



WORKSHOP

INCLUSIÓN E INTEGRACIÓN FINANCIERA EN EL SECTOR AGRÍCOLA Y RURAL

Lima, Perú, 30 de mayo de 2018

INFORME FINAL

**Secretaría General de ALIDE
Mayo de 2018**

WORKSHOP

INCLUSIÓN E INTEGRACIÓN FINANCIERA EN EL SECTOR AGRÍCOLA Y RURAL

1. INFORMACIÓN GENERAL

El workshop de Inclusión e Integración Financiera en el Sector Agrícola y Rural se realizó el 30 de mayo de 2018 en el Centro de Convenciones del Swissôtel, durante la 48ª Reunión Ordinaria de la Asamblea General de ALIDE, que tuvo lugar en Lima, Perú. El workshop fue dirigido por el doctor Rafael Gamboa, presidente del Comité Técnico de ALIDE para el Financiamiento de la Agricultura y el Medio Rural y director general de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) – Banco de México.

En esta oportunidad, el workshop se desarrolló en la modalidad de mesa redonda y contó con la presencia de 20 participantes de 14 instituciones, procedentes de seis países de Latinoamérica, uno extrarregional y tres de organismos internacionales. El director de la reunión, el doctor Rafael Gamboa, enfatizó que los asistentes tenían la libertad para intervenir, hacer las preguntas o comentarios que consideraran pertinentes, a fin de tener una participación dinámica.

2. OBJETIVOS

El objetivo fue promover el debate e intercambio de experiencias de integración e inclusión financiera de los productores agrícolas y rurales, para superar las barreras del acceso al financiamiento y hacer frente a los desafíos que afronta el sector agrícola y rural, particularmente el segmento del pequeño productor.

Del mismo modo, fue objetivo de la reunión identificar temas para interés de las instituciones financieras orientadas al sector agrícola y rural, así como promover una mayor cooperación interinstitucional en el marco de ALIDE por medio de estudios, seminarios, asesorías, misiones, pasantías e intercambio y difusión de informaciones orientadas al aprovechamiento de conocimientos y experiencias en la temática.

3. ASPECTOS TÉCNICOS Y CONCEPTUALES

En el contexto actual, el **sector agrícola y rural enfrenta grandes desafíos**. Así tenemos, por ejemplo, la necesidad de incrementar la productividad para hacer frente al crecimiento poblacional –particularmente en las ciudades– y la consecuente mayor demanda de alimentos; la aplicación de políticas dirigidas al desarrollo rural para mejorar los niveles de bienestar de la población de bajos ingresos; la presencia de desastres naturales y del cambio climático; la pobreza rural y la mayor integración en cadenas de valor.

A pesar de los esfuerzos que se realizan para que el crédito fluya hacia este sector agrícola y rural, 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, entre los cuales resaltan los de tipo climatológico, comercialización y volatilidad de precios y concentración de riesgo por actividad y zona geográfica; mayores costos de información y de cumplimiento de contratos; mayores limitaciones en términos de colateral disponible y su ejecución, ya sea por falta de capital existente o en algunos casos por la inseguridad jurídica de los derechos sobre los activos; baja rentabilidad de la mayoría de las unidades productivas rurales, que generalmente no están destinadas a obtener productos de alto valor ni dispuestas a arriesgarse a adoptar nuevas tecnologías; lo cual se agrava con los bajos niveles de inversión pública en infraestructura rural.

En consideración a lo anterior, los temas de debate e intercambio de experiencias se enfocaron en las siguientes interrogantes: ¿Qué medidas específicas se necesitan para lograr una mayor integración e inclusión financiera del sector agrícola y rural? ¿Cómo se ha logrado mayor inclusión e integración financiera y social: casos de éxito o de fracaso? ¿Qué problemas se

encontraron, errores que se cometieron, fracasos y qué enseñanzas resultan de las diversas experiencias? ¿Qué debe hacer ALIDE como comunidad de bancos de desarrollo orientados al sector agrícola y rural?

En ese sentido, el director Rafael Gamboa se concentró en **comentar acerca de los programas y acciones concretas de las instituciones financieras para promover la inclusión e integración financiera**. Acciones que pueden incidir por el lado de la demanda con programas específicos como educación financiera, talleres de capacitación, uso de herramientas tecnológicas para que la gente se conecte a las entidades financieras de manera remota por distintos medios, teléfono, internet y aplicaciones móviles; o por el lado de la oferta, acciones que generan más presencia de servicios financieros a través de la vinculación con diferentes tipos de intermediarios financieros; en el caso de los bancos de segundo piso, el uso de manera más incisiva y eficiente de las herramientas y recursos que tienen a su alcance, como por ejemplo, la fuerza de ventas, su motivación para hacerla más efectiva, así como las metas que debe lograr. Asimismo, que comenten sobre las condiciones financieras que se ofrecen a los acreditados finales o a los intermediarios financieros para el caso de un banco de segundo piso, que finalmente son los que otorgan el financiamiento.

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 ser de género, desde la perspectiva sectorial, por estrato de ingresos, por algún tipo de actividad o por actividades amigables con el medio ambiente, por el tamaño de las empresas, por productos o negocios —nuevos, innovadores o tradicionales— o por ubicación geográfica.

No es suficiente que las instituciones financieras realicen acciones e implementen programas de inclusión e integración financiera, sino que **lo fundamental es conocer de qué manera pueden asegurarse que realmente están consiguiendo ese objetivo**; de qué forma pueden hacerles seguimiento a lo que están haciendo; evaluar si están siendo efectivos en la labor de inclusión e integración financiera; saber si han sido o no casos de éxito los programas implementados, y, en caso de que no funcionen, explorar el porqué; qué pueden hacer las demás entidades financieras para hacerlo mejor en el futuro; errores y barreras que impidieron llegar al objetivo para fomentar la inclusión financiera, entre otros aspectos.

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** para protegerse ante catástrofes naturales y riesgos climáticos. Estos instrumentos de cobertura de riesgo son vistos como algo valioso por los bancos y entidades microfinancieras, ya que disminuyen la percepción de riesgo. 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, tomar nuevos préstamos y mantenerse en el sector financiero.

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, así como de la microempresa, que no podía acceder al crédito pese a ser una parte importante de las unidades productivas del país y donde se encuentran las poblaciones más carenciadas.

Por otra parte, **existen fondos y programas que tienen como objetivo orientar a las entidades microfinancieras a que adquieran las capacidades para operar con éxito en el sector agrícola**. Al respecto, cabe resaltar que 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 a 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. Generalmente, las instituciones microfinancieras son buenas en el sector urbano y otorgando capital de trabajo, pero no en lo agrícola. 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 1/4 o 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.

Las entidades microfinancieras se han especializado más en las zonas urbanas, periferia o semiperiferia urbana, con metodologías de crédito individual, donde se ha originado una especie de sobreendeudamiento. 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 ha trabajado desde hace unos 20 años con microfinancieras en toda la región 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 en el sector microfinanciero 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 pequeño. Entonces, se requiere buscar a organizaciones que puedan darles montos más grandes a aquellos que ya son conocidos. El desafío del microcrédito es que hay que estar muy cerca de ellos, hacer mucho seguimiento y, desde luego, es un instrumento muy válido para un cierto estrato de productores.

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 inclusión financiera no solo con entidades supervisadas sino también llegar a los agricultores que no tienen acceso al crédito por carecer de una garantía**. Con todos los inconvenientes que tienen, 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 hacen parte los productores agropecuarios que se unen a ellas para apoyarse mutuamente y salir adelante con los proyectos productivos que no tienen acceso al crédito. Es un crédito que necesita un seguimiento muy cercano porque estas entidades son muy informales en el manejo de sus créditos, por eso ha sido muy importante la educación financiera y vincularlos a cadenas productivas. Lo esencial es no solamente que ellos produzcan, sino que también, desde el momento de la siembra, tengan el acercamiento con un integrador, persona, entidad o empresa que pueda comprarles el producto, y de esa forma tengan asegurado a quién le van a vender cuando tengan la producción. El seguimiento y la educación financiera van de la mano porque, llegado el momento de salir al mercado, puede que no les den el precio ofrecido y ello conduce a la informalidad. Es en este escenario donde la educación financiera, el compromiso y el encadenamiento productivo entre el pequeño productor, el gran productor y las grandes empresas comercializadoras a través de este fondo de microfinanzas, muestra toda su valía.

El crédito agrícola para ser viable depende de diversas condiciones. El crédito solo, por más que se tenga la mejor tecnología, no es viable si no va con mercado asegurado y asistencia técnica. Hay productores viables que no tienen acceso al crédito, pero si 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, temen perder sus tierras si las hipotecan a una entidad financiera, asumiendo que ello sea posible. 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 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. La viabilidad del crédito depende de las condiciones locales.

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. Proyectos que muchas veces con la visión tradicional no se les atiende porque se cree que pueden hacerlo sin recurrir al apoyo del Estado. Sin embargo, el sector privado tampoco los financia porque probablemente están percibiendo cierto tipo de riesgos que hacen que a esos proyectos no los puedan financiar. Aquí hay otro rol que jugar para el sector público.

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 donde sobresalen unas pocas medianas y grandes empresas, que cuentan con mercado asegurado y venden a buenos precios. Un universo amplio de estos pequeños productores son parte del segmento objetivo de la Banca de Desarrollo, donde una gran proporción de ellos está en estado de pobreza y no cuentan con los servicios básicos para desarrollarse. 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 tiene que tener esa vinculación con el mercado y tiene que tener una infraestructura para sacar su producción en condiciones óptimas. Hay muchos componentes que forman un ecosistema que hace productivo a ese productor, sobre todo cuando es más pequeño, y ese ecosistema es bastante más amplio. Hay productores pequeños en Europa y EE.UU que son productivos, y en buena parte es porque les brindan distintos servicios que los hacen productivos, lo cual es algo que claramente falta en América Latina y el Caribe.

La intervención en el sector agrícola debe ser integral, multisectorial, pues de lo contrario no se logra el objetivo. Para que el pequeño productor sea productivo requiere de muchas cosas como almacenamiento y logística: no se puede producir hortalizas de manera eficiente sino tiene un empaquetado en que lo pueda captar y poner en frío en poco tiempo para llegar en condiciones óptimas al mercado, los caminos para que la mercancía pueda llegar en un tiempo aceptable y calidad. Esto en otros países está disponible para que cualquier pequeño productor que cuente con el servicio, pueda pagarlo y hacer uso del mismo. En muchos lugares no existe este servicio.

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 comunicarse con el exterior desde el sector rural. El punto es cómo deben hacer los bancos de desarrollo para que estos *clusters* de productores puedan ser parte de encadenamientos productivos. Hay una serie de elementos que es difícil responder, saber cómo hacer inclusión financiera y social. Por ejemplo, se habla de las microfinanzas, pero en realidad lo que se hace en gran medida es microcrédito. Ahora bien, pasar del estadio de microfinanzas a la inclusión financiera requiere ver otros elementos, porque la inclusión financiera viene automáticamente acompañada de la inclusión social. En este sentido, se tiene que ver cómo trabajan los diferentes sectores, instituciones y gobiernos en diferentes circunstancias.

Llegar al sector rural es de por sí poco atractivo para las instituciones financieras por el alto costo que representa atenderlo. Se tiene que trabajar en diferentes flancos porque si solamente se orientan al sector rural muchas de ellas tienden a desencantarse, pues el fin último de ellas es generar utilidades. Por ello, a veces se genera un conflicto entre el deber hacer y el querer hacer y eso pasa en América Latina y el Caribe. 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 ver cómo usar el crédito, y el ahorro. Este último es muchas veces más importante que el crédito, es una forma de asegurarse. El agricultor va a entender mejor lo importante que es tomar un seguro cuando ellos entiendan la importancia del ahorro para proteger el bienestar de la familia ante eventos naturales o de otra índole. Las empresas de seguros también juegan un rol clave.

En Perú, ante una realidad agrícola donde el 40 % de los agricultores está en pobreza, 90 % carece de asistencia técnica y muchos de ellos no tienen acceso al crédito porque no califican en el sistema financiero, Cofide adaptó hace 12 años, con el apoyo de CAF y PNUD, un modelo de apoyo a pequeños productores agrícolas desarrollado en Honduras, que lo denominaron Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (Prider). **Lo que hicieron fue alfabetizar a la**

gente utilizando grupos de crédito y ahorro, donde casi el 80 % de los beneficiarios tenían actividades agropecuarias, pero no calificaban para un crédito. Así pues, los incentivaron a formar y autogestionar su grupo de forma que ahorraran, y con esos recursos se prestaban entre ellos mismos. Eso los llevo a la parte productiva para cerrar el círculo de la pobreza, pero tampoco aseguraban su sostenibilidad. Entonces, pensaron que el programa debía tener un componente de asistencia técnica permanente en el campo y articulación comercial. Esto ayudó mucho a los microproductores a mejorar su productividad en una o dos campañas y a tener mayores ingresos. Este es un proceso largo, pero normalmente a las instituciones públicas los gobiernos les exigen resultados rápidos y no esperan tanto tiempo.

Normalmente, se articulaba al intermediario 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, por tanto, mejores ingresos. No es suficiente darle acceso al crédito. Es hasta contraproducente cuando no está asegurada la venta de su producción o su negocio no está conectado al mercado. Cuando un grupo de productores es empoderado y madura con el tiempo, las instituciones financieras se interesan por insertarlos al sistema financiero si tienen educación financiera, cultura de pago y están insertados productivamente. Por otra parte, el sistema financiero va conociendo el negocio agrario y se le abren la oportunidad de llegar y masificar su actividad en este sector. Cuando se trata de pequeños productores, el crédito tiene que ir acompañado con asistencia técnica, tomar en cuenta el flujo y el ciclo de producción de cada producto para asegurar el reembolso del crédito. No se puede estructurar un crédito y establecer un cronograma de pago sin considerar este flujo.

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. En el caso de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) - Banco de México, cubre una parte de la asistencia técnica que es subsidiada con recursos públicos y no es permanente, es temporal y disminuye gradualmente. La otra parte la pagan las empresas exportadoras agroindustriales que requieren materia prima de calidad, volumen y a tiempo, para que pequeños productores puedan producirla. 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 sostenible, integrada en la microfinanciera e incluir en el costo, y cuánto subvencionada? En el caso de Cofide se considera que el primer tramo debe subvencionarlo, y que recién debe cobrarse cuando aumenta la productividad del pequeño productor, porque si se pretende cobrar desde el inicio la asistencia técnica es imposible. En un segundo tramo, cuando ya han logrado mejoras de productividad, están articulados al mercado y tienen acuerdos con agroexportadores, reciben precios mucho más altos, entonces ya pueden y están dispuestas a pagarla, porque ven que les genera valor y es una inversión. Entonces hay que vincular a la productividad, ingresos y al tamaño del productor.

Igualmente, para el Banco de la Provincia de la Pampa lo más importante es la capacitación. En su experiencia, en una provincia con ganadería y agricultura y un poco de horticultura bajo cubierta, el banco con el Estado y las universidades en conjunto arman un paquete de capacitación, donde los productores valorizan la asistencia técnica más que el crédito. Trabajan en conjunto con la universidad. Hay que hacer la salvedad de que en la provincia la propiedad más chica es de 200 hectáreas, y que de los 3 millones el banco no financia ni el 10 % de las tierras. El grueso de las unidades productivas es financiado por los exportadores y proveedores, donde el costo es más alto. Podría decirse que es hasta "casi una estafa", pero los productores no van al banco por muchos motivos, entre ellos la complejidad de los procesos para adquirir un préstamo. Están ofreciendo una mixtura de subsidio de tasa con seguro incluido, pero hay falta de cultura. Es claro que la capacitación es clave.

Las instituciones financieras privadas consideran que preparar a la gente es rol o negocio del banco de desarrollo, de manera que baje su riesgo y así puedan entrar a financiar. Capacitar para cambiar de calidad y cultivos que sean más productivos, que se adapten a nuevas condiciones, a un uso eficiente del agua, al cambio climático que va a impactar en muchos cultivos que en

algunas zonas ya no van a ser posibles de cultivar, donde la alternativa es o cambia de cultivo o cambiar la tecnología para que se adapten a las nuevas condiciones naturales.

En la relación entre productor y agroexportador, si no hay un contrato establecido pasa cualquier contingencia, que siempre va a suceder, obviamente el agroexportador va a tener todo el incentivo a incumplir. Si es muy rígido, por ejemplo, hay empresas agroexportadoras que quieren ser muy sobreprotectoras del productor pequeño, entonces dejan muy pocas variables al control del productor y cuando cambia algo en el medio que no estaba contemplado, ya no hace que sea eficiente para la agroempresa mantener la relación.

En el Salvador, en el Banco de Fomento Agropecuario, parte del crecimiento en el microcrédito en el rubro de granos básicos, se dio con personas que no tenían acceso al crédito por limitación regulatoria debido a que **las entidades reguladoras no entendían el concepto de riesgos en el agro y lo medían como los bancos** comerciales, hipotecario, y los veían como a los clientes de comercio, servicios. Había muchos que tenían mala calificación. Entonces, se hizo una excepción para efectos de eventos naturales (niño niña) y, en segundo lugar, se comenzaron a generar mecanismos de subsidio. La tasa de microcréditos en El Salvador esta como en 22 %. En el banco atienden a 22 mil clientes por montos menores a 3 mil dólares a tasas del 4 %, que está subsidiada por el banco y es parte de su rentabilidad social y no de su rentabilidad económica. Las instituciones buscan rentabilidad financiera, es cierto, pero no pueden dejar de lado la rentabilidad social. Tercero, comenzaron a brindar asistencia técnica para el mantenimiento de cultivos a pesar del riesgo social, porque en el caso de El Salvador en el área rural existe una situación de violencia social que debe ser gestionado.

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 no puede hacer eso, porque son los únicos que ofrecen otros servicios además de crédito. Por ejemplo, el Banco de Fomento Agropecuario de El Salvador realiza pagos de cosechas, otorga préstamos, pagos de remesas. Los agricultores pagan sus préstamos con las remesas. Cabe señalar que 3 millones de ciudadanos salvadoreños viven en los EE.UU y seis millones en el país. Las remesas si bien llegan del exterior a través de diversos intermediarios, su distribución interna a las zonas más complicadas y de altos índices de violencia del país se hace únicamente vía este banco público.

El Banco de Fomento Agropecuario también acepta otro tipo de servicios. Entre estos, seguros de vida y de salud para los agricultores donde no hay una cultura de seguros. Recientemente, acaban de aprobarle la dación de seguros paramétricos, pero subsidiados porque el agricultor no los puede pagar. Se trata de una prima de nueve dólares, pero parte ella la va a pagar el banco. Todas estas son medidas que el banco hace para fortalecer al sector agrícola y rural, subsidiar también actividades relacionadas con los objetivos de desarrollo sostenible que están relacionados con los objetivos de lucha contra la pobreza y cero hambre. El 95 % de los créditos agropecuarios de granos básicos pasan 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. **Para lograrlo pasaron por un proceso de planificación estratégica, redefinieron de objetivos estratégicos, y están en el proceso de fortalecer los asesores** para seguir acercándose a la zona rural.

La agricultura protegida es muy importante y algo que las instituciones multilaterales deben tomar en cuenta porque tiene la ventaja para el medio ambiente de economizar recursos naturales como es el caso del agua, tierra por kilogramo producido, fertilizantes y eso, en términos de impacto en el medio ambiente, es muy importante. Es algo que las instituciones sobre todo los fondos de las instituciones multilaterales que llegan en muy buenas condiciones y con muchos beneficios no se adaptan a la realidad que tiene este continente. Este impacto a veces no lo toman en cuenta, pero debe ser reconocido.

En la agricultura protegida, el productor necesita saber cómo llevarla a cabo. Quizás requiera asistencia técnica en el campo o el pago de un viaje para observar cómo se hace y luego pueda continuarlo independientemente. Aquí FIRA está tratando de vincularse con agroexportadores y empresas industriales que requieren productos o materias primas de calidad, en volumen y en tiempo, que puedan producir como lo requieran el mercado y de esa forma inducir una mayor inclusión de los productores más pequeños a una cadena productiva exitosa y, desde luego, le facilita el acceso al financiamiento, porque solos no podrían lograrlo. Hay que ver qué tan viable

es, porque sabemos que es lo que quieren las grandes empresas, pero es un camino para todas las instituciones de Banca de Desarrollo que trabajan con bancos, saben que van por su utilidad, de eso no hay duda, a eso van a ir. La labor del 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, sin embargo, el tema es también cómo lograr que esta vinculación no sea desproporcionada y mate la actividad, ya que el fin es que haya pequeños productores productivos y con mejores ingresos.

El banco de desarrollo es fundamental para lograr la inclusión financiera, pero también hay que poner mucha atención a la relación público privada. Es muy importante que mucho del capital de los bancos, que es subsidiado, vaya a movilizar capital privado también y no a canibalizar o sobrepasar a la parte privada. Los bancos de desarrollo cumplen un rol fundamental para 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 y con impacto. Para que ello suceda se precisa contar con los instrumentos o mecanismos que incentiven al sector privado a orientar recursos al sector agrícola. Por ejemplo, Cawa Capital lo que ha hecho es ofrecer un tramo de primeras pérdidas, que es de hasta 10 %, eventualmente el fondo lo cubre.

Todos los bancos de desarrollo son un vínculo del Gobierno con el sector privado, que tiene como objetivo fomentar a los sectores productivos. El éxito de un país no es el éxito del sector público. Si los bancos de desarrollo no promueven que haya más inversiones del sector privado no van a tener el impacto que quieren tener. Los de segundo piso tienen que trabajar con el sector privado, lo que implica hacer un balance entre cuánto dar para que lleven a cabo una acción de apoyo público y cuánto riesgo tienen que asumir.

La Banca de Desarrollo debe considerar el cambio climático como factor importante del proceso de globalización, buscar los cambios de variedades, especies, localización, usar mucha de la instrumentación que ya está disponible, y empezar a usarlos en la toma de decisiones. Hay clientes con los que no se va a poder pero con otros sí. Evidentemente, está el tema de la capacitación, de acercarse a ver lo que pasó en el terreno para ver si este recurso causó un impacto o simplemente es uno más sin importancia real y permanente. 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. Es sin duda un tema muy importante: hay que estar atentos a cómo incluir este factor en el proceso de toma de decisiones.