

DOCUMENTO DE SÍNTESIS

INTERCAMBIOS VIRTUALES FFF/FAO

NOVIEMBRE DE 2024

ACCESO A LA FINANCIACIÓN

PERSPECTIVAS, CASOS Y LECCIONES APRENDIDAS





Contenido

Contexto 3

Insight 4

Experiencias compartidas 5-8

Lecciones 9

Ejecutivo Resumen

- Este documento resume una serie de intercambios temáticos en el contexto del Forest and Farm Facility (FFF/FAO) en torno al «acceso a la financiación» en noviembre de 2024. Los intercambios fueron organizados por AgriCord.
- La investigación del IIED confirma que las organizaciones de productores forestales y agrícolas (OPFA) son uno de los principales financiadores de la agricultura y la silvicultura. Los productores invierten también una gran parte de sus ingresos en prácticas sostenibles de adaptación al clima, mientras que reciben poco o ningún apoyo para estos esfuerzos por parte de los actuales mecanismos de financiación climática.
- Los casos presentados de Café Global, Colombia, y Agronorte, Paraguay, demuestran que las OPFA pueden aprovechar con éxito las oportunidades de crédito y hacer crecer sus negocios si se fortalecen sus capacidades de gestión financiera y planificación empresarial.
- Los casos de KENAFF, Kenia, y TUNADO, Uganda, muestran que las OPFA, una vez fortalecidas y consolidadas, pueden desarrollar servicios innovadores e inclusivos para sus miembros y convertirse en socios valiosos para las partes interesadas tanto privadas como públicas. ■

Contexto

Productores Forestales y Agrícolas: Resiliencia incorporada y potencial no aprovechado



*"Cuando preguntamos a las organizaciones de productores forestales y agrícolas qué temas proponen para los intercambios de conocimientos, una de las tres respuestas principales siempre es: **acceso a financiamiento.**"*

Katja Vuori

CEO AgriCord

Las organizaciones de productores forestales y agrícolas son los principales inversores en sus actividades agrícolas y forestales. Esto también es cierto cuando se trata de financiar medidas innovadoras y adaptativas necesarias frente a los impactos del cambio climático. Los propios agricultores son sus mayores financiadores.

Sin embargo, cuando se trata de acceder a financiamiento externo en forma de capital de trabajo o crédito de inversión, subvenciones o financiamiento específico para la adaptación y mitigación del clima, persisten cuellos de botella y barreras.

Los desafíos son estructurales. Existe una brecha entre lo que las OPFA y los productores individuales necesitan y lo que las instituciones financieras ofrecen. Las organizaciones de productores a menudo no encuentran productos que se ajusten a sus necesidades: las tasas de interés son demasiado altas para la agricultura, donde los márgenes de ganancia siguen siendo bajos. En muchos lugares, tampoco existen mecanismos adecuados de reducción de riesgos para alentar a los bancos e instituciones financieras a proporcionar préstamos a

bajo interés a las empresas agroforestales para alentar a los bancos e instituciones financieras a proporcionar préstamos a bajo interés a las empresas agroforestales de pequeños agricultores. Para reducir los riesgos a nivel de finca, los seguros agrícolas y forestales no existen o son demasiado caros para los pequeños agricultores. En cuanto al financiamiento climático, según cifras del FIDA, los pequeños agricultores solo reciben el 0.8% del financiamiento climático, a pesar de ser de los más vulnerables.

Institutos independientes de investigación de políticas como el Instituto Internacional para el Medio Ambiente y el Desarrollo (IIED) nos proporcionan evidencia y claridad para identificar adecuadamente los problemas y las posibles soluciones, como se comparte en este documento.

A continuación, nuestras OPFA asociadas proporcionan ejemplos y mejores prácticas sobre cómo, con el apoyo de agencias agrícolas, abordan los desafíos relacionados con el acceso al financiamiento. Profesionalizando su gestión financiera, mejorando sus servicios técnicos y económicos a los

miembros, instalando sistemas de monitoreo y trazabilidad para reducir riesgos, fortaleciendo sus habilidades y competencias en planificación empresarial y desarrollando sus capacidades para analizar riesgos climáticos y acciones prioritarias para la adaptación y mitigación.

Los agricultores son la encarnación del trabajo duro, la dedicación y la resiliencia. Hay mucho potencial no aprovechado en el sector agrícola y forestal de pequeños agricultores. Siempre que empoderemos a los pequeños agricultores para que alcancen su máximo potencial y hagamos que el financiamiento público y privado sea accesible para ellos, podremos crear cadenas de suministro más resilientes y equitativas. Los agricultores y productores forestales y sus organizaciones también deben recibir una compensación justa por los servicios ecosistémicos que brindan en beneficio de todos nosotros. Se necesitan programas como el Forest and Farm Facility para apoyar a las OPFA en la construcción de capacidades, competencias, herramientas y recursos para gestionar negocios rentables y sostenibles.

AGRICORD



AgriCord es una alianza global de 13 agri-agencias especializadas en fortalecer las organizaciones y cooperativas de productores agrícolas y forestales en todo el mundo. AgriCord trabaja con socios financieros bilaterales e internacionales (FAO, UE, FIDA, AFD, GIZ, AECID, DGD) implementando programas de apoyo a las OPFA. Junto con IIED y UICN, AgriCord forma parte del Forest and Farm Facility (FFF) de la FAO.

Más información en www.agricord.org

Insights

Las organizaciones de productores forestales y agrícolas contribuyen significativamente al financiamiento de la adaptación al cambio climático



"Cuando las fuentes externas de crédito no son accesibles, [...] los pequeños agricultores pueden tener dificultades para adquirir suficiente capital para financiar o mejorar sus negocios. Algunas OPFA han demostrado que es posible abordar este desafío movilizándolo sus propias finanzas." p.9

Isabela Núñez del Prado Nieto

Researcher IIED, Finanzas Forestales y Recursos Naturales

Un estudio reciente (2024) realizado por IIED sobre las OPFA en Brasil, Bolivia, Ghana, Ecuador, India y Zambia reveló ideas interesantes sobre su importancia general para el financiamiento del sector agrícola.

El estudio encontró que las OPFA en diferentes áreas geográficas aprovechan eficazmente los recursos internos para crear y ofrecer servicios financieros a sus miembros. Esta forma de financiamiento varía desde pequeños grupos informales de ahorro hasta grandes cooperativas financieras formalizadas. A menudo, estos mecanismos de financiamiento tienen un estilo de préstamo basado en la confianza y las relaciones. Los nombres de estos grupos difieren en cada país, pero los tipos más pequeños de Asociaciones de Ahorro y Préstamo de Grupo consisten en diez a veinte individuos que se reúnen periódicamente para ahorrar colectivamente en un fondo común accesible para sus miembros. Las deudas se reembolsan con intereses y el fondo crece. Estos modelos

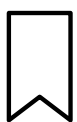
son bastante heterogéneos y también lo son los beneficios adicionales que aportan. Algunos grupos mantienen registros de crédito para los miembros, ofrecen diversificación de fuentes de ingresos y proporcionan inclusión financiera para grupos desfavorecidos, como jóvenes y mujeres.

La relevancia de estos mecanismos en el sector de pequeños agricultores a menudo se subestima. Los recursos movilizados internamente en diversas formas de formalidad representan el 25% de todo el financiamiento de pequeños agricultores a nivel mundial (p.67), con carteras de préstamos individuales que van desde unos pocos dólares hasta miles de dólares estadounidenses. Debido a la autosuficiencia de los agricultores para la movilización de recursos y su relevancia resultante para la continuidad de la agricultura en esas comunidades, es necesario apoyar a las organizaciones de productores para fortalecer sus mecanismos de financiamiento

con capacitación e inversión habilitadora. Mientras los productores enfrentan cada vez más condiciones ambientales cambiantes, los mecanismos de financiamiento climático existentes no los alcanzan. Menos del uno por ciento de los fondos disponibles llegan a los pequeños productores. Al mismo tiempo, se estima que los productores invierten entre el 20 y el 40% de sus propios ingresos en estrategias de adaptación que financian prácticas sostenibles y la protección de la biodiversidad (IIED, 2023).

La reciente investigación de IIED recuerda que ya existen capacidades financieras importantes entre las OPFA. Movilizan sus propios recursos y proporcionan un canal viable para el financiamiento climático donde se necesita.

El informe de investigación fue realizado y presentado por Isabela Núñez del Prado Nieto, quien investiga el financiamiento para los productores forestales y agrícolas y sus organizaciones.



1

Núñez del Prado Nieto, I. (2024). *Mobilising internal finance: how forest and farm producer organisations upscale financial access*. IIED, London. Available at <https://www.iied.org/22326iied>

2

<https://www.iied.org/smallholder-farmers-worldwide-spending-368bn-annually-adapting-climate-change-nature-loss>



El Instituto Internacional para el Medio Ambiente y el Desarrollo (IIED) es una de las principales organizaciones independientes de investigación en políticas y acción del mundo, que promueve políticas basadas en evidencia para el desarrollo sostenible. IIED es uno de los socios implementadores del Forest and Farm Facility (FFF) junto con la FAO, la UICN y AgriCord.

Más información sobre IIED en: <https://www.iied.org/about>

Global Cafés

Colombia

Cumplir con las necesidades de capital de trabajo en un sector competitivo



“Un factor clave para que las organizaciones de productores accedan a financiamiento a nivel nacional es un volumen elevado de negocios. Para las inversiones extranjeras, debe haber perspectivas de exportación continua, es decir, compromisos para suministrar a los compradores.”

Rafael Lesmes
Coordinator for Acodea in Colombia

En este caso, queremos destacar a Global Cafés, una joven cooperativa que se estableció entre 2011 y 2013. Los miembros viven en Huila, en la parte suroeste de Colombia, donde las condiciones para el café son favorables. La abundancia de granos y productores, así como de intermediarios y exportadores, ha creado un sector competitivo en la región.

Para diferenciarse y hacer crecer su negocio, Global Cafés comenzó a seguir una estrategia de precios basada en la calidad que recompensa a los productores por productos de calidad que cumplen con los estándares de esquemas de certificación reconocidos internacionalmente.

Sin embargo, la nueva estrategia no estuvo exenta de desafíos. Los productores están acostumbrados a recibir el pago cuando entregan su producto, pero las ventas internacionales de café están vinculadas a pagos diferidos, generalmente de 90 a 120 días. En este caso, la cooperativa tuvo que cubrir la brecha. El principal desafío para la cooperativa fue la disponibilidad de capital

de trabajo para pagar a los productores sin demoras. Con el apoyo de Acodea, Global Cafés logró obtener suficiente capital de trabajo para seguir adelante con sus planes de convertirse en un exportador de productos de calidad.

Mientras consolidaban sus capacidades logísticas y de gestión, Global Cafés realizó un viaje de estudio que les permitió aprovechar las experiencias de otras cooperativas exitosas. Luego, Global Cafés estableció contacto directo con su agencia nacional de promoción de exportaciones, Procolombia. Después de adquirir suficiente conocimiento, se desarrolló un plan estratégico que puso un énfasis particular en el desarrollo de servicios para los miembros y asociados.

Los productores aún pueden vender su café convencional, pero hoy en día, una creciente proporción de productores apunta a mejorar consistentemente la calidad para ganar una prima. La nueva estrategia comercial permitió a Global Cafés consolidar su posición en un mercado competitivo. ■



GLOBAL CAFÉS



80 miembros principales y 1500 proveedores asociados

Esquemas de certificación:
FairTrade, Rainforest Alliance

¿Tener muchos miembros sera siempre bueno?

Global Cafés tiene una larga lista de espera de asociados que desean convertirse en miembros plenos. Es parte de su estrategia expandir la membresía cuidadosamente, asegurándose de que los nuevos miembros estén motivados, alineados y sean capaces de seguir la filosofía y visión de la organización. Eligen un crecimiento sostenible de la membresía sobre una expansión rápida.

Find them online:
<https://globalcafes.org/>
<https://acodea.es/>

acodea
AGRIAGENCIA DE ESPAÑA



Agronorte

Paraguay

Sobre la importancia de las prácticas contables sólidas



Agronorte es una cooperativa recientemente establecida (2015) en el noreste de Paraguay. Agronorte y sus miembros producen principalmente sésamo, chí, frijoles y maní de manera orgánica y siguen principios agroecológicos. Existía un mercado para estos productos, pero como muchas organizaciones jóvenes, el avance de Agronorte estaba limitado por sus propias capacidades de gestión financiera.

Con el apoyo de la agencia agrícola española Acodea, se realizó un análisis organizacional. El resultado: un grado insuficiente de planificación estratégica o financiera, metodologías contables mejorables y, relacionado causalmente, un bajo volumen de capital de trabajo para comprar y consolidar productos de miembros y asociados. Incluso si Agronorte pudiera comprar toda la producción, la capacidad para almacenar, procesar y comercializar los productos era baja en ese momento.

Los socios acordaron comenzar con la reestructuración de su departamento financiero e introducción de software contable adecuado. Esto aumentó en gran medida la capacidad de Agronorte para monitorear los procesos financieros y hacer proyecciones. Los informes financieros mejoraron considerablemente y Agronorte aseguró financiamiento a través de tres diferentes cooperativas de ahorro y crédito. Al mismo tiempo, las capacidades de almacenamiento y procesamiento se

ampliaron ampliaron de 930 a 2500 toneladas, lo que resultó en contratos más grandes. Los frijoles de Agronorte ahora están disponibles en supermercados de todo Paraguay. La certificación de 934 hectáreas de producción orgánica de chí permitió a Agronorte aumentar su precio en 300 USD por tonelada.

Las ganancias reputacionales y las mejoras en la gestión contable permitieron la preparación de presupuestos y proyecciones de flujo de caja que evitaban problemas de liquidez previamente encontrados. De 2021 a 2023, las ventas aumentaron un 60%, generando 24 nuevos empleos en la organización.

Como una organización orientada a las necesidades, Agronorte introdujo una unidad centralizada de compras que adquiere productos de consumo común en grandes volúmenes, poniéndolos a disposición de los miembros a precios favorables. Estos servicios recompensan a los miembros y contribuyen en gran medida a una nutrición asequible y segura en las comunidades locales.



Acodea es una agencia agrícola española y uno de los trece (13) miembros de la alianza AgriCord. Acodea apoya a Agronorte y otras cooperativas para convertirse en organizaciones financieramente sólidas con negocios rentables. ■



Crecimiento de productores asociados; de 470 en 2021 a 710 en 2024

Aumento de la capacidad de almacenamiento; de 930 a 2500 toneladas

Mejora de precios para los productores - hasta 300 USD por tonelada a través de la certificación orgánica



Find them online:
<https://www.agronorte.coop.py/>
<https://acodea.es/>

KENAFF
Kenya

Productores conectados con identidades digitales



“A través de la plataforma, los agricultores pueden acceder a insumos de mejor calidad, conectarse a mercados y también acceder a servicios financieros.”

Magdeline Alukhava

ICT Officer Kenya National Farmers' Federation



La Federación Nacional de Agricultores de Kenia (KENAFF) es la organización principal que representa a 1.6 millones de agricultores en Kenia. El proyecto aquí presentado se relaciona con una parte central de la estrategia organizacional de KENAFF (2022): ser parte de una transformación agrícola sostenible y basada en datos en Kenia.

En colaboración con Mastercard, KENAFF implementa actualmente un proyecto que agrupa servicios digitales para productores en Kenia: el FarmPass. ¿Cómo surgió esta asociación? Porque los objetivos se alinearon: Mastercard ya había lanzado un proyecto para una mayor inclusión financiera con el Community Pass, mientras que KENAFF estaba ansioso por abrir más servicios financieros y digitales a sus miembros.

Hay algunos desafíos centrales que el proyecto aborda: transacciones informales e invisibles, visibilidad limitada del mercado y la percepción resultante de las instituciones financieras de que los productores son clientes de alto riesgo. El FarmPass ofrece un perfil digital para los productores, rastreando transacciones e historiales, así como datos de producción, haciendo visible lo que antes era opaco para las cooperativas y los proveedores de crédito. Para esto, Mastercard proporciona la plataforma y la experiencia técnica, y KENAFF incorpora a los agricultores, proveedores de insumos, compradores e instituciones financieras, y proporciona la capacitación necesaria. Esencial para este proceso son los Campeones Agrícolas Digitales: actualmente 500 extensionistas capacitados que también

son miembros del personal de las cooperativas. Ellos concientizan a los agricultores, los registran, agregan la demanda de insumos de los agricultores y proyectan las cosechas. Recogen productos, facilitan pedidos, apoyan con pagos digitales y solicitudes de crédito. Para 2024, los campeones registraron 700.000 usuarios, y el 50% estaban activos en 2025, acumulando alrededor de 9 millones de USD en ingresos en las primeras etapas del proyecto. Una vez que se establezcan las identidades digitales de los productores y los registros, los productores recibirán tarjetas físicas que contienen sus historiales de transacciones y negocios. Esta billetera les permitirá acceder de manera confiable a servicios financieros. Con el tiempo, se integrarán más servicios al sistema.

KENAFF sigue un plan de 5 años para escalar esta iniciativa e incorporar a 10 millones de agricultores, un objetivo ambicioso. Los desafíos permanecen: la alfabetización digital es limitada y las cooperativas no siempre tienen las habilidades para trabajar con la plataforma. Se necesita buena voluntad política a diferentes niveles y las preocupaciones sobre la privacidad de los datos de los agricultores deben tomarse en serio.

Si KENAFF tiene éxito, el impacto sería significativo: agricultores conectados y con solvencia crediticia, lo que resultaría en una escalada de la producción agrícola en Kenia. Por ahora, KENAFF continúa construyendo capacidades y expandiendo los servicios de asesoría digital. En el futuro, quieren monetizar los datos y crear evidencia para los responsables de políticas y socios. ■



FarmPass

ofrece identidad digital; establece historiales; conecta a los productores

Inversión de KENAFF

10 personas en la sede 500 Campeones Agrícolas Digitales

Propiedad

Los datos son propiedad de las cooperativas; Los agricultores son informados sobre las transmisiones de datos

Roles

KENAFF - incorporación, capacitación, entrada de datos
Mastercard - infraestructura, experiencia técnica

Expansión

Potencial para servicios y elementos adicionales (por ejemplo, geolocalización y cumplimiento)

Find them online:

<https://www.kenaff.org/index.php>



ANDREAS
HERMES
AKADEMIE

AHA es una agencia agrícola miembro de AgriCord y uno de los socios estratégicos de KENAFF. <https://www.andreas-hermes-akademie.de/en/topic/international-cooperation/>

TUNADO
Uganda

Creando oportunidades y servicios para jóvenes apicultores



“Conectamos a los jóvenes con campeones, mejoramos sus habilidades y los registramos digitalmente antes de poder financiarlos.”

Dickson Biryomumaisho
CEO TUNADO



La Organización Nacional de Desarrollo de la Apicultura de Uganda (TUNADO) es un organismo reconocido que defiende los intereses de los apicultores en el país desde 2004. Sus miembros incluyen productores, procesadores, empaques y proveedores de servicios a lo largo de la cadena de valor. Su misión es abogar, asegurar la sostenibilidad del sector, crear un entorno saludable y fomentar la inclusión.

TUNADO posee World of Bees, una empresa que comercializa los productos de marca de sus miembros. La organización inició un Fondo de Negocios de Apicultura que se dirige específicamente a los jóvenes y grupos vulnerables, e invierte en sus empresas apícolas, estimulando efectivamente la creación de empleo y la creación de pequeñas empresas.

El mecanismo de financiamiento es parte del modelo de negocio de TUNADO, caracterizado por los Centros de Transformación Rural que capacitan a los productores, agregan valor a los productos y vinculan a los productores con mercados locales y extranjeros. El uso de FinTech y aplicaciones de trazabilidad (Farmerlink, sistema Bantu) están sistematizados y son

parte integral del enfoque de desarrollo de la cadena de valor de TUNADO. El Fondo de Negocios de Apicultura funciona como un fondo rotatorio que se estableció con capital inicial proveniente de suscripciones de membresía, ingresos comerciales de World of Bees y contribuciones de socios de desarrollo. Los créditos se reembolsan en su totalidad a una tasa de interés asequible.

El impacto del fondo es significativo, 1500 – 1600 jóvenes (incluyendo 1100 mujeres jóvenes) recibieron apoyo a través del Fondo de Negocios de Apicultura. Combinado con los otros servicios proporcionados a través de los centros de transformación rural, los ingresos anuales promedio de los productos apícolas han aumentado en un 368%, de 63 USD a 232 USD.

Uno de los principales impulsores para que TUNADO trabajara en este fondo fue la pandemia de Covid-19, cuando la liquidez se convirtió en un gran desafío. Hoy en día, el fondo, la membresía y el negocio están en expansión, con World of Bees vendiendo una amplia gama de productos en Kampala y a través de su [tienda en línea](#). ■



TUNADO fue apoyado en la creación del Fondo de Negocios de Apicultura por sus socios a largo plazo Trias y Woord en Daad.



Enfoque para la inclusión de jóvenes y personas vulnerables

Fondo de Negocios de Apicultura y Centros de Transformación Rural

1500 - 1600 beneficiarios

Aumento del ingreso anual promedio del grupo objetivo en un 368%

Encuétralos en línea:

<https://tunadobees.org/>

<https://worldofbees.shop/en/>



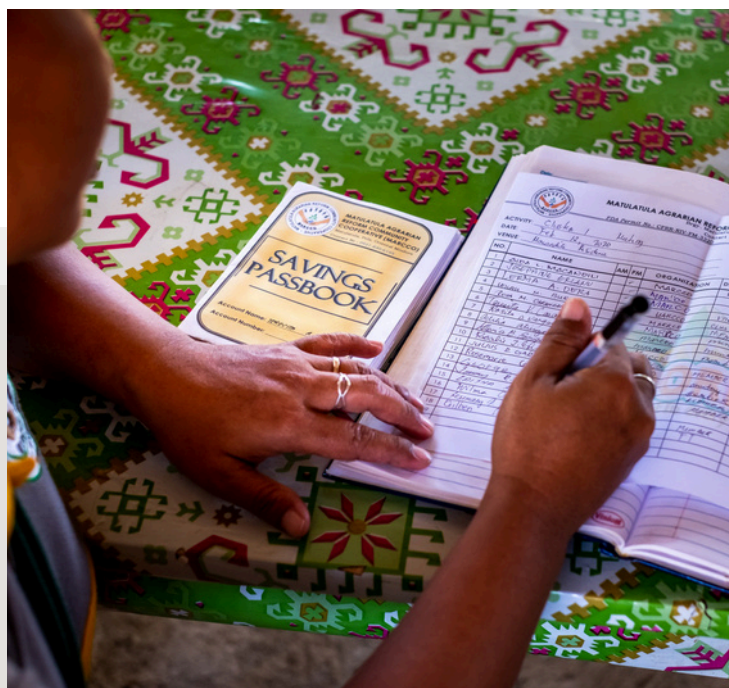
WORLD OF BEES
"Home of Honey"

Lecciones

Puntos clave

1

Canalizar fondos a través de las OPFA tiene **un gran potencial para un uso efectivo del financiamiento climático** si se acompaña del apoyo y la capacitación adecuados.



2

El fortalecimiento institucional holístico de las OPFA es una condición previa para estar (y mantenerse) aptas para el crédito. Muchos programas de apoyo se centran en varios temas en estos días, financiando actividades específicas. Esto no es un problema (al contrario) siempre que haya suficiente apoyo financiero para el personal, la construcción de prácticas de gestión financiera, capacitaciones en gobernanza, etc. La experiencia muestra que las OPFA solo entonces son verdaderamente capaces de asumir su papel de proporcionar servicios sostenibles y duraderos a sus miembros.

3

Las OPFA fuertes son socios valiosos para los cambios estructurales en sus países. Las organizaciones de productores nacionales y subnacionales pueden ser socios atractivos para las partes interesadas privadas y públicas porque efectivamente alcanzan a un gran número de personas dispersas en sus países. Pero todas las partes interesadas deben entender que esto **solo es posible debido a las inversiones significativas en infraestructura y mano de obra por parte de esas organizaciones.** Cualquier parte externa que aproveche esta infraestructura debe compensar justamente a las OPFA.

Images: AgriCord, IIED, Acodea, Cafe Global, Agronorte, KENAFF, TUNADO

Las opiniones aquí presentadas no reflejan necesariamente las posiciones oficiales de los otros socios institucionales del Forest and Farm Facility (FFF).

Mas informaciones:
www.agricord.org/en/resources

CONTACTO

 info@agricord.org

 www.agricord.org

 Rue de Trèves 61
B-1040 Brussels

© AgriCord
Brussels, December 2024

Title:
Acceso a la financiación - Perspectivas, casos y lecciones aprendidas
Documento de síntesis - *Intercambios virtuales FFF/FAO*

Autor(es):
Katja VUORI, CEO AgriCord
Lukas HADASCH, Programme Coordinator AgriCord

Diseño y Edición:
Lukas HADASCH, Programme Coordinator AgriCord

Revisión y traducción:
Marcela RODRIGUEZ, Programme & Finance Controller AgriCord
Chamsyatou MAMA GAO, Programme & Partnerships Officer AgriCord



AGRICORD