



Reporte Taller “Finanzas para la Agricultura Rural Sostenible: alternativa, oportunidad e innovación”

03 de diciembre de 2015

Organizadores: ANDE, Root Capital y SEFAS

Ciudad de México, México

Índice

Resumen Ejecutivo	3
Objetivos del Taller.....	3
Instituciones Organizadoras.....	3
Resultados.....	4
Reporte del Evento	5
Sesión 1: El Financiamiento Agropecuario en México.....	5
Sesión 2: Futuro del Financiamiento Agrícola en México.....	6
Sesión 3: Root Capital.....	6
Sesión 4: NUUP	7
Sesión 5: El Buen Socio.....	7
Sesión 6: Experiencia en Centroamérica SEFAS – Root Capital.....	7
Sesión 7: Ejercicio Práctico.....	8
Sesión 8: Proyectos Propuestos	9
Resultados	10
Encuesta Post –Evento	10
Proyecto Final y Próximos Pasos.....	10
Anexo I: Lista de Participantes	11

Resumen Ejecutivo

El Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE), Root Capital y SEFAS (Programa de Servicios Financieros para la Agricultura Sostenible), organizaron el Taller “Finanzas para la Agricultura Rural Sostenible: alternativa, oportunidad e innovación” para detonar una conversación a través de actividades sobre el estado actual, los retos y las oportunidades que existen dentro del sector financiero agrícola en México para *pequeñas empresas agrícolas rurales en búsqueda de capital entre 10,000 – 100,000 USD.* El taller nace como iniciativa de Root Capital, fondo de inversión social, sin fines de lucro, comprometido a catalizar el sector financiero agrícola en América Latina y África. El evento fue dirigido a instituciones financieras agrícolas, así como a asociaciones y organizaciones de la sociedad civil que buscan activamente el desarrollo rural sostenible.

Objetivos del Taller:

- Dar el panorama de la situación actual del sector financiero agrícola en México
- Dar a conocer alternativas y métodos innovadores que están supliendo este mercado (Root Capital, El Buen Socio, NUUP)
- Idear y co - crear proyectos para poder brindar soluciones creativas a los retos.

Instituciones Organizadoras:

[Root Capital](#)

Root Capital es un fondo de inversión social, sin fines de lucro, que apoya el crecimiento de la prosperidad rural en sectores de bajos recursos y ambientalmente vulnerables en África y América Latina, mediante crédito, capacitación financiera y fortalecimiento de las relaciones comerciales para pequeños negocios agrícolas.

Root Capital se especializa en ofrecer crédito a pequeñas y medianas empresas rurales que generalmente no pueden obtener financiamiento de bancos comerciales. Desde 1999, Root Capital ha desembolsado más de \$740 millones (USD) en crédito a más de 530 empresas rurales en África y Latinoamérica.

[ANDE \(Aspen Network of Development Entrepreneurs\)](#)

El Aspen Network of Development Entrepreneurs es una red de más de 230 organizaciones que apoyan de manera crítica al crecimiento de estas pequeñas empresas en países emergentes. Los miembros de ANDE apoyan estas empresas con capital, desarrollo de capacidades de negocio y/o educación emprendedora, basados en la convicción que estas empresas lideran el desarrollo económico, social y ambiental y por ende al crecimiento de la población fuera de la pobreza. ANDE en México lleva dos años trabajando con un Grupo de Trabajo de Pequeñas Empresas en Crecimiento en Agricultura, que está compuesto por varios diferentes actores y quienes han estado colaborando en un proyecto en conjunto para vincular, y comunicar a los diferentes actores del sector en México.

[SEFAS \(Programa de Servicios Financieros para la Agricultura Sostenible\)](#)

El Programa de Servicios Financieros para la Agricultura Sostenible (SEFAS) es un programa de asistencia técnica que busca catalizar la aproximación entre las organizaciones de productores sostenibles, con la oferta de servicios de las entidades financieras en Centroamérica mediante la articulación entre



comercializadores, proveedores de asistencia técnica, productores organizado y oferente de servicios financieros. Su estrategia promueve un enfoque integral de vinculación de actores, mediante la provisión de asistencia técnica a diversos grupos de la economía social y el sector de MIPYMES (principalmente rurales y agrícolas). Además aborda el trabajo con el sector financiero para que conozcan las particularidades de este sector por medio de un acompañamiento técnico. SEFAS es ejecutado desde el Centro de Estudios para el Desarrollo Rural (CDR) y es auspiciado por Instituto Humanista para la Cooperación con los Países en Desarrollo (Hivos). Además, ejecuta proyectos con entidades financieras éticas internacionales (como Root Capital) y otros aliados estratégicos a nivel nacional y regional.

Resultados del Taller:

El taller se llevó a cabo en la Ciudad de México el día 3 de Diciembre del 2015, con la participación de veinte y cuatro participantes que provenían de instituciones financieras, organizaciones de la sociedad civil y fundaciones comprometidas al desarrollo sostenible de la agricultura en México. El 100% de participantes recomendaría a un colega a asistir a este taller. Durante la jornada se platicaron varios escenarios, el contexto actual del financiamiento agrícola en México, organizaciones que están proponiendo alternativas y soluciones innovadoras, así como un ejercicio de ideación como se visualiza el sector con una visión positiva hacia futuro, así como un ejercicio de co-creación de proyectos/servicios que podrían ser críticos para catalizar el financiamiento agrícola en México. A través de una votación, los participantes señalaron la importancia de la percepción de riesgo que existe y la necesidad de educación financiera tanto para el pequeño productor como hacia las instituciones financieras para poder cerrar la brecha de desconfianza en el sector.

Reporte del Evento

Se realizó la introducción por parte de ANDE al taller, explicando los objetivos del día y los principales temas a tratar a través de la facilitación de Root Capital y SEFAS. Se recalcó la relevancia y el gran interés por parte de las organizaciones por entender y aprender de la experiencia de otros actores en el tema para replicar mejores prácticas e impulsar el financiamiento para pequeños productores agrícolas.

Sesión 1 “El financiamiento agropecuario en México”

Facilitador: Miguel Gallo Reynoso, Pacific Agro Finance de México

Principales puntos:

- El sector del financiamiento en general en México aún es débil, no se tiene información totalmente real del comportamiento del sector de pymes (y menos agrícolas), la poca información que hay tiene muchas variaciones.
- Las empresas generalmente se están financiando a través de los proveedores –quienes tienen tasas de interés muy altas-, seguido por la banca comercial y otras empresas del grupo corporativo, y en un menor porcentaje, por la banca en el extranjero y banca de desarrollo.
- FIRA¹ no ha tenido el crecimiento deseado a comparación de la banca tradicional.
- La cartera actual para crédito es de \$ 130 mil millones de pesos (MDP), aunque las necesidades son de \$240 mil MDP, de los cuales aproximadamente son \$ 60 mil MDP por parte de los pequeños productores.
- Existen 4.5 millones de pequeños negocios, de los cuales, 700 mil son productores agropecuarios.
- Se debe tomar en cuenta los riesgos en el sector: naturales (manejo de seres vivos, clima, plagas y enfermedades), uso de tecnologías, comportamiento del mercado, legales (inejecutabilidad de contratos, procesos largos, protección a deudores), sociales (informalidad, política y trabajo de menores), ambientales.
- Hay información asimétrica, lo cual provoca una selección adversa, riesgo moral y una inadecuada percepción de los riesgos. Para disminuir el riesgo se puede hacer a través del buró de crédito y la calificación de las empresas, así como la capacidad, alianzas, compromisos e integridad.
- El crédito agropecuario no ha cambiado en toda su historia, en términos de alcance y penetración del mercado sigue siendo el mismo de hace más de 80 años. Incluso ahora el financiamiento agrícola es menos del 2% de la carteras bancarias formales (solía ser por ley al menos 6% cuando la banca era nacional), y los productos/ términos no han cambiado para la población.
- Se recalcó la experiencia de México en el financiamiento agrícola, en donde aún existe mucha desconfianza del sector dado a experiencias previas (en los años 80)

¹ Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) en México

Sesión 2: Futuro del financiamiento agrícola en México

Facilitador: Katia Dumont, Gerente Regional de ANDE CAM

Los participantes formaron cuatro equipos, la actividad consistía en crear una noticia que se leyera en algún noticiero, evento o periódico visualizando el estado de Financiamiento Agrícola en México para el 2020. La noticia incluía lo que había logrado el equipo, y los diferentes pasos que tomaron para llegar a su meta.

La primera presentación consistía en que la OECD (Organización Económica y Competitiva de Desarrollo) posicionaba al sector financiero en México con el mayor alcance y mejores productos para los pequeños productores. El cual iban a lograr a través de información relevante para disminuir la percepción de riesgo y crear alianzas con diferentes actores para mitigar los riesgos. Otra noticia, con base en el New York Times, mencionaba que el campo agrícola mexicano ya era una alternativa preferible para la juventud Mexicana. Esto lo lograban a través de educación agrícola para emprendedores rurales e incorporar el tema tecnológico para la trazabilidad, tecnología técnica e informática. La tercera noticia se destacaba en un noticiero local, el Financiero, haciendo visible la rentabilidad del sector financiero agrícola. Este se lograba a través de crear un mejor record crediticio y por ende prestar a pequeños productores era muy rentable. El cuarto, y última propuesta se anunciaba la salida a la bolsa de valores un fondo de inversiones de impacto puramente agrícola. Esto se lograba a través de la confianza y la buena estructuración y colaboración son diferentes actores para poder hacer buenas inversiones, y como resultado salir a la bolsa para inversión pública.

Sesión 3: Root Capital en México

Arjun Nair, Root Capital

Principales puntos:

- Existe una alta demanda de financiamiento a corto y largo plazo por parte de las PECs agrícolas.
- Explicación del modelo de financiamiento de Root Capital, sus áreas de enfoque por sector y ubicación geográfica, así como el perfil de cliente.
- El modelo de cooperativa es el más comúnmente financiado por Root Capital en América Latina, a diferencia del resto del mundo. Casi el 82% de su cartera en México está enfocado café de exportación. En México se enfocan en el sur y sureste del país, ya que el norte del país se encuentra más organizado y son empresas grandes.
- Necesitan apoyos en temas más especializados. Es requerido seguir trabajando en la vinculación de la asesoría con el crédito.
- Root ofrece un programa de “FAS (Financial Advisory Services)” que apoyan a pequeños productores de la cartera de Root, o que potencialmente podrían ser de la cartera. El programa ofrece asesoría financiera y de contabilidad para fortalecer las cooperativas, a su vez este programa fortalece a las cooperativas y logran obtener un crédito Root, pero además mitiga el riesgo de la cartera.

Sesión 4: Modelo NUUP

Facilitador: María Luisa Luque, NUUP

- El objetivo de NUUP cubre 3 elementos: información, colaboración y creación de redes de suministro.
- Sus actores son los productores, los compradores y los multiplicadores.
- Sistema en línea en construcción, para facilitar la información entre las organizaciones. Esto permitirá la vinculación para la implementación de dichas cadenas así como un proceso de credibilidad y transparencia ya que se hará un sistema de retroalimentación en base a experiencias.
- Hay mucho interés por parte de los compradores, sin embargo, no cuentan con la perspectiva correcta y la información necesaria para entender los procesos de compra con pequeños productores agrícolas. Es importante reconocer el rol que juegan los multiplicadores (desarrolladores de capacidades, humanas, técnicas, financiadores, etc).
- La plataforma brindará más información a pequeños productores sobre compradores, así como la posibilidad de crear nuevas oportunidades para los involucrados.
- NUUP activamente busca nuevos aliados para la plataforma que busquen crear cadenas de valor inclusivas, y que estén buscando una mayor equidad para el campo. Por el momento la plataforma no tiene ningún costo.
- ¡Se invita a todas las organizaciones a sumarse!

Sesión 5: Modelo El Buen Socio

Karla Breceda, Fundadora, El Buen Socio

- Modelo para generar créditos a la medida del productor/cliente. Se realiza el diagnóstico para diseñar el crédito de acuerdo al flujo de efectivo del proyecto. Trabajan a través de alianzas con organizaciones de la sociedad civil que cuenta como ese “aval” de compromiso.
- “Les prestan a quien nadie les presta”: porque no hay información ni antecedentes crediticios.
- El Buen Socio, además está en proceso de desarrollar un “Calificación de Crédito Psicométrico”. Considerando la calidad del proyecto, calidad del solicitante (rasgos personales, perfil socioeconómico) y entorno.
- Como aprendizaje se han dado cuenta de que el hecho de tener éxito en un primer crédito, no significa que habrá éxito en el segundo, y hay que poner atención especial en el objetivo del crédito y asesorarlos hacia lo que es estratégico para el productor.
- Ofrecen créditos desde \$50,000.00 hasta \$1, 500,000.00 pesos.

Sesión 6: Experiencia en Centroamérica SEFAS – Root Capital

- Obstáculos en el financiamiento a cadenas de valor: Falta de entendimiento del sistema por parte de la entidad financiera y del productor – Solución: Diagnóstico y orientación para el entendimiento de la cadena de valor.

- Estrategia de intervención “Catalizar productos financieros”: Herramientas, Análisis financiero, cadena de valor, flujos de caja y triangulación. SEFAS brinda un proceso de acompañamiento a través de plataformas comerciales.
- ¿Cuáles son las diferencias entre un microcrédito y la cadena de valor?: manejo de garantías, tasa, a quién va dirigido, quién lo da, capacidad de pago, factor de éxito, manejo de riesgos.
- Tienen distintos modelos de triangulación básica, cuyos riesgos y factores de éxito son las estructuras poco desarrolladas, no poseen estados financieros auditados, poco o nulo acceso a financiamiento, diversidad de organizaciones por lo que es necesario ajustar las intervenciones, existen comités internos, el sector agrícola es catalogado como de alto riesgo (clima, cuestiones ambientales), altos costos de operación, tasas de interés altas, análisis financieros inadecuados.
- Factores de éxito: capacitación y acompañamiento, inicio de una plataforma comercial. Existen un gran segmento de alto potencial en mercados desatendidos. Es necesario hacer un benchmarking de prácticas de compradores y pequeños productores para poder tener más referencias al respecto.
- ¿Cómo logran que los micro financieros bajen sus tasas? Los micro financieros tienen fondos baratos, y se han dado cuenta de que al aumentar la cartera con clientes más grandes y han podido bajar las tasas.
- El acceso a financiamiento como catalizador, y no algo en lo que se dependa totalmente.
- ¿Cuál es la razón real de dar acceso a financiamiento a la zona rural? No hay que confundir el fin con el medio y se debe entender que es un plan a largo plazo y no a corto/mediano como lo hacen muchas organizaciones.
- Las micro financieras en Centroamérica operan de manera muy diferente a las de México, por eso los modelos de triangulación deben ser adaptados a los mecanismos y necesidades.

Sesión 7: Ejercicio Práctico

Ejercicio práctico: Se reflexionó sobre el contexto mexicano en cuanto al financiamiento (oportunidades/limitaciones) del sector de pequeños productores rurales.

Obstáculos	Medidas de mitigación
El proveedor le venda a los “coyotes”	Generar mejores mecanismos y productos más atractivos y adaptados al pequeño productor.
Que el dinero que se da no se utilice para lo que está destinado.	Implementar un programa de “beneficio-castigo”. Estímulos a los compromisos cumplidos por parte de los productores/financiadores.
Como no hay antecedentes, no se le prestaría a alguien muy confiable	Generar herramientas de evaluación del cliente/productor.
Productos financieros no adecuados – puede hacer que incremente la cartera vencida y a su vez se incrementan los costos de operación	Que exista mejor información para la toma de decisiones – intercambio de información entre organizaciones involucradas. Capacitación constante.
Sector de alto riesgo por cuestiones ambientales/climáticas.	Diversificar productos financieros

Costos de transacción (procesos administrativos y el contexto de estructuras más grandes)	Desarrollo de tecnología, cambio a regulaciones, mejor capacitación. e
Falta de capacitación técnica y administrativa por parte de los productores.	Preparación antes y después del crédito.
Falta información macro y microeconómica	
No hay cadenas de valor completas, lo que empuja a la comercialización con “coyotes”	Plataformas como NUUP.

Sesión 8: Proyectos propuestos

El taller terminó con una actividad de diseño de proyectos, en la cual se presentaron cuatro intervenciones nuevas que podrían resultar de valor agregado para catalizar el sector de financiamiento agrícola.

1. Un plan de educación para crear emprendedores rurales a través de una alianza con universidades e instituciones financieras para implementar. Se necesitara espacios físicos/virtuales e instructores para poder llevar a cabo. Difusión en medios y organizaciones de la sociedad civil materiales didácticos como obligación en el campo. Los diferentes aliados son (escuelas, instituciones financieras, organizaciones gubernamentales, etc).
2. Sofisticación de productos financieros a través de información, capacitaciones y mejora de productos financieros con un mejor manejo de los subsidios al campo. Los recursos necesarios son de capital humano, tecnológico y serio financiado público-privado con actores como, instituciones gubernamentales, privadas, sociales, etc. El gobierno será responsable de manejar información adecuada, la banca privada de crear en base a esta información nuevos productos y el sector social asesorar, auditar y vincular los diferentes actores y necesidades.
3. “Cusinela” – base datos (“big data”) agregados para tener una mejor noción del riesgo de financiamiento a pequeños agricultores. Cusinela busca cruzar datos de instituciones gubernamentales (INEGI, SAGARPA, SEDESOL, FIRA, etc) con junto una organización de la sociedad civil para tener mejores estadísticas de pago y potencial de crédito. Se busca crear un micro buró de crédito alternativo, al igual que crear casos “no anecdóticos” que permitan avalar trabajo cuando se trabaja en alianza (ej. First Access). Se buscaran recursos del BID, gobierno, CAF, y otras instituciones multilaterales al igual que consultores para apoyar el cruce de datos.
4. Creación de Instituto Ciudadano de Educación Financiera para el Campo. Este instituto busca “Centralizar, estandarizar, transparentar y evaluar” información para poder catalizar la inclusión financiera agrícola. Se busca involucrar a instituciones educativas, ong’s, productores y gobierno con recursos público-privados. Buscar tener información para calificar y tener una mirada más objetiva a las necesidades financieras del campo.

Después de presentar los cuatro proyectos, se hizo una votación sobre los proyectos más relevantes en el cual todos los participantes reconocieron la importancia de la *brecha de educación financiera, al igual que la percepción de riesgo de parte del sector financiero, como el reto más grande del sector.*

Resultados

Con la participación de veinte y cuatro personas el taller duro un día entero, con una participación bastante activa de los presentes.

Proyecto Final y Próximos Pasos

Dentro del taller se identificó, por todos los participantes, la necesidad de tener mejor comunicación y educación dentro del sector financiero agrícola. Por ende, la primera y cuarta opción de proyectos fueron quienes recibieron más votos finales. Sin embargo, se debe rescatar que la tercera opción, también obtuvo mucho interés e intentan todas de diversas maneras, cerrar esas brechas de desconfianza y percepción de riesgo.

En base a los proyectos propuestos, y al interés expresado por los participantes, ANDE convocará una reunión para darle seguimiento al tema a principios del 2016. Dentro de esta reunión se discutirá cuáles son las prioridades en temas de educación financiera para el usuario (pequeño productor) pero también la necesidad de sensibilización para el sector financiero para ir rompiendo esas brechas de percepción de riesgo negativas. Existen varios proyectos o productos ya en práctica que se pudiesen retomar, por lo cual ANDE hará un pequeño “crowdsourcing” de iniciativas y sus aprendizajes a través del grupo de trabajo de Agricultura Sostenible local y global. Uno de ellos es un curso de educación financiera para pequeños agricultores desarrollada por Root Capital y Technoserve con el apoyo de ANDE. En base a la información recaudada, se hará una reunión para identificar las mejores maneras de colaborar, conocer y/o potencialmente aterrizar proyectos e ideas alcanzables con la visión de crear una investigación/ proyecto en conjunto, siempre y cuando fuese posible identificar a un financiador interesado para echar andar el proyecto.

Para mayor información contacta a:

Katia Dumont
Gerente Regional
ANDE en Centroamérica y México
katia.dumont@aspeninst.org