internet de las cosas (IoT), al que está familiarizado el 46% de las compañías de América Latina y el Caribe, no obstante, solo el 10% ha implementado una solución de este tipo; el *blockchain*, que en EE. UU. protagonizará las mayores inversiones en esta área en los próximos 5 años, copando más del 40% de todo el gasto relacionado. Por debajo quedarán Europa Occidental, China y Asia Pacífico. No obstante, las regiones que más aumentarán

proporcionalmente su gasto en *blockchain* serán América Latina y el Caribe y Japón, con tasas anualizadas del 152,5 y 127,3%. Aunque es pertinente enfatizar que América Latina y el Caribe parte de una base más baja.

- El *big data* brinda la oportunidad de encontrar, extraer, procesar, distribuir y rentabilizar un gran activo como es el enorme volumen de información que permita un mejor conocimiento, toma de decisiones, segmentación de los clientes, ampliar fuentes de información, dinamizar aprendiendo con nuevos datos y la automatización de procesos. Uno de cada tres líderes de negocios no confía en sus datos clave para predicción y modelos; un tercio de los responsables de negocio no confían en la información que utilizan para tomar decisiones. La mala calidad de los datos cuesta a la economía estadounidense US\$ 3,1 trillones al año. Por su parte, el uso de la tecnología de *blockchain* basado en la confianza permite prescindir de los intermediarios en diversas actividades.

Las nuevas tecnologías que han estado surgiendo se fortalecerán y tendrán una influencia integral en todos los sectores de la economía.

- Estimaciones realizadas en 10 países desarrollados indican que la inteligencia artificial (IA) podría duplicar la tasa de crecimiento del PIB y aumentar la productividad del trabajo del 11 al 37% en los países desarrollados. Las ganancias regionales por efectos de la inteligencia artificial se percibirán más fuertemente en China, que recibirá un aumento del 26% en su PIB en 2030, seguida de Estados Unidos (14,5%). En conjunto, ambos países representarán casi el 70%, o US\$ 10,7 billones del impacto económico global de la inteligencia artificial. Europa y los países desarrollados de Asia también se beneficiarán significativamente (de 9 a 12% del PIB); en tanto, los países en desarrollo de África, América Latina y Asia tendrán ganancias modestas (menos del 6%).
- En el caso de América Latina y el Caribe, utilizando como año de comparación el 2035, la inteligencia artificial tiene el potencial de adicionar hasta un punto porcentual a los índices anuales de crecimiento económico en la región. La IA produce los mayores beneficios económicos en términos absolutos para Brasil, culminando en US\$ 432 000 millones adicionales en su valor agregado bruto (VAB), en 2035. Esto implicaría un impulso de 0,9% para el crecimiento de ese año. Chile y Perú podrían aumentar su VAB en 1%.
- Los efectos de la inteligencia artificial en la productividad y el crecimiento parecen estar claros, mas no así en el empleo. A pesar de los diversos estudios, no está definido cómo la inteligencia artificial y la automatización avanzada afectarán a las futuras oportunidades de empleo en términos netos. Las predicciones sobre qué tipos de empleos se verán reemplazados y cuán rápidamente lo harán, varía mucho. Muchas innovaciones significativas en el pasado se han asociado con un periodo de transición de pérdida temporal, seguido de una recuperación. La transformación del negocio y la inteligencia artificial también seguirán esa ruta. La IA mejorará la productividad de muchos puestos eliminando millones de trabajos de nivel medio y bajo, pero creando millones de empleos para personal altamente calificado. La respuesta involucrará educar y volver a capacitar a las personas en las tareas en las que no destaquen las herramientas de inteligencia artificial. Esta tecnología no se adapta bien a trabajos que involucran creatividad, planeación y pensamiento interdisciplinario.
- El cambio climático también afecta la inequidad, ya que los países y poblaciones que probablemente resulten más afectados son, a menudo, los menos responsables de causarlo, y tienen capacidad y recursos limitados para sortearlo. El Banco Mundial (WB, por sus siglas en inglés) afirma que, si no se adoptan urgentemente medidas para reducir la vulnerabilidad, brindar acceso a los servicios básicos y generar resiliencia, en 2050 unos 17 millones de personas de América Latina y el Caribe serán desplazados por motivos climáticos, sumándose a los millones que ya están moviéndose dentro de sus países por razones económicas, políticas o sociales. Hasta 2016 se estimaba que en 2030 los desastres naturales por efectos del cambio climático generarían pérdidas de US\$ 314 000 millones al año, en ciudades de todo el mundo; mientras que 77 millones de personas vivirían y trabajarían en condiciones de pobreza. Sin embargo, las pérdidas producidas en los primeros meses de 2017 por los huracanes en Norteamérica y el Caribe, las lluvias intensas e inundaciones en América del Sur—Perú, Ecuador y Argentina— y los terremotos en México, ya superaban ese monto de pérdidas.

- La mayor urbanización debería ser una oportunidad para generar efectos positivos en la población, impulsando las economías y la productividad, los países latinoamericanos registran niveles relativamente bajos de ingresos, capital, trabajo y productividad. Las ciudades concentran el 54% de la población mundial y tres cuartas partes del PIB. En América Latina y el Caribe la urbanización supera el 82%, una de, o la más alta del mundo. Una forma de aprovechar la capacidad de las ciudades para mejorar la calidad de vida de sus habitantes es fomentando la digitalización, debido a su impacto significativo en la productividad y en el crecimiento del PIB. Por ejemplo, un aumento promedio de 10% en la penetración de banda ancha en los países de América Latina y el Caribe genera un alza de 3,2% del PIB y de 2,6% de la productividad. Por ello, es importante pensar en la adopción de políticas que permitan aprovechar las nuevas oportunidades de la cuarta revolución industrial.
- El tiempo para construir resiliencia es ahora. La resiliencia urbana es la capacidad de los individuos, las comunidades, las instituciones, las empresas y los sistemas para sobrevivir, adaptarse y crecer sin importar qué tipo de estrés crónico debilite el tejido social de una ciudad, de manera permanente o cíclica. Algunos ejemplos de estas tensiones incluyen el alto desempleo; sistema de transporte público ineficiente; violencia endémica, y escasez crónica de alimentos y agua; esto es, eventos repentinos y agudos que amenazan a una ciudad.
- La construcción de resiliencia en una ciudad no es fácil:
 1. las ciudades necesitan trabajar de una manera nueva e integradora entre las partes interesadas y las agencias de la ciudad para comprender los riesgos y los desafíos;
 2. priorizar el gasto para abordar sus necesidades de resiliencia más apremiantes;
 3. diseñar proyectos que aborden desafíos múltiples a través de una intervención singular;
 4. seguir y medir los resultados de la resiliencia.Los desafíos de la resiliencia urbana en América Latina y el Caribe son la capacidad limitada; gobernanza; presupuesto y capacidad limitados para acceder a diversas fuentes de capital.
- Los bancos de desarrollo tienen el desafío de:
 1. comprometer recursos para la preparación de proyectos y asistencia técnica para apoyar el diseño del proyecto e incluirlo en la toma de préstamos; servir como catalizador de atracción de inversión y la innovación del sector privado;
 2. comprender las necesidades de las ciudades y trabajar con el gobierno nacional para priorizar las inversiones, construir capacidad subsoberana para acceder de manera independiente al financiamiento;
 3. fomentar la innovación tecnológica y financiera en el diseño de proyectos, y
 4. tener como mandato, que los principios de resiliencia estén incluidos en las prácticas de concesión de préstamos.
- Para la intervención en un contexto urbano poscrisis, tomando en consideración las condiciones previas, se recomiendan acciones más específicas en el medio urbano bajo dos enfoques. Uno es el enfoque de múltiples actores, que significa no hacer del habitante un simple beneficiario sino un actor protagónico del proyecto, que permita acompañar la resiliencia; crear alianzas respetando la legitimidad, competencias y capacidades de cada actor; tener en cuenta la dimensión económica de la ciudad y la importancia del rol del sector privado, y fortalecer los mecanismos de gobernanza, especialmente el diálogo. El segundo enfoque es el espacio temporal y supone aceptar las diferencias de temporalidad: urgencia/reconstrucción física/reconstrucción institucional; la necesidad de reinyectar *expertise* urbana desde la fase de urgencia, y trabajar con una visión integrada. Por ejemplo, no se puede trabajar en la vivienda sin trabajar en las redes y en los predios.
- Experiencias institucionales de intervención de carácter preventivo o poscrisis fueron presentadas por tres bancos de desarrollo. La Financiera del Desarrollo (Findeter) de Colombia, que mostró los resultados comparativos entre una ciudad con desarrollo planificado sostenible versus otra que no había implementado planes de esta naturaleza. En términos de vidas humanas, personas damnificadas y viviendas destruidas el saldo fue más negativo en la ciudad que carecía de una buena planificación: en Colombia se ha estimado que es siete veces más costoso atender emergencias por desastres naturales, que invertir en obras para mitigar los riesgos. Por su parte, Nacional Financiera (Nafin) de México cuenta con el Programa Emergente para la Reactivación Económica, respaldando con garantías de crédito de los intermediarios financieros privados de las empresas afectadas. El programa actúa ante desastres naturales o eventos coyunturales. Se activa una vez que alguna autoridad federal emite una declaratoria de emergencia; cuenta con aportaciones de contragarantía

de los gobiernos federales y estatales. El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), también de México, actúa en el periodo poscrisis, desde la perspectiva de apoyo a las personas, con servicios financieros. El programa permitió una entrega de apoyos con la máxima seguridad, eficacia y eficiencia; atención en el propio domicilio de los afectados con instrumentos para fomentar el ahorro; inclusión financiera con libertad de determinar el uso de los recursos, contra la respuesta tradicional de que el Gobierno reconstruya directamente, además de transparencia en la entrega de recursos; educación financiera para el uso de tarjetas para retiros en ATM.

- La Banca de Desarrollo tiene la gran oportunidad de ser uno de los protagonistas en el proceso de cambio del modelo tradicional de financiamiento directo de proyectos públicos hacia un nuevo paradigma basado en la movilización de recursos y la optimización del uso del capital, en un contexto de disminución de la disponibilidad de capitales externos y de restricción fiscal de los países de América Latina y el Caribe. Para tal fin, es necesario que la Banca de Desarrollo construya las capacidades que le permitan pasar de ser una banca de crédito tradicional a una banca moderna de ingeniería financiera; una banca que utiliza instrumentos avanzados para movilizar los recursos privados, que busca fuentes innovadoras de financiamiento para optimizar el uso de su capital. Asimismo, utilizar mecanismos de distribución de riesgos (*risk sharing*): préstamos sindicados para financiación de proyectos, fortalecimiento del crédito y garantías, productos de agencias de crédito a la exportación (ECA), coinversión en capital riesgo y fondos de private equity, etc.; promover la competencia apoyando a instituciones financieras no bancarias a focalizarse en segmentos específicos;



Pedro Grados, presidente del Directorio de Cofide.

mejorar la coordinación y tomar riesgo directo únicamente cuando no haya mercado.

- Cuando las condiciones de mercado y el marco regulatorio son insuficientes, la Banca de Desarrollo puede jugar un papel catalizador en la financiación de infraestructuras, intervenciones puramente financieras para solventar fallas de mercado o intervenciones para apoyar a los responsables de las asociaciones público-privadas (APP) para mejorar la calidad de la preparación de proyectos.
- A futuro, la Banca de Desarrollo debe centrar sus intervenciones en la intermediación financiera de riesgos que faciliten concretar inversiones en proyectos de naturaleza colectiva (público-privada), con extensos periodos de maduración y retornos inciertos (propios del proceso de innovación). En estos casos particulares, la intervención de la Banca de Desarrollo tiene el potencial de acelerar estos procesos mediante el desarrollo, a escala piloto, de proyectos que promuevan una mayor competencia en el mercado. Este desafío requerirá establecer una visión corporativa para la misma Banca de Desarrollo, desarrollando su planificación estratégica para consolidar, en el Estado, instituciones de largo plazo capaces de asumir un rol emprendedor en la economía.
- Articular con otros actores, del Gobierno y del mercado, el diseño de su intervención.

En el **2050**
unos **17 millones**
de personas de
**América
Latina** y el
Caribe serán
desplazados por
**motivos
climáticos.**



La especialización sectorial de determinados actores del mercado o agencias públicas resulta crítica para una correcta comprensión de los riesgos asociados a la inversión. Las alianzas estratégicas para encarar conjuntamente el estudio e implementación de nuevos instrumentos financieros aseguran evitar, en gran medida, el sobredimensionamiento de la intervención y otras típicas «fallas del Gobierno».

- La Banca de Desarrollo puede jugar un papel crítico en el desarrollo de los países. Su contribución al acceso a los servicios financieros, a la promoción del emprendimiento y la innovación y al apalancamiento de mayores recursos para la infraestructura, puede ser un factor relevante para impulsar el crecimiento económico. Sin embargo, la creación de este tipo de instituciones, por sí sola, no es garantía de efectividad. Tres elementos adicionales podrían asegurar las condiciones para el éxito: 1. la claridad del objetivo estratégico y foco en el mandato para el cual fue creado; 2. un buen gobierno corporativo que incluya la transparencia de la información, la independencia del directorio y los mecanismos de rendición de cuentas, y 3. la calidad de las regulaciones específicas del país que afectan a estas instituciones. Estas deben velar para que no se mezcle la función del Estado como propietario y regulador, evitando así los conflictos de interés. La regulación debe facilitar que las innovaciones exitosas impulsadas por las instituciones públicas sean, más adelante, adoptadas por los actores financieros privados.
- Algunas acciones concretas más inmediatas que puede tomar la Banca de Desarrollo en el nuevo paradigma de financiamiento público: acompañar al Gobierno y a las correspondientes agencias de asociaciones público-

privadas (APP) en la ruta de la innovación, en cuanto a la adopción de técnicas de ingeniería financiera para la movilización de recursos a favor de su país; apoyar a los gobiernos subnacionales y nacionales en todo lo relativo a la estructuración financiera de las APP; actuar como consejero del Gobierno en todo lo referente al diseño e implementación de la facilidad de mejorador de crédito o reducción de riesgos; apoyar en la creación de instrumentos negociables derivados del financiamiento del *project finance*, así como de un conjunto de instrumentos negociables a nivel regional o subregional.

- Construir, con base en un proceso de aprendizaje, una innovación experimental para encarar «en el laboratorio» aquellas intervenciones capaces de replicarse a mayor escala en el mercado. Bajo este esquema, la Banca de Desarrollo podrá aportar capital de largo plazo para retener los riesgos técnicos críticos del proyecto y atraer, así, mayor fondeo privado para respaldar el repago del financiamiento. A cambio de este aporte, los bancos cobrarían una prima de riesgo a fin de lograr la rentabilidad mínima que asegure su sostenibilidad financiera. En caso de éxito, el escalamiento comercial sería impulsado por inversiones de capital privado, en las cuales la Banca de Desarrollo pueda conservar su participación a fin de recuperar su inversión inicial y, de ser posible, generar excedentes.
- Para la Banca de Desarrollo, la inclusión financiera es importantísima. El acceso a los mecanismos de ahorro y crédito puede liberar la asignación eficiente de recursos al prevenir la materialización de proyectos de inversión socialmente rentables. Asimismo, puede reducir los costos de transacción en la economía, al impulsar un uso más extensivo de los sistemas de pagos y aumentar las posibilidades de los agentes económicos de obtener una adecuada cobertura de riesgos. A tal efecto, los bancos de desarrollo de la región han innovado en una variedad de instrumentos, programas e iniciativas para facilitar la inclusión financiera en distintos segmentos de la sociedad, tanto en el sector rural como urbano.
- La innovación en nuevas tecnologías de comunicación e información ha constituido un importante soporte para el desarrollo de productos que, operados a través de plataformas web, permiten la masificación de créditos, direccionar mejor los apoyos, una atención a bajo costo, atención rápida en tiempo real y provisión de un conjunto de servicios.

[48]

REUNIÓN ORDINARIA
DE LA ASAMBLEA
GENERAL DE ALIDE
LIMA - PERÚ, 2018

Declaración de Lima

ALIDE, organismo internacional representativo de la Banca de Desarrollo de América Latina y el Caribe, con base en las deliberaciones de la 48.^a Asamblea General en torno al tema central de la reunión, «Banca de Desarrollo, Retos del Presente y Desafíos del Futuro», declara lo siguiente:

1. Utilizar la capacidad de persuasión de los bancos de desarrollo para inducir a las empresas, ya sea micro, pequeñas, medianas y grandes, a adoptar buenas prácticas de protección del medio ambiente y actuar bajo principios éticos y morales, evitando apoyar a quienes realizan sus actividades utilizando medios ilícitos y que dañen el medio ambiente.
2. Continuar desarrollando instrumentos innovadores para hacer frente al desafío de la integración e inclusión financiera, no solo de personas, sino también de proyectos y territorios, a fin de integrarlos a los circuitos productivos formales, promover su desarrollo y mejorar el bienestar de las personas.
3. Impulsar el fortalecimiento, modernización e internacionalización de la micro, pequeña y mediana empresa, en especial, su relacionamiento con los mercados, utilizando los medios electrónicos (internet) para la distribución, venta, compra, mercadeo y suministro de sus productos y servicios, considerando que en el último año estos medios fueron usados por unos 1 600 millones de usuarios, gastando cerca de dos billones de dólares, cifra que, se estima, podría duplicarse en 2020.
4. Internalizar una cultura de cambio permanente de los modelos de negocios en la función y rol de las instituciones financieras de desarrollo, a la luz de

los permanentes cambios tecnológicos. Asimismo, impulsar las alianzas con las empresas tecnológicas o *fintech*, que faciliten una mayor cobertura de la acción de nuestras instituciones financieras a menor costo y con mayor rapidez.

5. Analizar diversos escenarios posibles del impacto de la aplicación de las nuevas tecnologías en nuestros países, con la finalidad de adelantarnos en el diseño de instrumentos y programas de financiamiento tanto para las actividades productivas tradicionales como para las nuevas actividades que van surgiendo como resultado de los avances tecnológicos y de cambios en los mercados internacionales.
6. Buscar un diseño equilibrado que permita conciliar nuestro objetivo social o de fomento con la preservación de la solidez económica y financiera, para lo cual nos comprometemos a cumplir objetivos institucionales y a definir indicadores que muestren el impacto de su accionar en los distintos ámbitos de la economía.
7. Reconocer que, en el contexto actual, caracterizado por la disminución de los flujos de capital y de restricciones fiscales, el modelo de financiamiento para el desarrollo resulta insuficiente. En consecuencia, vamos a trabajar el diseño y uso de nuevos instrumentos y modalidades de fondeo, y en la mitigación y asignación de riesgos para movilización de los capitales privados.
8. Ser conscientes de que los desafíos de las instituciones financieras de desarrollo son diversos, dependiendo de los objetivos de cada país y de la naturaleza de cada institución. Aun así, un rasgo común es que los bancos deben estar en permanente cambio. Ello tiene que ver con la capacidad de generar las innovaciones en el mercado u operar de forma contracíclica. Al tener una posición privilegiada como instrumentos de política pública, pueden desempeñar más eficientemente esta labor.
9. Comprometernos en el ámbito de ALIDE a buscar soluciones a las necesidades de financiamiento de la

región, a fin de estimular el comercio intrarregional que, en términos comparativos, todavía es muy bajo.

10. Compartir las buenas prácticas financieras y de gestión sobre la base del principio de cooperación, con la finalidad de generar una mayor cohesión y fortalecimiento de la acción y participación de las instituciones financieras en el desarrollo económico y social de la región.
11. Fortalecer las relaciones con los bancos de desarrollo extrarregionales y organismos internacionales, para conocer otras experiencias en materia de financiamiento del desarrollo, fortalecer capacidades, impulsar la cooperación y negocios conjuntos, y continuar con la proyección internacional de ALIDE hacia otras regiones.
12. Reconocer en su 50 aniversario a nuestra Asociación Latinoamericana y comprometernos a brindarle nuestro apoyo para engrandecerla y potenciarla, lo que permitirá brindar más y mejores servicios a todos quienes formamos parte de ella.
13. Finalmente, expresar un especial reconocimiento a la Corporación Financiera de Desarrollo, S. A. (Cofide), y a los integrantes de la comisión de enlace del Perú: Fondo MiVivienda, Banco Agropecuario (Agrobanco), Banco de la Nación, y Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones; y a las instituciones financieras de desarrollo miembros de ALIDE que patrocinaron esta Asamblea: Agencia Francesa de Desarrollo (AFD), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), CAF-Banco de Desarrollo de América Latina, Nacional Financiera, S. N. C. (Nafin), de México; Banco de Inversión y Comercio Exterior, S. A. (BICE) y Garantizar SGR, de Argentina; a los patrocinadores corporativos S&P Global; Thompson Reuters, Pacific Credit Rating (PCR), así como a las autoridades del Gobierno y a la ciudadanía de Perú, por la colaboración brindada durante la celebración de esta 48.^a Asamblea General.

Lima, Perú, 1 de junio de 2018



La era fintech

En 2016 hubo una inversión acumulada de US\$ 800 - US\$ 1 000 millones en el sector *fintech*, donde el 47,9% correspondió a «padrinos inversionistas» y tan solo el 3,2% a instituciones financieras. ¿Cómo se perfila el impacto de este sector?

Elaborado con base en el *workshop* «*Fintech: tecnología e innovación en el sector financiero*», realizado durante la 48.ª Asamblea General.

Con Juan Antonio Ketterer, jefe de la División de Mercados de Capitales e Instituciones Financieras, del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), como moderador, se reunieron diversas instituciones financieras de desarrollo y organismos internacionales afines a las finanzas tecnológicas.

El *workshop* tuvo como finalidad analizar y dar a conocer la situación actual de las *fintech* en América Latina y el Caribe, así como recoger experiencias de los bancos de desarrollo con mayor presencia de *fintech*. Conocer acerca

de las barreras o limitaciones que las *fintech* atraviesan y plantear una discusión acerca de la importancia y viabilidad que hoy en día nos ofrecen estas empresas.

En ese sentido, Joaquín Domínguez, especialista financiero del BID, expuso los resultados de un estudio realizado en 2016 junto con Finnovista (organización que busca mejorar el acceso a las finanzas digitales), donde destacó el crecimiento de las *fintech*, que asciende a más de 700 empresas, con una mayor presencia en Brasil (32,7%) y México (25,6%); sin embargo, indicó que, en su mayoría,



estas *fintech* solo se concentran en su propio país y no ven la necesidad de convertirse en multilaterales.

Señaló también la importancia de contar con un arbitraje regulatorio, planteando las interrogantes de cuándo, cómo y de qué manera debe entrar el regulador dando paso, así, al concepto de una herramienta que ya se encuentra implementada en algunos países, como Brasil y México: el *sandbox* regulatorio, basado en principios comunes y en una convergencia regulatoria. Finalmente, manifestó que el 42% de las *fintech* busca servir a un nicho de mercado, excluido o no, atendido por la banca tradicional, convirtiéndose así en una herramienta para la inclusión financiera.

El 42% de las *fintech* busca servir a un nicho de mercado, excluido o no, atendido por la banca tradicional, convirtiéndose así en una herramienta para la inclusión financiera.

Denise Rodrigues, economista senior del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (Bndes), presentó la experiencia del banco con las *fintech* mediante la aplicación de una PoC (*proof of concept*) basada en cuatro tópicos: 1. Financial education, 2. Credit matching, 3. Credit risk analysis y 4. Credit reverse auction. Indicó que en esta prueba participaron 20 *fintech* a las que se les asignaron 20 pymes que no pudieron obtener un fondeo a través de la plataforma pyme del banco. Como resultados parciales, obtuvieron una evaluación positiva en la que el Bndes deberá decidir, sobre las posibilidades formales que

existan, para trabajar con una *fintech* dentro de su marco legal y regulatorio.

Asimismo, mostró las diversas tecnologías y canales digitales que se vienen trabajando en el banco, con el objetivo de potencializar el acceso a los recursos del Bndes por las mipymes, identificar la mejor solución de apoyo financiero, reducir la necesidad de investigaciones sobre regularidad legal, reducir la carga física de documentos, conocer la demanda de crédito no atendida y demostrar transparencia y facilidad en el proceso de solicitud y seguimiento.

Una característica básica de una *fintech* es el trabajo en modelo de escasez; por ello, trabajan en forma ágil, multidisciplinaria, planteando objetivos cortos y teniendo la capacidad de fallar, generando así una posibilidad de aprendizaje para cualquier institución financiera.

Tonatiuh Salinas, director general adjunto de la Banca Emprendedora, de Nacional Financiera (Nafin), expuso de forma pragmática cómo abordar el tema *fintech* mediante tres preguntas: ¿Cuál es el rol de la Banca de Desarrollo en el mundo *fintech*? ¿Hacia dónde va el mundo *fintech*? ¿Qué tan dispuestos estamos de llevar a cabo una transformación de nuestros bancos?

Para que las *fintech* logren un efecto disruptivo deben llevar a resultados financieros y poder, así, demostrar su viabilidad, pero para ello es necesario tener la voluntad de querer hacer, conocer el rol que cada institución financiera representa desde su propia línea de trabajo, saber hacia dónde se quiere llevar a las *fintech* —desde el ámbito de la especialización de cada banco— y la determinación de querer evolucionar o revolucionar las instituciones.

En cuanto al tema de regulación, Alexandre Vasco, superintendente de la Comisión de Valores Mobiliarios de Brasil (CVM), dio a conocer una de las iniciativas que, junto con el BID y ABDE, lanzaron en agosto de 2017: Financial Innovation LAB. LAB es un espacio que tiene como objetivo crear mecanismos financieros innovadores que impulsen el desarrollo sostenible, promover la inversión y el crecimiento económico, promover la asociación entre instituciones privadas y públicas, y estimular el desarrollo regional. Actualmente cuenta con 66 instituciones

miembros y cuatro grupos de trabajo: Finanzas verdes, Fintech, Instrumentos Financieros e Inversión de Impacto y Títulos Verdes.

El grupo de trabajo de Fintech se centra en la regulación y soluciones innovadoras —que incluirá un estudio sobre la viabilidad de la implementación de un *sandbox* regulatorio a los mercados de capitales—, así como el desarrollo del ecosistema *fintech* y el análisis desde las instituciones financieras públicas y privadas.

Por su parte, Mauricio Albán, Chief Technology Officer del Banco de Crédito del Perú (BCP), y fundador de una *fintech*, planteó el desafío que representa para las instituciones financieras el colaborar con las *fintech*, puesto que estas trabajan bajo un modelo de escasez; sin embargo, cuentan con una atractiva oferta funcional que, en algunas ocasiones, termina convirtiéndose en una oportunidad desaprovechada.

Debido al alto costo de adquisición de clientes, las *fintech* tampoco representan una competencia para los bancos, siendo necesario trabajar una cultura de apertura y colaboración con estas, según los intereses de cada institución.

Una característica básica de una *fintech* es el trabajo en modelo de escasez; por ello, trabajan en forma ágil, multidisciplinaria, planteando objetivos cortos y teniendo la capacidad de fallar, generando así una posibilidad de aprendizaje para cualquier institución financiera.

Para apoyar a las *fintech*, señaló que es necesario desarrollar una capacidad similar a la de un *venture capitalist* que permita distinguir las oportunidades que se pueden apoyar, ya sea desde un financiamiento o una inversión. Debido al alto costo de adquisición

Las *fintech* son un fenómeno que vale la pena apoyar, porque facilitan el acceso al financiamiento de las pymes, y pueden convertirse en un puente que contribuya a la inclusión financiera de quienes no están incluidos.

de clientes, las *fintech* tampoco representan una competencia para los bancos, siendo necesario trabajar una cultura de apertura y colaboración con estas, según los intereses de cada institución.

Finalmente, Juan Ketterer, moderador del *workshop*, manifestó el apoyo y compromiso del BID en la creación de un *sandbox* regulatorio regional para Latinoamérica, dando la oportunidad a las *fintech* de cada país de poder expandirse y desarrollarse.

Las *fintech* son un fenómeno que vale la pena apoyar, porque facilitan el acceso al financiamiento de las pymes, y pueden convertirse en un puente que contribuya a la inclusión financiera de quienes no están incluidos. El objetivo de reducir la brecha digital, aún existente, resulta el mayor desafío y un trabajo en conjunto que desencadenará una mayor utilización de las *fintech*.

El crecimiento de las *fintech* asciende a más de **700** empresas, con una mayor presencia en Brasil **(32,7 %)** y México **(25,6 %)**.





La ruta de los fideicomisos

La Banca de Desarrollo debe trabajar en su creatividad para satisfacer las necesidades de financiamiento de proyectos y sectores, especialmente en el ámbito de la infraestructura. En este contexto, el fideicomiso puede desempeñar un rol clave por su enfoque que prioriza la estructura de activos del proyecto y sus condiciones de viabilidad económica.

Elaborado con base en el *workshop* «El fideicomiso, instrumento financiero para la inversión en proyectos de desarrollo», iniciativa del Grupo Técnico de Trabajo de ALIDE en materia de Fideicomisos en Banca de Desarrollo.

Los bancos de desarrollo deben, permanentemente, incorporar innovaciones y generar un modelo de negocios que les permita atender segmentos productivos donde el mercado tradicionalmente no llega. Esto no se refiere exclusivamente a los bancos comerciales y demás entidades de los sistemas financieros, sino también al mercado de capitales y otros actores del mercado de crédito.

Una asistencia financiera efectiva requiere de una estrategia multidimensional de abordaje, que integre

demandas del sector productivo con oferta de soluciones del sector financiero. En ese sentido, los fideicomisos juegan un rol clave para mitigar la brecha de acceso y generar vasos comunicantes entre demanda y oferta de recursos.

La Banca de Desarrollo debe trabajar en su creatividad ante la necesidad o interés de financiar un proyecto/sector en particular. Resulta necesario, entonces, modernizar las prácticas del sector utilizando innovaciones

financieras, mejorando la integración con el mercado de capitales, apalancando recursos y perfeccionando el manejo de riesgos. La figura del fideicomiso puede desempeñar un rol clave, ya sea que se trate de un proyecto de infraestructura, un proyecto productivo o uno de inclusión social.

A diferencia de lo que ocurre en las modalidades de financiación convencional de un proyecto productivo, los esquemas de *project finance* se concentran exclusivamente en la estructura de activos del proyecto y en sus condiciones de viabilidad económica. La ingeniería jurídica y financiera se define entonces en función de dos objetivos básicos: (a) optimizar la exposición de riesgos por parte de los financiadores, y (b) organizar una estructura de financiamiento consistente con las condiciones de viabilidad del negocio y los objetivos de la estrategia de asistencia.

Los fideicomisos juegan un rol clave para mitigar la brecha de acceso y generar vasos comunicantes entre demanda y oferta de recursos.

El rol principal que debe cumplir es minimizar la exposición jurídico-financiera de los acreedores del proyecto, además de servir de base para una instrumentación adecuada, un manejo eficiente de los costos y una correcta administración de los riesgos implícitos. Así, el esquema legal-financiero debe, fundamentalmente, conformar una figura jurídica independiente que valide la afectación específica de patrimonio, generando condiciones adecuadas para recaudar los fondos necesarios para el proyecto; establecer las condiciones bajo las cuales el proyecto deberá comprometer su flujo de fondos proyectado al pago de las obligaciones financieras, según las condiciones previamente definidas, y formalizar, si es necesario, la implementación de estrategias de cobertura a partir de seguros, contratos adicionales y otros instrumentos financieros para minimizar el riesgo.

Las estructuras fiduciarias permiten minimizar riesgos de diversa índole, armar esquemas a la medida de las necesidades de financiamiento del negocio a financiar, y transformar una necesidad de financiamiento en una propuesta de inversión hacia potenciales fondeadores. Permite a los financiadores mejorar su exposición de riesgo al disminuir o eliminar (en ciertos casos): el riesgo legal derivado de la posibilidad de concurso o quiebra de la empresa financiada; el riesgo de *default* en función de la posibilidad de estructurar esquemas de garantías y formas de cobro específicas; el riesgo de evaluación a partir de la complejidad de evaluar las fuentes y usos de fondos provenientes de distintas unidades de negocio, y el riesgo derivado de la discrecionalidad del deudor en el manejo del flujo de fondos consolidado.

Su aplicación es a diversas tipologías de proyectos: proyectos estrictamente de inversión pública —infraestructura, vivienda social, troncales de gas, agua, alcantarillado, etc.—; proyectos de alto interés público que ofrecen condiciones de rentabilidad privada bajo determinadas pautas de diseño —infraestructura, energía, sectores vinculados a monopolios naturales, etc.—, e instrumentos mixtos de asistencia financiera a la actividad productiva privada.

Prevención en el mundo fiduciario

Las 40 recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) con relación a los fideicomisos, establecen que los países deberán: (a) considerar medidas para facilitar el acceso a la información sobre los fideicomisos en poder de otras autoridades, personas y entidades financieras; (b) prestar rápida, constructiva y eficaz cooperación internacional respecto a la información contenida en el fideicomiso, incluyendo información sobre el beneficiario final; (c) considerar medidas para facilitar el acceso a la información sobre el beneficiario final y el control por las instituciones financieras; (d) asegurar que exista información adecuada,

Las **40** recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) con relación a los fideicomisos, establecen que los países deben considerar **medidas** para **facilitar** el acceso a la información y prestar **cooperación internacional** respecto a la información del fideicomiso.

precisa y oportuna sobre los fideicomisos expresos, incluyendo información sobre el fideicomitente, fiduciario y los beneficiarios, que las autoridades competentes puedan obtener o a la que puedan tener acceso oportunamente, y (e) asegurar que existan sanciones eficaces, proporcionales y disuasivas, ya sean penales, civiles o administrativas, por incumplimiento en conceder a las autoridades competentes, de manera oportuna, acceso a la información sobre el fideicomiso.

Los factores de riesgo que deben contemplarse para la realización de un fideicomiso son los siguientes: determinar los factores de riesgos de «lavado» de dinero; conocer bien el objetivo del fideicomiso; identificar los factores de riesgos o riesgos inherentes que podrían afectar; determinar la probabilidad de que el riesgo ocurra y un cálculo de los efectos potenciales, y reducir la probabilidad a través de controles clave.

Los riesgos inherentes al «lavado» de dinero en los fideicomisos lo constituyen los bienes cuyo valor no es razonable; la procedencia de los fondos de delitos subyacentes; manejo de efectivo; transferencias de fondos sin razón aparente; personas políticamente expuestas y personas que se encuentran incluidas en listas nacionales e internacionales; la información sobre el fin para el cual se va a constituir el fideicomiso no es razonable, y, en fin, actividades comerciales que no están claramente definidas en el contexto del fideicomiso.

Los mitigantes para reducir los riesgos de «lavado» de dinero obedecen a una clara definición de la procedencia de las riquezas que se han acreditado en el fideicomiso y una buena identificación del origen de los fondos que serán acreditados en el fideicomiso, regularmente.

Los mitigantes para reducir los riesgos de «lavado» de dinero obedecen a una clara definición de la procedencia de las riquezas que se han acreditado en el fideicomiso y una buena identificación del origen de los fondos que serán acreditados en el fideicomiso, regularmente. El beneficiario, o la tercera persona, debe estar claramente relacionado con el fideicomitente. Una definición clara del porqué del fideicomiso y las operaciones que se pretenden realizar en el mismo.

Los casos de Banobras y Cofide

Existen dos grandes vías para cerrar las brechas de inversión en infraestructura. La primera es el aumento de la productividad de los recursos destinados para infraestructura. La segunda es promover una mayor inversión privada y la compartición de riesgos entre el sector público y el privado (APP).

Para ese efecto se ha creado el Fondo Nacional de Infraestructura (Fonadin), que es un vehículo exitoso para el desarrollo de infraestructura, mediante el cual se facilita la coordinación del Gobierno de México para el desarrollo de infraestructura, particularmente a través de las APP. Atiende los sectores de: comunicaciones, transporte, agua, medioambiente y turismo. Apoya en la planeación, diseño y construcción de proyectos de infraestructura con alto impacto social y menor rentabilidad económica, en los que participe el sector privado. Su patrimonio está formado por los derechos de explotación de las concesiones carreteras que le han sido otorgadas por el Gobierno Federal.

En febrero de 2008 se crea el Fonadin (fiduciario: Banobras, S.N.C.), que nace de la integración de dos fideicomisos de infraestructura: Fondo de Inversión en Infraestructura (Finfra): Financiamiento a Infraestructura con participación privada, y Fideicomiso de Apoyo para el Rescate de Autopistas Concesionadas (Farac): Rescate de autopistas concesionadas a particulares.

El Fonadin es uno de los concesionarios más grandes del mundo, al integrar una red de más de 4 mil kilómetros de autopistas de cuota. Con los remanentes de las autopistas se otorgan apoyos para proyectos de infraestructura, los mismos que son recuperables: créditos subordinados, capital de riesgo, garantías. Los sectores que atiende son: carreteras, transporte, energía y turismo, a través de fondos de Inversión de Infraestructura y Logística. Los apoyos que no son recuperables se realizan a través de subvenciones y aportaciones, dirigidos a los sectores de: carreteras, agua, medioambiente y transporte masivo. En entidades y gobiernos, financia estudios y proyectos.

Desde su creación, el Fonadin ha formalizado apoyos en diversos sectores. La mayor parte de ellos se han destinado a los sectores carretero, transporte masivo y fondos de inversión. Estos apoyos han permitido multiplicar la inversión a razón de más de cuatro veces.

En el nuevo modelo de operación participan tres actores principales: (a) el Fiduciario/ Fonadin; (b) el Agente Administrador Supervisor (AAS), que gestiona y supervisa el cumplimiento de estándares del MRO; elabora el Programa Maestro de Desarrollo del Derecho de Vía; propone la estrategia en materia de seguridad vial y mejoras técnicas y apoya al fiduciario en la contratación del MRO, y (c) el Mantenedor-Rehabilitador-Operador (MRO), que es el operador de la autopista (O), operación de plazas de cobro, gestión de servicios, administración del derecho de vía, atención de emergencias operativas, implementación de sistemas ITS, conservación de la autopista (MR), mantenimiento mayor y reconstrucciones, mantenimiento menor, elaboración de estudios y proyectos ejecutivos, y restitución de la infraestructura por fenómenos naturales.

Cofide utiliza los fideicomisos de asociaciones público privadas, que se constituye en el vínculo contractual entre una entidad privada y una pública, basada en la confianza recíproca, con la finalidad de ejecutar obras de infraestructura y prestar servicios públicos con mayor eficiencia y calidad.

Por su parte, la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) de Perú se encuentra comprometida con el desarrollo sostenible e inclusivo del país, fomentando una cultura innovadora, socialmente responsable y de capital humano orientado a la excelencia en la gestión. Basa su estrategia en generar desarrollo a través de una gestión de Triple Resultado, buscando impactar positivamente en el ámbito económico, social y ambiental.

Las líneas de negocio de Cofide son: financiamiento de la infraestructura productiva, financiamiento de proyectos de inversión



productiva, intermediación financiera (mype), fortalecimiento del mercado de capitales, servicios de agente fiduciario y programas de inclusión y emprendimientos.

Cofide utiliza los fideicomisos de asociaciones público privadas, que se constituyen en el vínculo contractual entre una entidad privada y una pública, basada en la confianza recíproca, con la finalidad de ejecutar obras de infraestructura y prestar servicios públicos con mayor eficiencia y calidad. Para ello emplea la figura del fideicomiso, que es una herramienta financiera utilizada para el cumplimiento de fines específicos de un proyecto, que incluye la administración transparente y eficiente de los recursos públicos y/o privados para la consecución del bienestar entre las partes del contrato.

El esquema de fideicomiso de APP utilizado por Cofide sigue estos pasos: constitución del patrimonio fideicometido, aportes en dinero o en especie, derechos de disposición de los créditos, devoluciones de impuestos, aportes del Gobierno y derechos al cobro de la explotación de la concesión.

Los fines de los fideicomisos APP son recibir los productos de la explotación de la concesión, defender el patrimonio fideicometido; recibir del fideicomitente, en dominio fiduciario, flujos dinerarios, e invertir los recursos del patrimonio fideicometido, en caso de aplicarse.

El **Fonadin** es uno de los concesionarios **más grandes** del mundo, al integrar una red de más de **4 mil kilómetros** de autopistas de cuota.



¿Cómo financiar la vivienda social?

El aprovechamiento de la tecnología, la consideración de factores sociales propios de cada país y la priorización de la eficiencia energética son algunas de las tendencias que la Banca de Desarrollo emplea en el financiamiento de la vivienda y el desarrollo habitacional.

Elaborado con base en el *workshop* «Desarrollo habitacional y soluciones de financiamiento a la vivienda», realizado durante la 48.ª Asamblea General.

Dirigido por Ana Salveraglio, presidenta del Comité Técnico de ALIDE para el Financiamiento de la Vivienda e Infraestructura y del Banco Hipotecario del Uruguay (BHU), el propósito del *workshop* fue analizar las prácticas de bancos de desarrollo de países de América Latina, el Caribe y extrarregionales, en relación con el financiamiento de la vivienda social y sostenible; arriendo y *leasing* habitacional, y el uso de inteligencia analítica para el desarrollo de productos financieros que sirvan como referencias a la Banca de Desarrollo en su labor de impulsar el crecimiento del sector y la disminución del déficit habitacional en la región.

KfW y el efecto «capuccino»

Vania Vega Ojopi, gerente senior de KfW Banco de Desarrollo de Alemania, comentó sobre el proceso de aplicación y aprobación de préstamos domésticos de fomento en el sector vivienda, y otros apoyos en materia de financiación internacional, como el Programa EcoCasa, en México.

En primer término, refirió que KfW es un banco de desarrollo de segundo piso, que opera en el ámbito del fomento doméstico —financiamiento de pequeñas y medianas empresas, vivienda, eficiencia energética,

proyectos de municipios— y del fomento internacional —sectores público y privado, exportaciones alemanas y europeas—. KfW no tiene una red de sucursales bancarias de atención a clientes, su vinculación es con los intermediarios financieros, quienes están en contacto directo con los clientes. En el sector vivienda otorgan, principalmente, créditos para construcciones nuevas y para la modernización de viviendas existentes, ambos con énfasis en eficiencia energética, en atención al compromiso del Gobierno alemán de disminuir los efectos negativos sobre el clima.

En relación con la estandarización y automatización en el sector vivienda, manifestó que la decisión de introducir una mayor sistematización provino del directorio del banco en el año 2014, en respuesta a dos necesidades advertidas: a) clientes necesitan, en época de entornos digitales, conocer prontamente si tienen acceso o no al crédito para la compra de vivienda, y b) considerando que KfW no trabaja directamente con los clientes, era necesario que estos conozcan los programas de KfW en el sector vivienda. En este sentido, una de las primeras medidas fue incorporar toda la información de los programas en internet, con la finalidad de que los clientes accedan a los datos sobre las condiciones de créditos, subvenciones y los bancos cercanos a sus lugares de residencia, entre otros detalles.

KfW considera que los productos de promoción tienen que ser fáciles de entender, acceder y solicitar, y estar disponibles a través de medios digitales, desde cualquier lugar donde el cliente busque información.

Si el cliente desea solicitar un crédito para vivienda acude al banco de su preferencia y completa una solicitud digital. Mientras el empleado del banco se ocupa de orientar y conducir el proceso, el cliente recibe un café capuccino. Luego, el empleado envía la solicitud en línea a KfW y al cabo de unos segundos, el banco y el cliente reciben la respuesta (vinculante y definitiva), si es que la propuesta que se ha remitido es financiable. Esto se conoce como «efecto capuccino».

Este sistema automático —que tiene alrededor de 3 años de funcionamiento— fue elaborado por funcionarios del departamento de computación del banco, con apoyo externo. Adicionalmente a ello están haciendo pruebas

piloto para la aplicación del *software* «robotic process automatization», que es conveniente en términos de costo/eficiencia.

Por la experiencia lograda con el sistema de automatización, KfW considera que los productos de promoción tienen que ser fáciles de entender, acceder y solicitar, y estar disponibles a través de medios digitales, desde cualquier lugar donde el cliente busque información.

Efectos del sistema de automatización

- KfW está más cerca de los clientes, quienes conocen sus productos de promoción y subsidios.
- La satisfacción de los clientes es alta (98-99%).
- Aumentó la eficiencia en los procesos.
- KfW recibió más de un millón de solicitudes de información a través de internet.
- La morosidad de los créditos de vivienda es muy baja.

Finalmente, comentó que el Programa EcoCasa, de México, está dirigido al financiamiento de viviendas eficientes en energía, de casas pasivas, siendo el objetivo la reducción de emisiones de dióxido de carbono. Ha sido desarrollado por la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), con aportes del BID, KfW y Unión Europea, entre otros organismos. Se ha logrado reducir un millón de toneladas de CO₂.

FMV: programa de vivienda ecosostenible

Jorge Arévalo, viceministro de Vivienda y Urbanismo y presidente del Fondo Mivivienda, de Perú, comentó que el Programa «Mivivienda Verde» se inició en febrero de 2018 como parte de la política del Estado para promover la adquisición de viviendas sociales ahorradoras de energía. Para lograr este cambio, señaló: «tenemos que dar incentivos a la demanda y a los promotores inmobiliarios que participan en este mercado, con criterios ecoamigables».

Fondo Mivivienda es un banco de segundo piso que concede subsidios para reducir el monto mensual que las familias tienen que atender cuando asumen un crédito hipotecario, y también otorga una menor tasa de fondeo a la banca con la finalidad de que el crédito sea menos costoso. Los subsidios se aplican a viviendas de menor valor y de rango medio.

Mivivienda Verde

¿A qué sector está dirigido el Programa «Mivivienda Verde»?

El atributo de vivienda verde corresponde a programas de vivienda social, con valores aproximados de entre US\$ 20 000 y US\$ 100 000. Es el segmento que puede destinar el pago de una cuota de crédito. A mayor valor de vivienda, menor el subsidio que recibe. La certificación verde la damos a todos los segmentos.

¿Estos beneficios son para proyectos de viviendas o para compra de vivienda individual?

Los programas de vivienda son para grupos familiares, principalmente de segmento bajo.

¿Cómo se controla el cumplimiento o incumplimiento en el uso de materiales de construcción?

La certificación permite que el proyecto en planos cumpla, y también al momento de la entrega de las viviendas a las familias. Hoy no hacemos una medición exacta del impacto. Exigimos que existan los sistemas ahorradores de agua y energía y estamos comenzando a educar a los promotores y familias respecto a este tema.

El sector construcción es dinamizador de la economía.

¿Qué margen se tiene para reducir más las tasas de interés?

El esfuerzo para el Programa «Mivivienda Verde» ha sido excepcional por querer externalidades positivas y, como paso inicial, para un sistema estándar de construcción con las características establecidas. No podemos trasladar este beneficio a los que no cumplen con esta certificación. Para reducir la tasa de interés tenemos otros mecanismos que desde el FMV estamos trabajando.

¿Los créditos del FMV son para el cliente final o para el promotor inmobiliario? ¿Cuáles son los plazos promedio?

Fondo Mivivienda da los incentivos a la demanda. Aún no tenemos sistemas de incentivo a la oferta, aunque sí lo estamos estudiando. Los plazos se extienden hasta los 20 años, pero depende de la evaluación de los intermediarios financieros de primer piso respecto al perfil de riesgo de cada cliente.

«En Perú tenemos un grave problema que es el déficit habitacional, y para enfrentarlo tenemos que lograr disminuir el valor de las viviendas y la tasa de interés en los créditos. A esto se adicionan los efectos del cambio climático. Por eso buscamos acompañar nuestras intervenciones con criterios de sostenibilidad», explicó el viceministro Arévalo.

El Programa «Mivivienda Verde» nació con un descuento de 4% aplicado al saldo del crédito hipotecario, para estimular la compra de viviendas verdes y de precios menores a S/ 140 000. Ese incentivo no fue suficiente, por lo que se optó por incorporar un impulso adicional de reducción de 2,1% en la tasa de interés (fondeo a la banca comercial con una tasa de 5%, en lugar de 7,1%). Con este cambio, las familias perciben un incentivo positivo y los promotores inmobiliarios también observan un cambio en la demanda de viviendas ecoamigables.

«En Perú tenemos un grave problema que es el déficit habitacional, y para enfrentarlo tenemos que lograr disminuir el valor de las viviendas y la tasa de interés en los créditos. A esto se adicionan los efectos del cambio climático. Por eso buscamos acompañar nuestras intervenciones con criterios de sostenibilidad»:

Viceministro Arévalo.

¿Qué solicita el FMV a los promotores inmobiliarios? Se les requieren medidas de ahorro de energía y de agua en las viviendas, vía incorporación de sistema completo de luminaria led, de sistema de gas natural, sanitarios y griferías apropiados. Adicionalmente, cada vivienda debe tener contómetros individualizados y los proyectos habitacionales deben disponer de sistemas de reúso de aguas grises.

El programa registró 86 créditos a marzo de 2018. Al cierre de año se esperan más de 1 000 desembolsos por un monto de 50 millones de euros. El menor costo ofrecido por FMV en la tasa de interés, fue resultado de una línea de financiamiento de la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD). Al final de 2018 se espera atender

a más de 150 000 beneficiarios potenciales de viviendas ecoamigables, quienes obtendrán un beneficio adicional: un menor costo por el pago de servicios de agua y electricidad.

Ahorro y vivienda en Colombia

Helmuth Barros, presidente del Fondo Nacional del Ahorro (FNA), de Colombia, manifestó que el nivel de ahorro en América Latina es un problema muy grave debido a la escasa cultura del ahorro y a la ausencia de un margen adecuado para ahorrar. El ahorro en América Latina lo realiza el 9 o 13% de la población. En la zona euro, esta cifra es del 47% y en Estados Unidos, del 54%.

Con relación a Colombia, que tiene una población económicamente activa (PEA) de 20,6 millones de habitantes, indicó que hay 10 millones de trabajadores que cuentan con cesantías —forma de ahorro aportado por el empleador—, las cuales les sirven para comprar vivienda, invertir en educación o usar en períodos en los que estén cesantes.

Los otros 10,6 millones son independientes que no disponen de cesantías. Pensando en este grupo, FNA creó el Ahorro Voluntario Contractual (AVC) hace cinco años. Se trata de una cuenta individual de ahorro por medio de la cual, a través de la suscripción de un contrato, la persona se afilia al FNA comprometiéndose a realizar depósitos de dinero por un valor y tiempo determinado, hasta cumplir la meta del ahorro en el plazo convenido.

Actualmente, 570 000 trabajadores independientes ahorran bajo el sistema AVC, con la finalidad de adquirir su vivienda propia o acceder a educación de calidad. Adicionalmente, 644 000 trabajadores ahorran en la banca privada. En total, 1,3 millones de trabajadores registran este tipo de ahorro.

Ahorra tu Arriendo

En Colombia, 44% de la población vive en arriendo, realizando pagos de montos



elevados. De esta población, el 83% tiene ingresos mensuales inferiores a US\$1600. Este segmento de la población no dispone de margen para el ahorro, ni tampoco para el pago de la cuota inicial de una vivienda.

En este contexto, FNA diseñó el producto «Ahorra tu Arriendo» (ATA), un *leasing* habitacional dirigido a personas con cesantías o ahorro voluntario en el FNA, y cuyo objetivo es la compra de vivienda nueva o usada.

En este contexto, FNA diseñó el producto «Ahorra tu Arriendo» (ATA), un *leasing* habitacional dirigido a personas con cesantías o ahorro voluntario en el FNA, y cuyo objetivo es la compra de vivienda nueva o usada. El programa financia hasta el 100% del valor de la vivienda si es nueva, y hasta el 95% si es usada. La población beneficiada corresponde a personas con ingresos bajos, medios y altos. La cuota que la persona consigna como arriendo será invertida en el pago de su vivienda propia, con plazos de financiación de hasta 30 años. Se ofrece un seguro de desempleo que cubre hasta 12 cuotas. El estudio del crédito, títulos y avalúo son gratuitos.

El ahorro en América Latina lo realiza el 9 o 13% de la población. En la zona euro, esta cifra es del 47% y en Estados Unidos, del 54%.



La inclusión agrícola en marcha

La inclusión financiera agrícola y rural impulsada por la Banca de Desarrollo viene concentrando esfuerzos en un abordaje integral de las necesidades de los productores, entendiendo que la asistencia técnica es un componente fundamental para asegurar el éxito en las colocaciones de crédito y la sostenibilidad de los proyectos.

Elaborado con base en el *workshop* «Inclusión e Integración Financiera en el Sector Agrícola y Rural», realizado durante la 48.ª Asamblea General.

El *workshop* se desarrolló en la modalidad de mesa redonda, moderada por Rafael Gamboa, director general de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)-Banco de México, quien incentivó una activa participación e intercambio de conocimientos.

Durante la reunión, los participantes discutieron en torno a experiencias de integración e inclusión financiera, barreras del acceso al financiamiento y desafíos del sector agrícola y rural, particularmente sobre el segmento del

pequeño productor. Del mismo modo, identificaron temas de interés y promovieron la cooperación interinstitucional relacionada con la temática, en el marco de ALIDE.

Tendencias en el agro

En la actualidad, el sector agrícola y rural enfrenta grandes desafíos, como la necesidad de incrementar la productividad para hacer frente al crecimiento poblacional y la mayor demanda de alimentos; la aplicación de políticas

dirigidas a mejorar los niveles de bienestar de la población de bajos ingresos; la presencia de desastres naturales y del cambio climático, y la mayor integración a cadenas de valor.

A pesar de los esfuerzos que se realizan para que el crédito fluya hacia el sector, las fallas que afectan los mercados crediticios, en general, se acentúan en el medio rural por los altos costos de transacción, asociados a la dispersión geográfica y al pequeño tamaño de las unidades productivas típicas; mayores riesgos presentes en relación con otros sectores; mayores costos de información y de cumplimiento de contratos; mayores limitaciones en términos de colateral disponible y su ejecución; baja rentabilidad de la mayoría de las unidades productivas rurales, y bajos niveles de inversión pública en infraestructura rural.

No es suficiente que las instituciones financieras implementen programas de inclusión e integración financiera, sino que lo fundamental es conocer de qué manera pueden asegurarse que realmente están consiguiendo su objetivo.

En este contexto, el director Rafael Gamboa comentó acerca de los programas y acciones de las instituciones financieras orientadas a promover la inclusión e integración financiera; acciones que pueden incidir, por el lado de la demanda, con programas específicos o por el lado de la oferta, generando más presencia de servicios financieros. En el caso de los bancos de segundo piso, destacó el uso de manera más incisiva y eficiente de los recursos que tienen a su alcance, como, por ejemplo, la fuerza de ventas, su motivación para hacerla más efectiva, así como las metas que deben lograr.

Lo común es pensar la inclusión e integración financiera en términos de personas de bajos

recursos sin acceso al crédito en el sistema financiero formal. Sin embargo, la inclusión e integración financiera tiene una connotación mucho más amplia: puede depender del género, de las perspectivas sectoriales, de los estratos, del tamaño de los negocios, de los tipos de productos o de la ubicación geográfica.

No es suficiente que las instituciones financieras implementen programas de inclusión e integración financiera, sino que lo fundamental es conocer de qué manera pueden asegurarse que realmente están consiguiendo su objetivo; de qué forma pueden darle seguimiento a lo que están haciendo; evaluar si están siendo efectivos en la labor de inclusión e integración financiera; y, en caso de que no lo estén siendo, explorar por qué y cuáles son las alternativas de mejora.

Uno de los instrumentos que ofrecen los bancos de desarrollo para facilitar el acceso al crédito a los pequeños productores, son los seguros y garantías agrícolas que previenen catástrofes naturales y riesgos climáticos. Estos instrumentos de cobertura de riesgo son vistos como algo valioso por los bancos y entidades microfinancieras. Con el seguro, las instituciones financieras tienen un incentivo a prestar a los pequeños agricultores; por otro lado, los agricultores, al verse beneficiados con indemnizaciones, pueden seguir siendo sujetos de crédito.

En Paraguay se tenía un problema de garantía, porque todos los préstamos debían tener garantía hipotecaria. Con el cambio en la normativa que rige las actividades del Banco Nacional de Fomento (BNF), eso se ha modificado autorizando al banco a dar créditos sin ese tipo de garantías, a fin de estimular el desarrollo económico y social del sector agropecuario que no podía acceder al crédito.

Por otra parte, existen fondos y programas que tienen como objetivo orientar a las entidades microfinancieras a que adquieran

La CAF-Banco de Desarrollo de América

Latina trabaja desde hace unos

20 años con microfinancieras con bastante éxito, **proveyendo garantías.** También implementó un programa de acceso a **servicios financieros.**

las capacidades para operar con éxito en el sector agrícola. La gestora de fondos de inclusión financiera Gawa Capital, junto con la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (Cofides) y la Unión Europea, están implementando un fondo enfocado en invertir en instituciones agrícolas, que ya están prestando o tienen la intención de prestar a pequeños productores del sector, así como a dar asistencia técnica a estas entidades para que aprendan a gestionar a clientes agrícolas, crear nuevos productos y mejorar sus sistemas de gestión de riesgos.

A su vez, la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) de Perú, enfocada en el desarrollo económico en la zona rural en la base de la pirámide con agricultores que tienen $\frac{1}{4}$ o $\frac{1}{2}$ hectárea, está inmersa junto con KfW de Alemania en un programa muy parecido al de Gawa Capital, apoyando a las microfinancieras a entender el tema del crédito rural. Han empezado con la implementación de dos pilotos en la zona sur del Perú y están próximos a empezar otro en el norte, actuando en dos áreas: alfabetización financiera y desarrollo de capacidades productivas.

El microcrédito es una herramienta muy útil para facilitar al sector agroalimentario de pequeños productores el acceso a los canales financieros; pero, dado el monto y la forma como opera, quizás es muy limitado. Se requiere buscar organizaciones que puedan darles montos más grandes a aquellos que ya tienen historial crediticio. El desafío radica en que demandan un acompañamiento cercano.

Las entidades microfinancieras se han especializado más en las zonas urbanas, periferia o semiperiferia urbana, con metodologías de crédito individual. Estas entidades están tratando de migrar su modelo al sector agrícola, pero pocas han tenido éxito porque el sector es muy especializado. Las que mejor desempeño tienen son las que ofrecen asistencia técnica. La CAF-Banco de Desarrollo de América Latina trabaja desde hace unos 20 años con microfinancieras con bastante éxito, proveyendo garantías. También implementó un programa de acceso a servicios financieros que tiene los siguientes componentes: gobierno corporativo, educación e inclusión financiera, regulación, apoyo a los entes de supervisión y de *venture capital*.

El microcrédito es una herramienta muy útil para facilitar al sector agroalimentario de pequeños productores el acceso a los canales financieros; pero, dado el monto y la forma como opera, quizás es muy limitado. Se requiere buscar organizaciones que puedan darles montos más grandes a aquellos que ya tienen historial crediticio. El desafío radica en que demandan un acompañamiento cercano.

Con respecto a la referencia del microcrédito, el Fondo de Financiamiento para el sector Agropecuario (Finagro), de Colombia, administra un fondo público de microfinanzas que permite la inclusión financiera no solo con entidades supervisadas, sino también llegar a los agricultores que no tienen acceso al crédito por carecer de una garantía. Por medio de este fondo otorgan créditos microfinancieros a estos productores a través de microfinancieras no supervisadas por la entidad reguladora, sino vigiladas por la Superintendencia de Economía Solidaria, que se encarga de las cooperativas u otras entidades de las que forman parte los productores agropecuarios. Dado que el seguimiento es un factor muy importante por la informalidad del segmento, se requiere acompañar con educación financiera y vincularlos a cadenas productivas.

Para ser viable, el crédito agrícola depende de diversas condiciones. El crédito solo, por más que se tenga la mejor tecnología, no es viable si no existe un mercado asegurado y asistencia técnica. Hay productores viables que no tienen acceso al crédito, pero sí se financian de los informales pagando una tasa de interés que es el doble o triple de lo que cobra el sistema financiero formal. Entonces, se debe pensar en cómo reducir el riesgo y la incertidumbre. Los agricultores no toman un crédito porque son adversos al riesgo y temen perder sus tierras si las hipotecan a una entidad financiera. Esto va más allá de la educación financiera. La cuestión es cómo el Estado y sus instituciones financieras pueden hacer que sus intervenciones reduzcan el riesgo y la incertidumbre que hay en la agricultura. Tendría que pensarse que cualquier institución que ofrezca crédito debería preocuparse no solo por una mejor tecnología, sino también en cómo crear un terreno más fértil para la intervención, ya sea articulando, cuidando que haya algún tipo de intervención complementaria que ayude a que estas condiciones sean mejores, y teniendo en consideración que cada caso y producto son específicos.

Aunque el enfoque no sea en los pequeños productores, es importante considerar que hay muchos proyectos públicos

que tienen impacto en ellos, como lo es la habilitación de vías de acceso e infraestructura de comunicaciones. Hay muchas acciones que tienen impacto en el medio rural y que van a servir para darle mejor servicio al pequeño productor y hacer sus proyectos bancables.

En la gran mayoría de los países de América Latina y el Caribe el sector agrario está muy atomizado en pequeñas propiedades agrícolas que conviven con un sector agroexportador del que sobresalen unas pocas medianas y grandes empresas, que cuentan con mercados asegurados y venden a buenos precios. Un amplio sector de estos pequeños productores es el segmento objetivo de la Banca de Desarrollo, en el que persiste la pobreza y la falta de acceso a servicios básicos. El enfoque para que el pequeño productor sea productivo y, en consecuencia, sujeto de crédito tiene varias aristas, como la educación financiera y la capacitación productiva; pero eso no es todo, también requiere de vincular los productos con los mercados y de infraestructura. Hay muchos componentes que forman un ecosistema que hace productivo a ese productor. Hay productores pequeños en Europa y Estados Unidos que son productivos, y eso se debe a los servicios de que disponen, algo que claramente falta en América Latina y el Caribe. La intervención en el sector agrícola debe ser integral y multisectorial.

El sector rural necesita que todos los apoyos posibles vayan de manera coordinada. Necesita de los apoyos de otros sectores, toda vez que existen grandes impedimentos para generar inclusión social en el sector rural, tales como brechas de infraestructura, comunicaciones, logística, tecnologías no de producción, sino de comunicación. El punto es cómo deben hacer los bancos de desarrollo para que estos clústeres de productores puedan ser parte de encadenamientos productivos.

Llegar al sector rural es de por sí poco atractivo para las instituciones financieras privadas por el alto costo que representa atenderlo. En



este sentido, se requiere trabajar en diferentes flancos porque, si solamente se orientan al sector rural, muchas tienden a desencantarse, pues el fin último de ellas es generar utilidades. Por esa razón, a veces se genera un conflicto entre el deber hacer y el querer hacer. Instituciones especializadas en el sector rural, en muchos casos han fracasado. Debe ponerse un poco en contexto que cuando se habla de inclusión e integración financiera se tiene que hablar de crédito, porque es parte del motor, pero también de educación financiera para saber cómo usar el crédito y el ahorro.

Hay productores pequeños en Europa y Estados Unidos que son productivos, y eso se debe a los servicios de que disponen, algo que claramente falta en América Latina y el Caribe. La intervención en el sector agrícola debe ser integral y multisectorial.

Experiencias de financiamiento

En Perú, Cofide adaptó, hace doce años, con el apoyo de CAF y PNUD, un modelo de apoyo a pequeños productores agrícolas denominado Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial

Rural (Prider). Lo que hicieron fue alfabetizar a la gente utilizando grupos de crédito y ahorro enfocados en agricultores que no calificaban para créditos. Así pues, los incentivaron a formar y autogestionar su grupo de forma que ahorraran, y con esos recursos se prestaban entre ellos mismos. A eso sumaron un componente de asistencia técnica permanente en el campo y articulación comercial. Esto ayudó mucho a mejorar su productividad en una o dos campañas y a tener mayores ingresos.

Normalmente se articula al intermediario y no al productor, cuando es a este último hacia donde los bancos deben enfocarse. Ello les da mayor capacidad de negociación con intermediarios, agroexportadores, logrando un mejor precio y, por tanto, mejores ingresos. Cuando un grupo de productores es empoderado, las instituciones financieras se interesan por insertarlos en el sistema financiero. Por otra parte, el sistema financiero va conociendo el negocio agrario.

El acompañamiento productivo que no está vinculado a lo financiero es muy costoso y, por lo tanto, limita el rango de acción de los bancos de desarrollo. FIRA subsidia una parte de la asistencia técnica con recursos públicos de manera temporal. La otra parte la pagan las empresas exportadoras agroindustriales que requieren materia prima de calidad, volumen y a tiempo. En un principio se subsidia el 100% pero gradualmente se va reduciendo este porcentaje. Esto depende del cultivo. Sin embargo, lo más importante de todo es la capacitación. Empezaron hace dos años con cultivo intensivo bajo cubierta. La formación fue más importante que el propio crédito para los productores. Les

dio amplios conocimientos y la valorizan por encima del propio crédito.

¿Cuánto de la asistencia técnica puede ser subvencionada? En el caso de Cofide se considera que el primer tramo debe ser subvencionado, y que recién debe cobrarse cuando aumenta la productividad del pequeño productor. En un segundo tramo, cuando los productos ya han logrado mejoras de productividad, están articulados al mercado, tienen acuerdos con agroexportadores y reciben precios mucho más altos, ya pueden y están dispuestas a pagar por la asistencia, porque ven que les genera valor y es una inversión.

Para el Banco de la Provincia de la Pampa lo más importante es la capacitación. El banco, con el Estado y las universidades en conjunto, se concentraron en un paquete de capacitación. Hay que hacer la salvedad de que en la provincia la propiedad más chica es de 200 hectáreas. El grueso de las unidades productivas es financiado por los exportadores y proveedores con un costo más alto, pero los productores no van al banco por muchos motivos, entre ellos la complejidad de los procesos para contratar un préstamo. Es claro que la capacitación era muy importante en este caso.

Las instituciones financieras privadas consideran que capacitar a los productores es parte del rol de los bancos de desarrollo. A su criterio, estas instituciones deben fomentar los cultivos que sean más productivos, impartir conocimientos acerca de las condiciones nuevas, el uso eficiente de los recursos, el impacto del cambio climático o la adaptación a las tecnologías.

En la relación entre productor y agroexportador, si no hay un contrato establecido puede ocurrir cualquier contingencia con el mayor impacto negativo en el productor. Cuando las relaciones son rígidas y demandan una adaptación específica del productor al negocio del agroexportador, puede que un cambio en la naturaleza del negocio del agroexportador ya no requiera del productor, dejándolo expuesto tras haberse aceptado.

En El Salvador, el crecimiento del microcrédito en el rubro de granos básicos, se dio con personas que no tenían acceso al crédito por limitación regulatoria, ya que las entidades reguladoras medían la morosidad de la misma forma que se hacía con los bancos comerciales e hipotecarios, sin entender la naturaleza propia del segmento. En ese



contexto se hizo una excepción para efectos de eventos naturales y se comenzaron a generar mecanismos de subsidio, al mismo tiempo comenzaron a brindar asistencia técnica para el mantenimiento de cultivos a pesar del riesgo social.

La banca comercial, en contextos inestables y complicados, deja de operar en dichos lugares porque, además, los reguladores así se lo exigen. En el caso de un banco de desarrollo, por su función de inclusión social esa posibilidad no puede darse, porque son los únicos que ofrecen otros servicios, además de crédito. Por ejemplo, el BFA realiza pagos de cosechas, otorga préstamos y pagos de remesas.

El banco de desarrollo es fundamental para lograr la inclusión financiera, pero también hay que poner mucha atención a la relación público privada. Resulta fundamental que mucho del capital de los bancos, que es subsidiado, vaya a movilizar capital privado y no a canibalizar o sobrepasar a la parte privada.

El BFA también acepta otro tipo de servicios. Entre estos, seguros de vida y de salud para los agricultores donde no hay una cultura de seguros. En el presente año les aprobaron la dación de seguros paramétricos, pero subsidiados, porque el agricultor no los puede pagar. Se trata de una prima de nueve dólares, parte de ella pagada por el banco. Todas estas son medidas que el banco hace para fortalecer al sector agrícola y rural. El 95% de los créditos agropecuarios de granos básicos pasa por el banco, con más o menos 3 millones anuales de inversión financiera que no pasan por el ingreso pero que le dan rentabilidad social. El BFA pasó por un proceso de planificación estratégica, redefinición de

objetivos estratégicos y fortalecimiento de los asesores para mejorar su incidencia en las zonas rurales.

La agricultura protegida es muy importante y debe ser tomada en cuenta por las instituciones multilaterales debido a que permite economizar recursos como el agua, la tierra, los fertilizantes, entre otros, lo que se traduce en evitar impactos al medio ambiente. Para implementar la agricultura protegida, el productor requiere de asistencia técnica y conocer de primera mano los procesos. En este ámbito, FIRA vincula con agroexportadores y empresas industriales que requieren materia prima, con pequeños productores para convertirlos en parte de estas importantes cadenas productivas. La labor en el sector es equilibrar lo que se cobra para poder contribuir a la inclusión financiera y cumplir con su rol social. Entonces, es factible utilizar esta vinculación con los agroexportadores.

El banco de desarrollo es fundamental para lograr la inclusión financiera, pero también hay que poner mucha atención a la relación público privada. Resulta fundamental que mucho del capital de los bancos, que es subsidiado, vaya a movilizar capital privado y no a canibalizar o sobrepasar a la parte privada. Los bancos de desarrollo permiten que el sector privado pueda llegar a lograr la escala. Por su parte, el sector privado tiene muchos recursos que, si se movilizan, permiten un mayor alcance e impacto. Para que eso suceda se precisa contar con los instrumentos o mecanismos que incentiven al sector privado a orientar recursos al sector agrícola.

La Banca de Desarrollo debe considerar el cambio climático como factor importante del proceso de globalización, apoyando a los clientes con el conocimiento que requieren mediante la instrumentación. Evidentemente hará falta un proceso intensivo de trabajo con los clientes. Hay que poner estos elementos en los procesos de toma de decisiones, más aun considerando que el sector agrícola es uno de los más afectados por el cambio climático.

El **95 %** de los **créditos agropecuarios** de granos básicos pasa por el banco, con más o menos **3 millones anuales** de inversión financiera que no pasan por el ingreso pero que le dan **rentabilidad social**.



La senda de la innovación

Concentrando sus esfuerzos en generar programas innovadores para potenciar su impacto en el desarrollo, las instituciones financieras alcanzan importantes transformaciones. En la 48.ª Asamblea General se distinguió con los Premios ALIDE a cuatro instituciones de México, Brasil, Colombia y Alemania que operaron programas bajo esta premisa.

Categoría I: Productos Financieros

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S. N. C. (Banobras), de México

FIDEICOMISO PÚBLICO DE CONTRATACIÓN (FPC)

Banobras desarrolló un esquema de contratación de deuda a través de un fideicomiso público, cuya fuente de pago son los recursos derivados de las transferencias federales, donde el fideicomiso funge como el acreditado. Esta estructura permite que las agencias calificadoras evalúen la fuente de pago del fideicomiso en lugar del balance del Gobierno subsoberano, lo que les permite obtener mejores condiciones financieras. Como resultado de ello, se tuvo un beneficio directo para el Estado en los niveles de calificación de la deuda de los acreditados, ya que se pasó, en el mejor escenario, de B- a

AA+, obteniendo mejoras en las sobretasas. En el estado de Veracruz, la variación de la sobretasa implicó un ahorro estimado anual de US\$ 62,4 millones.

Banco do Nordeste do Brasil, S. A. (BNB)

PROGRAMA DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL (PRODETER)

Es una estrategia de desarrollo integral de las zonas territoriales que atiende el banco. A través de comités de enlace, procura identificar necesidades propias de las regiones y solucionarlas con sus productos. El objetivo general es contribuir con el desarrollo territorial y local por medio de la organización, fortalecimiento y aumento de la competitividad de las actividades económicas; mientras que los objetivos específicos son fortalecer las cadenas productivas, incorporar



innovaciones tecnológicas, potencializar la participación de los agentes económicos locales, promover financiamiento integrado de las actividades productivas, y mejorar las condiciones de vida. El avance es satisfactorio con 21 localidades y 2000 productores atendidos. El éxito de la experiencia ha generado que otros bancos imiten el esquema del programa.

Categoría IV: ALIDE Verde

Instituto para el Desarrollo de Antioquia (IDEA), de Colombia

FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA LOCAL Y CRECIMIENTO BAJO EN CARBONO

IDEA actúa como promotor de la transición energética del país mediante la creación de una línea de financiamiento, con la cual se buscó mejorar la operación del programa «Fortalecimiento de la Economía Local y Crecimiento Bajo en Carbono», cumpliendo con su objetivo de financiar proyectos sustentables bajo esquemas que corrigen fallas de mercado, preservar el entorno y generar ingresos sostenidos para los municipios, ya que estos son socios y dueños de las pequeñas centrales hidroeléctricas. A la fecha, los proyectos de generación renovable no convencional que se encuentran en operación y en construcción corresponden a 5 pequeñas centrales hidráulicas, cuyo monto total de inversión asciende a US\$ 132 millones, de

los cuales US\$ 88 millones son financiados por el IDEA. Además, las toneladas de CO₂ evitadas por año ascienden a 163 415; es decir, se evita en 1,7 veces las toneladas de CO₂ al año con respecto a las cantidades de los proyectos financiados entre 2008 y 2015.

Categoría V: Bancos Extrarregionales

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), de Alemania

Eco.business Fund

El eco.business Fund promueve la financiación de empresas que adoptan formas de producción y tecnologías sostenibles en los sectores de agricultura, silvicultura, pesca y turismo. Las inversiones son canalizadas a través de instituciones financieras locales a las que el fondo les provee soluciones de deuda de largo plazo. El objetivo es lograr que, en el mediano plazo, los intermediarios financieros locales decidan invertir en el sector sostenible basándose en consideraciones puramente comerciales, sin depender del apoyo del eco.business Fund. Desde su creación ha movilizó US\$ 213,5 millones de capital, de los cuales US\$ 38 millones provienen del sector privado. Sus inversionistas incluyen a KfW, el Gobierno alemán, la Unión Europea, el Reino Unido y FMO, entre otros. Al cierre del primer trimestre de 2018, el fondo había desembolsado ya US\$ 170,4 millones a 10 instituciones financieras de 6 países.



Banreservas, elegido Banco del Año 2018

En la 48.^a Asamblea General, ALIDE otorgó el reconocimiento al banco dominicano por sus resultados financieros y el apoyo que provee a sectores estratégicos de la economía nacional como el turismo, las pymes y la innovación.

Fundado en 1941, Banreservas cuenta con activos del orden de los US\$ 9 360 millones y opera mediante el otorgamiento de créditos y garantías. El modelo de negocios del banco contempla la atención al sector productivo, implementando programas que contribuyen a mejorar las condiciones de vida de los dominicanos. También destaca su apoyo a sectores estratégicos de la economía nacional, como el turismo, las pymes y la innovación, aspectos centrales de las acciones de negocios del banco.

Punto por punto

- A diciembre de 2017, es el mayor banco del país en volumen de activos, colocaciones, captaciones y con mayor nivel de utilidades.
- La composición de los depósitos, principal fuente de fondeo, alcanzó el segundo perfil menos costoso del sistema. Los depósitos totales 2012-2017 aumentaron en 49%.
- De cada tres dólares desembolsados por la banca al sector turismo en el país, un dólar provino de la institución; el financiamiento a las pymes se incrementó en más de 10 mil clientes nuevos.
- A través del programa Prospera, financió en más de US\$6 millones a productores agropecuarios y alrededor de US\$12 millones con la junta Agro Empresarial Dominicana.

Se mantiene primero en cuanto a activos con el 32 % de los activos totales del sistema, los cuales aumentaron en el periodo 2012-2017 en 58 %.

- Apoya a 24 cooperativas con capacitaciones que permiten fomentar la inclusión y bancarización de sus miembros.
- Desde 2014, su programa Preserva capacitó a más de 113 mil emprendedores. Cuenta con una plataforma web de educación financiera que, en sus dos años de operaciones, inscribió a más de 18 mil jóvenes.
- Logró un significativo crecimiento de sus principales indicadores financieros, que le han permitido obtener, en el último año, utilidades antes de impuestos ascendentes a US\$137 millones. El ROE promedio fue de 23,3%.



- La calificación global de Banreservas por Fitch Rating International, pasó de B+ hasta BB.
- Se mantiene primero en cuanto a activos con el 32% de los activos totales del sistema, los cuales aumentaron en el periodo 2012-2017 en 58%.
- La morosidad de la cartera de préstamos 2012-2017 fue de 2,0%.
- Como parte de su proceso de modernización tecnológica, implementó el nuevo Core Bancario con un software de última tecnología llamado Signature.

Otros reconocimientos

- Reconocido como banco del año nacional y del Caribe por importantes instituciones, como la revista británica *The Banker*, *LatinFinance*, *World Finance* y *Global Finance*.
- También recibió el reconocimiento de la revista *Euromoney* y el premio *Argentarium* 2017 por la implementación de uno de los programas más ambiciosos de educación e inclusión financiera del país.

**PROJECT FINANCE EN EL SISTEMA BANCARIO
CIERRE FINANCIERO (LECCIONES APRENDIDAS)**

EL PROCESO LICITATORIO: EJEMPLOS DEL MINISTERIO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS

MODELO PPP: CARACTERÍSTICAS, MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL, CONTROL DE LOS CONTRATOS

VISITA A PROYECTO

PASANTÍA

PROJECT FINANCE Y ESTRUCTURACIÓN DE PARTICIPACIÓN PÚBLICO – PRIVADA (PPP)

MONTEVIDEO, **URUGUAY**

26-28 DE SEPTIEMBRE DE 2018

Expositores:



Participación
Pública
Privada



Organizan:



INSCRIPCIONES

ALIDE - Programa de Asistencia Técnica
Secretaría General

secretariageneral@alide.org
jrodriguez@alide.org
www.alide.org