ALIDE

BANCA DE DESARROLLO Y FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Modelos institucionales, estrategias de intervención y oportunidades de benchmarking



Lima - 2026

© Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE)
Secretaría General
Av. Paseo de la República 3211, San Isidro Apartado 3988 | Lima, 100 Perú
Teléfono: 203-5520
E-mail: secretariageneral@alide.org
Publicación electrónica disponible en www.alide.org
Lima, septiembre de 2026

Derechos reservados

Esta publicación fue desarrollada por Kevin Álvaro Fiestas García, en coordinación con Romy Calderón Alcas, economista y jefe, respectivamente, del Programa de Estudios Económicos e Información de ALIDE. El cuidado de la edición estuvo a cargo de la Unidad de Comunicación Social de ALIDE.

ÍNDICE

RESUMEN 8

1. PANORAMA REGIONAL DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA 10

1.1. Relevancia del agro en el PIB por regiones 10

1.2. Empleo agropecuario en perspectiva global y regional 12

1.3. Exportaciones y balance comercial agrícola en ALC y el mundo 14

1.4. Participación del crédito agro 16

2. SISTEMAS NACIONALES DE FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO EN ALC 19

2.1. Marco analítico de los sistemas nacionales 19

2.2. Nivel 1. Fuentes de fondeo 23

2.3. Nivel 2. Canalización institucional 27

2.4. Nivel 3. Instrumentos y apoyos 33

2.5. Nivel 4. Receptores y acceso financiero rural 37

2.6. Condiciones transversales 42

2.7. Síntesis de las arquitecturas nacionales 45

3. BANCA DE DESARROLLO Y FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO EN ALC 50

3.1. Objetivo y alcance del estudio 52

3.2. Recopilación de datos 54

3.3. Enfoque metodológico 58
3.3.1. Dimensiones de las familias institucionales 60
3.3.2. Antecedentes y referencias 62

3.4. Construcción de perfiles y familias 64

3.5. Validación y contraste empírico 65

3.6. Caracterización, integración y límites de la muestra 66

4. TIPOLOGÍAS DE LA BANCA DE DESARROLLO EN LA REGIÓN 67

4.1. Fundamento de la tipología 67

4.2. Formación de las seis familias 79

4.3. Construcción y validación de las familias 80
4.3.1. Construcción de las familias 80
4.3.2. Clusterización como contraste empírico 82

4.4. Caracterización de las familias 85
4.4.1. Primer piso multisectorial (F1) 85
4.4.2. Primer piso especializadas en agro (F2) 87
4.4.3. Segundo piso multisectorial (F3) 88

4.4.4. Segundo piso especializadas en agro (F4) ... 90
4.4.5. Modalidad mixta y multisectorial (F5) ... 91
4.4.6. Modalidad mixta especializadas en agro (F6) ... 93

4.5. Escala, estructura financiera y orientación por familia ... 94

4.6. Tipología para benchmarking y análisis entre pares ... 98

5. PRODUCTOS Y ARQUITECTURAS AGROFINANCIERAS ... 99

5.1. Taxonomía multidimensional (D1–D6) ... 100

5.2. Arquitectura de la oferta agrofinanciera ... 108

5.3. Combinaciones y perfiles por familias ... 119

5.4. Diversidad de las arquitecturas ... 127

5.5. Conclusiones para la banca de desarrollo ... 129

6. INTEGRACIÓN DE SISTEMAS, INSTITUCIONES Y CAPACIDADES ... 130

6.1. Análisis integrado de niveles ... 131

6.2. Configuración institucional y arquitectura de la oferta ... 133

6.3. Institución, país y semejanza de la oferta ... 139

6.4. Distribución nacional de capacidades ... 141

6.5. Lecciones para el aprendizaje entre pares ... 152

7. BENCHMARKING Y APRENDIZAJE ENTRE PARES ... 156

7.1. Alcance y lógica del benchmarking ... 157

7.2. Identificación de referencias y capacidades ... 158

7.3. Resultados regionales del benchmarking ... 161

7.4. Aplicación a cinco casos ... 165

7.5. Transferibilidad de experiencias ... 170

7.6. Aprendizaje institucional y cooperación regional ... 171

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA ... 173

8.1. Conclusiones ... 173

8.2. Recomendaciones de política ... 176

9. REFERENCIAS ... 179

10. ANEXOS ... 187

ÍNDICE DE TABLAS

TABLAS DEL ESTUDIO

Tabla N° 1. Dimensiones utilizadas para caracterizar el contexto de los sistemas agrícolas nacionales 20
Tabla N° 2. Fuentes y mecanismos de fondeo documentados en los sistemas nacionales 25
Tabla N° 3. Formas nacionales de canalización del financiamiento agropecuario 28
Tabla N° 4. Posición de la banca de desarrollo dentro de la arquitectura nacional de canalización 31
Tabla N° 5. Instrumentos documentados en los sistemas nacionales de financiamiento agropecuario 33
Tabla N° 6. Estructura de los receptores finales en los sistemas agrícolas nacionales 37
Tabla N° 7. Acceso y uso de servicios financieros en áreas rurales 40
Tabla N° 8. Canales de interacción del riesgo climático con los cuatro niveles del sistema de financiamiento agropecuario 44
Tabla N° 9. Síntesis de las arquitecturas nacionales de financiamiento agropecuario 46
Tabla N° 10. Preguntas y niveles de análisis del estudio 53
Tabla N° 11. Criterios para acreditar la intervención agropecuaria 55
Tabla N° 12. Función conceptual de las cuatro variables tipológicas 61
Tabla N° 13. Estudios y marcos comparables con la metodología empleada 63
Tabla N° 14. Matriz conceptual de las seis familias institucionales 64
Tabla N° 15. Diversidades tipológicas analizadas 68
Tabla N° 16. Configuraciones tipológicas exactas y familia institucional correspondiente 79
Tabla N° 17. Matriz de familias institucionales según modalidad operativa y cobertura sectorial 81
Tabla N° 18. Distribución territorial, geográfica y de propiedad de las familias institucionales 82
Tabla N° 19. Correspondencia entre las seis familias y los siete clústeres en el contraste empírico 84
Tabla N° 20. Indicadores financieros y operativos de la familia F1 86
Tabla N° 21. Indicadores financieros y operativos de la familia F2 87
Tabla N° 22. Indicadores financieros y operativos de la familia F3 89
Tabla N° 23. Indicadores financieros y operativos de la familia F4 90
Tabla N° 24. Indicadores financieros y operativos de la familia F5 92
Tabla N° 25. Indicadores financieros y operativos de la familia F6 94
Tabla N° 26. Indicadores comparados de las seis familias institucionales 95
Tabla N° 27. Evolución de la banca de desarrollo: de la intervención tradicional a la agenda contemporánea 101
Tabla N° 28. Fundamento conceptual y correspondencia de las dimensiones D1–D6 104
Tabla N° 29. Alcance y unidades del análisis multidimensional 108
Tabla N° 30. Instrumentos y servicios presentes en la oferta agrofinanciera 110
Tabla N° 31. Destinos sustantivos financiados por las intervenciones 112
Tabla N° 32. Receptores y segmentos seleccionados de la oferta agrofinanciera 114
Tabla N° 33. Objetivos de desarrollo documentados en las intervenciones 115
Tabla N° 34. Componentes complementarios y rasgos seleccionados de la entrega 118
Tabla N° 35. Perfil institucional promedio por familia 123
Tabla N° 36. Niveles de integración del análisis 132
Tabla N° 37. Amplitud promedio de la oferta por familia institucional 133
Tabla N° 38. Especialización sectorial y amplitud D1-D5: sensibilidad por profundidad del catálogo 134
Tabla N° 39. Atributos seleccionados que ayudan a distinguir la modalidad de operación 135
Tabla N° 40. Presencia institucional e intensidad mediana de capacidades seleccionadas por familia 138
Tabla N° 41. Semejanza media de la oferta según relación entre las IFD 139
Tabla N° 42. Semejanza media de la oferta dentro de cada familia 140
Tabla N° 43. Magnitud de las asociaciones entre contexto nacional y capacidades D1-D5 142
Tabla N° 44. Difusión de capacidades seleccionadas según forma nacional de organización 145
Tabla N° 45. Capacidades documentadas en F1 según forma nacional de organización 146
Tabla N° 46. Sensibilidad de la relación entre contexto y capacidades 147
Tabla N° 47. Distribución de capacidades en los 14 países con dos o más IFD 148
Tabla N° 48. Familias que albergan capacidades concentradas: observado y esperado 149
Tabla N° 49. Localización regional de capacidades seleccionadas 150
Tabla N° 50. Capacidades sobrerrepresentadas en programas especiales 151
Tabla N° 51. Información utilizada para el benchmarking institucional 154
Tabla N° 52. Síntesis de hallazgos sobre configuración institucional, sistema nacional y arquitectura de la oferta 154
Tabla N° 53. Del par institucional a una pregunta de aprendizaje 157
Tabla N° 54. Espacio de comparación y referencias primarias por familia 161
Tabla N° 55. Distribución del número de referencias externas primarias 161
Tabla N° 56. Oportunidades D1-D5 identificadas por dimensión 162
Tabla N° 57. Combinaciones de rutas disponibles en las oportunidades D1-D5 162
Tabla N° 58. Capacidades seleccionadas y disponibilidad de rutas de aprendizaje 163
Tabla N° 59. Casos ilustrativos y capacidades que motivan el aprendizaje 165
Tabla N° 60. Capacidades documentadas en la referencia y no en la IFD objetivo en los cinco casos 168
Tabla N° 61. Dimensiones para evaluar transferibilidad después del benchmarking 171
Tabla N° 62. Secuencia operativa para una agenda de aprendizaje entre pares 172

TABLAS DE LOS ANEXOS

Tabla N° A1. Perfil económico, laboral y externo de los sistemas agrícolas nacionales 187
Tabla N° A2. Configuración productiva y territorial de los sistemas agrícolas nacionales 189
Tabla N° A3. Acceso y uso de servicios financieros en áreas rurales 190
Tabla N° A4. Estructura agraria, inclusión financiera rural, condición climática y apoyo público al productor 191
Tabla N° A5. Forma nacional de canalización del financiamiento agropecuario por país 192
Tabla N° A6. Posición de la banca de desarrollo dentro de las arquitecturas nacionales 194
Tabla N° A7. Matriz institucional de las 65 IFD analizadas 195

Tabla N° A8. Reglas aplicadas a la información institucional y sectorial 200
Tabla N° A9. Diccionario de variables institucionales y financieras 200
Tabla N° A10. Especificación de la prueba de contraste empírico mediante clusterización 203
Tabla N° A11. Resultados de separación y estabilidad 204
Tabla N° A12. Correspondencia entre familias institucionales y clústeres PAM con pesos iguales 208
Tabla N° A13. Indicadores de correspondencia entre familias y clústeres 209
Tabla N° A14. Familias institucionales y perfil tipológico de las IFD 210
Tabla N° A15. Diccionario resumido D1-D6 231
Tabla N° A16-A. D1: instrumentos y servicios presentes 233
Tabla N° A16-B. D2: necesidades y destinos 233
Tabla N° A16-C. D3: receptores y segmentos 233
Tabla N° A16-D. D4: objetivos de desarrollo 234
Tabla N° A16-E. D5: componentes complementarios 235
Tabla N° A16-F. D6: arquitectura de entrega 235
Tabla N° A17. Perfil de oferta por IFD 236
Tabla N° A18-A. Combinaciones seleccionadas 239
Tabla N° A18-B. Principales coocurrencias entre dimensiones 239
Tabla N° A19-A. Indicadores institucionales promedio por familia 241
Tabla N° A19-B. Porcentaje de IFD de cada familia con presencia de atributos seleccionados 242
Tabla N° A19-C. Control del universo auditado 243
Tabla N° A19-D. Asociación entre intensidad documental y amplitud observada por dimensión 243
Tabla N° A19-E. Perfil institucional promedio por familia, excluyendo IFD con menos de tres intervenciones 244
Tabla N° A19-F. Perfil institucional promedio por familia, excluyendo IFD con menos de cinco intervenciones 244
Tabla N° A20. Amplitud D1-D5 por familia y sensibilidad al tamaño del catálogo 244
Tabla N° A21. Presencia institucional de atributos seleccionados por configuración 245
Tabla N° A22. Distribución de semejanza de oferta en los cuatro grupos de pares 245
Tabla N° A23. Semejanza de oferta dentro de cada familia 246
Tabla N° A24. Asociación entre indicadores financieros y amplitud D1-D5 247
Tabla N° A25. Cobertura de variables nacionales utilizadas en las asociaciones 248
Tabla N° A26. Resumen de asociaciones entre contexto y capacidades por bloque y dimensión 249
Tabla N° A27. Arquitectura de capacidades en los 24 sistemas nacionales 250
Tabla N° A28-A. Localización regional de las 56 categorías D1-D5 251
Tabla N° A28-B. Sensibilidad de asociaciones de contexto 253
Tabla N° A28-C. D6 como dimensión complementaria: localización documentada 253
Tabla N° A29. Presencia e intensidad por atributo: F1, F2 y F5 253
Tabla N° A30. Presencia e intensidad por atributo: F3, F4 y F6 255
Tabla N° A31. Matriz completa: forma nacional de organización × 56 atributos D1-D5 257
Tabla N° A32. Matriz completa F1: forma nacional de organización × 56 atributos D1-D5 260
Tabla N° A33. Instrumento o servicio D1 × objetivo D4 263
Tabla N° A34. Destino financiado D2 × objetivo D4 264
Tabla N° A35. Receptor D3 × objetivo D4 266
Tabla N° A36. Objetivo D4 × componente complementario D5 269
Tabla N° A37. Capacidades concentradas por familia: observado, esperado y razón O/E 270
Tabla N° A38. Concentración de capacidades por dimensión y familia 270
Tabla N° A39. Familia más representada en cada capacidad concentrada 271
Tabla N° A40. Capacidades D1-D5 asociadas con programas especiales de D6 272
Tabla N° A41. Presencia institucional de programas especiales por familia y forma nacional 273
Tabla N° A42. Capacidad de comparación por familia institucional 274
Tabla N° A43. Distribución del tamaño del conjunto externo primario 274
Tabla N° A44. Sensibilidad del conjunto primario a la ponderación de D_contexto 275
Tabla N° A45. Correlaciones descriptivas entre bloques contextuales 275
Tabla N° A46. Mapa de referencias primarias por IFD objetivo 276
Tabla N° A47. Mapa regional de capacidades D1-D5 281
Tabla N° A48. Distribución de oportunidades D1-D5 por dimensión y cobertura institucional 284
Tabla N° A49. Fichas-resumen de aprendizaje para las 65 IFD 284
Tabla N° A50. Detalle de capacidades en los cinco casos ilustrativos 290
Tabla N° A51. Mapa complementario de capacidades D6 294
Tabla N° A52. Controles de consistencia y reglas de interpretación 295

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURAS DEL ESTUDIO

Figura N° 1. Participación de la agricultura en el PIB de ALC y regiones del mundo. 11
Figura N° 2. PIB Agro, por país y región. Promedio 2010-2024. (%) 11
Figura N° 3. Empleos en el sector agrícola en ALC 12
Figura N° 4. Empleo agrícola respecto al total de la economía, por país y región. Promedio 2010-2024. (%) 13
Figura N° 5. Relación entre empleo agrícola y contribución del sector al PIB en ALC. 14
Figura N° 6. Monto de exportaciones de productos agrícolas (Millones USD). 2010-2023. 15
Figura N° 7. Participación de exportaciones e importaciones agroalimentarias. 15
Figura N° 8. Competitividad de los países en el mercado mundial de la alimentación y la agricultura, 2022 16
Figura N° 9. Crédito privado a la agricultura como % del total por regiones del mundo. 2010-2023 16
Figura N° 10. Financiamiento privado como porcentaje del total para ALC. 2010-2023. 17
Figura N° 11. Peso económico, orientación exportadora y escala territorial de los sistemas agrícolas nacionales 22
Figura N° 12. Combinación de mecanismos de fondeo documentados por país 26
Figura N° 13. Forma nacional de canalización y posición de la banca de desarrollo 32
Figura N° 14. Presencia documentada de mecanismos complementarios al crédito por país 35

Figura N° 15. Titularidad de cuentas rurales y brecha rural-urbana 41
Figura N° 16. Condición climática y mecanismos financieros de gestión del riesgo documentados..... 43
Figura N° 17. Agricultura familiar, acceso financiero rural y arquitectura nacional de canalización 48
Figura N° 18. Construcción y control de la base institucional..... 57
Figura N° 19. Papel de las cuatro variables en la construcción de la tipología 62
Figura N° 20. Secuencia metodológica del estudio 65
Figura N° 21.1. Número de instituciones según tipo de institución..... 69
Figura N° 21.2. Número de Bancos de Desarrollo por región..... 69
Figura N° 22.1. Número de IFD según modalidad operativa..... 70
Figura N° 22.2. Número de IFD según modalidad operativa por región 70
Figura N° 23.1. Número de IFD según cobertura sectorial..... 71
Figura N° 23.2. Número de IFD según cobertura sectorial por región..... 71
Figura N° 24.1. Número de IFD según cobertura geográfica 72
Figura N° 24.2. Número de IFD según cobertura geográfica por región 72
Figura N° 25.1. Número de IFD según régimen de propiedad 73
Figura N° 25.2. Número de IFD según régimen de propiedad por región 73
Figura N° 26.1. Proporción entre modalidad operativa y cobertura sectorial 74
Figura N° 26.2. Proporción entre modalidad operativa y cobertura sectorial por regiones..... 74
Figura N° 27.1. Proporción entre régimen de propiedad y cobertura geográfica 75
Figura N° 27.2. Proporción entre régimen de propiedad y cobertura geográfica por región 75
Figura N° 28. Distribución de las 65 IFD entre los 14 perfiles exactos..... 80
Figura N° 29. Distribución de las IFD entre las seis familias institucionales 81
Figura N° 30. Cobertura geográfica y régimen de propiedad dentro de las seis familias 82
Figura N° 31. Participación agropecuaria promedio de la cartera por familia institucional 96
Figura N° 32. Instrumentos y servicios: frecuencia en intervenciones y difusión entre IFD 109
Figura N° 33. Destinos sustantivos: frecuencia en intervenciones y difusión entre IFD..... 112
Figura N° 34. Objetivos de desarrollo: frecuencia en intervenciones y difusión entre IFD 116
Figura N° 35. Combinaciones de atributos seleccionadas en la oferta agrofinanciera 120
Figura N° 36 A. D1 - Instrumentos y servicios. Matrices familia-atributo: presencia institucional de capacidades agrofinancieras (%)..... 124
Figura N° 36 B. D2 - Destinos o necesidades financiadas. Matrices familia-atributo: presencia institucional de capacidades agrofinancieras (%) 124
Figura N° 36 C. D3 - Receptores y segmentos. Matrices familia-atributo: presencia institucional de capacidades agrofinancieras (%)..... 125
Figura N° 36 D. D4 - Objetivos de desarrollo. Matrices familia-atributo: presencia institucional de capacidades agrofinancieras (%)..... 126
Figura N° 36 E. D5 - Componentes complementarios. Matrices familia-atributo: presencia institucional de capacidades agrofinancieras (%)..... 126
Figura N° 37. Vinculación entre modalidad operativa, familias institucionales y arquitectura multidimensional de intervención 129
Figura N° 38. Integración entre sistema, institución y oferta..... 132
Figura N° 39. Semejanza de la oferta según familia y país..... 140
Figura N° 40. Intensidad mediana de las asociaciones entre contexto y capacidades..... 142
Figura N° 41. Proporción de capacidades presentes que están compartidas por varias IFD..... 148
Figura N° 42. Secuencia del benchmarking institucional y del aprendizaje entre pares 160
Figura N° 43. Distribución de oportunidades D1-D5 por combinación de rutas..... 162

FIGURAS DE LOS ANEXOS

Figura N° A1. Estabilidad de los siete clústeres mediante Jaccard promedio 205
Figura N° A2. Proyección tridimensional de los siete clústeres con pesos iguales 206
Figura N° A3. Matriz de coasociación de las 65 instituciones..... 207
Figura N° A4. Relación entre las seis familias institucionales y los siete clústeres 208

RESUMEN



El financiamiento agropecuario ocupa un lugar estratégico en América Latina y el Caribe (ALC) por su contribución a la producción, el empleo, la seguridad alimentaria, el comercio exterior y el desarrollo territorial. Sin embargo, las diferencias entre países en estructura productiva, agricultura familiar, acceso financiero, exposición climática y organización institucional configuran entornos diversos que limitan la aplicación de un modelo único de financiamiento.

Esta investigación busca responder una pregunta práctica: ¿cómo se organiza la intervención de la banca de desarrollo en el financiamiento agropecuario de la región y qué puede aprenderse de las configuraciones existentes? Para ello, articula tres niveles de análisis: los sistemas nacionales de financiamiento, la configuración de las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) y la arquitectura de sus intervenciones. La base empírica comprende 24 países, 65 IFD y 528 intervenciones agrofinancieras identificadas y auditadas a partir de información pública institucional y fuentes nacionales e internacionales.

El estudio comprende ocho capítulos que avanzan desde el contexto regional hasta la aplicación del benchmarking. El capítulo 1 presenta el panorama agropecuario de ALC mediante indicadores de participación en el PIB, empleo, comercio agroalimentario y crédito sectorial. El análisis evidencia la importancia económica y social del agro, así como diferencias significativas entre países en su contribución productiva, laboral, comercial y financiera.

El segundo capítulo examina los sistemas nacionales de financiamiento agropecuario de 24 países mediante cuatro componentes: fuentes de fondeo, mecanismos de canalización institucional, instrumentos financieros y de apoyo, y receptores y condiciones de acceso financiero rural. El riesgo climático se incorpora como condición transversal. Este enfoque permite comprender que el financiamiento agropecuario depende de arquitecturas en las que participan IFD, bancos comerciales, cooperativas, fondos, aseguradoras, ministerios y agencias sectoriales.

El tercer capítulo delimita el alcance del estudio y desarrolla la metodología para identificar, clasificar y analizar las IFD vinculadas con el agro. Explica los criterios de inclusión, la construcción de las bases institucional y de intervenciones, las variables de

caracterización y los procedimientos de formación y validación de las familias institucionales. Asimismo, distingue las variables que definen las familias de aquellas empleadas para caracterizar su oferta y seleccionar referencias para el aprendizaje entre pares.

El cuarto capítulo organiza la diversidad institucional mediante una tipología que combina modalidad operativa y cobertura sectorial, dando lugar a seis familias: primer piso multisectorial, primer piso especializada en agro, segundo piso multisectorial, segundo piso especializada en agro, modalidad mixta multisectorial y modalidad mixta especializada en agro. La cobertura geográfica y el régimen de propiedad complementan los perfiles institucionales, mientras una prueba de clusterización contrasta empíricamente la clasificación. También se examinan las diferencias de escala, estructura financiera y orientación agropecuaria entre familias.

El quinto capítulo analiza las 528 intervenciones mediante una taxonomía multidimensional de seis componentes: instrumentos y servicios, necesidades o destinos financiados, receptores y segmentos, objetivos de desarrollo, componentes complementarios y canales o modalidades de entrega. Este enfoque permite identificar las arquitecturas de oferta, las combinaciones de capacidades y la diversidad existente entre familias institucionales y dentro de ellas.

El sexto capítulo integra los sistemas nacionales, las configuraciones institucionales y las intervenciones para examinar sus relaciones. Analiza la semejanza de la oferta entre IFD, las diferencias dentro de una misma familia y la distribución de capacidades en cada país, identificando funciones concentradas en determinadas instituciones o compartidas dentro del sistema. Estos resultados conectan la caracterización descriptiva con el aprendizaje entre pares.

El séptimo capítulo desarrolla una metodología de benchmarking que identifica referencias dentro de una misma familia institucional, considerando la proximidad institucional y las características de los sistemas agropecuarios. También reconoce capacidades documentadas en las instituciones de referencia y verifica su presencia en otras IFD del país. El capítulo presenta resultados regionales, cinco aplicaciones y criterios para evaluar la transferibilidad de experiencias, orientando el benchmarking hacia el aprendizaje institucional y la cooperación técnica.

Finalmente, el octavo capítulo sintetiza los hallazgos y formula recomendaciones de política orientadas a fortalecer capacidades, mejorar la articulación institucional e identificar oportunidades de adaptación de productos y programas. En conjunto, el estudio transforma la diversidad de configuraciones de la banca de desarrollo en una base para el aprendizaje entre pares, la cooperación regional y el fortalecimiento de las capacidades de financiamiento agropecuario.



CAPÍTULO 1

PANORAMA REGIONAL DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA

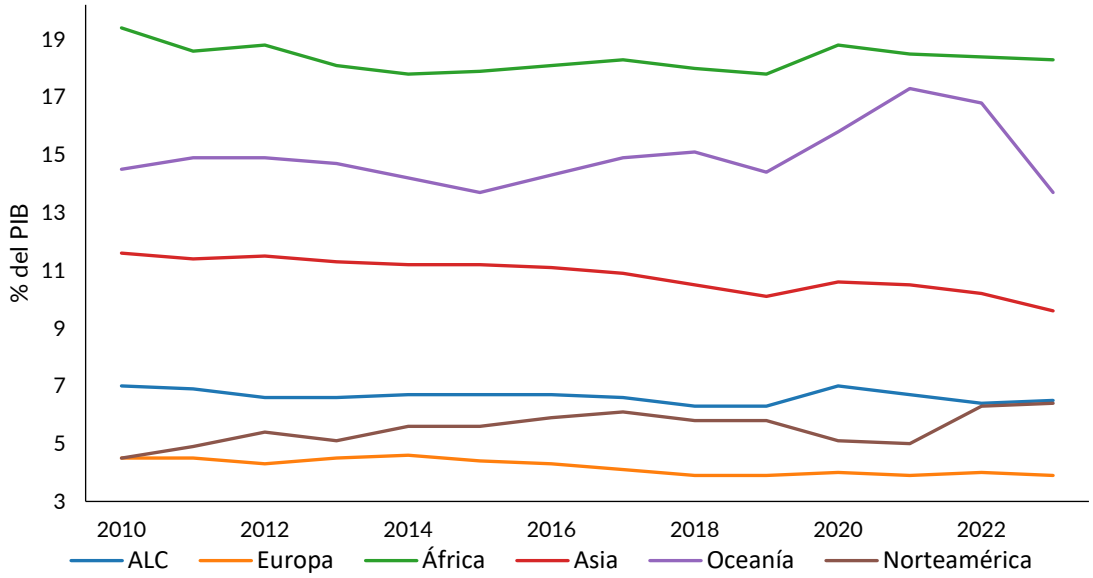
El peso de la actividad agropecuaria en las economías de ALC trasciende la mera producción de bienes primarios; es un sector que articula empleo, ingresos, comercio internacional y seguridad alimentaria. No obstante, su relevancia se expresa de manera heterogénea en la región, donde conviven economías con diferentes grados de dependencia del sector agropecuario con otras de menor peso relativo. Este capítulo ofrece una visión panorámica del sector, examinando su participación en el producto interno bruto (PIB), su rol como fuente de empleo, su inserción en el comercio internacional y el grado de respaldo financiero que recibe. En conjunto, el análisis busca identificar patrones comunes y contrastes estructurales que condicionan el potencial de desarrollo agrícola en la región.

1.1. Relevancia del agro en el PIB por regiones

Entre 2010 y 2023, la agricultura, la silvicultura y la pesca representaron en promedio 6,1% del PIB de ALC. El peso relativo fue mayor en África (17,9%), Oceanía (14,4%) y Asia (10,3%), y menor en Norteamérica (5,0%) y Europa (3,7%) (Figura N° 1)[1].

[1] Para ALC Se consideraron los siguientes países dentro de la muestra: Antigua y Barbuda, Argentina, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Curacao, Dominica, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Islas Caimán, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, San Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

Figura N° 1. Participación de la agricultura en el PIB de ALC y regiones del mundo. (%)

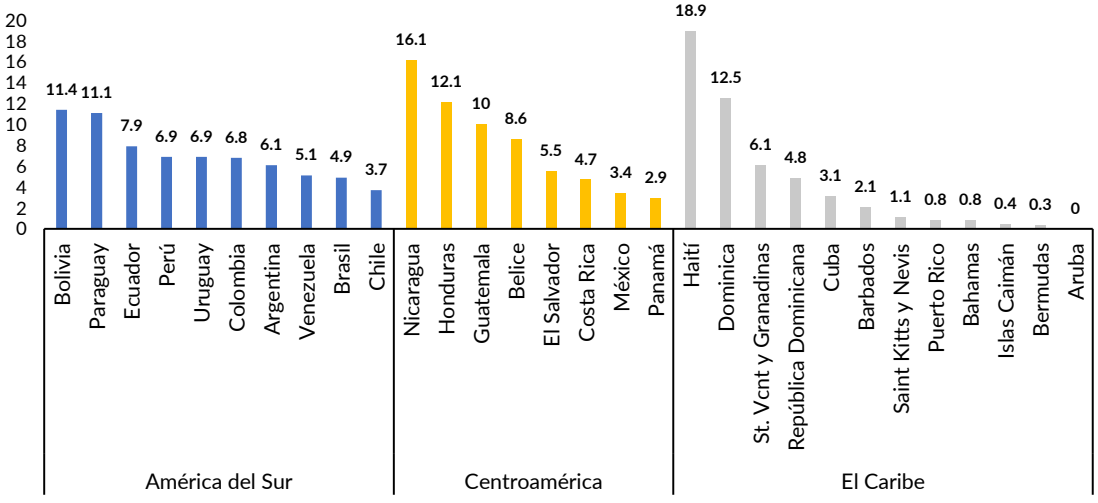


Fuente: Elaboración propia con base en World Development Indicators (WDI), NV.AGR.TOTL. ZS: agricultura, silvicultura y pesca (% de PBI).

Sin embargo, al desagregar por países se revela una marcada heterogeneidad (Figura N° 2). En algunos países, la agricultura sigue siendo un pilar económico de alta importancia, mientras que en otros su aporte resulta marginal frente a otros sectores:

- Particularmente, existen países que superan el promedio mundial. Ejemplos claros son Haití (18,9%), Nicaragua (16,1%), Dominica (12.5%), Honduras (12,1%), Bolivia (11.4%) y Paraguay (11.1%) que evidencian un mayor peso relativo del sector agrícola en el PIB.
- En contraste, varias economías de mayor tamaño en América del Sur, como Brasil (4,9%) y Argentina (6,1%), muestran una participación agrícola menor al promedio regional. Lo mismo ocurre en economías del Caribe como Barbados, Bahamas y Bermudas, donde la contribución agrícola al PIB es marginal.

Figura N° 2. PIB Agro, por país y región. Promedio 2010-2024. (%)

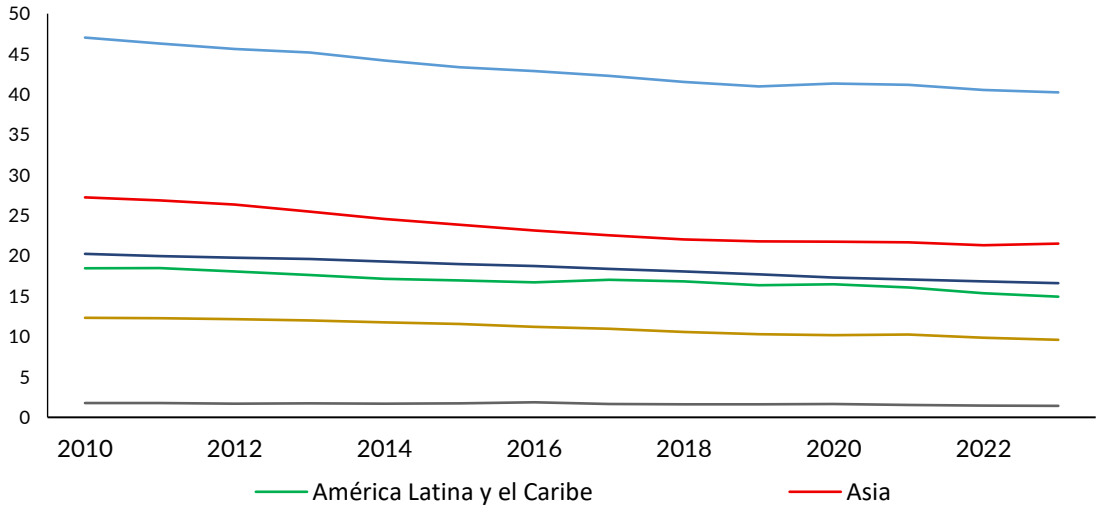


Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

1.2. Empleo agropecuario en perspectiva global y regional

Desde hace más de una década, en promedio los empleos en la agricultura han representado más del 15% del total de empleos en países de la región (Figura N° 3), y con una tendencia decreciente desde esa fecha, pasando de 18.4% en 2010 a 14.9% en 2023. Esta evolución es consistente con procesos de transformación estructural, entre cuyos mecanismos se encuentra la transformación estructural donde la modernización de la agricultura suele ir acompañada de la adopción de tecnologías de mecanización que ahorran mano de obra, lo que se traduce en una disminución del empleo en la producción primaria[2].

Figura N° 3. Empleos en el sector agrícola en ALC (% del total de empleos)



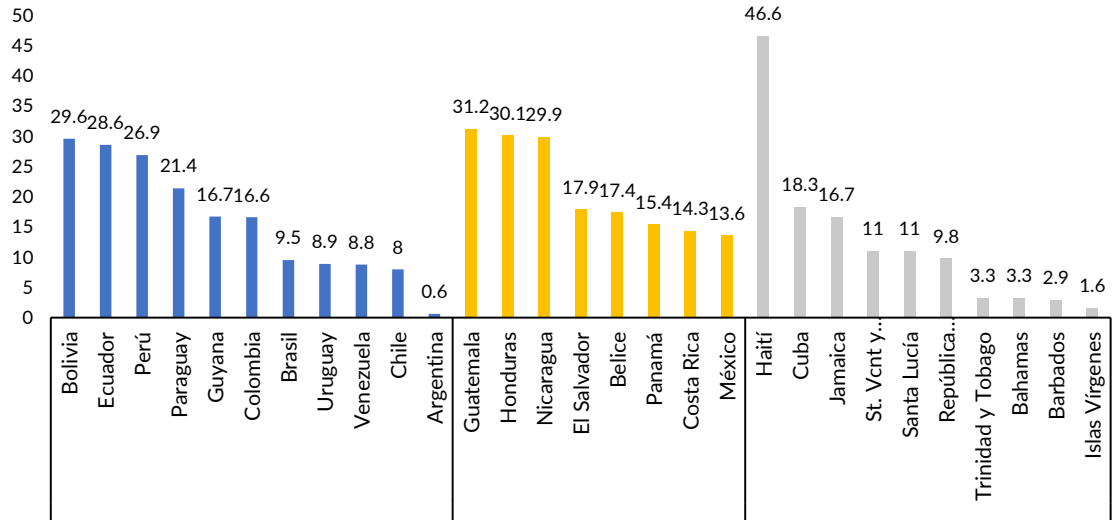
Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

A pesar de la tendencia decreciente regional, la agricultura continúa siendo una fuente importante de empleo en varios países de ALC (Figura N° 4):

- En Centroamérica y algunos países andinos, la proporción de trabajadores ocupados en el sector agrícola supera el 25%, con casos como Guatemala (31,2%), Honduras (30,1%), Nicaragua (29,9%), Bolivia (29,6%) y Ecuador (28,6%).
- En el Caribe, resalta Haití (46,6%), que presenta la mayor proporción de empleo agrícola de la región. Otros países muestran cifras intermedias (entre 10% y 18%) como Cuba (18,3%) y Jamaica (16,7%), mientras que economías como Bahamas (3,3%) o Barbados (2,9%) registran valores bastante reducidos.
- En América del Sur, los niveles son más diversos. Perú (26,9%) y Paraguay (21,4%) superan el 20%, mientras que Brasil (9,5%), Uruguay (8,9%), Chile (8%) y Venezuela (8,8%) se sitúan por debajo del 10%. Argentina (0,6%) aparece con el nivel más bajo de la región.

[2] Future Foodscapes: re-imagining agriculture in Latin America and the Caribbean. Morris et al. (2020).

Figura N° 4. Empleo agrícola respecto al total de la economía, por país y región. Promedio 2010-2024. (%)

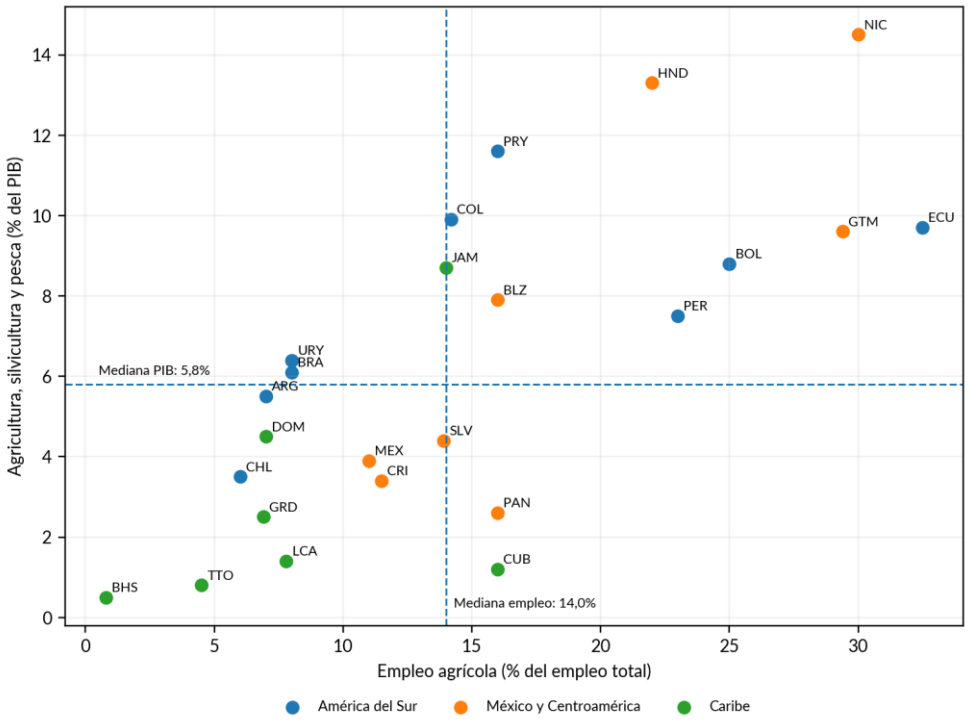


Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Lo que se evidencia en la región, para 2024, es que la agricultura combina en algunos países una importante dependencia laboral y productiva, mientras que en otros su participación resulta más acotada. Esta diversidad se refleja en la distribución de los países mediante la relación entre el porcentaje de empleo agrícola con la participación del sector en el PIB (Figura N° 5):

- Existe un gran número de países como Belice, Bolivia, Ecuador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua y Paraguay, donde la agricultura ocupa simultáneamente un lugar destacado en el empleo y en el producto (cuadrante superior derecho).
- Algunas economías del Cono Sur como Argentina, Brasil y Uruguay, así como otras de Centroamérica tales como Costa Rica, El Salvador y Panamá caracterizadas por una menor proporción de empleo agrícola y una contribución también más reducida al PIB (cuadrante inferior izquierdo).
- Países como Cuba y Perú presentan un alto peso del empleo agrícola con un aporte más moderado al PIB (cuadrante inferior derecho).
- Finalmente, países como Colombia muestran una contribución relevante al PIB con una participación por debajo al promedio de empleo dentro del sector (cuadrante superior izquierdo).

Figura N° 5. Relación entre empleo agrícola y contribución del sector al PIB en ALC. Por país y región. 2024 (%)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Nota: las líneas discontinuas representan las medianas (5,8% del PIB y 14,0% del empleo). Se emplean códigos ISO 3166-1 alfa-3.

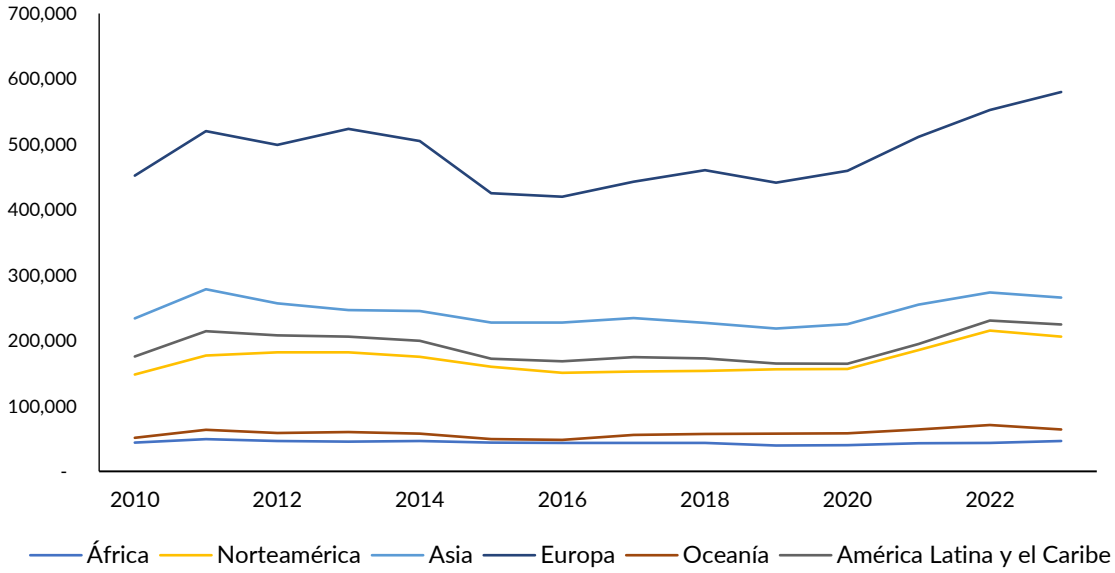
El peso del agro en el producto y el empleo describe su importancia dentro de las economías nacionales. Sin embargo, la función regional del sector también depende de su inserción en los mercados internacionales. El análisis del comercio agroalimentario permite, por ello, pasar de la dimensión interna de la agricultura a su contribución a la oferta mundial de alimentos.

1.3. Exportaciones y balance comercial agrícola en ALC y el mundo

Todo lo que ocurre en la agricultura y los sistemas de alimentación en ALC tiene una relevancia que trasciende las fronteras regionales y adquiere una dimensión global. La región destaca como uno de los principales exportadores netos de alimentos y mantiene una participación sustantiva en los mercados agroalimentarios internacionales, aunque con realidades nacionales muy heterogéneas (Figuras N° 6 y 7)[3].

[3] Detrás de esta posición coexisten estructuras productivas diversas. En numerosos países de América Latina y el Caribe, la agricultura familiar tiene una presencia importante y, de acuerdo con la fuente citada, comprende cerca de 15 millones de agricultores. Esta categoría no equivale necesariamente a pequeña escala, ya que su definición incorpora criterios que varían entre países. A su vez, en varios países del Cono Sur tienen un peso relevante las explotaciones de gran escala, con mayores niveles de tecnificación y orientación exportadora, sin que ello excluya la presencia de agricultura familiar y unidades de menor tamaño (OECD-FAO, 2019).

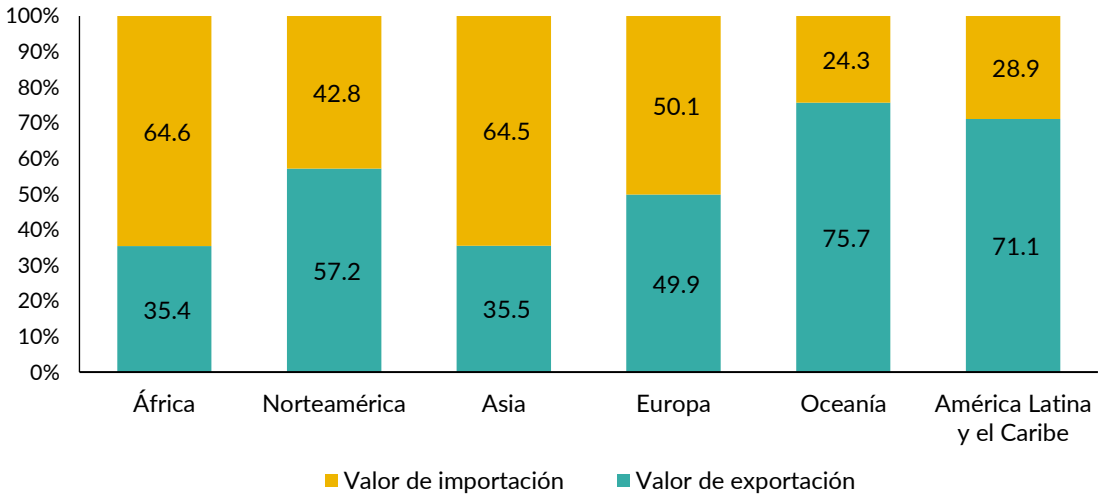
Figura N° 6. Monto de exportaciones de productos agrícolas (Millones USD). 2010-2023.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de FAOSTAT.

En esa misma línea, el comercio agroalimentario, medido en valores monetarios (US$), muestra diferencias significativas entre regiones (Figura N° 7). América Latina y el Caribe concentra, en promedio, un 71,1% de exportaciones frente a un 28,9% de importaciones, lo que refleja un perfil orientado hacia las ventas externas.

Figura N° 7. Participación de exportaciones e importaciones agroalimentarias. Promedio de valor monetario por regiones en US$ para el periodo 2010-2023. (%)

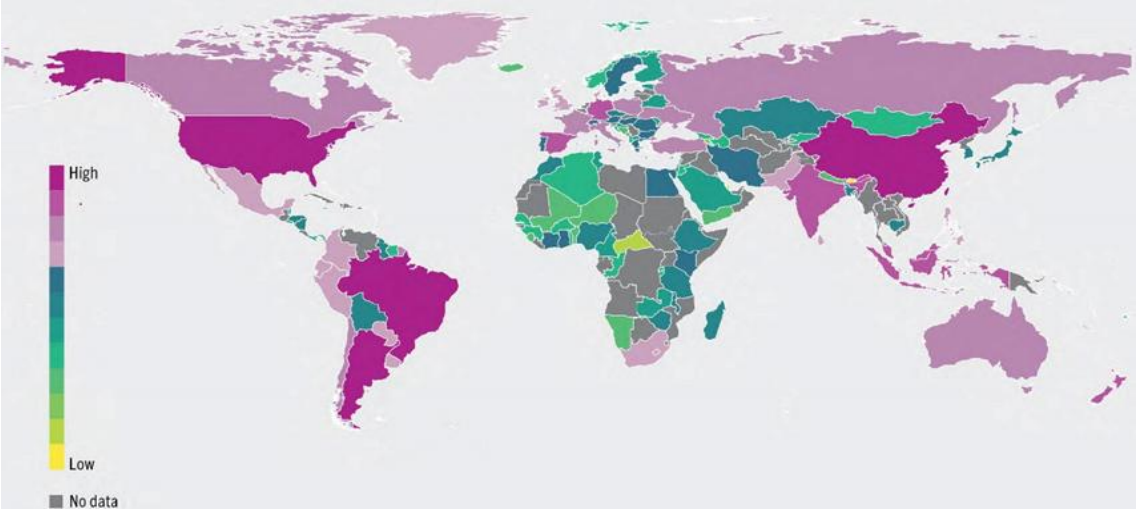


Fuente: Elaboración propia con base en datos de FAOSTAT.

Nota: Proporción calculada como exportaciones / (exportaciones + importaciones) y, por tanto, no equivale a la proporción de la producción destinada al exterior ni a una medida de autosuficiencia alimentaria.

Las perturbaciones en el suministro mundial de alimentos asociadas a la pandemia de COVID-19, cuyas principales disrupciones sobre las cadenas de suministro se materializaron en 2020 y 2021, reforzaron la relevancia de ALC como exportador neto de productos alimenticios. Este episodio puso de relieve la competitividad de varios países de la región y abrió nuevas oportunidades para fortalecer la producción, el comercio y la incorporación de tecnología en el sector agrario (Figura N° 8).

Figura N° 8: Competitividad de los países en el mercado mundial de la alimentación y la agricultura, 2022



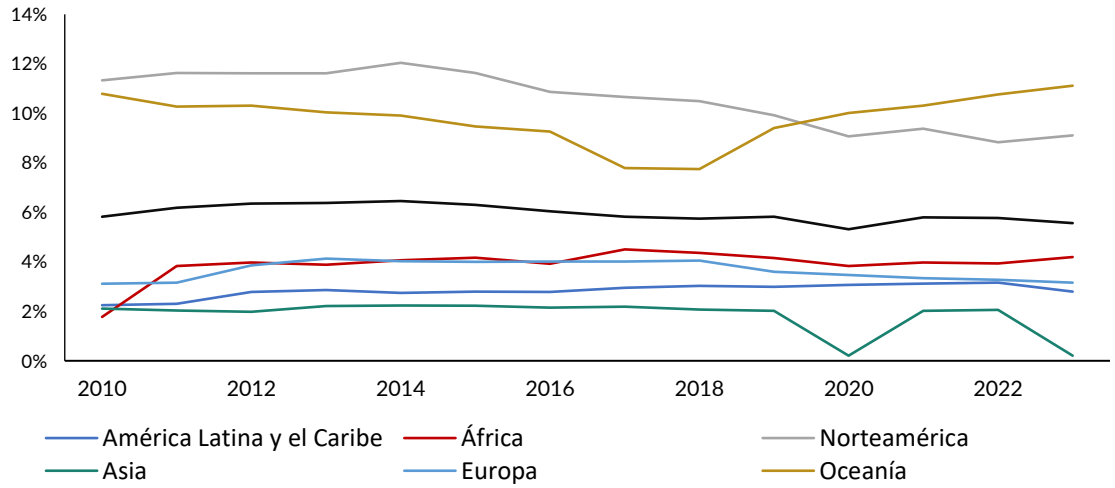
Fuente: Kozłowska, et al. (2022).

Nota: Se trata de un indicador econométrico y no de un ranking de desempeño institucional ni de un efecto atribuible a la pandemia de COVID-19.

1.4. Participación del crédito agro

En este marco, resulta relevante observar cómo evoluciona el financiamiento destinado a la agricultura dentro del sistema financiero. El porcentaje de crédito agrícola sobre el total de crédito refleja hasta qué punto los sistemas financieros de la región apoyan a este importante sector estratégico (Figura N° 9). En comparación con otras regiones, se revela una posición rezagada de América Latina y el Caribe. Mientras que en Oceanía representa un 9.8% y 10.6% en Norteamérica, en ALC la proporción se ha mantenido baja y estable, en promedio 2.83% para el periodo entre 2010 y 2023.

Figura N° 9. Crédito privado a la agricultura como % del total por regiones del mundo. 2010-2023



Fuente: Elaboración propia en base a datos de FAOSTAT.

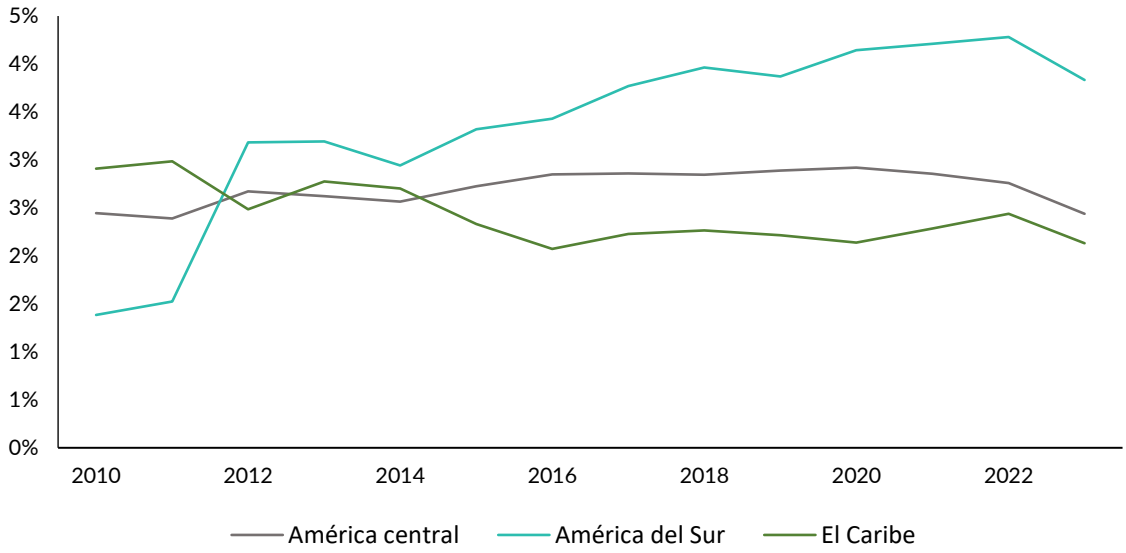
Nota: El financiamiento agrícola se aproxima mediante la participación del crédito destinado a la agricultura dentro del crédito total de la economía.

El contraste también se observa al analizar el promedio mundial (sin incluir ALC), que se ubicó en torno al 6% durante 2010-2023. Entre las demás regiones, el crédito agrícola

representó en promedio 10,6% del crédito total en América del Norte, 9,8% en Oceanía, 3,9% en África, 3,7% en Europa y 1,8% en Asia.

Dentro de la región, se observa que el financiamiento privado en 2023 es mayor en América del Sur (3.8%), seguido de América Central (2.4%) y el Caribe (2.1%), siendo la región más rezagada en cuanto a este tipo de financiamiento (Figura N° 10).

Figura N° 10. Financiamiento privado como porcentaje del total para ALC. 2010-2023.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de FAOSTAT.

La agricultura mantiene un peso significativo en las economías de América Latina y el Caribe por su aporte al empleo, la seguridad alimentaria y el comercio global. Ese peso, sin embargo, es muy desigual: en algunas economías supera ampliamente el promedio mundial en participación del PIB y del empleo, mientras en otras resulta mucho más acotado, en línea con distintos procesos de transformación productiva.

En términos de producto, la agricultura ha representado en promedio 6,1% del PIB regional desde 2010. Este promedio oculta una heterogeneidad considerable, ya que varios países registran participaciones muy superiores al nivel regional, mientras en economías más diversificadas el aporte directo del sector primario es sensiblemente menor.

En términos de empleo, más del 15% de la fuerza laboral de la región aún depende de la agricultura, con casos extremos que superan el 30%, lo que refuerza el carácter socialmente relevante del sector.

En el plano internacional, América Latina y el Caribe destacan como exportadores netos de alimentos, con más del 70% de su comercio agroalimentario orientado a mercados externos, consolidando su rol en la seguridad alimentaria mundial.

Recuadro N°1: Uruguay en su contribución a la Seguridad Alimentaria Global

Al respecto, cabe resaltar el caso de Uruguay, país cuya estructura productiva está fuertemente vinculada con la actividad agroindustrial y agroexportadora. Más del 90% de su superficie es apta para la actividad agropecuaria y su capacidad productiva permite generar alimentos para unos 30 millones de personas. Entre 2019 y 2022, las cadenas agroindustriales representaron entre 14% y 16% del PIB y, en 2023, los productos agroindustriales explicaron aproximadamente 80% de las exportaciones de bienes. Estos rasgos se complementan con políticas orientadas a la incorporación de tecnologías, el manejo sostenible de los suelos, la adaptación al cambio climático y el apoyo a la producción familiar.[4]

En conjunto, el panorama regional muestra tres rasgos relevantes para el análisis posterior. Primero, la agricultura conserva una presencia económica y laboral significativa, pero su peso varía ampliamente entre países. Segundo, ALC mantiene una inserción agroalimentaria internacional importante y un perfil exportador en el agregado regional. Tercero, el crédito agrícola representa una proporción relativamente acotada del crédito total, aunque este indicador no permite determinar si el financiamiento disponible es suficiente ni si existe demanda insatisfecha.

Estas diferencias justifican descender del agregado regional al sistema nacional. El capítulo 2 examina, para 24 países, la estructura productiva, los receptores, las condiciones de acceso financiero, las fuentes de recursos y los mecanismos de canalización e instrumentos disponibles. Ese nivel nacional proporciona el contexto que posteriormente se integra con las características de las IFD y sus arquitecturas de productos.

[4] ALIDE (2024) “Alineación de la Banca de Desarrollo con las Grandes Iniciativas y Acuerdos Globales Relevantes para América Latina y el Caribe”, Informe de la IV Reunión de Economistas Jefes de Bancos de Desarrollo de América Latina y el Caribe, realizado en Lima, bajo el tema "Alineación de la Banca de Desarrollo con las Grandes Iniciativas y Acuerdos Globales Relevantes para América Latina y el Caribe", realizado en 29 de febrero y 1 de marzo de 2024, Lima, Perú.



CAPÍTULO 2

SISTEMAS NACIONALES DE FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO EN ALC

El financiamiento agropecuario en América Latina y el Caribe se organiza sobre sistemas productivos, financieros e institucionales muy distintos. Para comprender esas diferencias no basta con identificar qué entidades otorgan crédito, también importa de dónde provienen los recursos, cómo llegan al sector, qué instrumentos los acompañan y qué productores, organizaciones y empresas constituyen su universo de atención.

La comparación comprende 24 sistemas nacionales y sigue una secuencia común de cuatro niveles: el origen de los recursos, las instituciones y mecanismos de canalización, los instrumentos financieros y de apoyo, y la estructura de los receptores junto con sus condiciones de acceso financiero. El riesgo climático atraviesa los cuatro niveles como una condición transversal. Esta separación permite distinguir las características del sistema nacional de las características propias de cada Institución Financiera de Desarrollo (IFD).

2.1. Marco analítico de los sistemas nacionales

El sistema nacional de financiamiento agropecuario comprende las fuentes de recursos, las instituciones que los movilizan, los canales mediante los cuales llegan al sector, los instrumentos utilizados y los agentes a los que se dirigen. El marco de Perspectivas de la Agricultura y del Desarrollo Rural en las Américas 2025-2026 ordena estas relaciones en cuatro niveles interrelacionados: i) originación de fondos y servicios financieros; ii) instituciones y mecanismos operativos de canalización; iii) instrumentos financieros disponibles; y iv) receptores finales del crédito y otros servicios (CEPAL et al., 2026).

Los 24 países se comparan con esta misma secuencia analítica. La reconstrucción incluye no solo el financiamiento asociado con transformación productiva y tecnológica, sino también las demás funciones agrofinancieras documentadas: crédito, garantías, seguros, incentivos, asistencia técnica, fondos, mecanismos de contingencia y otras formas de apoyo. Así, cada sistema puede leerse con cuatro preguntas sencillas: de dónde provienen los recursos, quién los canaliza y cómo, qué herramientas se utilizan y a quiénes se dirigen.

La misma lógica aparece en los diagnósticos de arquitectura financiera rural realizados para Costa Rica, El Salvador, Honduras, México y República Dominicana, que examinan conjuntamente el acceso y uso de servicios financieros, los proveedores, la

institucionalidad pública, los mecanismos de intervención y las características de los productores rurales (CEPAL-FIDA, 2017).

La unidad de análisis es, por tanto, el sistema nacional de financiamiento agropecuario: el conjunto de recursos, instituciones, mecanismos e instrumentos que intervienen en el financiamiento del sector. La banca de desarrollo forma parte de ese sistema, pero no lo agota; en su funcionamiento también participan bancos comerciales, cooperativas, aseguradoras, fondos, ministerios, agencias públicas y otros actores.

Estos sistemas operan sobre contextos agrícolas muy diferentes. El peso de la agricultura en la economía y el empleo, su participación en las exportaciones, la extensión del territorio agrícola y el desempeño productivo ayudan a dimensionar el entorno en el que actúan las instituciones financieras. Sin embargo, estas características no identifican por sí solas una brecha financiera, una demanda insatisfecha ni la necesidad de un instrumento específico.

La caracterización utiliza un conjunto acotado de indicadores comparables: agricultura, silvicultura y pesca como porcentaje del PIB; empleo agrícola; exportaciones agroalimentarias; proporción y superficie de tierra agrícola; valor agregado agropecuario por trabajador; e índice de producción agrícola (Tabla N° 1). La fertilización y el rendimiento cerealero se mantienen como información complementaria, ya que describen aspectos específicos del proceso productivo, pero no representan por sí solos la productividad general del sistema agro.

Tabla N° 1. Dimensiones utilizadas para caracterizar el contexto de los sistemas agrícolas nacionales

Dimensión	Indicadores principales	Función analítica	Cautela de interpretación
Peso económico	Agricultura, silvicultura y pesca (% del PIB)	Aproxima la participación directa del sector primario en la economía nacional.	No mide la contribución de toda la cadena agroalimentaria.
Peso laboral	Empleo agrícola (% del empleo total)	Identifica la importancia del sector como fuente de ocupación.	No constituye por sí mismo una medida de productividad o informalidad.
Inserción externa	Exportaciones agroalimentarias (% de las exportaciones de mercancías)	Permite observar la importancia relativa de los productos agroalimentarios en la canasta exportadora.	Una participación elevada no implica necesariamente un gran volumen absoluto de exportaciones.
Escala territorial	Tierra agrícola (% del territorio) y superficie agrícola absoluta	Distingue ocupación relativa y escala física del sistema productivo.	La extensión no informa por sí misma sobre estructura agraria, intensidad productiva o productividad.
Desempeño productivo	Valor agregado agropecuario por trabajador e índice de producción agrícola	Incorpora medidas más amplias de productividad laboral y evolución de la producción.	No equivalen a productividad total de los factores ni identifican sus determinantes.

Fuente: elaboración propia con base en CEPAL et al. (2026), World Development Indicators, FAOSTAT y fuentes estadísticas nacionales cuando corresponde.

El peso económico y laboral del agro difiere ampliamente entre los 24 países. La mediana de la participación de la agricultura, silvicultura y pesca en el PIB es de 5,8%, mientras la mediana del empleo agrícola alcanza aproximadamente 14,0% (Anexo N° 1, Tabla A1).

Ambas medidas describen dimensiones distintas: un mayor peso en el empleo no implica una contribución equivalente al producto, ni una participación elevada en el PIB permite inferir productividad o formalidad.

Estas medianas se calculan sobre los 24 países incluidos en la comparación y no son directamente equivalentes a los agregados regionales del capítulo 1, construidos a partir de series regionales.

Nicaragua y Honduras registran las mayores participaciones de la agricultura en el PIB, con 14,5% y 13,3%, respectivamente, y mantienen también una presencia elevada del empleo agrícola. Guatemala, Ecuador y Bolivia destacan por el peso del sector en el empleo, con 29,4%, 32,5% y 25%, mientras su participación en el PIB se sitúa entre 8,8% y 9,7%. Perú combina 7,5% del producto con 23% del empleo agrícola; Paraguay, 11,6% y 16%; y Colombia, 9,9% y 14,2%.

Argentina, Brasil, Chile y Uruguay presentan una participación del agro en el empleo total de entre 6% y 8%, aunque sus sistemas agrícolas tienen elevada escala productiva o una fuerte inserción agroalimentaria. México registra 3,9% del PIB y 11% del empleo, pese a contar con una de las mayores superficies agrícolas de la región. Costa Rica y El Salvador muestran participaciones económicas de 3,4% y 4,4%, con 11,5% y 13,9% del empleo, mientras República Dominicana combina 4,5% del PIB con 7% del empleo.

Las economías caribeñas añaden otros contrastes. Cuba registra 1,2% del PIB y 16% del empleo; Jamaica, 8,7% y 14%. En Bahamas, Granada, Santa Lucía y Trinidad y Tobago el peso del agro en el producto se sitúa entre 0,5% y 2,5%, pero su incidencia laboral varía desde 0,8% en Bahamas hasta 7,8% en Santa Lucía. Belice registra 7,9% del PIB y 16% del empleo agrícola.

La inserción externa también es heterogénea. La mediana de los productos agroalimentarios en las exportaciones de mercancías es de 41,3%. Belice alcanza 95%, seguido por Panamá (74%), Granada (69,1%), Paraguay (69%) y Uruguay (65,3%). Ecuador, Honduras y Bahamas superan 50%; Argentina registra 49% y Guatemala 48%. En el extremo inferior, México y Trinidad y Tobago se sitúan alrededor de 8%; Colombia alcanza 18%, Perú 21,2%, Bolivia 22%, Chile y El Salvador 23%, y República Dominicana 25% (Anexo N° 1, Tabla A1).

Estas participaciones expresan la importancia relativa del agro dentro de la canasta exportadora, no la escala absoluta de las exportaciones. Una proporción elevada puede corresponder tanto a una gran economía agroexportadora como a una economía pequeña con una canasta de exportación más concentrada.

La dimensión territorial amplía las diferencias. La tierra agrícola representa desde 1,3% del territorio en Bahamas hasta 81,4% en Uruguay. Cuba alcanza 61,7%; El Salvador, 57,7%; República Dominicana, 55,4%; Paraguay, 54,1%; y México, 50,7%. En contraste, Belice registra 8,0%, Trinidad y Tobago 10,5%, Chile 14,4%, Santa Lucía 16,3% y Perú 19,1% (Anexo N° 1, Tabla A2).

La escala absoluta ofrece una lectura complementaria. Brasil concentra alrededor de 237,1 millones de hectáreas de tierra agrícola, México 98,4 millones y Argentina 80,8 millones; en conjunto, estos tres países reúnen cerca de 70% de la superficie agrícola de la muestra. Colombia y Bolivia superan 39 millones de hectáreas; Perú alcanza 24,3

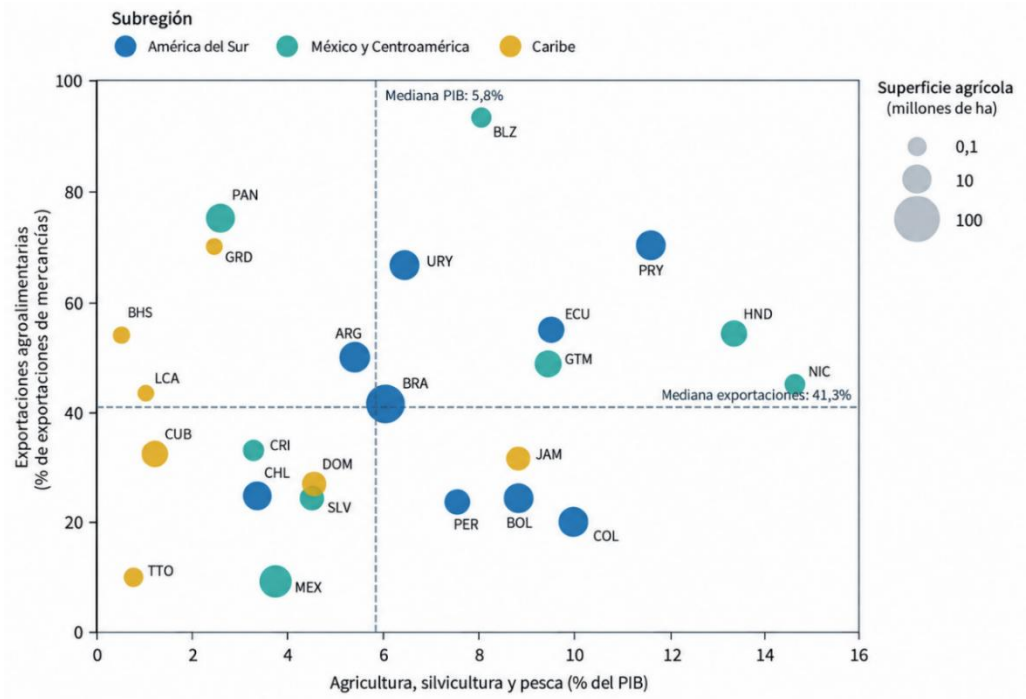
millones; Paraguay 21,4 millones; Uruguay 15,3 millones y Chile 10,7 millones. Granada, Santa Lucía y Bahamas operan sobre superficies de apenas decenas de miles de hectáreas.

El desempeño productivo tampoco puede reducirse a un solo indicador. El rendimiento de un cultivo específico no permite comparar de manera suficiente sistemas que combinan agricultura, ganadería, silvicultura y estructuras productivas distintas. Como referencia más amplia se utiliza el valor agregado agropecuario por trabajador. Uruguay, Argentina y Chile se sitúan entre los niveles más altos reportados para la región, mientras varios países de Centroamérica y el Caribe se ubican por debajo del promedio regional (CEPAL et al., 2026).

El índice de producción agrícola muestra la evolución del volumen producido respecto de un período de referencia común. Entre 2014-2016 y 2023, República Dominicana, Perú, Brasil, Nicaragua, Bolivia y México registraron aumentos superiores al 20%. El Caribe presentó una evolución agregada más moderada y algunos países, como Cuba y Santa Lucía, registraron contracciones respecto del período base (CEPAL et al., 2026). El indicador describe cambios en la producción agregada, pero no identifica sus causas.

Las dimensiones analizadas muestran una marcada heterogeneidad entre países. Paraguay combina un elevado peso económico del agro con orientación exportadora; Perú destaca por su participación en el empleo agrícola; y Brasil, Argentina y México concentran las mayores superficies agrícolas, aunque con distintas estructuras productivas. Asimismo, países con una contribución similar del agro al PIB presentan diferencias en su orientación exportadora y escala territorial, lo que refuerza la diversidad de los sistemas agrícolas de la región (Figura N° 11).

Figura N° 11. Peso económico, orientación exportadora y escala territorial de los sistemas agrícolas nacionales



Fuente: elaboración propia con base en World Development Indicators y fuentes estadísticas nacionales.
Nota: El tamaño del punto representa la superficie agrícola en escala logarítmica; los años corresponden al último dato comparable consignado en el estudio. Se emplean códigos ISO 3166-1 alfa-3 para representar la posición de cada país.

La evidencia disponible no muestra una correspondencia unívoca entre las características observadas del sistema agrícola y la forma en que se organiza su financiamiento. Países con contextos productivos semejantes pueden utilizar fuentes, canales e instrumentos diferentes, mientras mecanismos parecidos pueden operar en sistemas agrícolas muy distintos.

Los indicadores productivos y territoriales se utilizan, por tanto, como contexto. Describen el entorno económico y agrícola en el que opera el sistema financiero y permiten interpretar sus diferencias, pero el diagnóstico de suficiencia del financiamiento y la elección de instrumentos requieren evidencia adicional.

2.2. Nivel 1. Fuentes de fondeo

El primer nivel responde a una pregunta básica: ¿de dónde provienen los recursos que sostienen el financiamiento agropecuario? Una misma institución puede combinar depósitos, recursos propios, transferencias presupuestarias, fondos públicos, fideicomisos, financiamiento de bancos de desarrollo, cooperación internacional o emisiones de mercado. A su vez, una misma fuente puede llegar al sector mediante atención directa, intermediarios o modalidades mixtas. Por ello, el origen de los recursos es una dimensión distinta del canal utilizado para colocarlos (CEPAL et al., 2026).

Los mecanismos de fondeo se registran cuando existe evidencia documental oficial de su utilización en el sistema agropecuario o en una institución pública o de desarrollo con intervención en el sector. La información identifica presencia, no participación dentro del fondeo total: una fuente documentada puede ser secundaria y la falta de información solo indica que no pudo verificarse su utilización con las fuentes revisadas.

Las fuentes observadas pueden agruparse en cinco grandes mecanismos: captaciones y recursos propios; recursos presupuestarios y fondos dirigidos; mecanismos obligatorios o con destino definido; financiamiento bilateral, multilateral y regional; y mercado de capitales o financiamiento sostenible. Estas fuentes suelen coexistir dentro de un mismo sistema (CEPAL et al., 2026):

- **Captaciones, recursos propios y recuperaciones:** En varios países, las instituciones que financian al agro utilizan recursos provenientes de sus propias operaciones y de su balance. Este tipo de fondeo aparece, entre otros, en el Banco de la Nación Argentina, BancoEstado en Chile, BanEcuador, el Banco de Fomento Agropecuario de El Salvador, el Agricultural Development Bank de Trinidad y Tobago y el Saint Lucia Development Bank. En Perú, Agrobanco diferencia los desembolsos realizados con recursos propios de aquellos financiados por el Fondo AGROPERÚ, mientras que en Panamá el Banco de Desarrollo Agropecuario utiliza también recuperaciones de préstamos como fuente de recursos. Estos ejemplos muestran mecanismos de fondeo institucional, pero no permiten estimar su peso dentro del financiamiento agropecuario total de cada país.
- **Recursos presupuestarios, capital público y fondos dirigidos:** Los recursos fiscales también forman parte de la arquitectura de financiamiento agropecuario de varios países. Bahamas registra aportes presupuestarios al Bahamas Development Bank; Honduras asigna recursos públicos a préstamos agrícolas a través de BANADESA; Guatemala constituyó el Fondo de Crédito de Apoyo mediante una ampliación presupuestaria; República Dominicana transfirió recursos del Presupuesto

Nacional al Banco Agrícola; y Cuba incorpora recursos presupuestarios en su política de Banca de Fomento Agrícola. En Costa Rica, FINADE, FOFIDE y FCD forman parte del Sistema de Banca para el Desarrollo, mientras que en El Salvador los fideicomisos y mecanismos vinculados a FIDEAGRO complementan los recursos del BFA.

- **Mecanismos obligatorios y recursos con destino definido:** Brasil y Colombia presentan los esquemas más estructurados de movilización de recursos mediante reglas nacionales. En Brasil, el crédito rural combina depósitos a la vista, ahorro rural, Letras de Crédito do Agronegócio (LCA), recursos del BNDES, fondos constitucionales y recursos libres o propios. En Colombia, los Títulos de Desarrollo Agropecuario (TDA) constituyen una fuente estructural del redescuento de FINAGRO y, al cierre de 2024, los TDA A y B registrados por la entidad sumaban COP 17,56 billones. En Panamá, los recursos del Fondo Especial de Compensación de Intereses (FECI) complementan las recuperaciones de cartera del BDA. Estos casos muestran que parte del fondeo puede estar vinculada a reglas o vehículos específicos, aunque estos mecanismos no representan necesariamente la totalidad de los recursos disponibles en el sistema.
- **Financiamiento bilateral, multilateral y regional:** Las líneas de organismos de desarrollo son una fuente relevante de recursos en varios países, especialmente en economías de menor escala y en instituciones que requieren fondeo de largo plazo o cumplen funciones de segundo piso. La Development Finance Corporation de Belice utiliza líneas de socios de desarrollo; el Grenada Development Bank registra financiamiento del CARICOM Development Fund, el Eastern Caribbean Home Mortgage Bank, Petrocaribe, el Gobierno de Granada y el Caribbean Development Bank; y el Development Bank of Jamaica ha canalizado programas financiados por el BID. En Nicaragua, Produzcamos registra obligaciones de largo plazo vinculadas con BCIE, BID y KfW, mientras el Saint Lucia Development Bank combina depósitos con préstamos del CDF, Banco Mundial y Banco Europeo de Inversiones. Uruguay también utiliza financiamiento del BID y otras modalidades de cooperación para proyectos de desarrollo productivo rural.
- **Mercado de capitales y financiamiento sostenible:** Algunos sistemas complementan sus fuentes tradicionales con emisiones y otros instrumentos de mercado. Brasil incorpora Letras de Crédito do Agronegócio (LCA) y Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA) dentro de su arquitectura de financiamiento rural; Bolivia incluye emisiones de valores entre sus fuentes y ha utilizado bonos verdes; FIRA en México recurre al mercado de capitales, incluido un marco de bono sostenible; y el Bahamas Development Bank registra emisiones de bonos. Asimismo, en Cuba, Granada y Uruguay se identifican programas de cooperación y fondos asociados con objetivos ambientales o climáticos. La información disponible permite identificar estos mecanismos, aunque no comparar de manera homogénea su peso dentro del fondeo agropecuario de cada país.

La combinación de distintas fuentes de recursos es el patrón más frecuente entre los países analizados. Los recursos propios y las captaciones bancarias suelen complementarse con aportes presupuestarios, fondos especializados y financiamiento de

organismos de desarrollo; en algunos casos, también se incorporan emisiones en los mercados de capitales y recursos vinculados con objetivos climáticos o de sostenibilidad. Esta diversidad de mecanismos permite observar cómo se estructura el fondeo del financiamiento agropecuario en cada país, aunque su sola presencia no indica cuánto aporta cada fuente ni si los recursos son suficientes para atender las necesidades del sector (Tabla N° 2).

Tabla N° 2. Fuentes y mecanismos de fondeo documentados en los sistemas nacionales

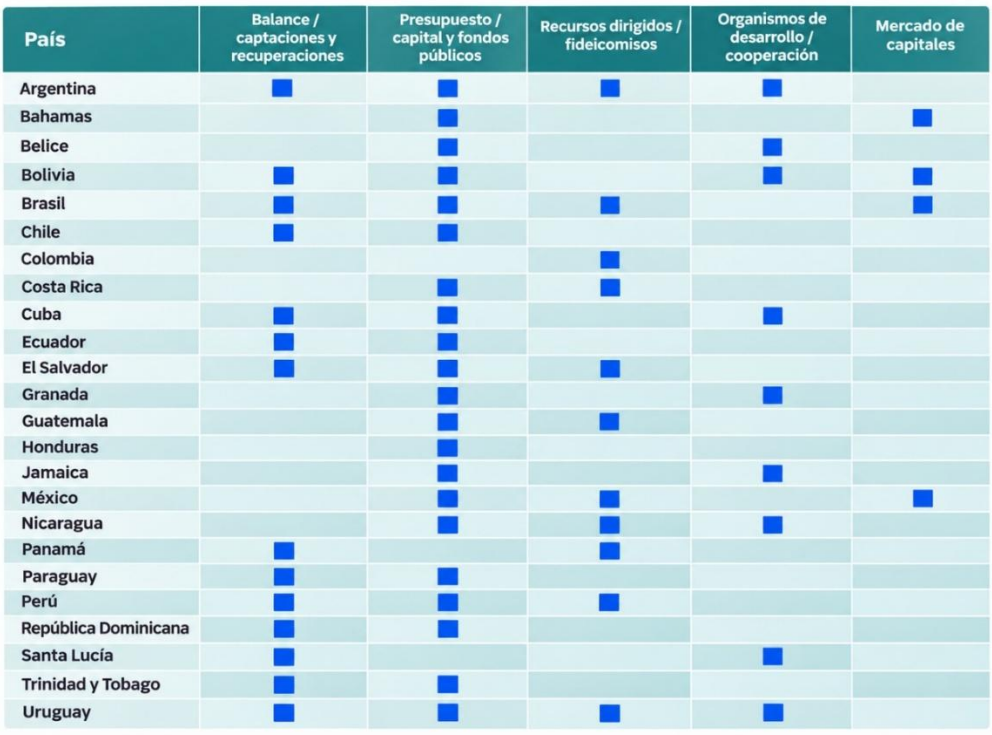
País	Fuentes y mecanismos documentados	Fuentes oficiales principales
Argentina	Captaciones bancarias y recursos propios; Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (FONDEP) y otros fondos públicos; líneas nacionales e internacionales vinculadas a BICE.	BNA, Memoria 2024; BICE, Memoria y Balance 2024.
Bahamas	Capitalización presupuestaria del Bahamas Development Bank; bonos de la entidad; préstamos institucionales.	Gobierno de Bahamas, Presupuesto FY2024/25; Central Bank of The Bahamas, 2024.
Belice	Capital y respaldo público; líneas de recursos de socios de desarrollo para on-lending.	Development Finance Corporation, Annual Report 2024.
Bolivia	Aportes de capital y recursos del Tesoro General de la Nación (TGE); ahorro institucional; organismos internacionales y cooperación; emisiones de valores; utilidades reinvertidas y depósitos.	Banco de Desarrollo Productivo; documentación institucional vigente.
Brasil	Depósitos a la vista; ahorro rural; LCA; recursos del BNDES; fondos constitucionales; recursos libres o propios; instrumentos de mercado como CRA.	Banco Central do Brasil, Rural Credit.
Chile	Recursos presupuestarios del INDAP; captaciones y otras fuentes de balance de BancoEstado.	INDAP, Estados Financieros 2024; BancoEstado, Memoria Integrada 2024.
Colombia	Títulos de Desarrollo Agropecuario (TDA) como fuente estructural del fondeo de redescuento de FINAGRO.	FINAGRO, Estados Financieros 2024.
Costa Rica	FINADE, FOFIDE y Fondo de Crédito para el Desarrollo; mecanismos legales de aportación y movilización de recursos del sistema financiero.	Sistema de Banca para el Desarrollo, documentación institucional.
Cuba	Recursos del Presupuesto del Estado canalizados mediante la Banca de Fomento Agrícola; depósitos/captaciones bancarias; cooperación y financiamiento externo; cofinanciamiento de programas ambientales.	Banco Central de Cuba; autoridades económicas nacionales; PNUD Cuba.
Ecuador	Fuentes de balance y pasivos de BanEcuador, complementadas por recursos de programas públicos sectoriales.	BanEcuador, Estados Financieros Auditados 2024.
El Salvador	Fuentes bancarias del BFA; fideicomisos y recursos de política pública, incluidos mecanismos vinculados con FIDEAGRO y BANDESAL.	Banco de Fomento Agropecuario, Estados Financieros 2024; documentación pública sectorial.
Granada	Préstamos del CARICOM Development Fund (CDF), Eastern Caribbean Home Mortgage Bank, Petrocaribe y Gobierno de Granada; líneas del Caribbean Development Bank.	Grenada Development Bank, Estados Financieros 2023; Caribbean Development Bank.
Guatemala	Fondo de Crédito de Apoyo financiado con ampliación del Presupuesto General; recursos administrados y transferidos mediante CHN a intermediarios participantes.	MAGA, 2024; normativa presupuestaria nacional.
Honduras	Asignaciones presupuestarias para préstamos agrícolas mediante BANADESA y programas sectoriales complementarios.	SEFIN, Presupuesto Ciudadano 2024 y programación 2025.
Jamaica	Recursos públicos de desarrollo y líneas multilaterales canalizadas por DBJ mediante instituciones financieras aprobadas.	BID, programa JA-L1075; Ministerio de Finanzas de Jamaica.
México	Servicio de Fondeo de FIRA mediante intermediarios autorizados; fideicomisos públicos; emisiones de bonos y mercado de capitales.	FIRA, Servicio de Fondeo; Marco de Bono Sostenible 2024.
Nicaragua	Obligaciones de largo plazo con BCIE, BID y KfW a través del MHCP; fondos y fideicomisos administrados.	BFP/Produzcamos, Estados Financieros 2024.
Panamá	Recuperaciones de préstamos e ingresos del FECI para fortalecer la cartera agropecuaria.	Banco de Desarrollo Agropecuario, información institucional 2024.

País	Fuentes y mecanismos documentados	Fuentes oficiales principales
Paraguay	Asignaciones públicas; recursos propios y recuperaciones del Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) y del Banco Nacional de Fomento (BNF).	Ministerio de Economía y Finanzas; documentación institucional de CAH y BNF.
Perú	Recursos propios de Agrobanco y recursos públicos canalizados mediante el Fondo AGROPERÚ.	Agrobanco, información institucional 2024.
República Dominicana	Recursos del Presupuesto Nacional transferidos al Banco Agrícola, complementados con cartera y recuperaciones propias.	Presidencia de la República y Banco Agrícola, 2024.
Santa Lucía	Depósitos de clientes; préstamos del CARICOM Development Fund, Banco Mundial y Banco Europeo de Inversiones; garantías gubernamentales para determinadas líneas.	Saint Lucia Development Bank, Estados Financieros 2024.
Trinidad y Tobago	Depósitos y certificados Agro-Fixed Deposit del ADB; transferencias y apoyo presupuestario del Gobierno.	Agricultural Development Bank; Ministerio de Finanzas, 2024/25.
Uruguay	Presupuesto y fondos/fideicomisos sectoriales; recursos bancarios; financiamiento del BID y otras fuentes internacionales o climáticas.	MGAP, documentación de proyectos y opciones de financiamiento.

Fuente: elaboración propia con base en bancos centrales, ministerios de Hacienda y Agricultura, presupuestos públicos, memorias y estados financieros de IFD, y organismos multilaterales y regionales. La tabla registra mecanismos cuya existencia está documentada; no representa la composición porcentual del fondeo total. La ausencia de una fuente en una fila no implica que el mecanismo no exista.

El fondeo agropecuario suele combinar recursos públicos y privados, como captaciones bancarias, recursos propios, aportes presupuestarios, fondos especializados y financiamiento internacional. En algunos países, también incorpora instrumentos del mercado de capitales. Esta diversidad evidencia que los sistemas nacionales recurren a múltiples fuentes de financiamiento, en lugar de depender de un único mecanismo (Figura N° 12).

Figura N° 12. Combinación de mecanismos de fondeo documentados por país



Fuente: elaboración propia con base en la documentación institucional y nacional examinada.
Nota: La agrupación es multi-etiqueta: una misma fuente puede aparecer en más de un grupo funcional. La presencia documental no indica peso relativo, suficiencia ni importancia cuantitativa.

La presencia de un mayor número de fuentes tampoco implica mejores condiciones de financiamiento ni una mayor eficacia de la política pública. Para evaluar esas diferencias se requerirían datos comparables sobre montos, plazos, costos, monedas, destinos y participación de cada fuente, información que no está disponible de forma homogénea para los 24 países. Por ello, este nivel ofrece un mapa de los mecanismos utilizados para movilizar recursos, pero no mide si el financiamiento disponible es suficiente.

Finalmente, el origen de los recursos no determina la forma en que estos llegan a los productores y demás receptores. Los recursos presupuestarios, las líneas multilaterales o las captaciones bancarias pueden canalizarse mediante distintas instituciones y mecanismos. Por esta razón, el siguiente nivel analiza quiénes intervienen en esa canalización y cómo los recursos se transforman en financiamiento agropecuario.

2.3. Nivel 2. Canalización institucional

El segundo nivel responde a otra pregunta: ¿cómo llegan los recursos al sector? En la canalización pueden intervenir bancos públicos y de desarrollo, bancos privados, cooperativas, instituciones microfinancieras, fondos, ministerios, agencias públicas, aseguradoras y otros operadores. Algunas entidades atienden directamente a productores y empresas; otras utilizan intermediarios; y algunas combinan ambas modalidades (CEPAL et al., 2026).

La forma de canalización pertenece al sistema nacional y no puede deducirse a partir de una sola institución. Un país puede combinar entidades de primer piso, que atienden directamente al receptor; entidades de segundo piso, que canalizan recursos mediante intermediarios; modalidades mixtas; y otros actores especializados. Esta distinción permite analizar la organización nacional sin confundirla con el perfil particular de una IFD.

La evidencia de los 24 países permite distinguir cuatro formas de organización: sistema nacional de crédito dirigido, facilitación e intermediación, ejecución pública directa e intervención multicanal. Las categorías describen la configuración principal documentada de la intervención pública y de desarrollo; no equivalen al canal con mayor participación cuantitativa en el crédito agropecuario ni representan niveles de desarrollo o desempeño (Tabla N° 3).

Tabla N° 3. Formas nacionales de canalización del financiamiento agropecuario

Forma nacional	Regla de clasificación	Países	Lógica de canalización documentada
Sistema nacional de crédito dirigido	Mecanismo formal nacional orienta recursos, reglas, condiciones o destinos y articula varios operadores.	Brasil y Colombia	Bancos, cooperativas, segundo piso, fondos y otros operadores funcionan bajo reglas sectoriales comunes.
Facilitación e intermediación	Sin la condición anterior, recursos, garantías o incentivos públicos se canalizan principalmente mediante intermediarios participantes o acreditados.	Costa Rica, Guatemala, Jamaica y México	Plataformas o instituciones públicas movilizan bancos, cooperativas, microfinancieras y otros intermediarios.
Ejecución pública directa	El principal canal documentado mantiene relación financiera directa entre entidades públicas y productores u organizaciones.	Bahamas, Cuba, Ecuador, El Salvador, Granada, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Trinidad y Tobago	Bancos públicos o entidades especializadas de primer piso concentran la relación crediticia, junto con fondos, seguros u otros actores.
Intervención multicanal	Ningún canal aislado describe suficientemente la arquitectura; las funciones se distribuyen entre mecanismos diferentes.	Argentina, Belice, Bolivia, Chile, Santa Lucía y Uruguay	Crédito directo, segundo piso, fondos, seguros, cooperativas, banca comercial o agencias sectoriales se combinan sin un canal dominante.

Fuente: elaboración propia con base en leyes, políticas, planes y documentación institucional (Anexo N°1, Tabla A5). La clasificación identifica el canal predominante documentado y no excluye otros mecanismos.

La regla de clasificación es común para todos los países. Existe crédito dirigido cuando un mecanismo formal de alcance nacional orienta recursos, condiciones o destinos y articula a varios operadores. La facilitación e intermediación corresponde a sistemas en los que recursos, garantías o incentivos públicos se movilizan principalmente mediante intermediarios participantes o acreditados. La ejecución pública directa se utiliza cuando el principal canal documentado mantiene una relación financiera directa entre entidades públicas y productores u organizaciones. La intervención multicanal identifica sistemas en los que ningún canal aislado describe adecuadamente la combinación de mecanismos directos, intermediados y especializados.

La aplicación de esta regla permite distinguir las siguientes formas de canalización entre los países analizados:

Sistema nacional de crédito dirigido. Brasil y Colombia son los casos en los que la canalización del financiamiento agropecuario se organiza de manera más explícita mediante mecanismos sectoriales de alcance nacional. En ambos países, el Estado combina reglas y mecanismos financieros con una red de operadores públicos, privados y cooperativos, por lo que la canalización no depende de una sola institución.

En Brasil, el Plano Safra y el Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) proporcionan el marco dentro del cual participan bancos públicos, bancos privados y cooperativas. El Banco Central de Brasil regula el flujo de recursos y el BNDES participa en el financiamiento de inversión mediante agentes acreditados. De esta manera, el sistema combina canales directos e intermediados y distribuye funciones entre instituciones con mandatos distintos.

En Colombia, la canalización se articula mediante la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario, FINAGRO, el Banco Agrario, el Fondo Agropecuario de Garantías y los intermediarios financieros participantes. FINAGRO cumple funciones de segundo piso y administra mecanismos sectoriales, mientras el Banco Agrario mantiene atención directa y otros intermediarios colocan recursos dentro del marco del crédito agropecuario. Al igual que en Brasil, existe una estructura nacional que articula a varios operadores, aunque la composición institucional y el peso de cada canal son diferentes.

Facilitación e intermediación. Costa Rica, Guatemala, Jamaica y México comparten una forma de canalización en la que la intervención pública se apoya en una red de intermediarios financieros, en lugar de concentrar la atención en una sola institución pública. Aunque el grado de formalización varía entre países, en todos los casos los bancos, cooperativas y otras entidades participantes cumplen un papel central para hacer llegar los recursos y apoyos al sector agropecuario.

En Costa Rica, el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) articula bancos, cooperativas, microfinancieras, asociaciones y otros operadores acreditados. Los recursos y mecanismos públicos se canalizan a través de esta red, combinando la orientación del Estado con la capacidad de colocación de múltiples intermediarios.

México presenta una lógica similar mediante FIRA, que canaliza financiamiento y garantías a través de bancos, SOFOMES, uniones de crédito, almacenes generales de depósito y otras entidades habilitadas. Su función principal es de segundo piso, utilizando la red financiera existente para llegar a productores, empresas y cadenas agroalimentarias.

En Guatemala, la canalización es menos centralizada. El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, el Crédito Hipotecario Nacional, Banrural, cooperativas y otros operadores participan mediante programas y convenios específicos. Aunque no existe una plataforma única, los intermediarios financieros y cooperativos mantienen un papel importante en la llegada de los recursos a los beneficiarios.

Jamaica organiza buena parte de la canalización a través del Development Bank of Jamaica (DBJ) y su red de Approved Financial Institutions, junto con cooperativas y otros proveedores. La Agro-Investment Corporation añade un canal directo, mientras RADA y la Jamaica Agricultural Society apoyan la preparación y acompañamiento de productores. Por ello, la arquitectura es principalmente intermediada, aunque combina también mecanismos de atención directa.

Ejecución pública directa. En doce países (Bahamas, Cuba, Ecuador, El Salvador, Granada, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Trinidad y Tobago) el principal canal público documentado mantiene una relación financiera directa con productores u organizaciones. Es la forma más extendida de la muestra, aunque reúne configuraciones institucionales distintas y no implica la ausencia de bancos privados, cooperativas u otros actores.

Ecuador, Panamá, Perú y República Dominicana combinan bancos públicos de atención directa con otras instituciones sectoriales. BanEcuador constituye un canal público relevante de crédito en Ecuador; en Panamá, el Banco de Desarrollo Agropecuario opera junto con el Instituto de Seguro Agropecuario y el Ministerio de Desarrollo Agropecuario; en Perú, Agrobanco y el Fondo AGROPERÚ se articulan bajo el ámbito del MIDAGRI; y en

República Dominicana el Banco Agrícola comparte la arquitectura sectorial con AGRODOSA. En estos casos, el crédito directo se complementa con fondos, seguros y otros mecanismos especializados.

El Salvador, Honduras, Nicaragua y Paraguay también mantienen un eje de atención pública directa, aunque con diferentes arreglos institucionales. En El Salvador participan el Banco de Fomento Agropecuario, BANDESAL, Banco Hipotecario y FIDEAGRO; en Honduras, BANADESA constituye el principal canal público especializado, acompañado por la Secretaría de Agricultura y Ganadería; en Nicaragua, Produzcamos combina atención directa con funciones de segundo piso; y en Paraguay, el Crédito Agrícola de Habilitación y el Banco Nacional de Fomento atienden a la agricultura familiar y la inversión productiva.

Cuba opera mediante una estructura de banca pública regulada por el Banco Central de Cuba. BANDEC, el Banco Popular de Ahorro y el Banco Metropolitano canalizan financiamiento directamente hacia distintas formas productivas y otros receptores elegibles, con participación de los ministerios económicos y sectoriales. La presencia de varios bancos no modifica el predominio del canal directo.

En Bahamas, Granada y Trinidad y Tobago, los bancos públicos de desarrollo son los principales canales identificados para el agro. El Bahamas Development Bank ofrece financiamiento directo dentro de un mandato multisectorial, acompañado por la Bahamas Agricultural & Industrial Corporation; el Grenada Development Bank atiende a productores y agroempresas junto con programas públicos complementarios; y el Agricultural Development Bank de Trinidad y Tobago opera como banco especializado de primer piso. La clasificación identifica el mecanismo público predominante y no la participación total de estas instituciones en el financiamiento agropecuario de cada país.

Intervención multicanal. Argentina, Belice, Bolivia, Chile, Santa Lucía y Uruguay presentan arquitecturas en las que la canalización se distribuye entre varios mecanismos y ninguna modalidad, por sí sola, describe adecuadamente el sistema. En estos países, la combinación de crédito directo, intermediación, fondos, seguros y otros instrumentos constituye una característica estructural de la organización del financiamiento agropecuario.

Argentina combina el financiamiento directo del Banco de la Nación Argentina con la participación de BICE, programas nacionales, fondos y capacidades provinciales. La canalización se distribuye entre distintas instituciones y niveles de gobierno, sin una plataforma única que concentre los recursos destinados al sector.

En Belice, la Development Finance Corporation opera junto con bancos comerciales, cooperativas, actores privados y socios externos de desarrollo. Bolivia también combina varios canales: el Banco de Desarrollo Productivo opera en primer y segundo piso y administra fideicomisos y servicios de asistencia técnica. En ambos casos, la arquitectura no puede reducirse únicamente al crédito directo o a la intermediación.

Chile distribuye funciones entre INDAP, BancoEstado, Agroseguros, aseguradoras y otros actores. El crédito convive con seguros, incentivos y mecanismos dirigidos a distintos segmentos y finalidades. Santa Lucía combina el financiamiento directo del Saint Lucia

Development Bank con bancos comerciales, cooperativas de crédito y programas apoyados por organismos regionales e internacionales.

Uruguay combina el financiamiento del Banco de la República Oriental del Uruguay con fondos y programas del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, seguros del Banco de Seguros del Estado y servicios de apoyo del Instituto Plan Agropecuario. De esta manera, el crédito constituye un componente importante, pero forma parte de una estructura más amplia de canalización.

La comparación de las cuatro formas muestra que la modalidad de canalización corresponde al sistema nacional y no a una sola institución. Los bancos privados y las cooperativas tienen una presencia especialmente visible en los sistemas de crédito dirigido y de facilitación e intermediación, y también participan en algunas configuraciones multicanal, como Belice y Santa Lucía. En los sistemas de ejecución pública directa pueden coexistir otros proveedores, pero el principal canal documentado mantiene una relación financiera directa entre una entidad pública y los receptores. Estas diferencias describen la organización institucional del financiamiento, no la participación de mercado de cada actor.

Posición de la banca de desarrollo dentro de la canalización. La forma en que se organiza el sistema nacional no determina por sí sola el papel de la banca de desarrollo. Según la arquitectura de cada país, estas instituciones pueden organizar recursos y redes de intermediación, actuar como uno de los principales canales de financiamiento directo o participar de manera más acotada junto con otros actores.

Para describir esta posición sin asociarla con niveles de desempeño, se distinguen tres categorías (estructural, relevante y complementaria) definidas exclusivamente por el lugar que ocupa la banca de desarrollo dentro del mecanismo nacional de canalización (Tabla N° 4).

Tabla N° 4. Posición de la banca de desarrollo dentro de la arquitectura nacional de canalización

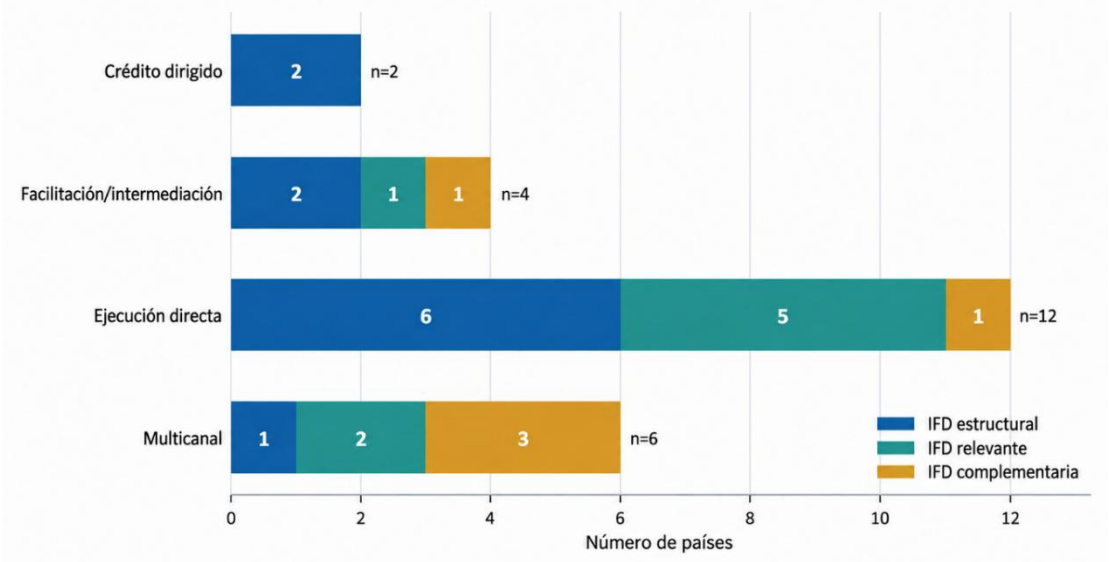
Posición	Criterio operativo	Países
Estructural	La banca de desarrollo ocupa una posición central dentro del sistema nacional: administra o canaliza recursos sectoriales de alcance amplio, opera redes relevantes de segundo piso o constituye el principal canal público especializado de atención directa.	Bolivia, Brasil, Colombia, Cuba, Granada, Jamaica, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Trinidad y Tobago
Relevante	La banca de desarrollo constituye un canal importante y estable, pero la canalización se comparte de forma sustantiva con otros bancos, programas, fondos, ministerios o redes y no existe evidencia de que una sola institución organice el sistema en su conjunto.	Argentina, Belice, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Paraguay
Complementaria	La banca de desarrollo atiende segmentos o funciones específicas dentro de una arquitectura en la que otros actores, programas o instituciones concentran parte sustantiva de la canalización documentada.	Bahamas, Chile, Guatemala, Santa Lucía y Uruguay

Fuente: elaboración propia con base en la posición documentada de la banca de desarrollo en cada sistema. Las categorías describen centralidad institucional, no desempeño, efectividad ni participación de mercado (Anexo N°1, Tabla A6).

El cruce entre forma de canalización y posición de la banca de desarrollo muestra que ambas dimensiones no son equivalentes (Figura N° 13). La ejecución pública directa y la

intervención multicanal incluyen posiciones estructurales, relevantes y complementarias, mientras Brasil y Colombia combinan crédito dirigido con una posición estructural de la banca de desarrollo.

Figura N° 13. Forma nacional de canalización y posición de la banca de desarrollo



Fuente: elaboración propia a partir de la clasificación de los 24 sistemas nacionales del estudio.
Nota: Las categorías describen la organización del canal y la posición institucional de la banca de desarrollo; no representan desempeño ni jerarquía.

La posición estructural aparece bajo formas distintas. En Brasil, Colombia, México y Jamaica, la banca de desarrollo moviliza intermediarios o administra componentes centrales del sistema. En Panamá, Perú, República Dominicana, Granada y Trinidad y Tobago, el papel estructural recae principalmente en bancos públicos especializados de atención directa. Bolivia combina primer y segundo piso y Cuba articula la canalización mediante banca pública regulada centralmente.

La posición relevante corresponde a sistemas en los que la banca de desarrollo constituye un canal importante y estable, pero comparte la canalización con otros actores. Argentina y Belice distribuyen funciones entre varios canales; Costa Rica se apoya en la red del Sistema de Banca para el Desarrollo; y Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Paraguay combinan IFD con ministerios, fondos, otros bancos y mecanismos complementarios.

En Bahamas, Chile, Guatemala, Santa Lucía y Uruguay, la banca de desarrollo cumple una función complementaria dentro de arquitecturas más distribuidas. En Chile y Uruguay, crédito, seguros, incentivos y asistencia técnica se reparten entre distintas instituciones; en Guatemala participan programas ministeriales, bancos y cooperativas; y en Bahamas y Santa Lucía los bancos de desarrollo operan junto con otros actores financieros y de política pública.

Las tres posiciones describen centralidad institucional, no volumen de crédito, cobertura, eficiencia o eficacia. Una IFD puede ser estructural porque administra un mecanismo nacional o articula una red de intermediarios sin concentrar la cartera directa; otra puede manejar un volumen relevante y, al mismo tiempo, compartir funciones con varios actores.

La canalización deja así dos dimensiones diferenciadas: i) la forma en que el sistema hace llegar los recursos al agro y ii) el lugar que ocupa la banca de desarrollo dentro de esa

organización. Ambas son necesarias para interpretar los instrumentos disponibles sin atribuir a una sola institución funciones que pertenecen al sistema en su conjunto.

2.4. Nivel 3. Instrumentos y apoyos

El tercer nivel responde a la pregunta de qué herramientas se utilizan. Los recursos movilizados y canalizados se materializan en crédito, garantías, seguros, incentivos, asistencia técnica, fondos, fideicomisos y otros vehículos. Una misma fuente puede financiar varios instrumentos y un mismo instrumento puede ser administrado por bancos, fondos, ministerios, aseguradoras u otras entidades.

La unidad de observación sigue siendo el sistema nacional. El interés es identificar qué tipos generales de instrumentos están presentes en cada país, independientemente de la institución que los administra. Esta separación evita confundir la ausencia de un producto en una IFD con la ausencia de esa capacidad dentro del sistema.

La comparación registra únicamente la presencia documentada de cada instrumento. Del mismo modo, un país con más tipos de instrumentos documentados no necesariamente cuenta con un sistema más profundo o sofisticado; el indicador refleja solamente la variedad de mecanismos identificados con criterios comunes para los 24 países (Tabla N° 5).

Tabla N° 5. Instrumentos documentados en los sistemas nacionales de financiamiento agropecuario

País	Instrumentos documentados	Lectura funcional
Argentina	Crédito directo; programas de inversión; bonificaciones; fondos y programas nacionales y provinciales.	Oferta combinada de crédito e instrumentos públicos de apoyo, distribuida entre niveles e instituciones.
Bahamas	Préstamos directos y microcrédito; crédito concesional en programas específicos; subvenciones; preparación de proyectos y componentes de resiliencia.	El crédito se complementa con apoyo a la estructuración de proyectos y mecanismos asociados con programas de desarrollo.
Belice	Financiamiento productivo y exportador; seguros; fondos de emergencia y mecanismos vinculados con gestión de riesgos.	Combina financiamiento ordinario con instrumentos de protección y respuesta ante contingencias.
Bolivia	Crédito directo e intermediado; fideicomisos; asistencia técnica y mecanismos de financiamiento sostenible.	Los instrumentos operan tanto por atención directa como mediante intermediarios y vehículos administrados por el BDP.
Brasil	Crédito de costeo, comercialización, industrialización e inversión; seguro rural subvencionado.	El sistema articula crédito para distintas etapas del ciclo agropecuario con mecanismos públicos de aseguramiento.
Chile	Crédito e inversión; incentivos; seguros agropecuarios y mecanismos de apoyo focalizados.	Crédito, seguros e incentivos se distribuyen entre instituciones con funciones diferenciadas.
Colombia	Crédito; garantías; subsidios o compensaciones de tasa; normalización de cartera.	La arquitectura combina financiamiento, cobertura del riesgo crediticio, incentivos y mecanismos de recuperación o reestructuración.
Costa Rica	Financiamiento; avales y garantías; capital semilla; servicios empresariales.	El sistema combina recursos financieros con mitigación de riesgo y servicios de desarrollo empresarial.
Cuba	Crédito de capital de trabajo e inversión; bonificaciones de tasa; seguro agropecuario; iniciativas de inversión verde y climática.	La banca pública articula crédito con apoyo a condiciones financieras y mecanismos de cobertura.
Ecuador	Crédito de ciclo e inversión; seguro subvencionado; líneas focalizadas; extensionismo.	El crédito se complementa con cobertura de riesgo y acompañamiento técnico dentro de programas sectoriales.

País	Instrumentos documentados	Lectura funcional
El Salvador	Crédito; tasas preferenciales o compensadas; fideicomisos; capital semilla.	Los instrumentos combinan financiamiento reembolsable con mecanismos públicos que modifican costo, acceso o estructura del apoyo.
Granada	Crédito de capital de trabajo e inversión; subvenciones; asistencia técnica; instrumentos de inversión climática y resiliencia.	El financiamiento se integra con apoyo no reembolsable y servicios orientados a proyectos y resiliencia.
Guatemala	Crédito y crédito blando; seguro agropecuario; programas y mecanismos públicos de apoyo.	La oferta documentada combina financiamiento con protección frente a riesgos, bajo programas e instituciones diferentes.
Honduras	Crédito directo; asistencia técnica; insumos y otros apoyos vinculados con la política sectorial.	La intervención combina financiamiento y componentes no financieros de acompañamiento productivo.
Jamaica	Líneas de crédito; garantías; preparación crediticia; capacitación.	El crédito intermediado se apoya en mecanismos de mejora crediticia y preparación de prestatarios y proyectos.
México	Crédito; garantías; seguros; capacitación y asistencia técnica; programas integrados de apoyo al sector.	Fondeo e intermediación se traducen en una combinación amplia de mitigación de riesgo y servicios complementarios.
Nicaragua	Crédito para capital de trabajo e inversión; asistencia técnica; administración de fondos y fideicomisos.	La oferta no se limita al crédito directo y combina distintos canales y vehículos de apoyo.
Panamá	Crédito agropecuario; seguro público agropecuario.	La arquitectura articula financiamiento y aseguramiento mediante entidades públicas especializadas.
Paraguay	Crédito para capital operativo e inversión; garantías como FOGAMI; asistencia y servicios de desarrollo productivo.	El crédito público se complementa con mitigación de riesgo y servicios de apoyo al productor.
Perú	Crédito público directo; Fondo AGROPERÚ; Seguro Agrícola Catastrófico.	El sistema combina crédito, un vehículo público especializado y cobertura frente a eventos catastróficos.
República Dominicana	Crédito especializado; seguro agropecuario.	Crédito y aseguramiento se articulan mediante instituciones públicas especializadas.
Santa Lucía	Crédito para tierra, riego, equipos, infraestructura, comercialización y tecnología; asistencia técnica; factoring; financiamiento climático.	La oferta combina crédito de inversión y operación con servicios y mecanismos financieros complementarios.
Trinidad y Tobago	Crédito de inversión y capital de trabajo; productos sin colateral; financiamiento para maquinaria, pesca y cacao; alivio por desastres; asistencia técnica; incentivos y subvenciones.	La banca agrícola especializada opera junto con mecanismos de apoyo público y contingencia.
Uruguay	Crédito; fondos y programas ministeriales; seguros; asistencia técnica.	Las funciones se distribuyen entre banca pública, programas sectoriales, aseguramiento y servicios técnicos.

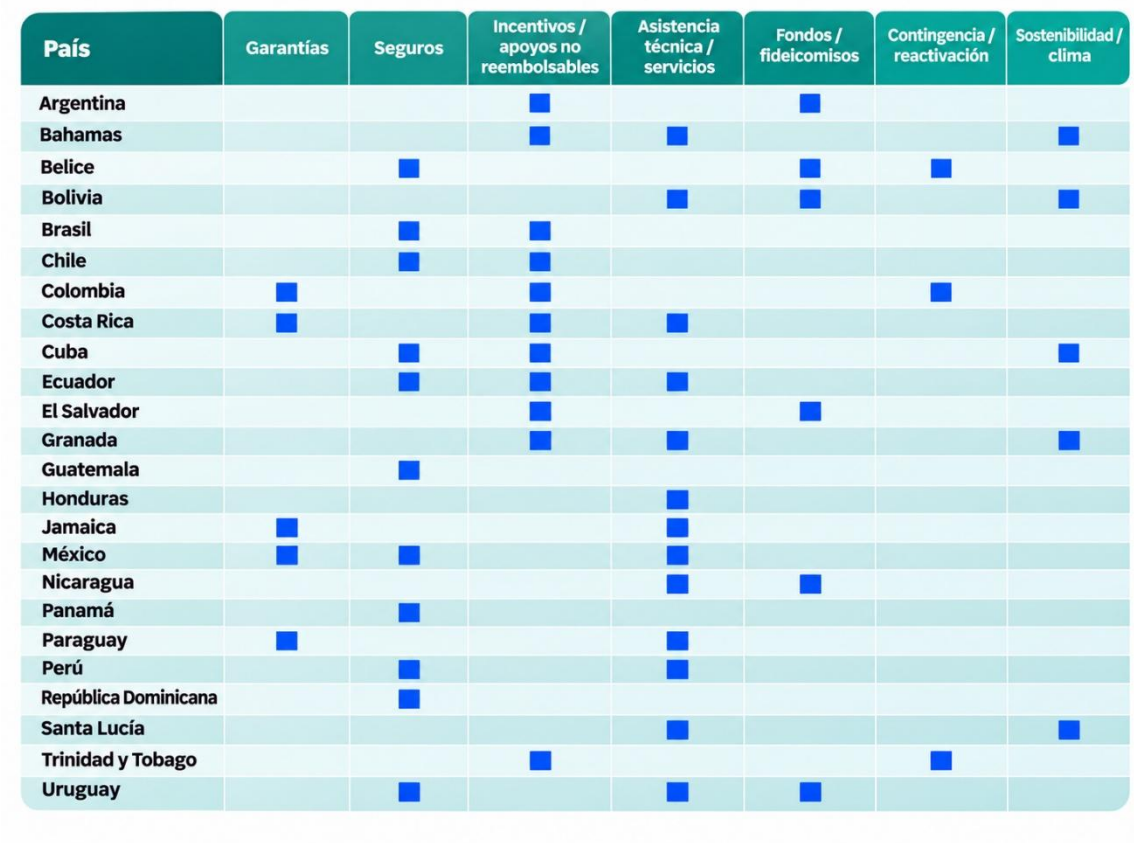
Fuente: elaboración propia con base en la matriz de 24 países, documentación institucional, leyes, programas y fuentes oficiales nacionales. La presencia documentada identifica la existencia del instrumento en las fuentes revisadas; no mide su volumen, cobertura, intensidad ni efectividad. La falta de mención de un instrumento no equivale a su inexistencia.

El crédito es el único instrumento documentado en los 24 sistemas nacionales, aunque adopta modalidades muy diversas. Incluye financiamiento para capital de trabajo y ciclo productivo, inversión, comercialización, industrialización, infraestructura, adquisición de tierras y equipos, microcrédito y líneas intermediadas o de segundo piso. Su presencia generalizada lo convierte en el componente financiero común de las arquitecturas analizadas; las diferencias entre países aparecen en sus condiciones, plazos, coberturas y mecanismos complementarios.

Una vez separado el crédito, presente en los 24 sistemas, la comparación muestra combinaciones muy distintas de mecanismos complementarios. Seguros, garantías,

incentivos, asistencia técnica, fondos, instrumentos de contingencia y financiamiento climático aparecen con distinta frecuencia y pueden coexistir dentro de una misma arquitectura nacional (Figura N° 14).

Figura N° 14. Presencia documentada de mecanismos complementarios al crédito por país



País	Garantías	Seguros	Incentivos / apoyos no reembolsables	Asistencia técnica / servicios	Fondos / fideicomisos	Contingencia / reactivación	Sostenibilidad / clima
Argentina			■		■		
Bahamas			■	■			■
Belice		■			■	■	
Bolivia				■	■		■
Brasil		■	■				
Chile		■	■				
Colombia	■		■			■	
Costa Rica	■		■	■			
Cuba		■	■				■
Ecuador		■	■	■			
El Salvador			■		■		
Granada			■	■			■
Guatemala		■					
Honduras				■			
Jamaica	■			■			
México	■	■		■			
Nicaragua				■	■		
Panamá		■					
Paraguay	■			■			
Perú		■		■			
República Dominicana		■					
Santa Lucía				■			■
Trinidad y Tobago			■			■	
Uruguay		■		■	■		

Fuente: elaboración propia con base en la documentación institucional y nacional examinada.
Nota: El crédito, documentado en los 24 países, se omite para facilitar la comparación. Las categorías son multietiqueta y la ausencia de un punto significa ausencia de evidencia documentada en la matriz, no inexistencia del mecanismo.

La distribución presentada en la Figura N° 14 permite distinguir varias funciones dentro de estas combinaciones:

- **Garantías y seguros cumplen funciones diferentes de cobertura y distribución del riesgo**. Las garantías aparecen, entre otros países, en Colombia, Costa Rica, Jamaica, México y Paraguay, mediante fondos o esquemas que respaldan operaciones de distintos intermediarios. Los seguros agropecuarios se documentan en Belice, Brasil, Chile, Cuba, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay. Las primeras reducen o comparten riesgo crediticio; los segundos cubren parte de las pérdidas asociadas con eventos que afectan la producción o los activos asegurados.
- **Los incentivos y apoyos no reembolsables también forman parte de varias arquitecturas**. Se documentan bonificaciones o compensaciones de tasa, subsidios a primas, capital semilla, subvenciones, incentivos productivos y apoyos en especie. Argentina utiliza bonificaciones vinculadas con programas públicos; Colombia combina crédito con compensaciones de tasa; Cuba registra

bonificaciones de tasa; El Salvador incorpora tasas preferenciales y capital semilla; y Granada y Trinidad y Tobago combinan financiamiento con subvenciones e incentivos. En Brasil, Ecuador y otros países también existen apoyos públicos asociados con el aseguramiento.

- **La asistencia técnica y los servicios de desarrollo amplían la intervención más allá del financiamiento**. Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Granada, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Santa Lucía, Trinidad y Tobago y Uruguay registran capacitación, preparación de proyectos, extensionismo, acompañamiento productivo o servicios empresariales vinculados con el financiamiento.
- **Fondos, fideicomisos y vehículos especiales pueden cumplir más de una función**. Cuando actúan como fuente de recursos se registran en el Nivel 1; cuando funcionan como una ventana o mecanismo específico de apoyo también forman parte del Nivel 3. Esta segunda función aparece, entre otros casos, en Argentina, Bolivia, El Salvador, Nicaragua, Perú y Uruguay. Los fondos de emergencia de Belice, los mecanismos de normalización de cartera en Colombia y los apoyos frente a desastres en Trinidad y Tobago muestran además funciones de contingencia y reactivación.

las arquitecturas no se diferencian por la mera existencia de crédito, sino por la combinación de mecanismos que lo complementan. Brasil y Panamá articulan crédito y seguros mediante arreglos distintos; Colombia, Costa Rica, Jamaica, México y Paraguay incorporan garantías; Perú combina crédito con un fondo público especializado y seguro catastrófico; y Bolivia, Nicaragua y Santa Lucía añaden asistencia técnica, fondos u otros mecanismos.

La distribución institucional también varía. En algunos países, varias funciones se concentran en la banca pública o de desarrollo; en otros, los seguros corresponden a entidades especializadas, las garantías a fondos específicos, los incentivos a ministerios y la asistencia técnica a agencias sectoriales. Por eso, la lectura de una IFD debe completarse con la arquitectura nacional, ya que una función no observada en su portafolio puede estar localizada en otra institución del sistema.

Los instrumentos pueden combinarse dentro de una misma operación. Crédito, garantía, seguro, subsidio de tasa y asistencia técnica pueden actuar de forma complementaria; un fondo puede financiar líneas de crédito o respaldar garantías; y un programa de inversión puede incorporar recursos reembolsables y no reembolsables. Por ello, las categorías admiten presencia simultánea y no se agregan para construir una puntuación por país.

La función determina también el nivel en el que se registra un mecanismo. Bonos, títulos y otros instrumentos de mercado aparecen en el Nivel 1 cuando movilizan recursos hacia el sistema y en el Nivel 3 solo cuando operan como vehículo específico de intervención. El mismo criterio se aplica a fondos y fideicomisos: su ubicación depende de la función que cumplen, no únicamente de su forma jurídica.

La separación entre fondeo, canalización e instrumentos permite observar con mayor precisión qué capacidades existen en cada sistema y dónde se encuentran. Esa distinción es necesaria antes de examinar la estructura de productores, organizaciones y empresas que constituyen el universo potencial de atención.

2.5. Nivel 4. Receptores y acceso financiero rural

El cuarto nivel responde a la pregunta de quiénes constituyen el universo de atención del financiamiento agropecuario. Incluye agricultores familiares, pequeños y medianos productores, cooperativas y organizaciones productivas, agroempresas y otros actores de las cadenas agroalimentarias. La información disponible caracteriza estos grupos y sus condiciones de acceso financiero, pero no constituye una matriz homogénea de beneficiarios efectivos de cada instrumento (CEPAL et al., 2026).

La caracterización se organiza en dos dimensiones complementarias. La primera describe la estructura de los receptores a partir de la presencia de agricultura familiar, el tamaño de las explotaciones y, cuando existe información comparable, la distribución y concentración de la tierra. La segunda examina el acceso y uso de servicios financieros rurales mediante Global Findex 2025. Estos indicadores son descriptivos: una elevada presencia de agricultura familiar, el predominio de explotaciones pequeñas o una menor titularidad de cuentas no permiten, por sí solos, afirmar que exista una brecha financiera ni determinar qué instrumento sería necesario.

La agricultura familiar tampoco se considera equivalente a pequeño productor. Las definiciones nacionales utilizan distintos criterios de trabajo familiar, gestión, superficie, ingresos, residencia o vinculación con el mercado, y el significado económico de una determinada extensión de tierra varía considerablemente entre países. Por ello, la comparación utiliza como referencia regional la compilación FAO–PNUD recogida en CEPAL et al. (2026) y la complementa con información censal y administrativa nacional. Las cifras deben interpretarse como referencias comparables y no como un censo regional realizado en un mismo momento, ya que las definiciones y los años de las fuentes nacionales son diferentes (FAO–PNUD, 2025).

La agricultura familiar representa más de la mitad de las explotaciones en los 23 países para los que se dispone de una proporción comparable y supera el 80% en 17 de ellos. Su presencia es especialmente alta en Granada, Jamaica, Guatemala, Honduras, El Salvador, Perú, Trinidad y Tobago y Chile. Colombia, Uruguay y República Dominicana registran participaciones menores dentro de la muestra, aunque todavía superiores a la mitad de las explotaciones. Estas cifras indican la importancia numérica de las unidades familiares, pero no la superficie que controlan, su participación en la producción ni su acceso efectivo al financiamiento (Tabla N° 6).

Tabla N° 6. Estructura de los receptores finales en los sistemas agrícolas nacionales

País	Agricultura familiar (% de explotaciones)	Evidencia estructural complementaria
Argentina	84,5%	Predominio numérico de explotaciones familiares; la evidencia censal muestra menor participación relativa en la superficie y coexistencia con unidades empresariales de mayor escala.
Bahamas	87,8%	Censo 1994: cerca de 79% de las explotaciones tenía menos de 4,1 ha; aproximadamente 6% superaba 20,2 ha y concentraba cerca de 82% del área.
Belice	74,0%	Alrededor de 16.500 agricultores registrados; la documentación nacional reconoce productores, cooperativas y empresas rurales, sin distribución reciente homogénea por tamaño.
Bolivia	72,3%	Amplia presencia de unidades familiares y comunitarias dentro de una estructura productiva heterogénea por escala y territorio.

País	Agricultura familiar (% de explotaciones)	Evidencia estructural complementaria
Brasil	76,8%	77% de los establecimientos se clasifica como agricultura familiar y utiliza aproximadamente 23% del área; convive con agricultura empresarial de gran escala.
Chile	95,9%	La Agricultura Familiar Campesina e Indígena constituye un segmento explícito de política pública y coexiste con agricultura empresarial y exportadora.
Colombia	57,5%	Agricultura familiar, asociaciones, cooperativas, productores comerciales y agroempresas participan en una estructura productiva diversa.
Costa Rica	90,9%	Amplia presencia de agricultura familiar y organizaciones productivas; las fuentes nacionales utilizan definiciones que no son idénticas a la referencia regional.
Cuba	N.D. comparable	Estructura estatal y no estatal con UBPC, CPA, CCS y productores privados; FAO documenta 491.731 patios y microhuertos y más de 150.000 familias rurales.
Ecuador	82,2%	64% de las UPA tiene menos de 5 ha y ocupa 6,3% de la superficie; las unidades mayores de 50 ha concentran 61%.
El Salvador	96,6%	La agricultura familiar constituye un segmento prioritario de política; el Plan de Agricultura Familiar ha trabajado con alrededor de 325.000 familias.
Granada	99,6%	Censo 2023: 6.268 explotaciones; más de 40% tiene menos de 0,5 acres y el tamaño medio derivado es cercano a 1,19 ha.
Guatemala	98,1%	La agricultura familiar ocupa un lugar explícito en la política agropecuaria y de desarrollo rural, junto con productores comerciales y organizaciones.
Honduras	97,2%	Elevada presencia de explotaciones familiares; la evidencia nacional destaca su importancia para los hogares rurales y la producción de alimentos.
Jamaica	98,5%	Censo 2007: 66,4% de las explotaciones tenía menos de 1 ha y el tamaño medio era cercano a 1,42 ha.
México	81,3%	Amplio segmento de agricultura familiar y pequeña producción junto con unidades empresariales y cadenas agroalimentarias de muy distinta escala.
Nicaragua	86,4%	La agricultura familiar tiene amplia presencia numérica; la evidencia nacional muestra una participación en superficie considerablemente menor que su peso en número de explotaciones.
Panamá	81,5%	Más de 200.000 agricultores familiares; el sistema combina explotaciones familiares, organizaciones y segmentos comerciales.
Paraguay	81,4%	Más de 80% de las explotaciones corresponde a fincas familiares, junto con unidades empresariales de mayor escala y fuerte orientación comercial.
Perú	96,1%	La agricultura familiar representa alrededor de 97% de las unidades agropecuarias y reúne a más de 83% de los trabajadores agrícolas en la evidencia nacional utilizada.
República Dominicana	67,5%	Se documentan 281.526 unidades familiares; conviven con productores comerciales y agroempresas dentro de una estructura de escalas diversas.
Santa Lucía	94,0%	Censo 2007: cerca de 82% de las explotaciones operaba menos de 5 acres; tamaño medio cercano a 1,29 ha.
Trinidad y Tobago	96,0%	Censo 2004: 18.951 explotaciones y tamaño medio derivado cercano a 4,48 ha; la estructura incluye productores y agroempresas.
Uruguay	63,9%	41.918 explotaciones con promedio de 385 ha; las unidades familiares promedian alrededor de 65,3 ha, reflejando una escala relativa mayor que en gran parte de la muestra.

Fuente: elaboración propia con base en FAO–PNUD (2025), censos agropecuarios, FAO y documentación oficial nacional. Nota: El porcentaje de agricultura familiar corresponde a la compilación regional disponible y reúne definiciones y años base nacionales heterogéneos; por ello, se utiliza como referencia estructural y no como medición sincrónica. N.D. comparable = no se utiliza una proporción nacional equiparable al resto de la muestra.

La diferencia entre el número de explotaciones y la superficie que ocupan resulta especialmente importante. En Argentina, una mayoría de explotaciones familiares

concentra una proporción considerablemente menor de la tierra. Brasil presenta un patrón similar: el 77% de los establecimientos familiares utiliza alrededor del 23% del área. En Ecuador, el 64% de las unidades de producción agropecuaria tiene menos de cinco hectáreas y ocupa el 6,3% de la superficie, mientras las explotaciones de más de cincuenta hectáreas concentran el 61%. Bahamas también presenta una estructura fuertemente concentrada en el último censo agropecuario disponible, aunque la antigüedad de la información aconseja interpretarla como una referencia estructural.

En varias economías insulares predominan explotaciones de pequeña escala. Granada registró 6.268 explotaciones en el censo de 2023, con un tamaño medio aproximado de 1,19 ha. Jamaica presenta un promedio de 1,42 ha y, según el censo de 2007, el 66,4% de las explotaciones tenía menos de una hectárea. Santa Lucía registra un promedio cercano a 1,29 ha y una elevada presencia de unidades menores de cinco acres. Trinidad y Tobago presenta una escala media mayor, cercana a 4,48 ha según el censo de 2004. En el extremo opuesto, Uruguay registra 41.918 explotaciones y un promedio de 385 ha, aunque las unidades familiares alcanzan una media considerablemente menor, de 65,3 ha. Estas diferencias muestran por qué la categoría de pequeño productor no puede aplicarse con un mismo umbral a todos los países.

Cuba requiere un tratamiento particular porque su estructura de producción y tenencia no es directamente comparable con las categorías utilizadas en el resto de la muestra. La información de FAO distingue empresas estatales, Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC), Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA), Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS) y productores privados. También registra 491.731 patios y microhuertos, alrededor de un millón de personas involucradas y más de 150.000 familias en áreas rurales. Esta información permite describir la diversidad de receptores sin asignar al país una proporción de agricultura familiar que no sería comparable con la utilizada para los demás casos.

Los receptores del financiamiento agropecuario no se limitan a las explotaciones familiares. Los sistemas nacionales también atienden cooperativas, asociaciones de productores, organizaciones rurales, empresas agropecuarias, agroindustrias y otros participantes de las cadenas de valor mediante crédito, garantías, seguros y otros instrumentos. Esta diversidad es especialmente visible en Brasil, Colombia, México y Argentina, aunque también aparece en economías de menor escala. Por ello, los receptores se entienden como un conjunto amplio de unidades productivas y organizaciones con diferentes tamaños, formas jurídicas y grados de vinculación con los mercados.

La pequeña escala de las explotaciones y la dispersión territorial pueden aumentar los costos de atender a los productores, especialmente cuando los créditos son de bajo monto o las unidades productivas se encuentran alejadas de la infraestructura financiera. Estos factores pueden elevar los costos de evaluación, seguimiento y provisión de servicios, aunque no permiten concluir por sí solos que un país necesite un instrumento específico. La organización colectiva, la digitalización, las garantías y la asistencia técnica pueden reducir parte de estas dificultades mediante distintos arreglos institucionales (CEPAL–FIDA, 2017).

El acceso a servicios financieros constituye una dimensión diferente de la estructura productiva. Global Findex 2025 permite comparar la proporción de adultos rurales que poseen una cuenta, la diferencia respecto de las áreas urbanas y el uso de pagos digitales, ahorro y préstamos. Considerar estos indicadores en conjunto permite observar no solo si las personas tienen acceso al sistema financiero, sino también cómo utilizan sus servicios y si existen diferencias territoriales (Tabla N° 7).

Tabla N° 7. Acceso y uso de servicios financieros en áreas rurales

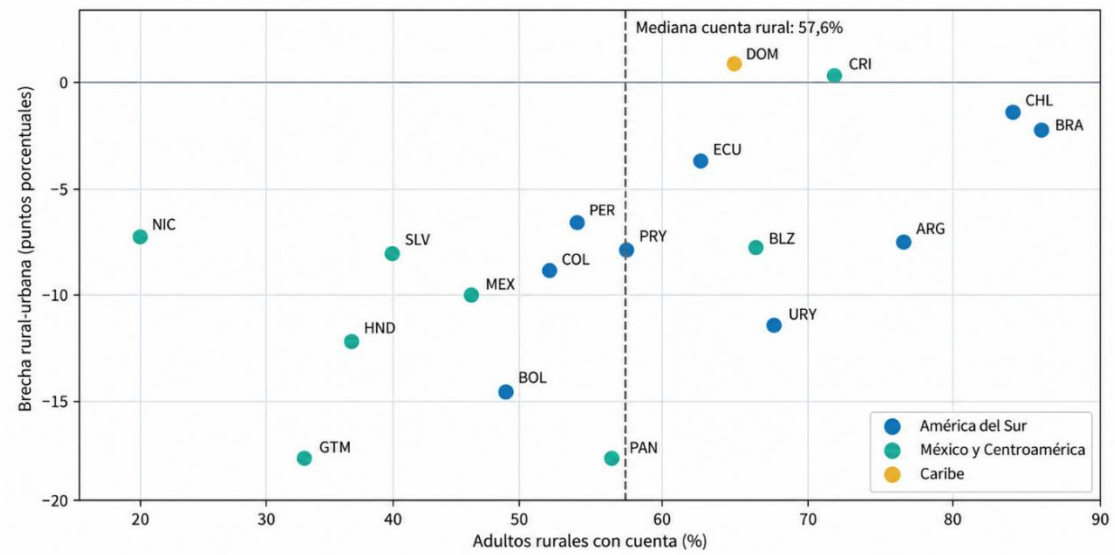
País	Cuenta rural	Brecha rural-urbana	Pagos digitales rurales	Ahorro rural	Préstamo de cualquier fuente
Argentina	76,7%	-7,6 p.p.	64,4%	42,4%	54,5%
Bahamas	—	—	—	—	—
Belice	66,7%	-7,6 p.p.	48,9%	66,9%	54,5%
Bolivia	49,0%	-14,9 p.p.	36,4%	42,5%	51,3%
Brasil	85,4%	-1,7 p.p.	74,4%	44,8%	61,7%
Chile	83,9%	-1,8 p.p.	—	—	—
Colombia	51,5%	-9,0 p.p.	42,7%	29,5%	47,8%
Costa Rica	71,6%	0,4 p.p.	62,2%	46,7%	38,5%
Cuba	—	—	—	—	—
Ecuador	62,6%	-3,7 p.p.	41,6%	32,3%	46,9%
El Salvador	39,7%	-8,6 p.p.	24,2%	34,8%	38,9%
Granada	—	—	—	—	—
Guatemala	32,7%	-17,9 p.p.	19,3%	29,6%	41,3%
Honduras	37,3%	-12,5 p.p.	25,3%	37,1%	51,7%
Jamaica	—	—	—	—	—
México	47,1%	-10,1 p.p.	33,3%	40,2%	44,6%
Nicaragua	19,9%	-7,6 p.p.	12,8%	35,5%	48,5%
Panamá	55,9%	-18,0 p.p.	42,3%	38,5%	39,8%
Paraguay	57,6%	-8,2 p.p.	53,1%	32,5%	53,9%
Perú	55,7%	-6,7 p.p.	45,5%	38,5%	49,8%
República Dominicana	65,5%	1,1 p.p.	53,3%	50,0%	64,7%
Santa Lucía	—	—	—	—	—
Trinidad y Tobago	66,8% (2024)	—	—	—	—
Uruguay	67,4%	-11,1 p.p.	—	—	—

Fuente: elaboración propia con base en Global Findex 2025.

Nota: La brecha se expresa como rural menos urbano; los valores negativos indican una menor titularidad de cuentas en el área rural. "—" indica que la fuente utilizada no ofrece una observación rural homogénea para el indicador. "Préstamo de cualquier fuente" incluye distintas fuentes de endeudamiento y no equivale a crédito agrícola ni necesariamente a crédito formal.

La titularidad de cuentas y la brecha entre áreas rurales y urbanas aportan información distinta. Países con niveles semejantes de acceso rural pueden presentar brechas territoriales muy diferentes, y una elevada titularidad de cuentas puede coexistir con disparidades entre ambas áreas (Figura N° 15).

Figura N° 15. Titularidad de cuentas rurales y brecha rural-urbana



Fuente: elaboración propia a partir de Global Findex 2025.

Nota: La brecha se calcula como rural menos urbano; los valores negativos indican menor titularidad de cuentas en áreas rurales. Se incluyen solo países con ambas observaciones comparables.

Entre los países con información comparable, la mediana de adultos rurales con una cuenta es de 57,6%. Brasil alcanza 85,4%, Chile 83,9%, Argentina 76,7% y Costa Rica 71,6%. Los niveles más bajos se registran en Nicaragua (19,9%), Guatemala (32,7%), Honduras (37,3%) y El Salvador (39,7%). Entre ambos extremos se encuentran países con condiciones productivas e institucionales muy diferentes.

La diferencia entre áreas rurales y urbanas aporta una dimensión adicional. Panamá y Guatemala registran brechas cercanas a 18 puntos porcentuales en perjuicio de las zonas rurales; Bolivia alcanza 14,9 puntos, Honduras 12,5, Uruguay 11,1 y México 10,1. En Brasil y Chile la diferencia es inferior a dos puntos, mientras Costa Rica y República Dominicana presentan valores ligeramente favorables a las áreas rurales. Sin embargo, una diferencia reducida en la titularidad de cuentas no significa necesariamente que exista el mismo acceso a crédito productivo, ahorro, seguros u otros servicios financieros.

Los indicadores de uso también muestran diferencias importantes. Brasil, Argentina y Costa Rica combinan una alta titularidad de cuentas con un uso extendido de pagos digitales. Belice registra una elevada proporción de adultos rurales que declara ahorrar, mientras República Dominicana combina una titularidad de cuentas relativamente alta con la mayor incidencia observada de préstamos de cualquier fuente. En Nicaragua y Honduras, la proporción de adultos que declara haber recibido préstamos supera a la que posee una cuenta. Esto muestra que ambos indicadores captan comportamientos distintos, pero no permite identificar quién otorgó el préstamo, si fue formal o informal, cuál fue su destino o si estuvo relacionado con la actividad agropecuaria.

La falta de información comparable para Bahamas, Cuba, Granada, Jamaica y Santa Lucía, así como la cobertura parcial de algunos indicadores en Trinidad y Tobago y Uruguay, no significa que estos países carezcan de servicios financieros. Por ello, su caracterización se basa en la evidencia agraria y nacional disponible, sin estimar valores faltantes ni trasladar resultados de otros países.

La lectura conjunta de la estructura agraria y la inclusión financiera muestra que ambas dimensiones deben analizarse por separado. Una alta presencia de agricultura familiar puede coexistir con niveles altos, medios o bajos de acceso financiero rural. Del mismo modo, una elevada titularidad de cuentas puede encontrarse en países con estructuras agrarias y tamaños de explotación muy diferentes. Estos indicadores ayudan a describir las condiciones de los receptores, pero no determinar por sí solos si el financiamiento es suficiente, si existe demanda insatisfecha o cuáles son sus causas.

El Nivel 4 incorpora así información sobre agricultura familiar, escala de las explotaciones, organización productiva e inclusión financiera rural. Estas dimensiones complementan el análisis del fondeo, la canalización y los instrumentos, y permiten incorporar posteriormente condiciones transversales que también afectan al funcionamiento de las arquitecturas nacionales, en particular el riesgo climático.

2.6. Condiciones transversales

Los cuatro niveles del sistema de financiamiento agropecuario están relacionados entre sí y pueden verse afectados por condiciones comunes. Entre ellas, el riesgo climático es especialmente relevante porque puede influir al mismo tiempo en la disponibilidad de recursos, las decisiones de los intermediarios, el diseño de los instrumentos y la capacidad de pago de productores y empresas. Por esta razón, se analiza como una condición transversal y no como un quinto nivel del sistema ni como una característica exclusiva de determinados países.

Para comparar esta dimensión entre países se utilizan los datos de 2024 del ND-GAIN Country Index, que distingue entre vulnerabilidad y preparación. La vulnerabilidad refleja la exposición, sensibilidad y capacidad de adaptación frente al cambio climático, mientras que la preparación aproxima la capacidad económica, institucional y social para movilizar inversiones y ejecutar acciones de adaptación. Considerar ambas dimensiones permite una lectura más completa, ya que países con niveles similares de vulnerabilidad pueden tener capacidades muy diferentes para responder y movilizar recursos (ND-GAIN, s. f.).

El indicador es nacional y multisectorial, por lo que no representa directamente las pérdidas de la agricultura, el riesgo de incumplimiento de un crédito o la exposición de una explotación específica. Su función es ofrecer una referencia comparable sobre el entorno climático e institucional en el que opera el financiamiento agropecuario. La situación de cada productor depende además de factores como el cultivo, la ubicación, la disponibilidad de agua, la tecnología, los seguros y la diversificación de ingresos.

Dentro de la muestra, Belice, Ecuador, Honduras y Nicaragua combinan niveles relativamente más exigentes de vulnerabilidad y preparación. República Dominicana también presenta una vulnerabilidad elevada, aunque con una mejor posición relativa en preparación. Bolivia, Cuba, El Salvador, Guatemala, Jamaica, México y Paraguay ocupan posiciones intermedias, mientras los demás países presentan una relación relativamente más favorable entre ambas dimensiones. Estas diferencias no se utilizan para formar grupos permanentes ni implican ausencia de riesgo en los países mejor posicionados; muestran únicamente que las arquitecturas financieras operan bajo condiciones climáticas y capacidades de respuesta distintas (Anexo N°1, Tabla A4).

La posición relativa frente a vulnerabilidad y preparación tampoco se traduce en una combinación uniforme de mecanismos de gestión del riesgo. Entre países ubicados en situaciones climáticas semejantes se documentan respuestas distintas (seguros, garantías, mecanismos de contingencia o financiamiento climático), lo que refuerza el carácter contextual del indicador y evita utilizarlo como regla automática de diseño financiero (Figura N° 16).

Figura N° 16. Condición climática y mecanismos financieros de gestión del riesgo documentados

País	Seguros	Garantías	Contingencia / reactivación	Sostenibilidad / clima
Argentina				■
Bahamas				■
Belice	■		■	
Bolivia				■
Brasil	■			
Chile	■			
Colombia		■	■	
Costa Rica		■		
Cuba	■			■
Ecuador	■			
El Salvador				
Granada				■
Guatemala	■			
Honduras				
Jamaica		■		
México	■	■		
Nicaragua				
Panamá	■			
Paraguay		■		
Perú	■			
República Dominicana	■			
Santa Lucía				■
Trinidad y Tobago			■	
Uruguay	■			

Fuente: elaboración propia con base en ND-GAIN y la información nacional de mecanismos financieros recopilada en el estudio.
Nota: Los grupos climáticos reproducen la lectura relativa del capítulo; el cruce muestra presencia documental de mecanismos y no evalúa su cobertura, adecuación o efectividad.

Las economías del Caribe insular ilustran esta diferencia. Países pequeños y geográficamente cercanos pueden enfrentar riesgos climáticos relevantes y, al mismo tiempo, mostrar capacidades distintas para preparar proyectos, coordinar instituciones, movilizar recursos externos y ejecutar inversiones de adaptación. Granada presenta una

mayor preparación relativa que Cuba y Trinidad y Tobago, aunque los tres están expuestos a riesgos climáticos relevantes.

Los canales a través de los cuales el riesgo climático puede interactuar con el financiamiento son distintos en cada nivel. Puede modificar las características del fondeo; la evaluación y distribución del riesgo entre intermediarios; el diseño de seguros, garantías, contingencias y financiamiento para adaptación; y los ingresos, activos y capacidad de pago de los receptores. Estas relaciones muestran que el riesgo climático atraviesa toda la arquitectura financiera, aunque sus efectos concretos dependen de las condiciones institucionales y productivas de cada país (Tabla N° 8).

Tabla N° 8. Canales de interacción del riesgo climático con los cuatro niveles del sistema de financiamiento agropecuario

Nivel	Canal de interacción	Evidencia observable	Límite de interpretación
Nivel 1. Fondeo	Disponibilidad, costo y plazo de los recursos; acceso a fondos climáticos, financiamiento concesional, garantías y recursos multilaterales.	Vulnerabilidad y preparación; presencia documentada de fondos climáticos, líneas externas y mecanismos de movilización.	No permite inferir escasez de fondeo, suficiencia de recursos ni costo efectivo para el receptor final.
Nivel 2. Canalización	Apetito de riesgo, criterios de originación, información requerida, participación de intermediarios y distribución institucional del riesgo.	Participación de bancos, cooperativas, fondos, aseguradoras y otros operadores; mecanismos de garantía o transferencia de riesgo.	No permite inferir desempeño, eficiencia ni disposición efectiva a prestar a partir de la sola presencia institucional.
Nivel 3. Instrumentos	Diseño de seguros, garantías, contingencia, reestructuración, períodos de gracia y financiamiento para adaptación o resiliencia.	Presencia documentada de instrumentos de gestión y transferencia de riesgo y de financiamiento climático.	La presencia de un instrumento no equivale a cobertura, escala, adecuación ni impacto.
Nivel 4. Receptores	Variabilidad de producción e ingresos, pérdidas de activos, flujo de caja, capacidad de pago y necesidades de recuperación o adaptación.	Características productivas y territoriales de los receptores, exposición sectorial y acceso a servicios financieros.	Un índice nacional no identifica probabilidad de incumplimiento, demanda insatisfecha ni necesidad de un producto específico.

Fuente: elaboración propia a partir del marco de cuatro niveles de CEPAL et al. (2026) y la metodología del ND-GAIN Country Index. Los canales identifican posibles vías de interacción y no constituyen estimaciones causales ni medidas de impacto.

La exposición climática no es exclusiva de un grupo de países. Todos los sistemas agrícolas analizados enfrentan, en distinto grado, fenómenos climáticos y necesidades de adaptación; lo que cambia es la combinación de vulnerabilidad, preparación, estructura productiva y capacidad institucional. Por ello, el indicador climático se utiliza como contexto y no como una regla automática para prescribir seguros, garantías u otros instrumentos.

La Estimación del Apoyo al Productor (PSE) se conserva como información complementaria. Aproxima transferencias asociadas con políticas agrícolas, pero no mide directamente fondeo agrofinanciero, cobertura del crédito ni capacidad de respuesta climática. Además, los períodos disponibles no son homogéneos entre países, especialmente en algunos casos del Caribe. Por estas razones, el PSE no se utiliza para ordenar países ni para evaluar suficiencia o efectividad; cuando se emplea en asociaciones exploratorias, los resultados se interpretan únicamente como coincidencias entre patrones observados y no como relaciones contemporáneas, causales o generalizables (Anexo N° 1, Tabla A4).

Dispersión territorial, estructura agraria e inclusión financiera ya forman parte de la caracterización del contexto y de los receptores. Mantener el riesgo climático como condición transversal evita duplicar dimensiones y permite observar cómo una misma condición puede afectar simultáneamente recursos, canales, instrumentos y capacidad de pago.

Fondeo, canalización, instrumentos y receptores cumplen funciones analíticas distintas, mientras el riesgo climático los atraviesa de manera transversal. En conjunto describen configuraciones nacionales y ofrecen el contexto necesario para interpretar la banca de desarrollo; un diagnóstico de brecha financiera o de demanda insatisfecha requiere evidencia adicional sobre acceso, uso y necesidades no atendidas.

2.7. Síntesis de las arquitecturas nacionales

Los 24 sistemas nacionales combinan de manera distinta fuentes de recursos, canales institucionales, instrumentos y tipos de receptores. El rasgo común es que el financiamiento agropecuario rara vez depende de un solo actor o mecanismo: bancos, fondos, ministerios, aseguradoras, cooperativas, agencias sectoriales y organismos internacionales pueden asumir funciones diferentes dentro de una misma arquitectura.

Las fuentes de fondeo son diversas. Captaciones y recursos propios se combinan con presupuestos públicos, fideicomisos, fondos especializados y líneas de organismos internacionales; en algunos sistemas también aparecen mecanismos dirigidos o instrumentos de mercado. Los Títulos de Desarrollo Agropecuario de Colombia, los recursos del sistema brasileño y los fondos del Sistema de Banca para el Desarrollo de Costa Rica muestran formas más estructuradas de movilización, mientras otros países dependen en mayor medida de recursos presupuestarios, recuperaciones de cartera o líneas externas. La presencia de estas fuentes no permite establecer su peso relativo ni la suficiencia de los recursos.

La canalización se organiza bajo cuatro configuraciones principales documentadas. Brasil y Colombia utilizan sistemas nacionales de crédito dirigido; Costa Rica, Guatemala, Jamaica y México se apoyan en facilitación e intermediación; doce países se organizan principalmente mediante ejecución pública directa; y Argentina, Belice, Bolivia, Chile, Santa Lucía y Uruguay presentan esquemas multicanal. Estas categorías describen cómo se organiza la intervención pública y de desarrollo, no la cuota de mercado de cada canal.

La banca de desarrollo ocupa posiciones diferentes dentro de esas configuraciones. En once países es estructural porque administra recursos de alcance nacional, articula redes relevantes o constituye el principal canal público especializado; en ocho es relevante dentro de una arquitectura compartida; y en cinco cumple funciones complementarias. La categoría expresa centralidad institucional y no desempeño, escala o adicionalidad.

El crédito está documentado en los 24 sistemas y normalmente se combina con seguros, garantías, bonificaciones de tasa, fondos y fideicomisos, incentivos, asistencia técnica, preparación de proyectos y mecanismos de contingencia. Estas capacidades pueden concentrarse en una IFD o distribuirse entre bancos, ministerios, aseguradoras, fondos y agencias sectoriales. La lectura del portafolio institucional debe hacerse, por tanto, junto con la arquitectura del país, porque una capacidad puede existir en el sistema aunque no aparezca dentro de una IFD determinada.

Las arquitecturas operan además sobre estructuras productivas y condiciones de acceso muy diferentes. La agricultura familiar representa más de la mitad de las explotaciones en los 23 países con información regional comparable. Entre los países con datos rurales homogéneos, la mediana de adultos con una cuenta es de 57,6%; Brasil y Chile superan 80%, mientras Nicaragua, Guatemala, Honduras y El Salvador se sitúan por debajo de 40%. Estas diferencias describen el contexto de los receptores, pero no determinan automáticamente la forma de canalización ni la combinación de instrumentos.

El riesgo climático puede afectar simultáneamente el acceso a recursos, la evaluación de los intermediarios, el diseño de seguros y garantías y la capacidad de pago de productores y empresas. Su incidencia debe leerse junto con la preparación institucional y con la estructura productiva de cada país; un indicador agregado de vulnerabilidad no identifica por sí solo restricciones de crédito o demanda insatisfecha (Tabla N° 8).

En conjunto, los cuatro niveles se combinan de maneras distintas incluso entre países con características productivas o institucionales semejantes. Las arquitecturas nacionales se diferencian menos por un componente aislado que por la forma en que articulan fuentes de recursos, canales institucionales, instrumentos y tipos de receptores. Esta combinación permite situar a cada IFD dentro de un sistema más amplio antes de analizar su configuración y su oferta (Tabla N° 9).

Tabla N° 9. Síntesis de las arquitecturas nacionales de financiamiento agropecuario

País	Fuentes de fondeo documentadas	Canalización y posición de la banca de desarrollo	Instrumentos y apoyos complementarios documentados	Receptores y acceso rural
Argentina	Captaciones y recursos propios; fondos públicos; líneas externas.	Multicanal | IFD relevante	Inversión; bonificaciones; fondos y programas.	AF 84,5%; cuenta rural 76,7%.
Bahamas	Capitalización presupuestaria; bonos; préstamos institucionales.	Ejecución directa | IFD complementaria	Microcrédito; subvenciones; preparación de proyectos y resiliencia.	AF 87,8%; cuenta rural —.
Belice	Capital y respaldo público; líneas de socios de desarrollo.	Multicanal | IFD relevante	Seguros; fondos de emergencia; gestión de riesgos.	AF 74,0%; cuenta rural 66,7%.
Bolivia	Capital y TGE; depósitos/ahorro; multilaterales; valores.	Multicanal | IFD estructural	Fideicomisos; asistencia técnica; financiamiento sostenible.	AF 72,3%; cuenta rural 49,0%.
Brasil	Depósitos y ahorro rural; LCA; fondos constitucionales; BNDES/mercado.	Crédito dirigido | IFD estructural	Seguro rural subvencionado; crédito por etapas del ciclo.	AF 76,8%; cuenta rural 85,4%.
Chile	Presupuesto INDAP; captaciones y balance de BancoEstado.	Multicanal | IFD complementaria	Incentivos; seguros agropecuarios; apoyo focalizado.	AF 95,9%; cuenta rural 83,9%.
Colombia	Títulos de Desarrollo Agropecuario para fondeo de FINAGRO.	Crédito dirigido | IFD estructural	Garantías; compensaciones de tasa; normalización de cartera.	AF 57,5%; cuenta rural 51,5%.
Costa Rica	FINADE, FOFIDE y Fondo de Crédito para el Desarrollo; aportaciones legales.	Facilitación/intermediación | IFD relevante	Avales y garantías; capital semilla; servicios empresariales.	AF 90,9%; cuenta rural 71,6%.

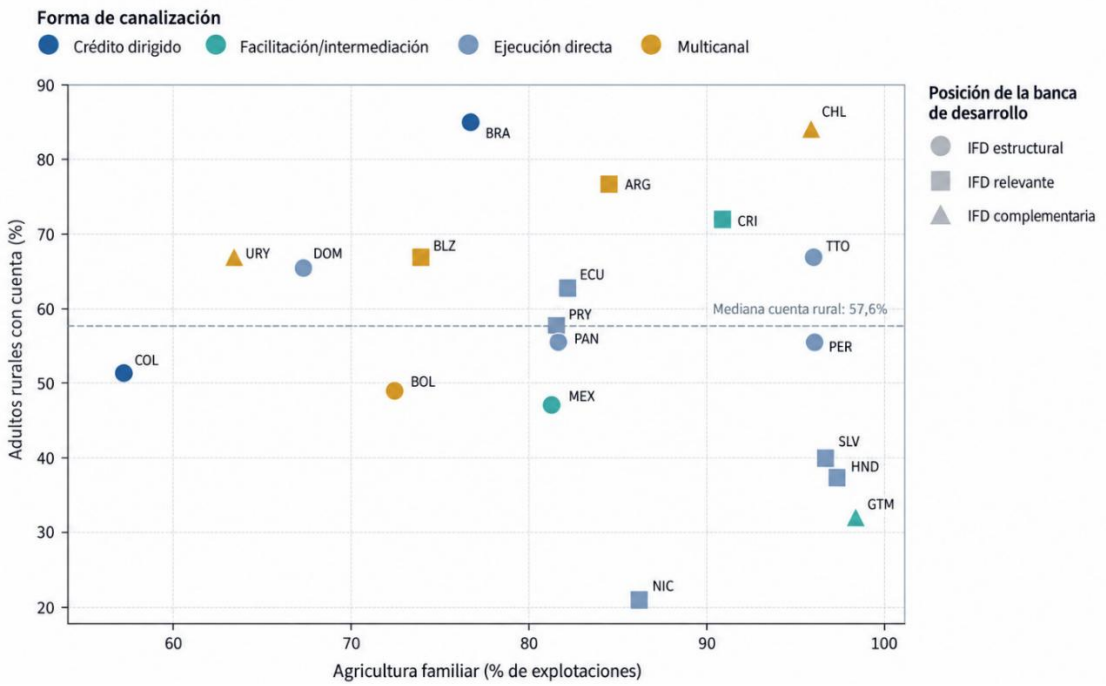
País	Fuentes de fondeo documentadas	Canalización y posición de la banca de desarrollo	Instrumentos y apoyos complementarios documentados	Receptores y acceso rural
Cuba	Presupuesto; captaciones; financiamiento y cooperación externa.	Ejecución directa | IFD estructural	Bonificaciones de tasa; seguro; inversión verde y climática.	AF N.D. comparable; cuenta rural —; estructura estatal/no estatal.
Ecuador	Fuentes de balance de BanEcuador; recursos de programas públicos.	Ejecución directa | IFD relevante	Seguro subvencionado; líneas focalizadas; extensionismo.	AF 82,2%; cuenta rural 62,6%.
El Salvador	Fuentes del BFA; fideicomisos y recursos de política pública.	Ejecución directa | IFD relevante	Tasas preferenciales; fideicomisos; capital semilla.	AF 96,6%; cuenta rural 39,7%.
Granada	Préstamos de CDF, CDB y otras fuentes; Gobierno de Granada.	Ejecución directa | IFD estructural	Subvenciones; asistencia técnica; inversión climática y resiliencia.	AF 99,6%; cuenta rural —.
Guatemala	Fondo público de crédito; recursos canalizados mediante CHN.	Facilitación/intermediación | IFD complementaria	Crédito blando; seguro agropecuario; programas públicos.	AF 98,1%; cuenta rural 32,7%.
Honduras	Asignaciones presupuestarias y programas sectoriales.	Ejecución directa | IFD relevante	Asistencia técnica; insumos y otros apoyos productivos.	AF 97,2%; cuenta rural 37,3%.
Jamaica	Recursos públicos y líneas multilaterales canalizadas por DBJ.	Facilitación/intermediación | IFD estructural	Garantías; preparación crediticia; capacitación.	AF 98,5%; cuenta rural —.
México	Fondeo FIRA y fideicomisos; bonos y mercado de capitales.	Facilitación/intermediación | IFD estructural	Garantías; seguros; capacitación y asistencia técnica.	AF 81,3%; cuenta rural 47,1%.
Nicaragua	Líneas BCIE/BID/KfW; fondos y fideicomisos.	Ejecución directa | IFD relevante	Asistencia técnica; fondos y fideicomisos.	AF 86,4%; cuenta rural 19,9%.
Panamá	Recuperaciones de préstamos; ingresos del FECI.	Ejecución directa | IFD estructural	Seguro público agropecuario.	AF 81,5%; cuenta rural 55,9%.
Paraguay	Asignaciones públicas; recursos propios y recuperaciones.	Ejecución directa | IFD relevante	Garantías; asistencia y servicios de desarrollo productivo.	AF 81,4%; cuenta rural 57,6%.
Perú	Recursos propios de Agrobanco; Fondo AGROPERÚ.	Ejecución directa | IFD estructural	Fondo AGROPERÚ; Seguro Agrícola Catastrófico.	AF 96,1%; cuenta rural 55,7%.
República Dominicana	Presupuesto nacional; cartera y recuperaciones del Banco Agrícola.	Ejecución directa | IFD estructural	Seguro agropecuario.	AF 67,5%; cuenta rural 65,5%.

País	Fuentes de fondeo documentadas	Canalización y posición de la banca de desarrollo	Instrumentos y apoyos complementarios documentados	Receptores y acceso rural
Santa Lucía	Depósitos; préstamos CDF/Banco Mundial/BEI; garantías públicas.	Multicanal | IFD complementaria	Asistencia técnica; factoring; financiamiento climático.	AF 94,0%; cuenta rural —.
Trinidad y Tobago	Depósitos y certificados ADB; transferencias y apoyo presupuestario.	Ejecución directa | IFD estructural	Productos sin colateral; alivio por desastres; incentivos y asistencia.	AF 96,0%; cuenta rural 66,8% (2024).
Uruguay	Presupuesto y fondos; recursos bancarios; BID y fuentes internacionales.	Multicanal | IFD complementaria	Fondos/programas; seguros; asistencia técnica.	AF 63,9%; cuenta rural 67,4%.

Fuente: elaboración propia a partir de los niveles 1 a 4 desarrollados en este capítulo. AF = agricultura familiar. "—" indica que no se dispone de una observación rural homogénea en la fuente utilizada. La síntesis registra presencia documental y no indica peso cuantitativo, cobertura, suficiencia, desempeño ni impacto de los mecanismos señalados. Leyenda: "Crédito dirigido", "Facilitación/intermediación", "Ejecución directa" y "Multicanal" corresponden a las formas nacionales de canalización definidas en la sección 2.3; "IFD estructural", "IFD relevante" e "IFD complementaria" corresponden a la posición de la banca de desarrollo definida en la Tabla N° 4; "AF" = agricultura familiar y "cuenta rural" = proporción de adultos rurales con cuenta en una institución financiera o servicio de dinero móvil en la fuente utilizada.

El cruce entre agricultura familiar, acceso financiero rural y forma de canalización tampoco muestra una correspondencia única entre contexto y organización financiera. Países con niveles semejantes de agricultura familiar o titularidad de cuentas rurales aparecen bajo distintas configuraciones de canalización y posiciones de la banca de desarrollo (Figura N° 17).

Figura N° 17. Agricultura familiar, acceso financiero rural y arquitectura nacional de canalización



Nota: Solo se incluyen países con observaciones comparables de agricultura familiar y cuenta rural. El gráfico describe coexistencias y no implica relación causal ni superioridad de una arquitectura.

Países con algunas características agrícolas semejantes pueden organizar de forma muy distinta el financiamiento agropecuario. Brasil y Colombia, por ejemplo, cuentan con mecanismos de crédito dirigido, pero difieren en el origen de los recursos y en la distribución institucional de funciones como financiamiento de segundo piso, garantías, seguros y atención directa. Esa diversidad nacional es el punto de partida para interpretar las diferencias entre IFD.

Lo mismo ocurre cuando se parte de las características del agro. Una alta presencia de agricultura familiar, por ejemplo, puede encontrarse en países donde el financiamiento se organiza mediante crédito dirigido, intermediarios financieros, instituciones públicas que atienden directamente a los productores o una combinación de varios canales. De manera similar, dos países con niveles próximos de inclusión financiera rural pueden asignar funciones muy distintas a sus bancos de desarrollo. Esto significa que las características del sistema agrícola ayudan a entender las condiciones en las que opera el financiamiento, pero no determinan por sí solas cómo debe organizarse ni qué instrumentos deben utilizarse.

Por esta razón, es importante distinguir entre el sistema nacional y cada institución financiera de desarrollo. El sistema nacional incluye al conjunto de bancos, fondos, aseguradoras, organismos públicos, cooperativas y otros actores que participan en la obtención de recursos, su canalización hacia los productores, la cobertura de riesgos y la prestación de servicios complementarios. Cada IFD, en cambio, tiene sus propias características: puede atender directamente a los beneficiarios o trabajar mediante intermediarios, concentrarse exclusivamente en el agro o participar en varios sectores, operar en todo el país o en determinadas regiones y ofrecer una combinación particular de productos y servicios.

Mantener separados estos dos niveles evita atribuir a una institución características que en realidad pertenecen al conjunto del sistema. También permite entender por qué dos IFD con rasgos institucionales similares pueden desempeñar funciones diferentes según el país en el que operan. Esta distinción proporciona la base para analizar posteriormente sus productos, identificar instituciones con características suficientemente próximas y determinar qué experiencias pueden resultar útiles para el aprendizaje entre pares.[5]

[5] Las fallas de coordinación aparecen cuando inversiones complementarias, por ejemplo, infraestructura, tecnología, asistencia técnica y financiamiento, dependen unas de otras y no se realizan de manera simultánea, aun cuando su ejecución conjunta produciría beneficios económicos y sociales.



CAPÍTULO 3

BANCA DE DESARROLLO Y FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO EN ALC

El capítulo anterior mostró que las características del sector agropecuario no determinan por sí solas la forma en que cada país organiza su financiamiento. Países con estructuras productivas o necesidades semejantes pueden utilizar combinaciones diferentes de bancos públicos, intermediarios financieros, fondos, garantías, seguros y otros mecanismos. También se observó que una misma necesidad puede ser atendida directamente por una IFD o distribuirse entre varias instituciones del sistema nacional. Por ello, después de analizar el contexto de los 24 países, corresponde trasladar la atención hacia las propias instituciones financieras de desarrollo y examinar cómo están organizadas y de qué manera participan en el financiamiento del agro.

La participación de la banca de desarrollo en este sector responde, en parte, a las dificultades particulares que enfrenta el financiamiento agropecuario. Para una entidad financiera no siempre es sencillo conocer con precisión la capacidad de pago o el riesgo de cada productor. A ello se suman factores propios de la actividad agrícola, como la exposición al clima, la variabilidad de los ingresos, los ciclos productivos, la limitada disponibilidad de garantías y los costos de atender a productores dispersos geográficamente. En estas condiciones, aumentar la tasa de interés no necesariamente resuelve el problema del riesgo y algunas instituciones financieras pueden optar por restringir el crédito, especialmente a pequeños productores y empresas rurales (Stiglitz & Weiss, 1981). Esta dinámica se acentúa en el sector agropecuario, caracterizado por riesgos y bajos niveles de colateral, lo que induce a la banca comercial a priorizar operaciones de corto plazo con prestatarios de menor riesgo, excluyendo a productores rurales y MiPymes con potencial productivo pero altos costos de transacción.

Más allá de estas razones microeconómicas, el desarrollo agrícola exige mecanismos de coordinación y procesos de aprendizaje. Schumpeter identificó al crédito como un “comando de recursos” que habilita nuevas combinaciones productivas y constituye el núcleo de la innovación, lo que implica que la finanza no solo intermedia, sino que también impulsa trayectorias tecnológicas (Schumpeter, 1934). Desde la tradición estructuralista, Prebisch señaló que las economías periféricas requieren políticas activas para superar patrones primarios–exportadores y términos de intercambio desfavorables; la simple imitación de señales de mercado no es suficiente para diversificar capacidades (Prebisch, 1950).

En una línea complementaria, Pérez (2002) planteó que cada revolución tecnoeconómica atraviesa una fase inicial dominada por la especulación financiera y otra de despliegue en la que instituciones públicas coordinan finanzas, innovación e infraestructura. En este marco, el diseño institucional de los sistemas financieros resulta decisivo para que la difusión tecnológica tenga efectos inclusivos. De manera convergente, la economía de la complejidad formalizó que el progreso depende de la acumulación de capacidades para producir bienes más sofisticados; diversificar la estructura productiva requiere redes de conocimiento y financiamiento paciente que permitan dar saltos no triviales (Hidalgo & Hausmann, 2009; Hausmann & Hidalgo, 2013). Estas aproximaciones coinciden en que, en sectores como el agro, caracterizados por fallas de coordinación, mayores riesgos y trayectorias de aprendizaje lentas, confiar exclusivamente en el mercado puede generar o persistir en niveles de inversión inferiores a los socialmente deseables. En este contexto, la política financiera de desarrollo adquiere relevancia como mecanismo para habilitar nuevas capacidades.

Las instituciones financieras de desarrollo agropecuario se enmarcan en esta lógica. Su racionalidad moderna se organiza en torno al principio de adicionalidad, al proveer condiciones que el mercado no genera por sí solo, como plazos más largos, monedas alternativas, asunción de riesgos, estructuración de operaciones, estándares o asistencia técnica, sin desplazar de manera indebida a la banca privada. Desde 2018, los bancos multilaterales han armonizado una taxonomía de adicionalidad financiera y no financiera, hoy considerada estándar operativo (IFC/MDBs, 2018).

Las IFD, además, forman un grupo heterogéneo. Los estudios e informes de ALIDE y la literatura reciente sobre bancos públicos de desarrollo muestran diferencias en modalidad operativa, mandato sectorial, alcance geográfico, estructura de propiedad y mecanismos de financiamiento (Xu, Marodon & Ru, 2021; Xu, Ren & Wu, 2019). Esta heterogeneidad afecta la forma en que cada institución llega a sus beneficiarios, canaliza recursos, asume riesgos y articula políticas públicas, y condiciona su modelo de intervención.

Por ello, el estudio describe a cada IFD mediante cuatro características institucionales: modalidad operativa, cobertura sectorial, cobertura geográfica y régimen de propiedad. Las dos primeras permiten identificar la forma básica de intervención de la institución: cómo canaliza el financiamiento y qué lugar ocupa el agro dentro de su mandato. Las otras dos conservan diferencias relevantes de alcance territorial y propiedad. A partir de estas variables se construyen perfiles y familias institucionales que facilitan las comparaciones posteriores. La prueba estadística de agrupación se utiliza únicamente como contraste de esa clasificación y no para ordenar a las instituciones por desempeño ni para establecer modelos superiores.

La evidencia para América Latina y el Caribe muestra, además, que las instituciones financieras de desarrollo pueden cumplir una función contracíclica, es decir, sostener o ampliar el crédito cuando la banca privada lo reduce durante episodios de crisis (Brei & Schclarek, 2013; 2018). Esta función no elimina los riesgos de una intervención pública mal diseñada. Subsidios demasiado amplios, una focalización débil o problemas de gobernanza pueden desplazar financiamiento privado o reducir la eficiencia en la asignación de recursos. Los estudios sobre el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) y otras experiencias resaltan, por ello, la importancia del diseño institucional, la focalización de los instrumentos y la evaluación de resultados (Musacchio & Lazzarini, 2014; Griffith-Jones & Ocampo, 2018).

En síntesis, la banca de desarrollo no es relevante por "replicar" la intermediación privada, sino por crear mercados, coordinar riesgos y habilitar inversiones que de otro modo no se realizarían. Este papel es particularmente importante en el ámbito agropecuario, donde las inversiones agroclimáticas requieren horizontes largos y generan retornos sociales y privados desalineados (Banco Mundial, 2019; FAO, 2020).

La función contemporánea de la banca de desarrollo trasciende la corrección de fallas de mercado y comprende también la generación de inteligencia productiva, el aprendizaje derivado de la interacción con empresas y sectores, la coordinación de políticas públicas y la creación o desarrollo de mercados en ámbitos donde la información y los incentivos privados resultan insuficientes. Esta perspectiva amplía su papel desde la provisión de financiamiento hacia una función más activa en los procesos de transformación productiva (ALIDE, 2025e).

3.1. Objetivo y alcance del estudio

El estudio busca comprender cómo se organiza la intervención de la banca de desarrollo en el financiamiento agropecuario de América Latina y el Caribe, considerando conjuntamente las características del sector agrícola de cada país, la configuración institucional[6] de las IFD y los instrumentos que estas utilizan. La pregunta central es la siguiente. ¿Qué configuraciones institucionales de banca de desarrollo existen para financiar al agro en América Latina y el Caribe, cómo se relacionan con distintas arquitecturas de productos agrofinancieros y qué vínculos pueden observarse entre estas formas de intervención y las características de los sistemas agrícolas nacionales?

Esta pregunta se complementa con dos interrogantes que orientan las etapas posteriores: ¿qué arquitecturas de productos agrofinancieros[7] despliega cada familia institucional y en qué medida difieren entre sí?; y ¿qué correspondencias pueden observarse entre estas configuraciones institucionales y las características de los sistemas agrícolas nacionales en los que operan?

El análisis es descriptivo, comparativo y exploratorio. No busca identificar un modelo único o superior de banca de desarrollo agrícola, sino ordenar la diversidad institucional, reconocer entidades con funciones comparables y contar con una base clara para el benchmarking y el aprendizaje entre pares. Las preguntas se desarrollan en tres niveles relacionados: la institución financiera de desarrollo, el producto agrofinanciero y el sistema agro nacional (Tabla N° 10).

[6] Combinación de características estructurales que define la forma básica de organización de una IFD. En este estudio comprende la modalidad operativa, la cobertura sectorial, el alcance geográfico y la propiedad. Las seis familias institucionales F1–F6 se construyen específicamente a partir de la modalidad operativa y la cobertura sectorial, mientras las demás variables permiten caracterizar con mayor detalle las configuraciones observadas.

[7] En este estudio, una arquitectura de productos agrofinancieros corresponde a la combinación de instrumentos financieros y no financieros mediante la cual una IFD atiende necesidades de crédito, inversión, inclusión rural, gestión de riesgos, sostenibilidad y articulación de cadenas de valor.

Tabla N° 10. Preguntas y niveles de análisis del estudio

Nivel de análisis	Pregunta analítica	Función dentro del estudio
Institución financiera de desarrollo	¿Cómo se organiza la intervención y qué familias institucionales pueden distinguirse?	Construir la tipología principal, conservar los perfiles completos y ordenar la selección de pares.
Producto agrofinanciero	¿Qué combinación de instrumentos documentados utiliza cada familia para atender necesidades del agro?	Crear una taxonomía de productos. Identificar arquitecturas de intervención y comparar diversidad, concentración y funciones de los portafolios.
Sistema agro nacional	¿Qué correspondencias existen entre configuraciones institucionales, productos y contextos agrícolas?	Aportar el contexto económico, productivo, financiero y de riesgo necesario para interpretar las diferencias.

Nota. Los tres niveles se integran de manera secuencial. Las variables nacionales ayudan a interpretar la tipología, pero no determinan la pertenencia de una IFD a una familia.

A partir de este enfoque, el estudio desarrolla seis componentes complementarios:

1. **Construir los perfiles institucionales y las familias de IFD vinculadas al agro.** La base reúne 65 instituciones de 24 países. Las cuatro variables tipológicas (modalidad operativa, cobertura sectorial, cobertura geográfica y régimen de propiedad) se conservan en el perfil completo de cada institución. Para obtener un nivel más sintético y útil de comparación, las familias se forman con modalidad operativa y cobertura sectorial, las dos dimensiones que describen de forma más directa el canal de intervención y el lugar que ocupa el agro dentro del mandato.
2. **Comprobar la consistencia de la tipología.** Una vez definidas las familias, se utiliza clusterización como prueba de contraste empírico con las cuatro variables tipológicas. El objetivo es observar si la estructura propuesta mantiene una relación clara con las proximidades que aparecen en la base y en qué casos geografía o propiedad introducen diferencias que conviene mantener visibles.
3. **Caracterizar las familias a partir de sus diferencias de escala, orientación, alcance y situación financiera.** Se incorporan activos, cartera, morosidad, rentabilidad, participación del financiamiento agropecuario, orientación hacia las MiPyme, empresas atendidas, sucursales, intermediarios y otras variables disponibles. Estas características se utilizan después de formar las familias y no modifican su asignación.
4. **Analizar la oferta de productos agrofinancieros y las arquitecturas de intervención de las IFD.** Los productos documentados se organizan mediante una taxonomía que distingue su naturaleza y función dentro de la actividad agroproductiva. Esto permite comparar instrumentos vinculados con crédito, inversión, inclusión financiera rural, gestión de riesgos, sostenibilidad, adaptación climática y articulación de cadenas de valor.
5. **Relacionar las familias y sus productos con los sistemas agrícolas nacionales.** El cruce incorpora la importancia económica y social del agro, la estructura productiva, las características de los productores, los riesgos predominantes y el espacio institucional de la banca de desarrollo. El propósito es identificar patrones y correspondencias que ayuden a interpretar por qué instituciones de una misma familia pueden operar de manera distinta entre países.
6. **Desarrollar un benchmarking entre pares institucionales**La familia institucional constituye el punto de partida y la comparación se mantiene dentro de ella. Pos-

teriormente se consideran, por separado, la proximidad entre las características institucionales y las condiciones de los sistemas agropecuarios. Una vez identificadas las referencias, se examinan las funciones y productos que pueden aportar aprendizajes concretos. El ejercicio no busca seleccionar una institución modelo, sino orientar la búsqueda de experiencias pertinentes para cooperación técnica y aprendizaje entre pares.

La distinción entre variables de clasificación y variables de caracterización es importante para interpretar los resultados. La pertenencia a una familia depende de la modalidad operativa y la cobertura sectorial; la cobertura geográfica y la propiedad se conservan en el perfil completo. El tamaño de la institución, la rentabilidad, la calidad de cartera, la participación del agro y otras variables financieras u operativas se incorporan posteriormente para describir y comparar instituciones dentro de cada familia.

El alcance del estudio comprende así tres niveles relacionados de análisis: i) el sistema agro nacional, ii) la institución financiera de desarrollo y iii) el producto agrofinanciero. Su integración permite pasar de la descripción de instituciones y productos a una lectura comparada de las distintas formas mediante las cuales la banca de desarrollo participa en el financiamiento del agro.

3.2. Recopilación de datos

Este estudio se realiza sobre una base de datos original de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), proveniente de METIS - LAC Development Database y delimitada a instituciones financieras de desarrollo vinculadas con el financiamiento agropecuario en América Latina y el Caribe. La información institucional se contrastó con memorias anuales, estados financieros, informes de gestión, normas, fichas de productos y repositorios públicos de entidades supervisoras y organismos competentes.

Identificar una IFD permite incorporarla al universo institucional de referencia, pero la muestra del estudio exige un paso adicional: verificar evidencia de intervención efectiva en el financiamiento agropecuario. La construcción de bases internacionales sobre bancos públicos de desarrollo e instituciones financieras de desarrollo parte igualmente de definiciones explícitas, criterios operativos uniformes y procesos de verificación individual, que permiten delimitar la muestra y resolver casos fronterizos o excepcionales (Xu et al., 2019; Xu et al., 2021; World Bank Group, 2018). En este estudio, la inclusión final depende además de la existencia de documentación suficiente que acredite la intervención de cada entidad en el sector agropecuario.

Sobre esta base, el presente estudio identifica, dentro del universo regional de IFD, aquellas instituciones cuya intervención agropecuaria puede demostrarse documentalmente. La condición de ser una IFD determina el universo de búsqueda, mientras que la pertenencia a la muestra exige evidencia verificable de al menos una de las siguientes formas de intervención: i) un mandato institucional que incluya expresamente al sector agropecuario; ii) operaciones, cartera o recursos destinados al sector que puedan identificarse en información institucional o financiera; o iii) productos o programas activos cuyos destinatarios, actividades financiables o usos agropecuarios estén definidos de manera explícita (Tabla N° 11). Los criterios se aplican de forma uniforme a todas las instituciones y la evidencia utilizada para cada decisión se registra en la matriz institucional (Anexo N°2, Tabla A7).

Tabla N° 11. Criterios para acreditar la intervención agropecuaria

Vía de acreditación	Evidencia aceptada	Regla de aplicación
Mandato institucional	Ley, carta orgánica, estatuto, misión o documento oficial que asigne una función relacionada con el sector agropecuario.	Puede tratarse de un mandato especializado o de una finalidad multisectorial que incluya expresamente al agro. No se presume que toda la cartera tenga destino sectorial.
Actividad financiera	Cartera, desembolsos, recursos, garantías, redescuentos u otra intervención financiera con destino agropecuario identificable.	La evidencia debe corresponder a la institución y distinguir saldos, flujos, garantías, presupuesto y recursos movilizados.
Productos o programas	Producto o programa dirigido de manera expresa a productores, actividades agropecuarias o eslabones vinculados de sus cadenas de valor que estén vigentes y activos en la fecha de corte.	Una referencia genérica que solo admita empresas agropecuarias entre diversos solicitantes no es suficiente. No se exige un número mínimo de productos.

La aplicación de estas reglas permite seleccionar 65 IFD de 24 países (Anexo N° 2, Tabla A7). Cada institución cuenta con al menos una evidencia atribuible de mandato, actividad financiera o producto agropecuario. No se exige la publicación de un porcentaje de cartera sectorial, porque esa condición confundiría la existencia de intervención agropecuaria con la disponibilidad de información financiera desagregada y excluiría, entre otras, agencias de fomento, instituciones territoriales y mecanismos de segundo piso.

Los tres criterios son alternativos y no acumulativos. Una IFD multisectorial puede intervenir efectivamente en el agro sin tener un mandato exclusivamente sectorial; del mismo modo, una norma que permita financiar actividades agropecuarias no demuestra que esa intervención se haya materializado. Los productos identificados orientan la búsqueda y acreditan pertinencia cuando su destino sectorial es explícito, pero no se interpretan como prueba de desembolsos, saldos vigentes o intensidad de intervención. La decisión se documenta para cada institución y puede ser reproducida a partir de las fuentes consignadas (Anexo N° 3, Tabla A8).

La selección de instituciones se mantiene separada de su clasificación. Una vez acreditado el vínculo con el agro, las familias institucionales se definen mediante la modalidad operativa y la cobertura sectorial; el alcance geográfico y el régimen de propiedad completan el perfil de cada IFD. La participación de la cartera agropecuaria, la cantidad y el tipo de productos, la escala y los indicadores financieros se emplean posteriormente para caracterizar las familias y no determinan, por sí mismos, la pertenencia a ellas.

Fuentes y variables

La recopilación combina información institucional y documental con el propósito de mantener la trazabilidad de cada observación. Las fuentes y variables se organizaron de la siguiente manera:

- **Fuentes institucionales:** memorias anuales, estados financieros, informes de gestión, normas de creación, cartas orgánicas, fichas de productos y publicaciones oficiales de cada entidad.
- **Fuentes de contraste:** repositorios de bancos centrales, superintendencias, ministerios, organismos multilaterales y otras entidades públicas competentes.
- **Variables tipológicas:** modalidad operativa, cobertura sectorial, cobertura geográfica y régimen de propiedad.

- **Variables de orientación, escala y desempeño:** participación agropecuaria, orientación hacia MiPyme, activos, cartera, patrimonio, utilidad, rentabilidad, morosidad, eficiencia, liquidez y otros indicadores disponibles.
- **Variables de alcance:** empresas atendidas, sucursales, empleados, intermediarios y otros indicadores operativos comparables.
- **Información de productos y contexto nacional:** registros de productos agrofinancieros e indicadores de los sistemas agrícolas, utilizados para caracterizar las configuraciones institucionales.

Las definiciones operativas, unidades y criterios de fuente de las variables institucionales y financieras se sistematizan en el diccionario correspondiente (Anexo N°4, Tabla A9).

Control de calidad y comparabilidad

El control de calidad se aplicó en tres etapas:

- **Validación cruzada:** Las cifras y características institucionales se contrastaron con los documentos originales y, cuando fue posible, con información de supervisores, bancos centrales u otros repositorios oficiales[8].
- **Revisión de consistencia:** Se verificaron definiciones, unidades, períodos, escalas y valores atípicos. Los montos financieros se expresan en dólares corrientes utilizando el tipo de cambio correspondiente al corte de la información.
- **Comprobación institucional:** Las observaciones se cotejaron manualmente para confirmar la entidad responsable del producto, evitar duplicaciones entre sistemas y operadores, identificar reorganizaciones y resolver discrepancias de clasificación.

La selección es documental[9] y su alcance depende de la información identificada y no permite inferencias estadísticas sobre la totalidad de las IFD de América Latina y el Caribe, solo sobre la muestra en este estudio. En consecuencia, la ausencia de una institución no demuestra que carezca de actividad agropecuaria; indica que no se acreditó su inclusión con la documentación disponible y los criterios definidos.

La construcción de la muestra siguió dos fases: i) compilación de información; y ii) control de calidad.

Compilación de datos

- **Fuentes primarias:** reportes institucionales, memorias anuales, estados financieros públicos y fichas institucionales disponibles en los sitios web oficiales de cada institución.
- **Fuentes secundarias:** repositorios de entidades regulatorias, bancos centrales, superintendencias y, cuando correspondió, calificadoras de riesgos u otros repositorios públicos.

[8] Cifras financieras: se prioriza el cierre de 2024. Productos y programas: la base registra la oferta identificada en las fuentes institucionales consul-tadas. Cuando la fuente permite verificar la vigencia de un instrumento, esa condición se conserva; una fi-cha sin fecha acredita que el producto fue documentado, pero no se interpreta como prueba de que estu-viera vigente específicamente en 2024.

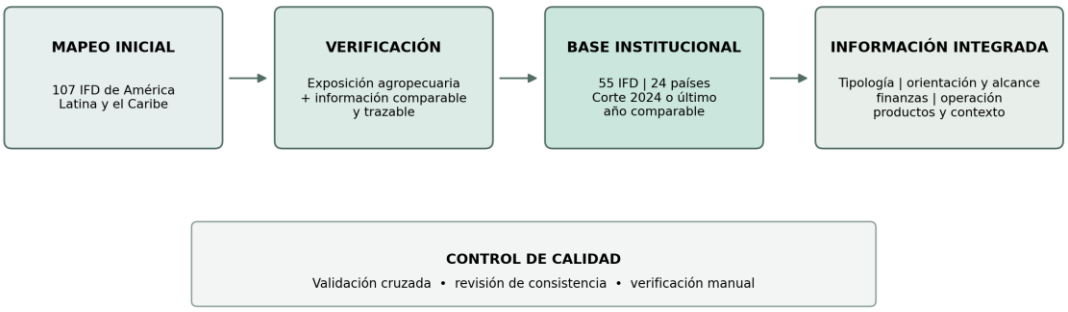
[9] El diccionario de variables se presenta en el Anexo N° 4, Tabla A9. Instituciones con mejores webs, memorias o catálogos pueden aparecer con más productos o mayor detalle.

- **Variables tipológicas:** modalidad operativa (primer piso, segundo piso o mixta); cobertura sectorial (multisectorial o especializada); cobertura geográfica (subnacional, nacional o nacional/internacional); y régimen de propiedad (público o mixto). Estas cuatro variables forman el perfil completo de cada institución.
- **Variables institucionales complementarias:** año de creación y tipo de institución (banco de desarrollo, agencia de fomento, instituto, fondos especiales u otros). Estas características ayudan a describir la base, pero no definen las familias.
- **Variables de orientación y alcance:** participación de la cartera agropecuaria, participación de la cartera MiPyme, empresas y MiPymes atendidas y, cuando existe información comparable, participación de la cartera destinada a mujeres.
- **Variables financieras:** activos, cartera, patrimonio, utilidad neta y ratios disponibles de rentabilidad, morosidad, margen financiero, provisiones, eficiencia operativa, productividad, exposición patrimonial y liquidez relativa.
- **Variables operativas adicionales:** número de intermediarios, sucursales, empleados y otros indicadores de alcance disponibles para cada institución.
- **Información para los análisis posteriores:** la base institucional se enlaza con la base de productos agrofinancieros y con los indicadores de los sistemas agrícolas nacionales. Estas fuentes se utilizan para caracterizar y comparar las familias, no para definir su pertenencia.

En las cuatro variables tipológicas se exige información suficiente para ubicar a cada institución en una categoría. Los faltantes de variables financieras, operativas o de orientación se mantienen como información no disponible y no modifican la asignación tipológica. En los análisis posteriores se informa el número de observaciones disponibles para cada indicador, de modo que la cobertura efectiva de los datos permanezca visible.

La secuencia de construcción y control de la base permite mantener separado el universo inicialmente revisado de la muestra finalmente comparable y de las variables que se incorporan después para el análisis (Figura N° 18).

Figura N° 18. Construcción y control de la base institucional



Fuente: elaboración propia.

Cobertura documentada de la muestra

La muestra ofrece una cobertura regional amplia del universo observable de IFD con exposición agropecuaria documentada:

1. **Cobertura geográfica amplia:** incluye instituciones de Argentina, Bahamas, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, Trinidad y Tobago y Uruguay.
2. **Diversidad institucional:** refleja la coexistencia de bancos nacionales y subnacionales, instituciones públicas y mixtas, entidades de primer piso, segundo piso y modalidad mixta, así como IFD multisectoriales y especializadas en el agro.
3. **Cobertura financiera y operativa:** la base incorpora variables de escala, orientación, desempeño y alcance con distintos niveles de disponibilidad. Esta información permite caracterizar las familias y comparar instituciones sin confundir esos resultados con los criterios utilizados para formar la tipología.

Sobre esta base, el enfoque metodológico define qué variables forman las familias, cuáles se conservan para precisar el perfil institucional y cuáles se utilizan después para caracterizar los resultados. Esta separación permite mantener una regla de clasificación clara y, al mismo tiempo, aprovechar la riqueza de la información recopilada.

3.3. Enfoque metodológico

Antes de clasificar las instituciones, el estudio establece reglas comunes para ordenar la información y aplicar de manera consistente las mismas definiciones. El objetivo es que las diferencias observadas entre IFD reflejen, en la medida de lo posible, diferencias institucionales reales y no cambios de unidad, período o criterio de registro. La metodología permite identificar perfiles y familias institucionales y, posteriormente, analizar la oferta agrofinanciera documentada, sin convertir la clasificación en una evaluación de superioridad entre modelos.

En términos sencillos, el procedimiento realiza tres tareas. Primero, prepara y revisa los datos. Segundo, construye el perfil de cada IFD y las familias institucionales a partir de reglas definidas previamente. Tercero, utiliza una prueba estadística de agrupación como contraste adicional para observar qué tan próxima es esa clasificación a la estructura que aparece cuando se consideran conjuntamente las cuatro características institucionales.

Preparación y lectura inicial de los datos

- Homologación: Se alinean definiciones y unidades, por ejemplo, porcentajes y montos en dólares. No se fuerza un único año para toda la información. El cierre de 2024 se utiliza como referencia principal para las cifras financieras; las características institucionales corresponden a la configuración verificada durante la recopilación; y los productos se tratan como oferta documentada en las fuentes consultadas, salvo cuando una fuente permite confirmar expresamente su vigencia.
- Calidad y cobertura: Se registra qué información está disponible para cada institución. Los valores faltantes se mantienen como no disponibles y no se sustituyen por estimaciones en el análisis principal.
- Tratamiento de escala: Los indicadores de tamaño, como activos y cartera, se utilizan después de formar las familias. Cuando se resumen grupos de instituciones se emplean medidas que reducen la influencia de valores extremos, como la mediana, según se indica en los capítulos de resultados.

- Coherencia de la información: Cuando dos variables describen prácticamente el mismo concepto, se evita contarlas dos veces en un mismo análisis. Se conserva la medida que mejor representa la dimensión estudiada y cuya definición sea más comparable entre instituciones.
- Estructura tipológica inicial: Se identifican las combinaciones exactas resultantes del cruce de las cuatro variables institucionales, como paso previo a la construcción de las familias institucionales y a su posterior contraste mediante clusterización.

La clasificación institucional utiliza cuatro características categóricas: modalidad operativa, cobertura sectorial, cobertura geográfica y régimen de propiedad. Las cuatro se conservan en el perfil completo de cada IFD. Para construir las seis familias se utilizan modalidad operativa y cobertura sectorial, porque responden directamente a dos preguntas centrales: cómo llega el financiamiento al beneficiario y qué lugar ocupa el agro dentro del mandato. Geografía y propiedad se mantienen para describir diferencias dentro de una misma familia y se utilizan posteriormente en la comparación entre instituciones.

Como punto de partida, se analizaron las configuraciones exactas resultantes del cruce de estas cuatro variables. Las categorías consideradas permiten construir hasta 36 combinaciones teóricamente posibles (tres modalidades operativas, dos coberturas sectoriales, tres coberturas geográficas y dos regímenes de propiedad), de las cuales 14 se encuentran efectivamente representadas entre las 65 IFD de la muestra. Estas configuraciones constituyen perfiles institucionales exactos ya que cualquier diferencia en una de las cuatro variables genera una combinación distinta, aun cuando las instituciones sean similares en las demás dimensiones.

El tratamiento de las variables tipológicas parte de definir con precisión qué aspecto de una Institución Financiera de Desarrollo se busca ordenar. El concepto rector de la clasificación no es la institución en toda su complejidad, sino su modelo básico de intervención en el financiamiento del agro: la forma en que conecta recursos financieros con los beneficiarios y el lugar que ocupa el sector agropecuario dentro de su mandato. Esta delimitación es central porque una tipología no requiere que todas las características disponibles tengan la misma jerarquía. Las dimensiones que organizan sus fi-las y columnas deben capturar los elementos más salientes de variación del concepto que se quiere representar (Collier, LaPorte & Seawright, 2012).

Bajo esta perspectiva, el estudio utiliza una tipología construida a partir de dimensiones definidas antes de observar los resultados. Este enfoque es apropiado cuando las categorías ya tienen un significado institucional claro. La literatura sobre tipologías señala que una clasificación puede construirse cruzando dimensiones conceptuales relevantes y que, posteriormente, puede contrastarse con métodos empíricos para comprobar su consistencia (Bailey, 1994; Collier, LaPorte & Seawright, 2012; Hotho, 2014).

Este enfoque resulta especialmente adecuado para variables categóricas con contenido institucional. Las categorías primer piso, segundo piso y modalidad mixta describen formas distintas de canalizar recursos. De la misma manera, la distinción entre una institución especializada y una multisectorial refleja el lugar que ocupa el agro dentro de su mandato. Por ello, estas categorías no se eligen por su comportamiento estadístico, sino porque representan diferencias conocidas en la forma de operar de las IFD.

3.3.1. Dimensiones de las familias institucionales

Las cuatro características utilizadas en la base, modalidad operativa, cobertura sectorial, cobertura geográfica y régimen de propiedad, son rasgos empleados en la literatura para describir instituciones financieras de desa-rrollo, pero responden a preguntas distintas (de Luna-Martínez & Vicente, 2012; Xu et al., 2021). En este estudio, modalidad operativa y cobertura sectorial definen las familias porque describen de manera directa el canal de intervención y el lugar que ocupa el agro dentro del mandato. La cobertura geográfica y la propiedad permane-cen en el perfil completo para distinguir instituciones que pertenecen a una misma familia.

La modalidad operativa responde a la pregunta "¿cómo llega el financiamiento al beneficiario?". Una IFD de primer piso atiende directamente a productores o empresas; una de segundo piso canaliza recursos mediante bancos, cooperativas u otros intermediarios; y una institución mixta combina ambos mecanismos. Esta diferencia modifica la originación, el seguimiento, la relación con el cliente, los costos operativos y la forma en que se distribuye el riesgo (de Luna-Martínez & Vicente, 2012; de Olloqui et al., 2013; de Luna-Martínez et al., 2018).

La cobertura sectorial responde a una segunda pregunta: "¿Qué lugar ocupa el agro dentro del mandato de la institución?". Una IFD especializada concentra su mandato, capacidades y oferta en el sector agropecuario o rural. Una IFD multisectorial atiende al agro junto con otros sectores productivos. Esta diferencia influye en el grado de especialización institucional, en el conocimiento sectorial requerido y en la forma en que los productos agrícolas se integran dentro de una oferta más amplia (Calice, 2013; de Olloqui & Fernández Díez, 2017; Xu et al., 2021).

Modalidad y sector forman el núcleo de la tipología porque, juntas, responden a dos preguntas sencillas y directamente relacionadas con la intervención financiera: por qué canal opera la institución y qué importancia tiene el agro dentro de su mandato. Al cruzarlas se distinguen modelos que, desde el punto de vista operativo, enfrentan tareas diferentes. Por ejemplo, una institución de segundo piso especializada en agro debe movilizar intermediarios hacia un sector concreto, mientras una institución de primer piso multisectorial debe atender directamente al agro dentro de una cartera de actividades más amplia.

La elección de estas dos dimensiones también responde directamente a la secuencia de preguntas del estudio. Las familias funcionan como un nivel de síntesis entre el perfil institucional completo y el análisis de productos: permiten examinar si instituciones que comparten canal de intervención y alcance sectorial organizan de manera semejante o distinta sus arquitecturas de productos agrofinancieros. La cobertura geográfica y el régimen de propiedad se conservan para caracterizar la heterogeneidad dentro de cada familia y refinar la comparación entre pares, mientras que las variables de los sistemas agrícolas nacionales se incorporan posteriormente como contexto analítico y no como criterios de pertenencia. Esta separación evita definir las familias con las mismas variables nacionales cuya correspondencia con las configuraciones institucionales se examina en una etapa posterior

La cobertura geográfica y el régimen de propiedad siguen siendo importantes, pero responden a otras preguntas. La geografía indica dónde puede actuar la institución: en un

territorio subnacional, a escala nacional o también fuera del país. La propiedad indica quién ejerce el control: el sector público o una estructura mixta. Estas características pueden cambiar la escala, la gobernanza o la cercanía territorial, pero no determinan por sí solas si la institución presta directamente o mediante intermediarios, ni si el agro es su especialidad o una parte de un mandato más amplio.

Si las cuatro dimensiones se utilizaran al mismo tiempo para formar las familias principales, se obtendría una clasificación mucho más detallada. Ese nivel es útil para buscar pares muy próximos, pero fragmenta la muestra y dificulta reconocer modelos funcionales comunes. Por ello, el estudio conserva las cuatro dimensiones en los perfiles completos y utiliza las dos dimensiones funcionales para construir un nivel más sintético de familias[10].

Geografía y propiedad, por tanto, no se eliminan. Permanecen asociadas a cada institución y permi-ten distinguir diferencias dentro de una misma familia. En el benchmarking, estas dos características ayudan a precisar la proximidad institucional. El tipo de IFD, el tamaño y la participación del agro se conservan como descriptores para interpretar la pertinencia de cada referencia, sin intervenir en la selección primaria. La función distinta de las cuatro variables se resume gráficamente (Tabla N° 12; Figura N° 19).

Tabla N° 12. Función conceptual de las cuatro variables tipológicas

Dimensión	Pregunta institucional	Relación con el concepto rector	Función en la clasificación
Modalidad operativa	¿Cómo se canaliza el financiamiento?	Define la relación con el beneficiario, el uso de intermediarios, la originación, el seguimiento y la distribución del riesgo.	Dimensión constitutiva de las familias.
Cobertura sectorial	¿Qué lugar ocupa el agro en el mandato?	Distingue entre especialización sectorial y atención al agro dentro de un mandato amplio; aproxima conocimiento y capacidades sectoriales.	Dimensión constitutiva de las familias.
Cobertura geográfica	¿Dónde opera la institución?	Define alcance territorial y proximidad, pero no determina el canal de financiamiento ni el grado de especialización en agro.	Dimensión de refinamiento del perfil y del benchmarking.
Régimen de propiedad	¿Quién controla la institución?	Define estructura de control y gobernanza, pero instituciones con distinta propiedad pueden compartir canal y mandato sectorial.	Dimensión de refinamiento del perfil y del benchmarking.

[10] La diferencia entre dimensiones constitutivas y de refinamiento responde al concepto rector y a la pregunta de investigación. No implica que geografía o propiedad sean irrelevantes ni establece una jerarquía causal universal.

Figura N° 19. Papel de las cuatro variables en la construcción de la tipología



Fuente: elaboración propia.

3.3.2. Antecedentes y referencias

La revisión de literatura muestra que esta forma de ordenar a las IFD tiene antecedentes claros. Los estudios sobre banca de desarrollo utilizan de manera recurrente el canal de operación, el mandato sectorial, la propiedad y el alcance geográfico para describir diferencias institucionales. En el financiamiento agrícola de América Latina existe, además, un antecedente especialmente cercano a la lógica de este estudio.

Una clasificación regional de la banca de desarrollo agrícola distingue los esquemas de financiamiento según la operación en primer piso, segundo piso o una combinación de ambos canales, y según el carácter especializado en el agro o multisectorial de las instituciones. Aunque esta clasificación no se organiza mediante una matriz formal, muestra que la modalidad operativa y la especialización sectorial permiten diferenciar formas de intervención de la banca de desarrollo agrícola en América Latina y el Caribe. El estudio también considera la propiedad, la cobertura y los resultados financieros como características adicionales para describir las distintas experiencias institucionales (Acevedo, 2002).

Este antecedente es importante para el presente estudio porque respalda la elección de modalidad operativa y cobertura sectorial desde la experiencia regional. El paso adicional que se adopta aquí es hacer explícita la regla de clasificación, ya que las tres modalidades operativas se cruzan con las dos coberturas sectoriales para formar seis familias. La geografía y la propiedad se mantienen en el perfil completo para conservar el detalle de cada institución.

Un análisis comparativo de instituciones financieras de desarrollo de América Latina y el Caribe utiliza, entre sus principales características, la modalidad operativa, el régimen de propiedad y la orientación sectorial (Tabla N° 13). Esta forma de clasificación permite distinguir rasgos estructurales de las instituciones y analizarlos de manera separada de los indicadores utilizados para describir su desempeño financiero (Calderón Alcas, 2005).

Las encuestas globales del Banco Mundial amplían esa lógica al distinguir modelos de negocio directos, mayoristas y combinados, estructuras de propiedad y mandatos amplios o

específicos. La base global INSE-AFD y la literatura asociada incorporan además mandato y alcance geográfico como dimensiones estructurales de comparación. En el ámbito regional, Perspectivas económicas de América Latina 2024 (elaborado conjuntamente por OCDE, CEPAL, CAF y la Comisión Europea) vuelve a distinguir IFD de primer y segundo piso, documenta la heterogeneidad de sus mandatos y reconoce diferencias entre instituciones nacionales y subnacionales (Xu et al., 2021; OECD et al., 2024).

La literatura agrofinanciera refuerza la importancia del canal y de la especialización. El BID analiza de manera diferenciada bancos especializados de primer y segundo piso, intermediación, garantías y otros mecanismos para ampliar el financiamiento agroalimentario. La FAO, en sus estudios sobre financiamiento agrícola de inversión, compara instituciones rurales de naturaleza diversa y muestra que la capacidad del proveedor financiero, la tecnología crediticia y el entorno institucional condicionan la pertinencia de los instrumentos. Estos trabajos respaldan que el estudio defina primero el modelo institucional y examine después la arquitectura de productos, en lugar de utilizar los productos o el desempeño financiero para formar las familias (de Olloqui & Fernández Díez, 2017; Hollinger, 2004).

Tabla N° 13. Estudios y marcos comparables con la metodología empleada

Fuente y ámbito	Tratamiento de las dimensiones	Aporte para este estudio
Collier, LaPorte & Seawright (2012) / Metodología de tipologías	Una tipología multidimensional desagrega un concepto rector en dimensiones que capturan sus variaciones salientes y cruza sus categorías en una matriz de tipos.	Sustenta seleccionar teóricamente los ejes constitutivos y formar tipos mediante clasificación cruzada, sin requerir que un algoritmo determine los ejes.
Bailey (1994); Hotho (2014) / Tipología y taxonomía	Distinguen clasificación conceptual de clasificación empírica y muestran que ambas pueden utilizarse de forma complementaria.	Sustenta que la tipología principal sea teóricamente guiada y que la clusterización actúe después como contraste empírico.
Acevedo (2002), ALIDE para el BID / Banca de desarrollo agrícola en ALC	Clasifica los esquemas nacionales según banca de primer piso, segundo piso o combinaciones de ambos, y distingue instituciones especializadas en agro y multisectoriales. Describe además propiedad, cobertura y desempeño como características de los casos.	Antecedente regional directo para usar modalidad operativa y especialización sectorial como ejes principales. El estudio actual formaliza ese criterio en una matriz de seis familias y conserva geografía y propiedad como detalle adicional.
Calderón Alcas (2005), CEPAL / IFD de ALC	Compara IFD por modalidad operativa, régimen de propiedad y orientación sectorial, junto con otras características institucionales.	Antecedente regional directo de tres dimensiones del estudio y de su tratamiento como rasgos estructurales.
De Luna-Martínez & Vicente (2012); de Luna-Martínez et al. (2018), Banco Mundial / Encuestas globales	Diferencian modelos retail, wholesale y combinados, estructuras de propiedad y mandatos amplios o específicos; la agricultura aparece entre los mandatos especializados.	Da contenido funcional a modalidad y sector y muestra que ambos modifican de manera directa el modelo de intervención.
De la Vega-Mena et al. (2015) / 35 bancos de desarrollo rural de ALC	Utiliza modalidad operativa, propiedad y orientación multisectorial o agropecuaria/rural; analiza desempeño financiero en una etapa separada.	Precedente empírico más próximo al objeto de estudio y a la separación entre atributos tipológicos y variables de desempeño.
De Olloqui et al. (2013); de Olloqui & Fernández Díez (2017), BID / Banca pública y agro	Analizan primer y segundo piso, especialización, intermediarios, garantías y capacidades necesarias para financiar el agro.	Refuerza que canal operativo y especialización sectorial tienen consecuencias directas sobre la arquitectura de intervención.
Calice (2013), Banco Africano de Desarrollo / IFD africanas	Describe heterogeneidad por propiedad, mandato y modelo operativo de las IFD.	Muestra que la lectura multidimensional no es exclusiva de ALC y que estos rasgos tienen uso comparado en banca de desarrollo.

Fuente y ámbito	Tratamiento de las dimensiones	Aporte para este estudio
Xu et al. (2021); INSE-AFD (2021) / Base global de PDB-DFI	Clasifica instituciones por propiedad, alcance geográfico, mandato oficial y otras características estructurales.	Respalda conservar geografía y propiedad en el perfil completo aunque no definan la familia funcional principal.
OECD, CEPAL, CAF & Comisión Europea (2024) / IFD de ALC	Distingue instituciones de primer y segundo piso, heterogeneidad de mandatos y diferencias de cobertura nacional y subnacional.	Aporta evidencia regional reciente de la vigencia de modalidad, mandato y alcance para comparar IFD.
Hollinger (2004), FAO-GTZ con investigación FAO-Banco Mundial / Financiamiento agrícola	Compara diversos tipos de instituciones rurales y relaciona la oferta de financiamiento con capacidades institucionales, riesgos y tecnología crediticia.	Sustenta analizar los productos después de definir el modelo institucional y no utilizarlos como criterio constitutivo de las familias.

Nota. Los antecedentes son comparables por sus dimensiones institucionales o por su lógica metodológica; ninguno constituye una réplica exacta del diseño. La contribución del estudio consiste en integrar esos precedentes en una estructura de dos niveles: perfiles completos y familias institucionales.

3.4. Construcción de perfiles y familias

La construcción de las familias sigue una regla sencilla. Cada IFD se ubica primero en una categoría de modalidad operativa y en una categoría de cobertura sectorial. Al cruzar las tres modalidades (primer piso, segundo piso y mixta) con las dos coberturas (multisectorial y especializada en agro) se obtienen seis familias posibles. Cada familia representa una combinación concreta de canal de intervención y alcance sectorial del mandato.

Antes de esa síntesis, el estudio conserva un perfil completo para cada IFD. Ese perfil registra conjuntamente modalidad operativa, cobertura sectorial, cobertura geográfica y régimen de propiedad. De esta manera, dos instituciones pueden pertenecer a la misma familia por compartir canal y mandato sectorial, pero seguir diferenciándose por su alcance territorial o su propiedad.

El nivel de familias busca facilitar la comparación. Las seis combinaciones permiten identificar rápidamente qué instituciones enfrentan problemas operativos semejantes: atención directa o mediante intermediarios, dentro de un mandato especializado o multisectorial (Tabla N° 14). Este nivel es el punto de partida para el benchmarking; el perfil completo se utiliza después para afinar la selección de pares.

Tabla N° 14. Matriz conceptual de las seis familias institucionales

Modalidad operativa	Cobertura multisectorial	Cobertura especializada en agro
Primer piso	F1. Primer piso multisectorial	F2. Primer piso especializado en agro
Segundo piso	F3. Segundo piso multisectorial	F4. Segundo piso especializado en agro
Mixta	F5. Modalidad mixta multisectorial	F6. Modalidad mixta especializada en agro

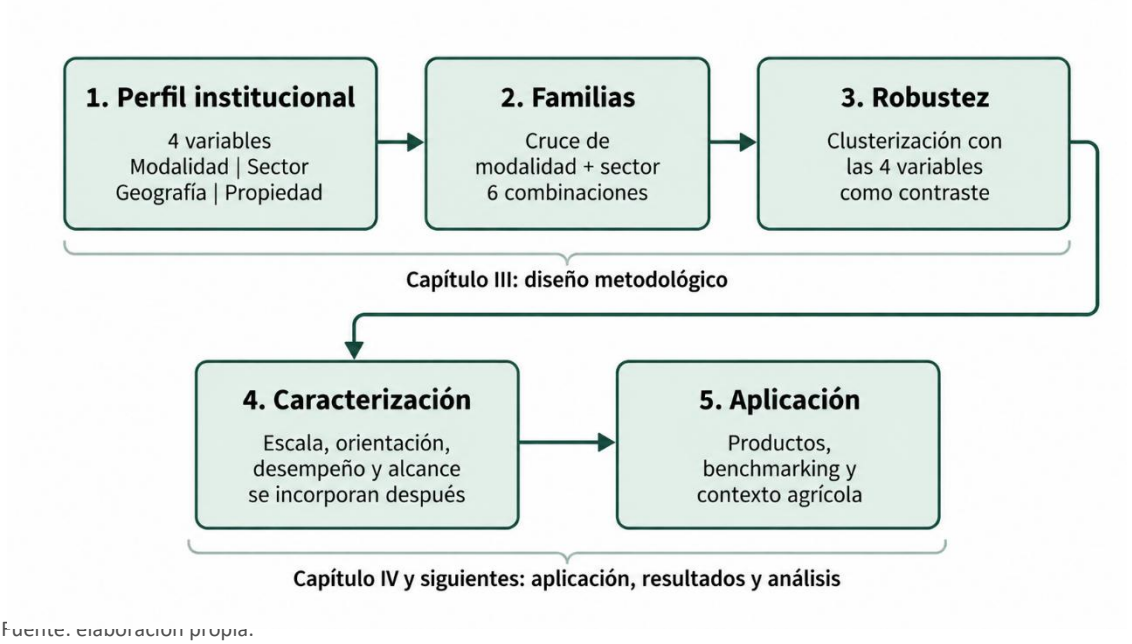
Nota. La matriz representa una clasificación cruzada de categorías. Las familias se definen exclusivamente por modalidad operativa y cobertura sectorial; geografía y propiedad permanecen en el perfil exacto y se utilizan para refinar la comparación.

El uso de dos dimensiones para formar las familias no elimina las otras dos. Geografía y propiedad siguen disponibles en la base y se utilizan cuando se necesita una comparación más específica. Así, la tipología trabaja con dos niveles complementarios: familias para reconocer el modelo básico de intervención y perfiles completos para conservar las diferencias institucionales.

La matriz permite distinguir con claridad la lógica de la clasificación. Las seis familias se definen antes de incorporar los resultados financieros o la composición de los productos; por ello, su número no depende del tamaño de la muestra, de la rentabilidad de las instituciones ni de los resultados de la clusterización, sino del cruce de las dos

dimensiones que el marco teórico identifica como centrales para describir el modelo de intervención. A partir de esta clasificación, el análisis avanza hacia la caracterización institucional, el contraste empírico y el estudio de las arquitecturas de productos agrofinancieros, siguiendo una secuencia que parte del perfil institucional y se amplía progresivamente hacia los análisis posteriores (Figura N° 20).

Figura N° 20. Secuencia metodológica del estudio



Fuente: elaboración propia.

3.5. Validación y contraste empírico

Una vez definidas las familias, se aplica una prueba estadística de agrupación, denominada clusterización, como contraste empírico. En términos simples, la prueba reúne instituciones con perfiles parecidos utilizando las cuatro características institucionales al mismo tiempo y permite comparar ese resultado con las seis fami-lias definidas previamente. La prueba no reemplaza la tipología ni busca demostrar que las seis familias sean la única forma posible de organizar la muestra. Su utilidad es identificar coincidencias y, sobre todo, mostrar dónde la cobertura geográfica o la propiedad introducen diferencias adicionales.

La prueba se organiza en cuatro pasos:

1. **Agrupación con las cuatro variables:** las 65 IFD se agrupan según modalidad operativa, cobertura sectorial, cobertura geográfica y propiedad. Se utiliza PAM o k-medoids, una técnica apropiada para categorías y que representa cada grupo mediante un perfil realmente observado (Kaufman & Rousseeuw, 1990).
2. **Elección del número de grupos del contraste:** se comparan distintas cantidades de grupos y se valoran conjuntamente su separación, estabilidad, tamaño y facilidad de interpretación. Ningún indicador estadístico decide por sí solo la solución.
3. **Sensibilidad a las ponderaciones:** el ejercicio principal asigna la misma importancia a las cuatro características y luego repite el análisis con otras combinaciones razonables. Esta prueba muestra cuánto cambia el agrupamiento cuando se modifica la importancia relativa de cada característica; no pretende encontrar pesos "verdaderos".

4. **Correspondencia y estabilidad:** se analiza, por una parte, cuánto se parecen los grupos estadísticos a las seis familias y, por otra, si esos grupos se mantienen cuando se repite el ejercicio con pequeñas variaciones de la muestra. Son dos preguntas distintas: un agrupamiento puede ser muy estable y, al mismo tiempo, coincidir solo parcialmente con las familias conceptuales.

Los parámetros, resultados, indicadores y gráficos de estas pruebas se presentan en el capí-tulo IV y en la documentación metodológica complementaria (Anexo N°5, Tabla A10) (Anexo N°5, Tabla A11).

3.6. Caracterización, integración y límites de la muestra

Una vez definida la tipología, se incorporan variables descriptivas que no determinan las familias: activos y cartera para dimensionar la escala; participación agropecuaria y cartera MiPyme para caracterizar la orientación; y morosidad, ROA, ROE y patrimonio sobre activos para describir la situación financiera. Estas variables permiten comparar instituciones sin alterar su clasificación.

Las intervenciones se clasifican por función agrofinanciera y se agregan por institución y familia. Así se comparan combinaciones de crédito, inversión, inclusión rural, gestión de riesgos, sostenibilidad y apoyo a cadenas de valor. Las asociaciones reflejan patrones descriptivos, no efectos causales ni criterios de pertenencia a una familia (Hollinger, 2004).

La tipología y la oferta se examinan junto con el contexto nacional: importancia del agro en producto y empleo, estructura productiva, inclusión financiera rural, exposición climática, orientación exportadora y organización del financiamiento. Este contexto ayuda a interpretar por qué IFD de una misma familia pueden ofrecer intervenciones distintas y países similares adoptar otras configuraciones, sin inferir causalidad.

El benchmarking compara IFD de la misma familia por modalidad y cobertura, considerando geografía, propiedad y contexto nacional. Identifica referencias nacionales e internacionales con información sobre tipo de IFD, tamaño y orientación agropecuaria; luego contrasta productos y capacidades para reconocer oportunidades de aprendizaje y cooperación, sin establecer rankings.

Las 65 IFD tienen un vínculo agropecuario documentado e información suficiente para su clasificación. Las familias sintetizan configuraciones institucionales, contrastadas con una prueba estadística de agrupación. Las relaciones entre instituciones, productos y sistemas nacionales tienen alcance descriptivo y exploratorio, y deben interpretarse considerando mandato, capacidades y contexto.

En síntesis, modalidad operativa y cobertura sectorial definen las familias; geografía y propiedad completan los perfiles; y finanzas, productos y contexto nacional ayudan a interpretar diferencias y orientar el aprendizaje entre pares.



CAPÍTULO 4

TIPOLOGÍAS DE LA BANCA DE DESARROLLO EN LA REGIÓN

Al observar cómo las Instituciones Financieras de Desarrollo atienden al agro en América Latina y el Caribe aparecen formas institucionales distintas. Algunas trabajan directamente con productores y empresas, otras canalizan recursos mediante intermediarios financieros y un tercer grupo combina ambos canales. También conviven instituciones especializadas en el agro con entidades multisectoriales que lo incorporan dentro de mandatos más amplios de desarrollo productivo, inclusión financiera, sostenibilidad o desarrollo territorial.

Para ordenar esa diversidad, este capítulo trabaja con dos niveles de tipología. Las 14 configuraciones exactas conservan la combinación completa de modalidad operativa, cobertura sectorial, cobertura geográfica y régimen de propiedad. Las seis familias institucionales sintetizan esas configuraciones según modalidad operativa y cobertura sectorial, de modo que el primer nivel de lectura identifica el canal de intervención y el lugar que ocupa el agro dentro del mandato, mientras el detalle de geografía y propiedad permanece disponible para seleccionar pares más próximos.

Para contrastar esta síntesis con los datos, se aplica una prueba de clusterización que considera conjuntamente las cuatro variables. La prueba agrupa a las instituciones según sus similitudes y permite observar cuánto se acerca esa agrupación a las seis familias y en qué casos la cobertura geográfica o la propiedad introducen diferencias adicionales (Anexo N° 5, Tabla A12).

Una vez definida la estructura institucional, la lectura se amplía con variables de escala financiera, orientación agropecuaria e indicadores operativos. Estas características permiten reconocer diferencias dentro de cada familia y afinar la selección de pares según la práctica o el problema que se desea analizar.

4.1. Fundamento de la tipología

La clasificación de IFD vinculadas al agro en la región permite observar una diversidad de tipologías que constituyen la base de los sistemas nacionales de financiamiento productivo (Tabla N° 15).

Tabla N° 15. Diversidades tipológicas analizadas

Variable	Categoría	Definición
Modalidad operativa	Primer piso	Banco de desarrollo que presta directamente al beneficiario final. En la tipología internacional se lo diferencia del banco "wholesale/second-tier", que intermedia vía otras entidades.
Modalidad operativa	Segundo piso	Banco de desarrollo que no otorga crédito directo, sino que canaliza (redescuenta/garantiza) a través de bancos e instituciones financieras no bancarias.
Modalidad operativa	Mixto	Institución que combina funciones de primer y segundo piso de manera estructural (atención directa + redescuento/garantías).
Cobertura sectorial	Multisectorial	Mandato generalista: atiende múltiples sectores (p. ej., infraestructura, industria, agro, comercio, entre otros).
Cobertura sectorial	Especializado	Mandato sector específico[11] orientado al agro.
Cobertura geográfica	Sub-nacional	Banco de desarrollo con mandato regional/estatal/provincial (atiende una parte delimitada del país). La comunidad Finance in Common clasifica PDB por ámbito: nacional, subnacional y multinacional.
Cobertura geográfica	Nacional	Institución cuyo mandato institucional y cuyas operaciones pueden abarcar la totalidad del territorio nacional. (mandato y operaciones a escala nacional). Es la categoría más frecuente entre los bancos de desarrollo públicos (≈70% del total global).
Cobertura geográfica	Nacional-Internacional	Banco con alcance nacional que además opera transfronterizamente (cofinanciamientos, líneas externas) o como multinacional/regional dentro de la tipología PDB. Debe contar con oficinas o sucursales fuera del país.
Régimen de propiedad	Público	Institución en la que el Estado ejerce la propiedad y mantiene el control.
Régimen de propiedad	Mixto	Propiedad compartida público-privada; estructuras mixtas son comunes (acciones estatales + privadas) y compatibilizan mandato público con prácticas corporativas de mercado.

Fuente: Elaboración propia con base a definiciones de ALIDE, Finance in Common Summit (FICS) y Luna-Martínez (2012).

Del total de 65 IFD identificadas, 52 son bancos de desarrollo, la figura institucional predominante en la muestra. A ellos se suman 8 agencias de fomento, con mandatos vinculados a proyectos o territorios específicos; 3 institutos especializados que administran programas de apoyo al agro con una estructura distinta de la bancaria; y 2 fondos especiales que canalizan recursos a través de intermediarios financieros (Figura N° 21.1). Entre los 52 bancos de desarrollo, se dispone de información de 31 de América Latina, 14 de Centroamérica y 7 del Caribe (Figura N° 21.2).

[11] Para este análisis se considera solo a aquellas que atienden al sector agrícola.

Figura N° 21.1. Número de instituciones según tipo de institución

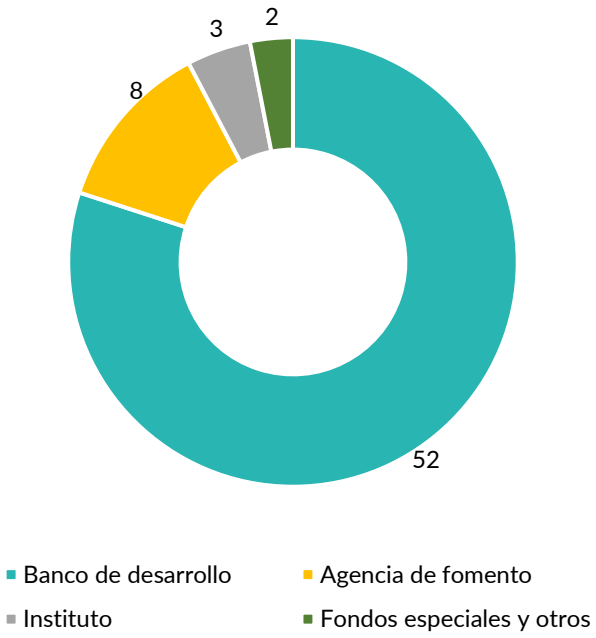
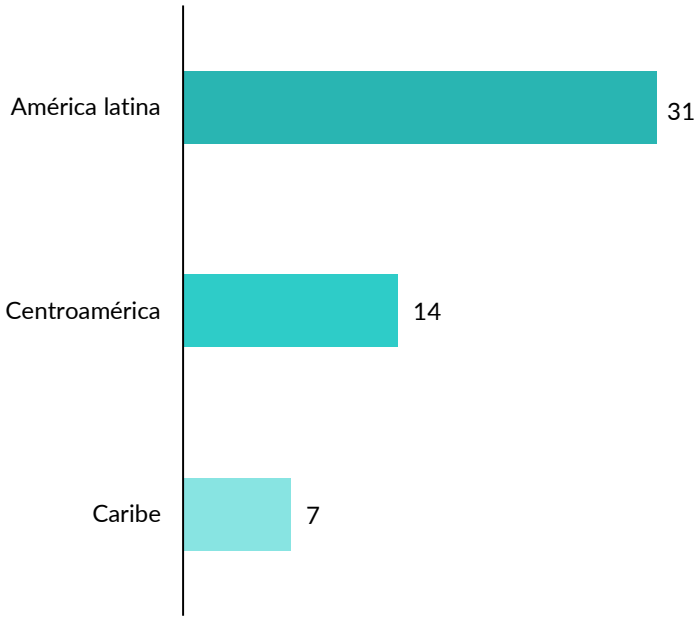


Figura N° 21.2. Número de Bancos de Desarrollo por región



Fuente: METIS - LAC Development Database.

Tras caracterizar los tipos de instituciones, corresponde analizar la modalidad operativa (Figura N° 22.1). Predominan las entidades de primer piso (40), que otorgan financiamiento de manera directa a empresas y productores. También se observa un conjunto de instituciones de operación mixta (19) que combinan de manera estructural la atención directa con el financiamiento canalizado. Finalmente, están presentes instituciones de segundo piso (6), cuya función principal es transferir fondos a través de bancos, cooperativas u otros intermediarios. Esta distribución revela diferentes estrategias de intervención en los sistemas nacionales de crédito y distintos grados de

proximidad con los usuarios finales, siendo las instituciones de primer piso las predominantes en todas las regiones (Figura N° 22.2).

Figura N° 22.1. Número de IFD según modalidad operativa

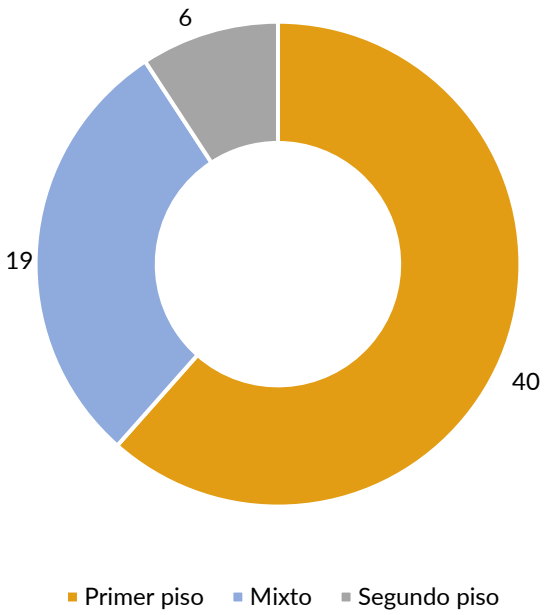
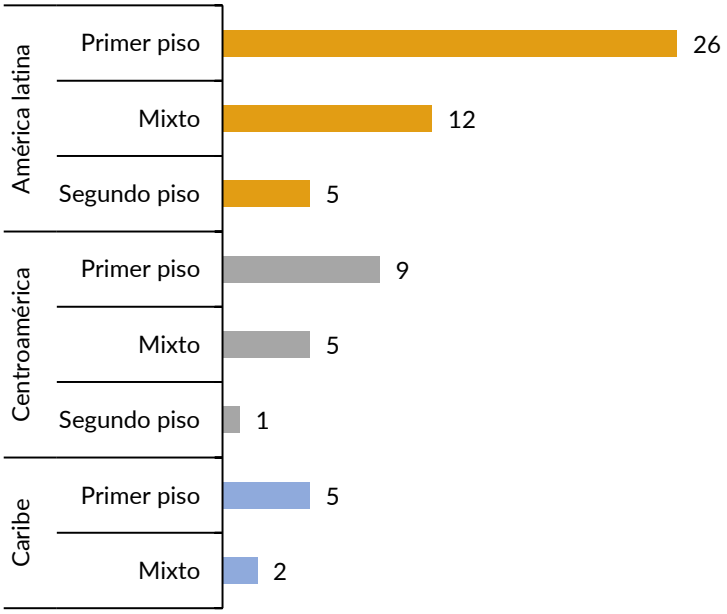


Figura N° 22.2. Número de IFD según modalidad operativa por región



Fuente: METIS - LAC Development Database.

La tercera categoría es la cobertura sectorial. La mayoría de las instituciones tiene un mandato multisectorial (55), en el cual la agricultura comparte prioridad con otros sectores productivos. Sin embargo, también existe un número más reducido de entidades con especialización agropecuaria (10), creadas expresamente para atender las necesidades de productores rurales y actividades agroalimentarias (Figura N° 23.1). La coexistencia de estas dos orientaciones refleja enfoques para integrar al agro en una

estrategia productiva amplia o dotarlo de instrumentos financieros específicos, siendo la orientación multisectorial de estas instituciones la más extendida en todas las regiones (Figura N° 23.2).

Figura N° 23.1. Número de IFD según cobertura sectorial

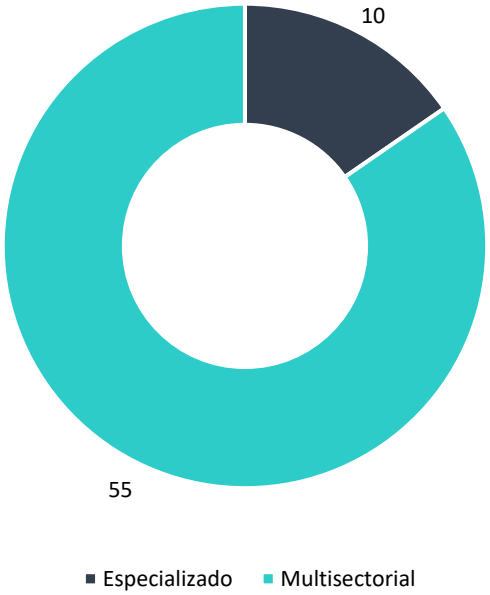


Figura N° 23.2. Número de IFD según cobertura sectorial por región



Fuente: METIS - LAC Development Database.

En cuanto a la cobertura geográfica, predominan las instituciones de alcance nacional (41), responsables de implementar políticas de fomento en todo el territorio. No obstante, en varios países también se encuentran instituciones subnacionales (21), creadas por gobiernos provinciales, estaduales o municipales, con el objetivo de atender las

particularidades de las economías regionales (Figura N° 24.1). Se observa la gran relevancia de las instituciones nacionales en todas las regiones (Figura N° 24.2).

Figura N° 24.1. Número de IFD según cobertura geográfica

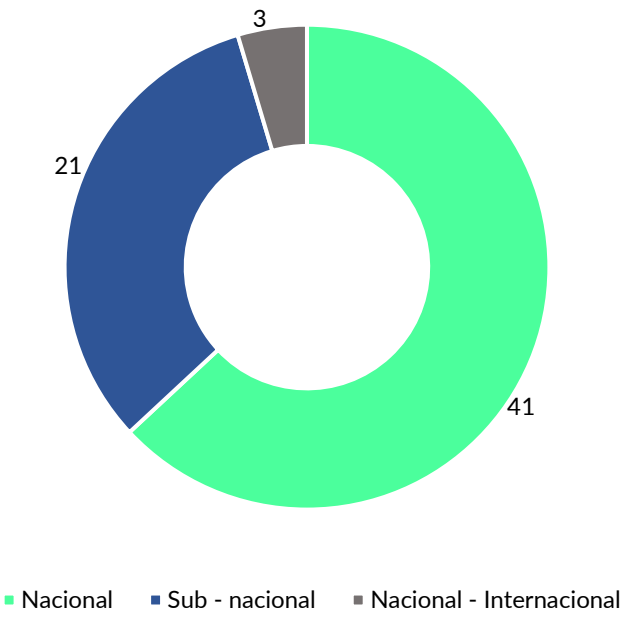
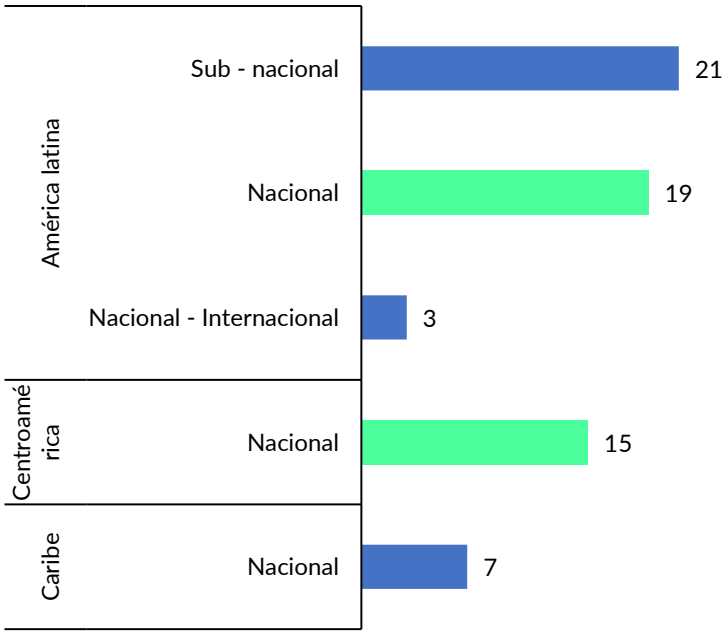


Figura N° 24.2. Número de IFD según cobertura geográfica por región



Fuente: METIS - LAC Development Database.

El régimen de propiedad constituye otra de las tipologías evaluadas. La gran mayoría de las instituciones son de propiedad pública, con el Estado como accionista mayoritario y responsable de sus lineamientos estratégicos. Sin embargo, también existen esquemas mixtos, en los que se combina capital estatal con participación privada o cooperativa, lo que introduce mayor diversidad en los mecanismos de gobernanza y en las fuentes de financiamiento (Figura N° 25.1). Aunque el financiamiento al desarrollo en la región sigue

estando principalmente en manos del sector público, en algunos países latinoamericanos se han explorado esquemas de asociación público-privada (Figura N° 25.2).

Figura N° 25.1. Número de IFD según régimen de propiedad

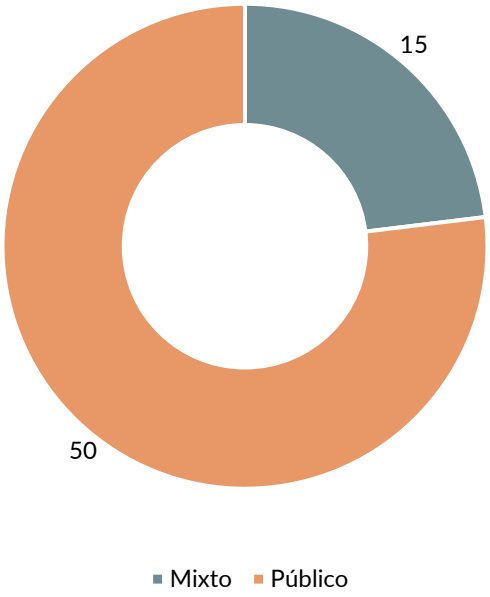
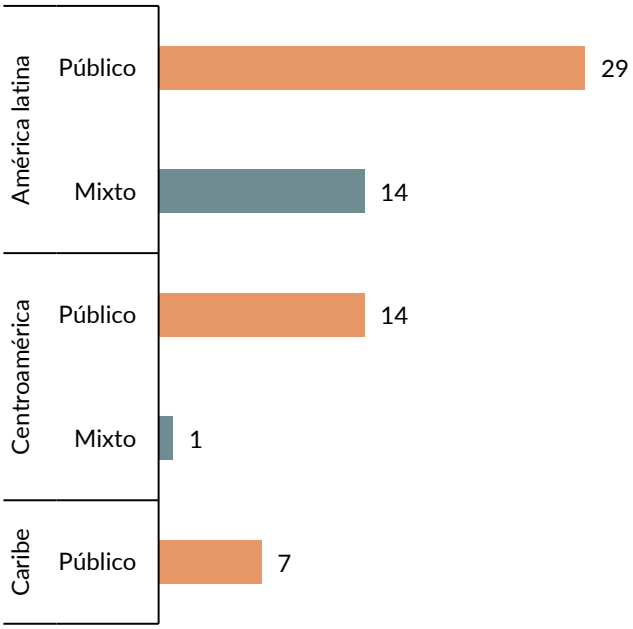


Figura N° 25.2. Número de IFD según régimen de propiedad por región



Fuente: METIS - LAC Development Database.

Los cruces entre mandato sectorial y modalidad operativa permiten observar patrones más complejos. Las entidades multisectoriales se concentran en primer piso (alrededor de dos tercios), mientras que las especializadas en agro distribuyen su operación de manera más equilibrada entre primer piso, segundo piso y esquemas mixtos (Figura N° 26.1). Al desagregar por regiones, se observa que en el Caribe las especializadas combinan modalidades mixtas y de primer piso; en Centroamérica predomina el esquema de primer

piso en ambos mandatos; y en el agregado de América Latina las entidades especializadas muestran una mayor heterogeneidad, con presencia significativa de modalidades mixtas. En la muestra, las instituciones especializadas presentan una distribución más equilibrada entre modalidades operativas, mientras que los mandatos multisectoriales tienden a consolidarse en esquemas directos de primer piso (Figura N° 26.2).

Figura N° 26.1. Proporción entre modalidad operativa y cobertura sectorial (%)

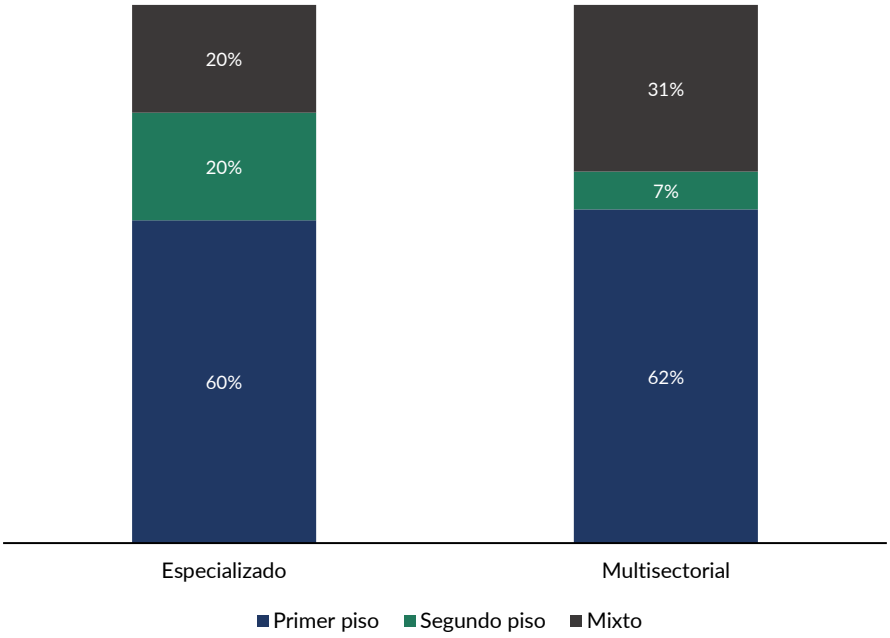
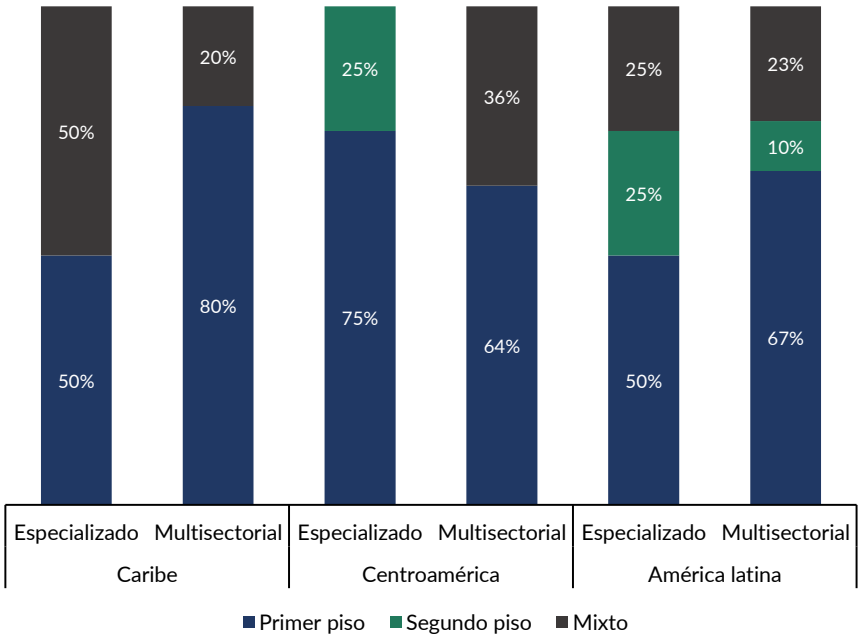


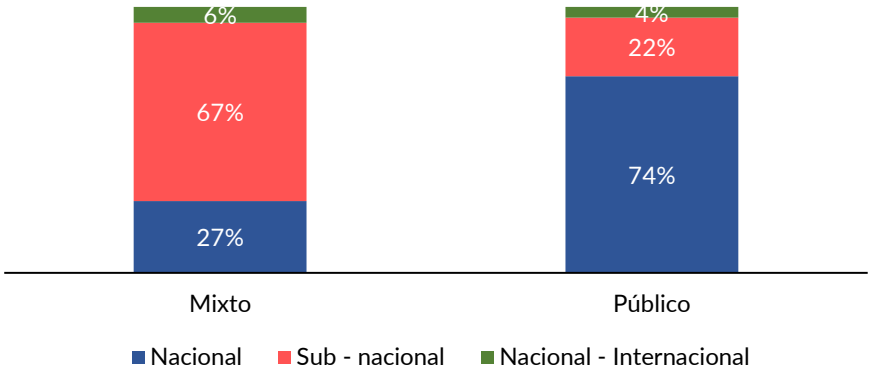
Figura N° 26.2. Proporción entre modalidad operativa y cobertura sectorial por regiones (%)



Fuente: METIS - LAC Development Database.

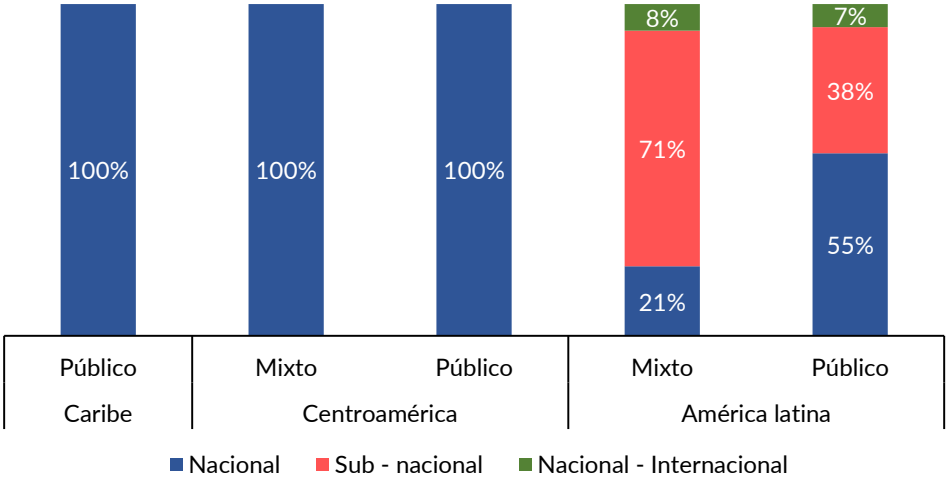
La relación entre régimen de propiedad[12] y cobertura geográfica muestra que la gran mayoría de instituciones públicas se concentran en el ámbito nacional (74%). Sin embargo, se identifican diferencias relevantes en los extremos: las entidades mixtas presentan una mayor proporción de coberturas subnacionales (67%), lo que responde a esquemas provinciales o estaduales, mientras que dentro de las públicas aparece un grupo con alcance nacional–internacional (4%) y en las mixtas (6%), que refleja su capacidad para gestionar recursos externos y de vincularse fuera de su país (Figura N° 27.1). En la región predomina la escala nacional, aunque con matices ya que las instituciones mixtas se vinculan más al ámbito subnacional en América Latina, mientras que en esa región las públicas combinan presencia nacional con casos subnacionales y cierta proyección internacional en ambos casos (Figura N° 27.2).

Figura N° 27.1. Proporción entre régimen de propiedad y cobertura geográfica (%)



Fuente: METIS - LAC Development Database.

Figura N° 27.2. Proporción entre régimen de propiedad y cobertura geográfica por región (%)



Fuente: METIS - LAC Development Database.

En conjunto, la tipología permite ordenar la diversidad de las instituciones financieras de desarrollo vinculadas al agro a partir de características que reflejan distintas formas de intervención. La modalidad operativa y la cobertura sectorial constituyen las dos

[12] Se refiera a una institución en la que el Estado ejerce la propiedad y mantiene el control.

dimensiones principales y, al combinarse, dan lugar a las seis familias institucionales. La cobertura geográfica y el régimen de propiedad se mantienen en el perfil completo de cada IFD, lo que permite conservar diferencias relevantes dentro de una misma familia y precisar posteriormente la selección de pares comparables. Una vez establecida esta clasificación, la siguiente sección evalúa su consistencia mediante una prueba de clusterización que considera conjuntamente las cuatro variables tipológicas[13]. Este ejercicio permite observar en qué medida la estructura definida conceptualmente coincide con las proximidades que aparecen en los datos y en qué casos la geografía o la propiedad introducen diferencias adicionales14.

Para identificar qué rasgos permiten organizar a las IFD en grupos institucionalmente útiles, el análisis parte de las dimensiones que la literatura utiliza con mayor frecuencia para describir su modelo de intervención y el alcance de su mandato. Entre ellas, la modalidad operativa y la cobertura sectorial permiten responder dos preguntas directamente vinculadas con el financiamiento agropecuario: cómo interviene la institución y qué lugar ocupa el agro dentro de sus objetivos de desarrollo (Gutierrez et al., 2011; Calice, 2013; Xu et al., 2021).

La modalidad operativa permite distinguir la relación que mantiene la institución con el destinatario final del financiamiento. Una IFD de primer piso origina, evalúa y financia directamente a productores, empresas u otros beneficiarios. Una entidad de segundo piso canaliza recursos mediante bancos, cooperativas u otros intermediarios, mientras la modalidad mixta combina ambos mecanismos. La elección del canal influye en la originación, el seguimiento, los costos operativos, el alcance de la red y la distribución del riesgo dentro de la operación financiera (de Luna-Martínez & Vicente, 2012; de Olloqui et al., 2013; de Luna-Martínez et al., 2018).

La cobertura sectorial permite reconocer el alcance del mandato productivo. Una IFD especializada concentra su mandato en un sector o conjunto estrecho de actividades, mientras una entidad multisectorial atiende varios sectores y objetivos de desarrollo. Esta diferencia corresponde a la distinción entre mandatos específicos y mandatos amplios y comprende de forma expresa a instituciones especializadas en agricultura. En el agro, esta dimensión resulta especialmente relevante por la estacionalidad de los flujos, la exposición climática, la dispersión territorial de los productores y la coexistencia de necesidades de financiamiento de corto y largo plazo (de Luna-Martínez et al., 2018; de Olloqui & Fernández Díez, 2017; Xu et al., 2021).

La combinación de ambas dimensiones tiene antecedentes claros en la literatura sobre banca de desarrollo. Los estudios regionales distinguen instituciones de primer piso, segundo piso y modalidad combinada, y separan bancos multisectoriales de entidades especializadas. Los estudios internacionales utilizan categorías equivalentes al diferenciar modelos minoristas, mayoristas y mixtos junto con mandatos amplios o específicos. Esta recurrencia permite tratar modalidad y sector como rasgos estructurales del

[13] La clusterización se utiliza como una prueba complementaria de contraste empírico y no como el procedimiento que determina las familias institucionales. Su función es comprobar si la clasificación construida a partir de la modalidad operativa y la cobertura sectorial mantiene una estructura consistente cuando se consideran conjuntamente las cuatro variables tipológicas.

[14] La clasificación distingue dos niveles. Las seis familias sintetizan el modelo básico de intervención mediante la combinación de modalidad operativa y cobertura sectorial, mientras que el perfil completo conserva además la cobertura geográfica y el régimen de propiedad. Esta estructura permite reunir instituciones comparables sin perder características relevantes para los análisis posteriores y el benchmarking entre pares.

funcionamiento institucional (de Olloqui et al., 2013; Calice, 2013; de Luna-Martínez et al., 2018).

En América Latina y el Caribe, estas diferencias también aparecen en la práctica reciente de las IFD. Las instituciones utilizan esquemas de primer piso, segundo piso y combinaciones de ambos, mientras sus instrumentos pueden dirigirse a varios sectores o concentrarse en ámbitos específicos como la agricultura. En el financiamiento agrícola, el mandato y el canal operativo condicionan la manera de atender la dispersión geográfica, los costos de transacción, los riesgos productivos y las necesidades de pequeños productores y empresas rurales (ALIDE, 2023; ALIDE, 2025c).

Las restricciones de financiamiento no determinan por sí solas una forma institucional única. Una baja disponibilidad de crédito puede responder a problemas distintos, como información imperfecta, dificultades de monitoreo, falta de garantías, costos elevados de transacción o restricciones de liquidez y capital de los intermediarios. La elección de la intervención depende, por tanto, no solo de la existencia de una brecha, sino también del mecanismo que la origina y de las capacidades disponibles para enfrentarla. En los mercados rurales esta distinción resulta especialmente importante, porque la dispersión geográfica, la estacionalidad, los riesgos productivos y las dificultades de ejecución de contratos pueden coexistir y reforzarse entre sí (Besley, 1994; Stiglitz & Weiss, 1981).

Desde esta perspectiva, la modalidad operativa tiene un contenido económico que va más allá de la forma administrativa de otorgar el financiamiento. El primer piso concentra en la propia IFD la relación con el beneficiario, la evaluación, la producción de información y el seguimiento de las operaciones. Esta cercanía puede ser relevante cuando la información necesaria para identificar proyectos viables no está disponible en el sistema financiero o cuando la institución necesita conocer directamente restricciones productivas que exceden el riesgo financiero convencional. El segundo piso, en cambio, aprovecha las redes, capacidades de originación y conocimiento de clientes de otros intermediarios, lo que puede ampliar escala y cobertura cuando existe una infraestructura financiera capaz de llegar al segmento objetivo. La modalidad mixta permite combinar ambas capacidades cuando ninguna de ellas resulta suficiente por separado (Fernández-Arias et al., 2019; Gutiérrez et al., 2011).

La importancia de esta elección aumenta en los mercados financieros rurales. La utilización de intermediarios permite aprovechar instituciones ya presentes en el territorio, pero su efectividad depende de que existan entidades con capacidad e incentivos para atender productores y empresas agropecuarias. Cuando esa red es limitada, una estructura exclusivamente de segundo piso puede encontrar dificultades para llegar al beneficiario final; cuando los intermediarios cuentan con información, capacidades de evaluación y presencia territorial, la canalización indirecta puede evitar duplicar estructuras y ampliar el alcance de los recursos públicos. La experiencia latinoamericana muestra, por ello, que primer piso, segundo piso y esquemas combinados deben entenderse como formas distintas de distribuir funciones entre la banca de desarrollo y el resto del sistema financiero (Trivelli & Venero, 2007).

La cobertura sectorial incorpora una segunda decisión institucional: el grado de conocimiento y capacidad que se concentra en una actividad determinada. La literatura sobre banca de desarrollo muestra que los intermediarios privados pueden invertir menos de lo necesario en desarrollar y transmitir conocimiento especializado para evaluar inversiones de largo plazo, lo que abre espacio para instituciones capaces de acumular experiencia técnica y financiera en actividades que presentan externalidades o

dificultades particulares de evaluación (Armendáriz de Aghion, 1999). En agricultura, la especialización puede facilitar la acumulación de conocimiento sobre ciclos productivos, riesgos climáticos, tecnologías, cadenas de valor y características de los productores. Un mandato multisectorial ofrece, por otra parte, mayor capacidad para diversificar riesgos, vincular el agro con otras actividades productivas y reasignar recursos entre sectores. La distinción entre instituciones especializadas y multisectoriales expresa así diferentes grados de concentración del mandato y de las capacidades sectoriales, sin implicar que uno de los modelos sea superior de manera general (de Luna-Martínez et al., 2018).

La modalidad operativa y la cobertura sectorial pueden entenderse, en consecuencia, como dos decisiones relacionadas con la distribución de capacidades dentro de la arquitectura de financiamiento. La primera establece dónde se localizan principalmente la originación, la información, el seguimiento y la relación con el beneficiario; la segunda determina cuánto se concentra el mandato y el conocimiento institucional en el agro. Una misma restricción financiera puede ser atendida mediante configuraciones diferentes cuando cambian las capacidades de la IFD, la presencia de intermediarios y las características del sistema agro. De igual forma, instituciones pertenecientes a una misma familia pueden desarrollar combinaciones distintas de productos para responder a necesidades diferentes. Esta relación entre problema, capacidad y diseño institucional permite interpretar las seis familias como formas de organizar la intervención y no únicamente como categorías descriptivas (Eslava & Freixas, 2021; Fernández-Arias et al., 2019; Gutiérrez et al., 2011).

La cobertura geográfica y el régimen de propiedad completan esta lectura sin necesidad de incorporarlos como ejes constitutivos de las familias. Ambas dimensiones pueden modificar la proximidad territorial, la estructura de gobernanza y las capacidades de una institución, por lo que permanecen en el perfil institucional completo. De manera similar, la estructura de fondeo puede condicionar el costo, el horizonte y la capacidad de asumir riesgos, pero responde a una dimensión distinta de la organización del canal y del mandato sectorial. Su relevancia no implica que deba determinar la pertenencia a una familia, sino que constituye uno de los factores que pueden explicar diferencias entre instituciones con una configuración básica semejante (Gutiérrez et al., 2011; de Luna-Martínez et al., 2018).

Sobre esta base, la tipología reúne las 14 configuraciones exactas en seis familias mediante el cruce de tres modalidades operativas y dos coberturas sectoriales. La primera dimensión identifica cómo llega el financiamiento al beneficiario y la segunda permite reconocer si el agro constituye el centro del mandato o forma parte de una agenda multisectorial. El cruce ofrece así una síntesis de interpretación directa para organizar instituciones que comparten el mismo canal de intervención y un alcance sectorial semejante.

Esta estructura puede expresarse de manera compacta. Para cada institución i, el perfil exacto conserva las cuatro dimensiones tipológicas, mientras la familia retiene las dos dimensiones que definen el canal de intervención y el alcance sectorial del mandato:

$$\boldsymbol{P}_{\mathrm{i}} = (\boldsymbol{M}_{\mathrm{i}}, \boldsymbol{S}_{\mathrm{i}}, \boldsymbol{G}_{\mathrm{i}}, \boldsymbol{R}_{\mathrm{i}})$$

$$\boldsymbol{F}_{\mathrm{i}} = (\boldsymbol{M}_{\mathrm{i}}, \boldsymbol{S}_{\mathrm{i}}) \quad \boldsymbol{y} \quad |\boldsymbol{F}| = \mathbf{3} \times \mathbf{2} = \mathbf{6}$$

En estas expresiones, M representa la modalidad operativa, S la cobertura sectorial, G la cobertura geográfica y R el régimen de propiedad. La primera expresión conserva el perfil institucional completo y la segunda resume la regla con la que se forman las seis familias.

La cobertura geográfica y el régimen de propiedad completan el nivel de detalle de la tipología. El alcance territorial distingue instituciones subnacionales, nacionales y nacionales con presencia internacional, mientras la propiedad diferencia estructuras públicas y mixtas. Estas variables permiten refinar la selección de pares cuando una misma familia reúne instituciones con escalas territoriales o estructuras de gobernanza diferentes (Calice, 2013; Xu et al., 2021).

Para comprobar si la síntesis en seis familias conserva una estructura consistente al añadir también las variables de geografía y propiedad, se aplica un contraste empírico mediante clusterización. La prueba agrupa las instituciones sin utilizar previamente las seis familias y permite observar si las proximidades que surgen de las cuatro variables mantienen una relación clara con la clasificación principal. Una correspondencia alta indica que modalidad operativa y cobertura sectorial capturan una parte sustantiva de la estructura institucional que permanece visible cuando se incorporan las otras dos dimensiones.

4.2. Formación de las seis familias

Las cuatro variables tipológicas generan 36 combinaciones teóricas posibles, de las cuales 14 están presentes entre las 65 instituciones analizadas. Estas configuraciones conservan el detalle de cada IFD al distinguir diferencias en modalidad operativa, cobertura sectorial, alcance geográfico y régimen de propiedad (Tabla N° 16). A partir de este nivel de detalle, las instituciones se agrupan en seis familias según la modalidad operativa y la cobertura sectorial, mientras que la geografía y la propiedad se mantienen en el perfil completo para precisar las diferencias entre instituciones pertenecientes a una misma familia.

El número de configuraciones teóricas resulta directamente del producto de las categorías disponibles en cada dimensión:

$$N_t = |M| \times |S| \times |G| \times |R| = 3 \times 2 \times 3 \times 2 = 36$$

La base contiene 14 de esas 36 configuraciones, lo que permite distinguir entre el espacio tipológico posible y las combinaciones efectivamente observadas en las 65 IFD.

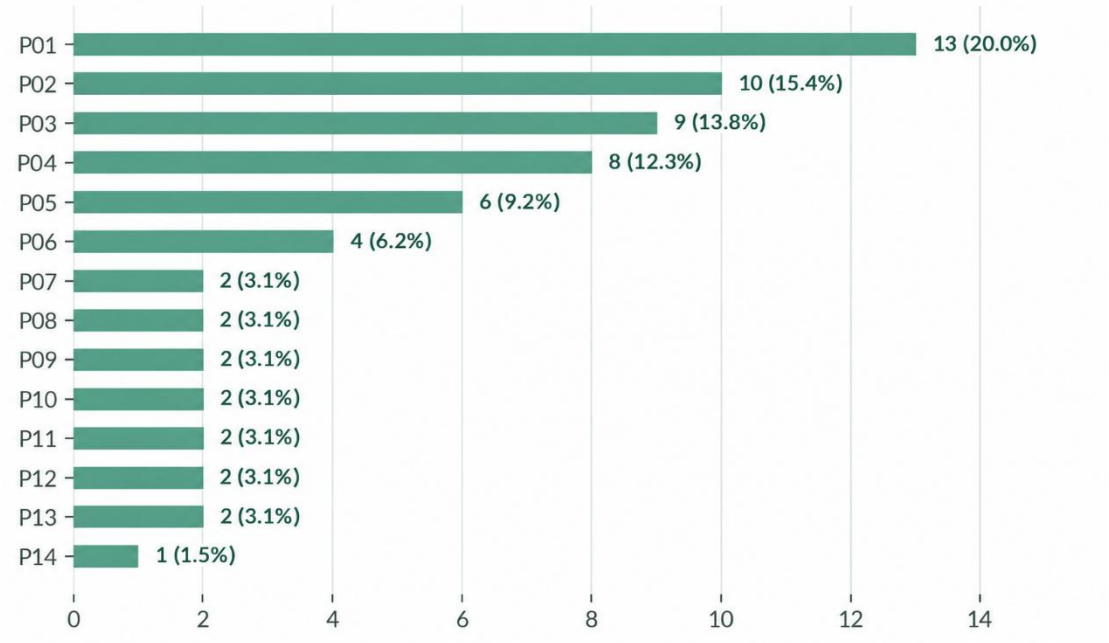
Tabla N° 16. Configuraciones tipológicas exactas y familia institucional correspondiente

Perfil	Modalidad operativa	Cobertura sectorial	Cobertura geográfica	Propiedad	Familia	N° IFD	% del total
P1	Primer piso	Multi.	Nacional	Público	F1	13	20,0%
P2	Mixto	Multi.	Nacional	Público	F5	10	15,4%
P3	Primer piso	Multi.	Subnacional	Público	F1	9	13,8%
P4	Primer piso	Multi.	Subnacional	Mixto	F1	8	12,3%
P5	Primer piso	Agro	Nacional	Público	F2	6	9,2%
P6	Segundo piso	Multi.	Nacional	Público	F3	4	6,2%
P7	Primer piso	Multi.	Nac.–internac.	Público	F1	2	3,1%
P8	Primer piso	Multi.	Nacional	Mixto	F1	2	3,1%
P9	Segundo piso	Agro	Nacional	Público	F4	2	3,1%
P10	Mixto	Multi.	Nacional	Mixto	F5	2	3,1%
P11	Mixto	Multi.	Subnacional	Mixto	F5	2	3,1%
P12	Mixto	Multi.	Subnacional	Público	F5	2	3,1%
P13	Mixto	Agro	Nacional	Público	F6	2	3,1%
P14	Mixto	Multi.	Nac.–internac.	Mixto	F5	1	1,5%

Nota. Los perfiles P1 a P14 conservan la combinación exacta de las cuatro variables tipológicas. Las familias F1 a F6 se definen mediante modalidad operativa y cobertura sectorial.

Cuatro perfiles concentran 40 instituciones y representan el 61,5% de la muestra. La configuración más frecuente corresponde a IFD públicas, nacionales, multisectoriales y de primer piso, con 13 casos. Le siguen las instituciones públicas, nacionales, multisectoriales y de carácter mixto, con 10 casos; las entidades públicas, subnacionales, multisectoriales y de primer piso, con 9; y las instituciones mixtas, subnacionales, multisectoriales y de primer piso, con 8. Esta concentración permite identificar configuraciones con una presencia suficiente para realizar comparaciones entre pares, mientras que los perfiles menos frecuentes requieren un análisis más específico de sus características institucionales (Figura N° 28).

Figura N° 28. Distribución de las 65 IFD entre los 14 perfiles exactos



Fuente: elaboración propia a partir de la base de las 65 IFD analizadas.

Ocho perfiles contienen menos de tres instituciones y reúnen en conjunto 15 casos. Algunos representan modelos claramente diferenciados, como el segundo piso especializado en agro. Los 14 perfiles conservan el detalle de la estructura institucional, pero su fragmentación limita su uso como único nivel de análisis. Las seis familias permiten reunir perfiles que comparten el mismo canal de intervención y el mismo alcance sectorial del mandato.

4.3. Construcción y validación de las familias

Para pasar del detalle de las 14 configuraciones exactas a un nivel de lectura más útil para el benchmarking, el análisis reúne primero las instituciones que comparten modalidad operativa y cobertura sectorial. Después, la consistencia de esa síntesis se examina mediante un contraste empírico mediante clusterización que vuelve a considerar conjuntamente las cuatro variables tipológicas.

4.3.1. Construcción de las familias

Para construir ese nivel de síntesis se cruzan las tres modalidades operativas con dos coberturas sectoriales. El resultado son seis familias en las que cada institución queda ubicada según el canal con el que interviene y el alcance sectorial de su mandato. Esta

estructura permite reconocer de forma inmediata si una IFD opera en primer piso, segundo piso o bajo una modalidad mixta y si el agro constituye su especialización o forma parte de un mandato multisectorial (Tabla N° 17).

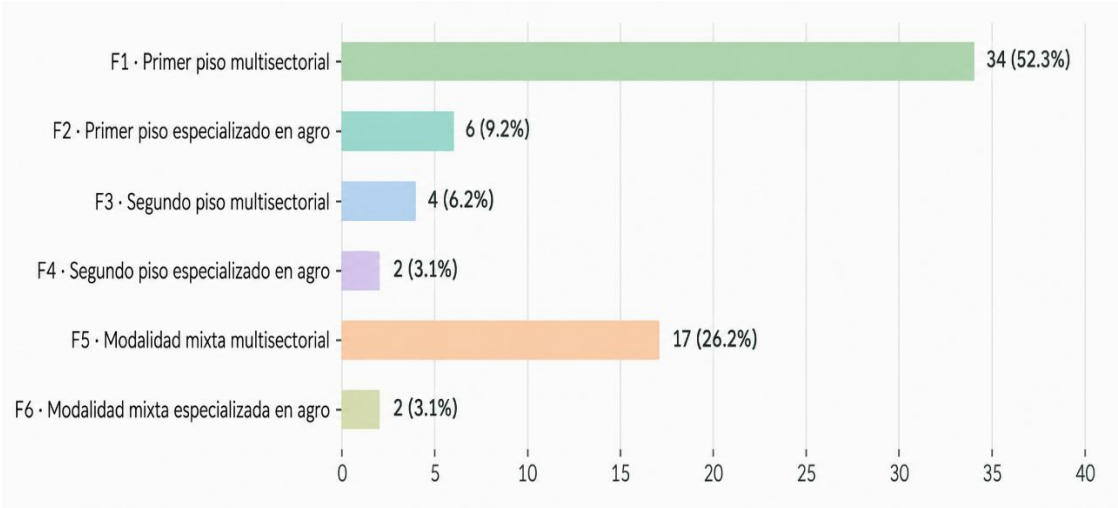
Tabla N° 17. Matriz de familias institucionales según modalidad operativa y cobertura sectorial

Modalidad operativa	Cobertura multisectorial	Cobertura especializada en agro
Primer piso	F1 · Primer piso multisectorial 34 IFD (52,3%)	F2 · Primer piso especializado en agro 6 IFD (9,2%)
Segundo piso	F3 · Segundo piso multisectorial 4 IFD (6,2%)	F4 · Segundo piso especializado en agro 2 IFD (3,1%)
Mixta	F5 · Modalidad mixta multisectorial 17 IFD (26,2%)	F6 · Modalidad mixta especializada en agro 2 IFD (3,1%)

Nota. La categoría mixta combina atención directa y canalización mediante intermediarios. La cobertura especializada corresponde al mandato institucional orientado solo al agro.

La distribución de las seis familias muestra un claro predominio del primer piso multisectorial. F1 reúne 34 instituciones y representa el 52,3% de la muestra, seguida por F5, con 17 IFD de modalidad mixta y cobertura multisectorial, equivalentes al 26,2%. Las demás familias tienen una presencia más acotada: F2 agrupa seis instituciones, F3 cuatro, y F4 y F6 dos cada una. Esta composición refleja que algunos modelos de intervención tienen una presencia regional amplia, mientras que otros corresponden a configuraciones institucionales menos frecuentes (Figura N° 29).

Figura N° 29. Distribución de las IFD entre las seis familias institucionales



Las diferencias en el tamaño de las familias también deben considerarse al interpretar los análisis posteriores. Las familias más numerosas permiten observar patrones con mayor recurrencia dentro de una misma configuración institucional, mientras que en las de menor tamaño los resultados deben leerse principalmente a partir de las características y coincidencias de las instituciones que las integran.

La heterogeneidad interna se concentra principalmente en F1 y F5. Las 34 instituciones de F1 se distribuyen entre 5 perfiles exactos, con distintas coberturas geográficas y estructuras de propiedad; F5 reúne 17 instituciones distribuidas en 5 perfiles. En contraste, F2, F3, F4 y F6 corresponden cada una a un único perfil exacto: todas sus instituciones son nacionales y públicas dentro de su respectiva modalidad y cobertura sectorial. La cobertura geográfica y el régimen de propiedad permiten, por tanto, precisar las diferencias internas de las familias multisectoriales y seleccionar pares

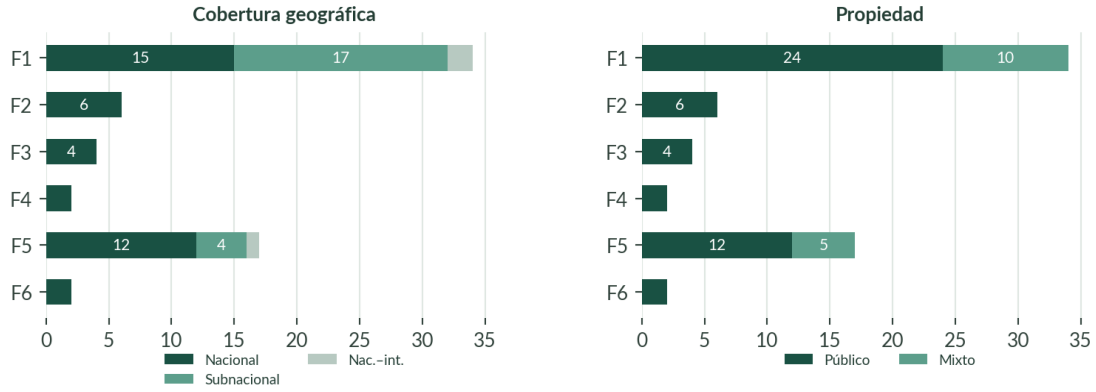
institucionalmente próximos sin modificar la pertenencia funcional (Tabla N° 18; Figura N° 30).

Tabla N° 18. Distribución territorial, geográfica y de propiedad de las familias institucionales

Familia	N° IFD	N° países	Cobertura geográfica	Propiedad	Distribución subregional
F1	34	16	Subnacional 17; Nacional 15; Nac.–internac. 2	Público 24; Mixto 10	AL 24; CAM 6; CAR 4
F2	6	6	Nacional 6	Público 6	AL 2; CAM 3; CAR 1
F3	4	3	Nacional 4	Público 4	AL 4
F4	2	2	Nacional 2	Público 2	AL 1; CAM 1
F5	17	11	Subnacional 4; Nacional 12; Nac.–internac. 1	Público 12; Mixto 5	AL 11; CAM 5; CAR 1
F6	2	2	Nacional 2	Público 2	AL 1; CAR 1

Nota. AL: América Latina; CAM: Centroamérica y México; CAR: Caribe.

Figura N° 30. Cobertura geográfica y régimen de propiedad dentro de las seis familias



4.3.2. Clusterización como contraste empírico

La prueba de clusterización se utiliza como contraste de la tipología y no para definir las familias. Las familias siguen determinadas por la modalidad operativa y la cobertura sectorial, mientras que la prueba considera además la cobertura geográfica y el régimen de propiedad. El ejercicio utiliza las 65 IFD, distribuidas en 14 perfiles exactos. Para formar los grupos se aplica Partitioning Around Medoids (PAM o k-medoids), un método que reúne instituciones con características semejantes y representa cada grupo mediante una configuración realmente observada. Como punto de partida se utiliza la distancia de Hamming con igual peso para las cuatro dimensiones. Dos instituciones son más próximas cuantas más categorías comparten y más distantes cuanto más difieren en modalidad, sector, geografía o propiedad (Kaufman & Rousseeuw, 1990).[15] La especificación se documenta con mayor detalle (Anexo N° 5, Tabla A10).

La similitud entre dos instituciones se expresa mediante una distancia. En su forma ponderada, la distancia de Hamming suma las diferencias observadas en cada dimensión y las multiplica por el peso asignado a cada característica:

$$d_{w(i,j)} = \Sigma_h \, w_h \, I(x_{ih} \neq x_{jh}) \text{ , con } \Sigma_h \, w_h = 1$$

[15] La especificación de PAM, la distancia de Hamming, la selección de k y el esquema de ponderaciones se documentan con mayor detalle en la prueba metodológica (Anexo N° 5, Tabla A10).

Donde los pesos suman uno. La función (I) toma el valor 1 cuando dos instituciones difieren en una categoría y 0 cuando coinciden. Una vez seleccionado el número de clústeres con pesos iguales, la prueba de sensibilidad utiliza como ponderación representativa 0,35 para modalidad operativa, 0,35 para cobertura sectorial, 0,15 para cobertura geográfica y 0,15 para régimen de propiedad:

$$d_{w(i,j)} = 0,35\, I(M_i \neq M_j) + 0,35\, I(S_i \neq S_j) + 0,15\, I(G_i \neq G_j) + 0,15\, I(R_i \neq R_j)$$

Así, dos IFD presentan una distancia menor cuando comparten modalidad operativa, cobertura sectorial, alcance geográfico y régimen de propiedad, y una distancia mayor a medida que difieren en estas características.

La selección del número de grupos se realiza antes de introducir ponderaciones alternativas. Entre k = 3 y k = 10, el aumento del número de clústeres mejora progresivamente la separación, pero también fragmenta los perfiles menos frecuentes. Con k = 6 la silueta alcanza 0,657 y el grupo más pequeño contiene cuatro instituciones; con k = 7 la silueta aumenta a 0,697 y el tamaño mínimo se mantiene en tres; a partir de k = 8 aparecen grupos de solo dos instituciones. La solución de siete clústeres conserva además una estabilidad elevada en 300 submuestras sin reemplazo del 90% de la base, con un ARI promedio de 0,984 y un Jaccard promedio de 0,956. Por ello, k = 7 ofrece un punto de equilibrio entre separación, estabilidad, tamaño de los grupos y capacidad de síntesis, sin aproximarse demasiado a la reproducción de los 14 perfiles exactos.

Las ponderaciones se introducen únicamente como prueba de sensibilidad. Una especificación que asigna 0,35 a modalidad operativa, 0,35 a cobertura sectorial, 0,15 a geografía y 0,15 a propiedad produce una partición muy próxima a la solución neutral, con ARI de 0,963 respecto de los pesos iguales y una silueta de 0,706. El cambio afecta principalmente a una institución situada en una posición limítrofe entre un grupo subnacional de primer piso y un grupo de modalidad mixta. Este resultado permite utilizar la solución con pesos iguales como referencia y las ponderaciones alternativas como contraste, en lugar de convertir los pesos en un criterio constitutivo de la tipología.

La correspondencia con las seis familias es sustantiva, aunque no perfecta. F1 se distribuye entre tres clústeres que separan principalmente instituciones nacionales, subnacionales públicas y subnacionales de propiedad mixta. F3 permanece íntegramente en un solo grupo. F2 y F4 convergen en un clúster especializado, nacional y público, mientras F6 aparece próximo a la modalidad mixta multisectorial. F5, por su parte, se divide entre un núcleo nacional, un conjunto de tres instituciones con perfiles territoriales o internacionales de propiedad mixta y un caso limítrofe en la solución neutral. Las diferencias se concentran, por tanto, en perfiles que comparten tres de las cuatro características o que se encuentran a igual distancia de más de un perfil central de los clústers (Tabla N° 19).[16]

[16] La relación entre las familias y los clústeres puede seguirse en la matriz institucional y los indicadores de correspondencia (Anexo N°5, Tabla A12) (Anexo N°5, Tabla A13). La representación de los flujos entre ambas clasificaciones se muestra en la Figura A3.

Tabla N° 19. Correspondencia entre las seis familias y los siete clústeres en el contraste empírico

Familia	Clústeres asociados	Distribución (N° IFD)	Lectura institucional
F1	C1, C2, C4	C1: 13; C2: 11; C4: 10	La familia se subdivide principalmente por alcance territorial y propiedad.
F2	C5	C5: 6	Permanece concentrada en el clúster especializado nacional y público.
F3	C6	C6: 4	La familia se mantiene íntegra.
F4	C5	C5: 2	Converge con F2 por especialización, alcance nacional y propiedad pública.
F5	C2, C3, C4, C7	C2: 2; C3: 10; C4: 2; C7: 3	La solución neutral contiene un caso limítrofe; al priorizar modalidad y sector se integra al núcleo de F5.
F6	C3	C3: 2	Se aproxima a F5 por modalidad mixta, alcance nacional y propiedad pública.

Nota: La correspondencia se calcula sobre las 65 instituciones y resume cómo se distribuye cada familia entre los siete clústeres del contraste empírico.

Los resultados muestran que la agrupación obtenida mediante clusterización reproduce buena parte de la estructura de las seis familias, aunque no coincide comple-tamente con ella. Cuando se otorga mayor importancia a la modalidad operativa y la cobertura sectorial, la correspondencia aumenta. Al mismo tiempo, la cobertura geográfica y el régimen de propiedad permiten distinguir diferencias dentro de algunas familias, especialmente entre las más numerosas. En conjunto, las seis familias ofrecen un nivel de síntesis útil, mientras que las cuatro variables conservan el detalle necesario para describir la diversidad interna de las IFD.[17]

La solución obtenida mediante clusterización es consistente con la lógica general de la tipología. El análisis busca identificar cómo se articulan las IFD vinculadas al agro y mediante qué formas operan para canalizar financiamiento. Desde esta perspectiva, la modalidad operativa y la cobertura sectorial constituyen ejes especialmente relevantes, porque permiten distinguir, por una parte, si la institución atiende directamente a los beneficiarios, canaliza recursos mediante intermediarios o combina ambos mecanismos y, por otra, si el agro constituye el centro de su mandato o forma parte de una intervención multisectorial más amplia. Los resultados del contraste empírico son coherentes con esta elección. Cuando las cuatro variables reciben el mismo peso, la clusterización reproduce buena parte de la estructura definida por modalidad y sector, aunque también identifica diferencias internas asociadas con la cobertura geográfica y el régimen de propiedad. Al otorgar mayor ponderación a modalidad operativa y cobertura sectorial, la correspondencia con las familias aumenta. Este resultado muestra una mayor proximidad entre ambos ejercicios, sin convertir las ponderaciones en un criterio para definir las familias.

La cobertura geográfica y el régimen de propiedad mantienen, al mismo tiempo, una función relevante dentro de la clasificación. Su incidencia se observa especialmente en la subdivisión de las familias más numerosas, donde permiten distinguir instituciones que comparten una misma forma básica de intervención, pero operan con diferentes alcances territoriales o estructuras de propiedad. De esta manera, las seis familias ofrecen el nivel

[17] El detalle de la selección del número de clústeres, las medidas de separación y estabilidad y los ejercicios de sensibilidad se documenta (Anexo N°5, Tabla A10) (Anexo N°5, Tabla A11). La matriz de coasociación se muestra en la Figura A4.

de síntesis adecuado para analizar cómo se articulan y operan las IFD, mientras que las cuatro variables en conjunto conservan el detalle necesario para comprender su heterogeneidad interna y seleccionar posteriormente pares institucionales más próximos.

4.4. Caracterización de las familias

Una vez definidas las seis familias, se observan sus diferencias de escala financiera, orientación agropecuaria e indicadores operativos. Los activos y la cartera se re-sumen mediante medianas para reducir la influencia de las instituciones de mayor tamaño, mientras que las participaciones y razones se presentan como promedios simples calculados únicamente con las observaciones disponibles.

La regla de resumen puede escribirse de forma sencilla. Para variables de escala se utiliza la mediana de los valores disponibles y, para participaciones y razones, el promedio simple calculado únicamente con las observaciones que cuentan con información:

$$\boldsymbol{Escala_{f(x)} = mediana\{x_i : i \in f\}}$$

$$\boldsymbol{Indicador_{f(z)} = \left(\frac{1}{n_f}\right) \Sigma_i \in f\ z_i}$$

Aquí, $n_{f,z}$ corresponde al número de instituciones de la familia que cuentan con información disponible para cada indicador. La misma regla se aplica a las variables de escala utilizadas para calcular las medianas. De este modo, cada estadístico se obtiene únicamente a partir de las observaciones disponibles.

4.4.1. Primer piso multisectorial (F1)

Esta familia reúne 34 IFD, equivalentes al 52,3% de la muestra. Su rasgo común es la atención directa a beneficiarios dentro de un mandato multisectorial. Esta combinación reúne instituciones que mantienen una relación financiera directa con los beneficiarios y que incorporan el financiamiento agropecuario dentro de un mandato sectorial más amplio.

La heterogeneidad interna de F1 se distribuye entre cinco perfiles exactos. Dieciocho instituciones son subnacionales, diecisiete nacionales y dos cuentan con alcance nacional e internacional; veintisiete son públicas y diez presentan propiedad mixta. La familia comprende tanto agencias de fomento de alcance territorial como bancos de desarrollo de alcance nacional, por lo que la cobertura geográfica, la propiedad y la escala permiten refinar la selección de pares comparables.

La participación agropecuaria promedio alcanza 16,3%. La mediana de activos se sitúa en US$1.052,8 millones, la de cartera en US$436,5 millones y la de patrimonio en US$306,3 millones. El ROE promedio es 10,1%, el ROA 1,7% y la morosidad 3,5%. En conjunto, estos indicadores caracterizan una familia numerosa en la que la atención directa y el mandato multisectorial constituyen los rasgos comunes, mientras la cobertura geográfica, la propiedad, la escala financiera y la participación agropecuaria permiten distinguir configuraciones específicas entre sus integrantes (Tabla N° 20).

Tabla N° 20. Indicadores financieros y operativos de la familia F1

Indicador	Valor
N° de instituciones	34
N° de países	16
Cobertura geográfica	subnacional 17; nacional 15; nacional–internac. 2
Régimen de propiedad	Público 24; Mixto 10
Participación agropecuaria promedio	16,3%
Activos totales medianos (US$millones)	1.052,8
Cartera total mediana (US$millones)	436,5
Patrimonio mediano (US$millones)	306,3
Utilidad mediana (US$millones)	30,2
ROE promedio	10,1%
ROA promedio	1,7%
Morosidad promedio	3,5%
Cartera MiPyme promedio	26,5%
Patrimonio sobre activos promedio	28,8%

Nota. Los indicadores financieros se calculan con la información comparable disponible y no intervienen en la asignación de las instituciones a las familias. Los indicadores de escala se expresan mediante medianas y las razones mediante promedios simples.

La familia F1 reúne 34 instituciones de primer piso y mandato multisectorial, cuya participación en el financiamiento agropecuario presenta diferencias considerables. Entre las 29 IFD con información disponible, la participación agropecuaria promedio alcanza 16,3%, aunque los valores individuales muestran una amplia dispersión. En el extremo inferior se encuentran Desenvolve São Paulo (0,2%) y el Banco Provincia del Neuquén (0,7%), mientras que el Banco de la Provincia de Buenos Aires (54,3%), el Crédito Agrícola de Habilitación (57,2%) y BANDEC (70,0%) registran una orientación sectorial mucho mayor. Estas diferencias no modifican su pertenencia a F1, determinada por el financiamiento directo y el mandato multisectorial, sino que reflejan el distinto peso del agro dentro de sus actividades crediticias.

La participación porcentual debe interpretarse junto con la escala financiera de cada institución. El Banco de la Nación Argentina registra una participación agropecuaria de 22,3% y una cartera total de aproximadamente US$14.799 millones, mientras que el Crédito Agrícola de Habilitación alcanza una participación de 57,2% sobre una cartera total de US$91,4 millones. Esta diferencia ilustra por qué una mayor orientación porcentual no implica necesariamente un mayor volumen de financiamiento agropecuario. En Costa Rica, el BNCR mantiene una participación sectorial relativamente reducida dentro de su cartera, pero concentra una proporción importante del crédito agropecuario del sistema financiero nacional. Por ello, las comparaciones deben distinguir entre intensidad sectorial, escala institucional y participación de mercado, considerando también las diferencias de cobertura y período de referencia de los datos.

La heterogeneidad de F1 también se expresa en su cobertura territorial y estructura de propiedad. De sus 34 integrantes, 17 son subnacionales, 15 nacionales y dos tienen alcance nacional e internacional; 24 son instituciones públicas y diez de propiedad mixta. Esta composición reúne bancos provinciales argentinos, agencias estaduales brasileñas y bancos nacionales que responden a distintas estructuras productivas y necesidades de financiamiento. Mientras algunas instituciones concentran sus intervenciones en cadenas agrícolas territoriales, maquinaria, riego o capital de trabajo, otras incorporan instrumentos de agricultura familiar, microcrédito, seguros, garantías y sostenibilidad. Estas diferencias evidencian que una misma modalidad operativa puede sostener capacidades agrofinancieras diversas, cuya identificación requiere examinar los productos y mecanismos efectivamente documentados.

Para el benchmarking, la pertenencia a F1 constituye un primer criterio de comparación, pero resulta insuficiente para identificar instituciones verdaderamente semejantes. La selección de pares debe considerar adicionalmente la cobertura geográfica, el régimen de propiedad, la escala financiera, la participación agropecuaria y las capacidades específicas de cada entidad. Una mayor proporción de cartera destinada al agro no representa necesariamente un mejor desempeño, del mismo modo que una participación reducida no implica una contribución marginal en términos absolutos. Tampoco debe interpretarse la ausencia de información sectorial como evidencia de falta de intervención. La composición de la familia y las características particulares de sus integrantes se presentan en el anexo institucional (Anexo N° 6. F1)

4.4.2. Primer piso especializadas en agro (F2)

Este grupo está integrado por seis IFD públicas, nacionales y especializadas en agro que operan directamente con los beneficiarios. La coincidencia de las cuatro variables tipológicas forma un perfil institucional compacto. El mandato sectorial puede favorecer la concentración de capacidades para evaluar actividades productivas, administrar la estacionalidad de los flujos y adaptar las condiciones financieras a productores y empresas rurales.

El contraste empírico mantiene a las seis instituciones concentradas en un mismo clúster, aunque este también aproxima a F4 por compartir especialización agropecuaria, alcance nacional y propiedad pública. La diferencia entre ambas familias permanece en el canal de operación. En F2, la atención directa forma parte del modelo básico de intervención, mientras F4 organiza su actuación mediante intermediarios. Esta distinción es central para analizar cómo se articulan y operan las IFD vinculadas al agro.

La participación agropecuaria promedio alcanza 80,2%. Los activos medianos ascienden a US$465,1 millones y la cartera mediana a US$217,2 millones; el patrimonio y la utilidad medianos se sitúan en US$138,8 millones y US$4,8 millones, respectivamente. El ROE promedio es 6,0% y el ROA 0,9%. Para comparar instituciones similares, conviene observar qué tan amplia es su cobertura, a qué tipos de productores o empresas atienden y cómo combinan el crédito con asistencia técnica y otros apoyos (Tabla N° 21).

Tabla N° 21. Indicadores financieros y operativos de la familia F2

Indicador	Valor
N° de instituciones	6
N° de países	6
Cobertura geográfica	Nacional 6
Régimen de propiedad	Público 6
Participación agropecuaria promedio	80,2%
Activos totales medianos (US$millones)	465,1
Cartera total mediana (US$millones)	217,2
Patrimonio mediano (US$millones)	138,8
Utilidad mediana (US$millones)	4,8
ROE promedio	6,0%
ROA promedio	0,9%
Morosidad promedio	8,6%
Cartera MiPyme promedio	43,6%
Patrimonio sobre activos promedio	49,4%

Nota. Los activos y la cartera se presentan mediante medianas para reducir la influencia de diferencias extremas de escala. Las razones financieras y de orientación se presentan como promedios simples.

La especialización agropecuaria no implica una composición crediticia idéntica. La participación reportada se sitúa alrededor de 43,7% en el BFA, 60,0% en el Banco Agrario de Colombia y 77,3% en BANADESA, mientras INDAP, el BDA de Panamá y el ADB de

Trinidad y Tobago alcanzan 100% dentro de la clasificación utilizada. La pertenencia a F2 procede del mandato especializado y del canal de primer piso; los porcentajes describen la actividad sectorial documentada y deben interpretarse conforme a las bases de medición de cada entidad.

Las seis instituciones también difieren en sus instrumentos y en los segmentos atendidos. INDAP combina crédito con asistencia técnica, inversión, riego e incentivos para la agricultura familiar campesina e indígena; el Banco Agrario de Colombia y el BFA mantienen carteras bancarias con instrumentos para productores y cadenas rurales; BANADESA, el BDA y el ADB incorporan modalidades específicas para actividades productivas, jóvenes, mujeres o recuperación ante contingencias. De ese modo, un mismo mandato agropecuario puede materializarse mediante combinaciones distintas de servicios financieros y complementarios.

La comparación financiera requiere especial cuidado porque F2 reúne bancos y una entidad pública de apoyo sectorial con funciones operativas distintas. Además, los niveles de morosidad y la cobertura de información no son uniformes entre las instituciones; por ejemplo, BANADESA presenta valores elevados que no deben extrapolarse al conjunto de la familia. Para el aprendizaje entre pares conviene identificar capacidades concretas y destinatarios de cada intervención, sin interpretar la concentración sectorial como indicador de eficacia. Los perfiles individuales se documentan en el anexo (Anexo N° 6. F2).

4.4.3. Segundo piso multisectorial (F3)

La familia F3 reúne cuatro instituciones nacionales, públicas, de segundo piso y mandato multisectorial, distribuidas entre Ecuador, Paraguay y Uruguay. Está integrada por la Corporación Financiera Nacional (CFN), la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS), la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) y la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE). Las cuatro comparten un mismo perfil tipológico, caracterizado por la canalización indirecta de recursos mediante intermediarios financieros y una cobertura sectorial que comprende actividades distintas del agro. Sin embargo, esta coincidencia institucional no implica que utilicen los mismos mecanismos de intermediación ni que sus operaciones agropecuarias tengan una importancia semejante.

La participación agropecuaria promedio alcanza 21,8%, calculada sobre las tres instituciones que disponen de información sectorial comparable. La proporción varía desde 12,0% en CFN y 14,6% en AFD hasta 38,7% en CONAFIPS, mientras que ANDE no cuenta con un porcentaje de cartera agropecuaria comparable en la base. Esta dispersión evidencia que, incluso entre instituciones con una misma configuración operativa, el agro puede ocupar posiciones diferentes dentro de sus actividades financieras. La ausencia de información porcentual para ANDE no supone una falta de intervención en el sector, dado que su participación se encuentra documentada mediante instrumentos y programas específicos.

Las diferencias también son relevantes en términos de escala y desempeño financiero. La familia registra medianas de US$990,8 millones en activos, US$832,5 millones en cartera y US$270,2 millones en patrimonio. El ROE promedio alcanza 10,6% y el ROA 2,7%, mientras que la morosidad promedio se sitúa en 7,5%, calculada sobre tres instituciones. Este último resultado está influido principalmente por CFN, cuya morosidad alcanza 22,6%, frente a valores prácticamente nulos en AFD y CONAFIPS. Por tanto, los promedios

deben interpretarse considerando la dispersión de los indicadores, las diferencias de escala y la disponibilidad de información, particularmente en una familia integrada por solo cuatro instituciones.

Para el benchmarking, la homogeneidad tipológica de F3 proporciona una base de comparación, pero no garantiza equivalencia en sus capacidades agrofinancieras. La selección de pares debe considerar la participación del agro, la escala financiera, los instrumentos de fondeo y garantía, las características de los intermediarios y los segmentos atendidos. También es necesario distinguir las diferencias de desempeño financiero de aquellas asociadas con el mandato y las condiciones de operación de cada entidad. Este enfoque permite identificar experiencias potencialmente transferibles sin asumir que instituciones con una misma modalidad de segundo piso desarrollan capacidades agropecuarias equivalentes (Tabla N° 22).

Tabla N° 22. Indicadores financieros y operativos de la familia F3

Indicador	Valor
N° de instituciones	4
N° de países	3
Cobertura geográfica	Nacional 4
Régimen de propiedad	Público 4
Participación agropecuaria promedio	21,8%
Activos totales medianos (US$millones)	990,8
Cartera total mediana (US$millones)	832,5
Patrimonio mediano (US$millones)	139,6
Utilidad mediana (US$millones)	5,6
ROE promedio	10,6%
ROA promedio	2,7%
Morosidad promedio	7,5%
Cartera MiPyme promedio	95,8%
Patrimonio sobre activos promedio	30,1%

Nota. Los activos y la cartera se presentan mediante medianas para reducir la influencia de diferencias extremas de escala. Las razones financieras y de orientación se presentan como promedios simples.

La modalidad de segundo piso constituye el rasgo compartido de F3, aunque las redes de intermediación y los mecanismos utilizados para canalizar los recursos presentan diferencias. CFN opera mediante instituciones financieras para facilitar el financiamiento productivo; CONAFIPS trabaja principalmente con cooperativas y mutualistas del sector financiero popular y solidario; la AFD canaliza recursos a través de bancos, financieras y cooperativas; y la ANDE utiliza el Programa de Financiamiento ANDE (PFA) como mecanismo de segundo piso, complementado con instrumentos de apoyo a las MiPymes. En este último caso también se identifican programas de financiamiento directo, por lo que resulta necesario distinguir las distintas modalidades de intervención. Estas diferencias evidencian que la pertenencia a F3 no implica una red homogénea de intermediarios ni mecanismos equivalentes de llegada a los beneficiarios finales.

La comparación entre las cuatro instituciones debe considerar la participación agropecuaria, la escala financiera, las condiciones y destinos de las líneas de crédito, los tipos de intermediarios y los instrumentos complementarios utilizados. En particular, la información financiera de segundo piso no equivale necesariamente al crédito recibido por los productores, mientras que los recursos canalizados, las garantías y los fondos administrados representan magnitudes distintas que no deben agregarse sin identificar posibles superposiciones. Asimismo, la ausencia de información desagregada sobre la participación agropecuaria de ANDE no debe interpretarse como falta de intervención

sectorial. Estas precauciones permiten identificar diferencias funcionales relevantes entre instituciones que comparten una misma configuración tipológica, sin atribuirles capacidades o resultados equivalentes. Las características individuales y los mecanismos de intervención documentados se presentan en el anexo institucional (Anexo N° 6. F3).

4.4.4. Segundo piso especializadas en agro (F4)

La familia F4 reúne a FINAGRO, de Colombia, y FIRA, de México, dos instituciones públicas, de alcance nacional, especializadas en el financiamiento agropecuario y que operan bajo una modalidad de segundo piso. Ambas comparten, por tanto, una configuración institucional homogénea donde los recursos y demás instrumentos de fomento se canalizan principalmente mediante intermediarios financieros, en lugar de sustentarse en la colocación directa de crédito al beneficiario final. En los dos casos se encuentran documentados mecanismos de fondeo y garantías, complementados por otros instrumentos de apoyo al financiamiento sectorial. FINAGRO incorpora, además, líneas especiales de crédito e incentivos, mientras que FIRA combina fondeo y garantías con capacitación, asistencia técnica y programas de desarrollo de proveedores.

La especialización sectorial constituye el principal elemento distintivo de la familia. En la clasificación utilizada para el estudio, FINAGRO registra una participación agropecuaria de 100% y FIRA de 78,1%, mientras que la participación promedio de la cartera destinada a MiPymes alcanza 93,0%, resultado consistente con los valores de 93,7% en FINAGRO y 92,4% en FIRA. Debido a que F4 está integrada únicamente por dos instituciones, sus resultados deben interpretarse como una comparación entre pares con una arquitectura institucional semejante, y no como parámetros representativos del conjunto de la banca de desarrollo agropecuaria. En este contexto, el benchmarking puede concentrarse en dimensiones observables como la escala del financiamiento, la composición y el alcance de la red de intermediarios, los mecanismos de garantía e incentivos, la orientación hacia MiPymes, los servicios de asistencia técnica y los principales indicadores financieros (Tabla N° 23).

Tabla N° 23. Indicadores financieros y operativos de la familia F4

Indicador	Valor
N° de instituciones	2
N° de países	2
Cobertura geográfica	Nacional 2
Régimen de propiedad	Público 2
Participación agropecuaria promedio	89,1%
Activos totales medianos (US$millones)	7.414,9
Cartera total mediana (US$millones)	6.041,3
Patrimonio mediano (US$millones)	2.929,7
Utilidad mediana (US$millones)	205,2
ROE promedio	7,2%
ROA promedio	2,1%
Cartera MiPyme promedio	93,0%
Patrimonio sobre activos promedio	29,8%

Nota. Los activos y la cartera se presentan mediante medianas para reducir la influencia de diferencias extremas de escala. Las razones financieras y de orientación se presentan como promedios simples.

Aunque FINAGRO y FIRA comparten especialización agropecuaria, propiedad pública, cobertura nacional y canal de segundo piso, sus intervenciones no son equivalentes. FINAGRO articula redescuento, garantías, Líneas Especiales de Crédito e incentivos ligados a la política agropecuaria colombiana. FIRA combina fondeo y garantías con asistencia técnica, capacitación y programas para cadenas de valor y proyectos

sostenibles a través de intermediarios autorizados. Ambas instituciones muestran arquitecturas amplias, pero sus mecanismos específicos responden a arreglos nacionales distintos.

Al estar F4 integrada únicamente por dos IFD, su análisis describe un par especializado y no constituye una relación estadística generalizable. Para el benchmarking, el contraste más pertinente se refiere a productos, mecanismos de intermediación y capacidades institucionales específicas, antes que a una clasificación de desempeño. Las fichas individuales figuran en el anexo (Anexo N° 6. F4)

4.4.5. Modalidad mixta y multisectorial (F5)

La familia F5 reúne 17 IFD multisectoriales de modalidad mixta, equivalentes al 26,2% de la muestra, distribuidas en once países. Su rasgo común es la combinación de financiamiento directo a beneficiarios con la canalización de recursos mediante intermediarios financieros, lo que permite integrar operaciones de primer y segundo piso dentro de una misma institución. La familia presenta una composición diversa: doce entidades tienen alcance nacional, cuatro son subnacionales y una combina cobertura nacional e internacional; doce son públicas y cinco presentan propiedad mixta. Esta heterogeneidad también se expresa en las distintas formas de organizar la intermediación, que pueden responder a mandatos de desarrollo territorial, financiamiento productivo, inclusión financiera o apoyo a sectores específicos.

La diversidad institucional se refleja igualmente en la escala financiera y la orientación agropecuaria. La participación del agro en la cartera alcanza un promedio de 21,0%, aunque existen diferencias importantes entre sus integrantes, desde 2,4% en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal hasta 67,9% en el Banco de Desarrollo Productivo (BDP). Los activos medianos se sitúan en US$2.961,0 millones, la cartera mediana en US$1.618,4 millones y el patrimonio mediano en US$840,8 millones. Entre las observaciones disponibles, el ROE promedio alcanza 9,7%, el ROA 1,9% y la morosidad 3,7%, mientras que la participación promedio de la cartera MiPyme es 34,0%. Estas diferencias muestran que una misma configuración de modalidad mixta puede comprender instituciones con distintas escalas de operación, niveles de orientación sectorial y características financieras, sin que ello implique diferencias en su pertenencia tipológica.

Para el benchmarking, la modalidad mixta constituye un primer criterio de comparación, pero no supone que las instituciones distribuyan sus operaciones de manera semejante entre financiamiento directo e intermediado. La identificación de pares requiere considerar la cobertura geográfica, el régimen de propiedad, la escala financiera, la participación del agro y de las MiPymes, así como los instrumentos y capacidades efectivamente documentados. También deben distinguirse los recursos colocados directamente, los canalizados mediante intermediarios y los movilizados a través de garantías o fondos, evitando interpretar estas magnitudes como equivalentes. De este modo, la comparación permite reconocer experiencias potencialmente transferibles entre instituciones que comparten una arquitectura operativa general, pero atienden necesidades y segmentos distintos (Tabla N° 24).

Tabla N° 24. Indicadores financieros y operativos de la familia F5

Indicador	Valor
N° de instituciones	17
N° de países	11
Cobertura geográfica	Subnacional 4; Nacional 12; Nacional–Internacional. 1
Régimen de propiedad	Público 12; Mixto 5
Participación agropecuaria promedio	21,0%
Activos totales medianos (US$millones)	2.961,0
Cartera total mediana (US$millones)	1.618,4
Patrimonio mediano (US$millones)	840,8
Utilidad mediana (US$millones)	43,3
ROE promedio	9,7%
ROA promedio	1,9%
Morosidad promedio	3,7%
Cartera MiPyme promedio	34,0%
Patrimonio sobre activos promedio	28,9%

Nota. Los activos y la cartera se presentan mediante medianas para reducir la influencia de diferencias extremas de escala. Las razones financieras y de orientación se presentan como promedios simples.

La característica común de F5, integrada por 17 instituciones, es la coexistencia de financiamiento directo e intermediado, aunque la importancia relativa y las funciones de ambos canales varían considerablemente. BICE combina productos de crédito directo con operaciones de segundo piso; el BDP articula financiamiento productivo y acompañamiento técnico; BNDES utiliza operaciones directas y financiamiento canalizado mediante agentes financieros; y BANHPROVI opera a través de instituciones participantes, complementando estos mecanismos con programas de financiamiento productivo. Por su parte, COFIDE combina instrumentos de intermediación con fondos y mecanismos públicos de financiamiento, mientras que CAIXA incorpora distintas modalidades de atención dentro de una estructura financiera de gran escala. Estas diferencias muestran que la modalidad mixta identifica una configuración operativa compartida, pero no una proporción uniforme de operaciones directas e intermediadas. Para comparar la intensidad de cada canal sería necesario disponer de información desagregada sobre saldos y flujos de financiamiento.

La orientación agropecuaria presenta contrastes igualmente importantes. El BDP registra una participación sectorial de 67,9%, BASA de 48,0% y BDMG de 42,9%, mientras que el Banco Popular y de Desarrollo Comunal alcanza 2,4%, CAIXA 5,1%, BANDESAL 5,2% y el Banco de Desarrollo del Ecuador (BDE) 5,3%. Estas diferencias expresan el peso relativo del agro dentro de actividades multisectoriales, pero no necesariamente la magnitud absoluta de los recursos destinados al sector. CAIXA, por ejemplo, registra una participación agropecuaria relativamente reducida, aunque su cartera de agronegocios alcanza aproximadamente US$10.109 millones. Por tanto, una menor participación porcentual no implica una intervención de menor escala ni una capacidad institucional más limitada. Las IFD con una orientación sectorial acotada permanecen dentro de F5 cuando cuentan con evidencia documental suficiente de su intervención agropecuaria.

Las diferencias funcionales también reflejan la diversidad de mecanismos y destinatarios atendidos. El BDE de Ecuador financia principalmente infraestructura habilitante, como sistemas de riego y obras de control de inundaciones, mediante operaciones con entidades públicas; el DBJ combina intermediación financiera, garantías y programas de apoyo a agronegocios; y BDMG, BASA y BRDE incorporan instrumentos vinculados con el desarrollo territorial, la inversión productiva y la sostenibilidad ambiental. Otras instituciones, como BNDES, CAIXA y COFIDE, articulan recursos propios, fondos

públicos y programas sectoriales dentro de estructuras financieras de mayor alcance. Esta diversidad evidencia que las capacidades agrofinancieras de F5 no se limitan a la colocación de crédito, sino que también comprenden garantías, financiamiento de infraestructura, mecanismos de fondeo y apoyo a distintas cadenas productivas. Su comparación requiere distinguir los receptores, los destinos del financiamiento y las condiciones de canalización, evitando tratar como equivalentes instrumentos que cumplen funciones diferentes.

La heterogeneidad de F5 requiere un benchmarking progresivo. La modalidad operativa y la cobertura sectorial delimitan inicialmente el conjunto de instituciones comparables; posteriormente, la cobertura geográfica, el régimen de propiedad y la escala financiera permiten identificar pares más próximos. La evaluación se completa mediante el análisis de la participación agropecuaria, la composición de los canales de financiamiento y las capacidades documentadas en cada institución. Este procedimiento permite reconocer experiencias potencialmente relevantes para el aprendizaje entre pares, sin asumir que una misma modalidad mixta garantiza mecanismos equivalentes ni que sus resultados puedan atribuirse a un canal específico. La transferibilidad de las experiencias dependerá también de las condiciones institucionales y del sistema financiero en el que opera cada entidad. Los perfiles individuales de las 17 instituciones se presentan en el anexo institucional (Anexo N° 6. F5).

4.4.6. Modalidad mixta especializadas en agro (F6)

La familia F6 reúne dos instituciones públicas, nacionales y especializadas en financiamiento agropecuario (Agrobanco, de Perú, y Bagrícola, de República Dominicana) que combinan operaciones directas con mecanismos de canalización o administración de recursos. Ambas comparten, por tanto, una misma configuración institucional en las cuatro dimensiones consideradas: modalidad mixta, especialización agropecuaria, cobertura nacional y propiedad pública.

La especialización sectorial constituye su principal elemento diferenciador. La participación agropecuaria promedio alcanza 97,6%, resultado de una concentración de 96,8% en Agrobanco y 98,4% en Bagrícola. Esta elevada exposición es consistente con mandatos institucionales centrados en el financiamiento de productores y actividades agropecuarias. A su vez, la modalidad mixta permite combinar el crédito otorgado directamente con otros mecanismos de intervención: Agrobanco, por ejemplo, articula parte de su actuación mediante el Fondo Agroperú, mientras que Bagrícola complementa su colocación directa con programas y recursos destinados al financiamiento sectorial.

Dado que la familia comprende únicamente dos instituciones, sus resultados deben interpretarse como una comparación entre pares institucionalmente próximos y no como valores representativos del conjunto de la banca agropecuaria de desarrollo (Tabla N° 25).

Tabla N° 25. Indicadores financieros y operativos de la familia F6

Indicador	Valor
N° de instituciones	2
N° de países	2
Cobertura geográfica	Nacional 2
Régimen de propiedad	Público 2
Participación agropecuaria promedio	97,6%
Activos totales medianos (US$millones)	429,7
Cartera total mediana (US$millones)	359,4
Patrimonio mediano (US$millones)	223,5
Utilidad mediana (US$millones)	8,0
ROE promedio	5,3%
ROA promedio	4,2%
Patrimonio sobre activos promedio	64,8%

Nota. Los activos y la cartera se presentan mediante medianas para reducir la influencia de diferencias extremas de escala. Las razones financieras y de orientación se presentan como promedios simples.

Agrobanco y Bagrícola exhiben una orientación agropecuaria elevada, pero su operación combina componentes diferentes. Agrobanco articula crédito agrícola y pecuario con la administración de recursos del Fondo Agroperú y programas dirigidos a pequeños productores y mujeres rurales; Bagrícola integra financiamiento agrícola y pecuario, líneas de tasa cero, inversión en maquinaria y programas específicos para jóvenes productores. La coincidencia en modalidad mixta y especialización sectorial no supone, por tanto, una composición idéntica de productos o recursos.

Las cifras de estas dos instituciones también requieren distinguir saldos de cartera, desembolsos y recursos administrados, magnitudes que responden a momentos y vehículos financieros distintos. En una familia de solo dos IFD, las medias se interpretan como una síntesis descriptiva del par y no como una regularidad general de la banca de desarrollo agropecuaria. La pertinencia de una referencia para aprendizaje depende de las funciones y mecanismos concretos que puedan documentarse, no de un ordenamiento de rentabilidad o de porcentaje sectorial (Anexo N° 6. F6).

4.5. Escala, estructura financiera y orientación por familia

Esta caracterización permite comparar las seis familias y entender mejor las diferencias que existen entre sus estructuras financieras y su orientación hacia el sector agropecuario. Se observan contrastes en tamaño, patrimonio y peso del financiamiento al agro, aunque también una diversidad importante entre instituciones de una misma familia. Por ello, los indicadores financieros se utilizan como complemento de la descripción institucional y no como una medida para establecer qué familia presenta un mejor desempeño.

Para comparar las seis familias, las variables de escala se expresan mediante medianas, mientras que las participaciones y razones corresponden a promedios simples calculados sobre las observaciones disponibles. Los resultados permiten contrastar de manera

conjunta las diferencias de escala, orientación agropecuaria, estructura financiera y desempeño observadas entre los distintos modelos institucionales (Tabla N° 26).

Tabla N° 26. Indicadores comparados de las seis familias institucionales

Familia	N° IFD	Activos medianos (US$ millones)	Cartera mediana(US$ millones)	Participación agro prom. (%)	Patrimonio / activos prom. (%)	ROE prom. (%)
F1. Primer piso multisectorial	34	1.052,8	436,5	16,3%	28,8%	10,1%
F2. Primer piso especializada	6	465,1	217,2	80,2%	49,4%	6,0%
F3. Segundo piso multisectorial	4	990,8	832,5	21,8%	30,1%	10,6%
F4. Segundo piso especializada	2	7.414,9	6.041,3	89,1%	29,8%	7,2%
F5. Modalidad mixta multisectorial	17	2.961,0	1.618,4	21,0%	28,9%	9,7%
F6. Modalidad mixta especializada	2	429,7	359,4	97,6%	64,8%	5,3%

La escala no sigue un patrón único entre familias

Las medianas de activos muestran que la escala financiera no se ordena de manera uniforme según la modalidad operativa ni la especialización sectorial. F4 registra la mayor mediana, con US$7.414,9 millones, seguida por F5, con US$2.961,0 millones. F1 y F3 presentan valores relativamente próximos, de US$1.052,8 millones y US$990,8 millones, respectivamente, mientras que F2 y F6 registran las menores medianas, con US$465,1 millones y US$429,7 millones. Esta distribución evidencia que tanto las instituciones de primer piso como las de modalidad mixta y segundo piso pueden presentar escalas financieras diferentes, sin que exista una correspondencia directa entre el tamaño y la configuración institucional.

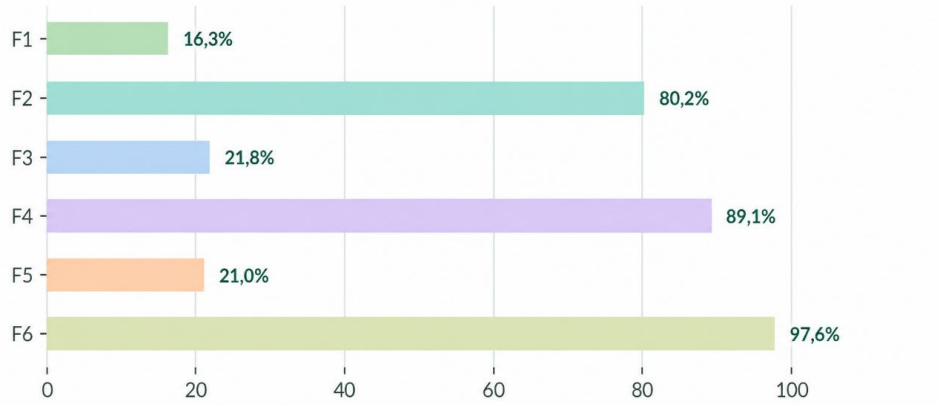
La comparación también refleja diferencias de composición dentro de las familias. F4, integrada por dos instituciones especializadas de segundo piso, presenta la mayor escala mediana, mientras que F5 reúne bancos y entidades de desarrollo con operaciones directas e intermediadas de distinta magnitud. En F1 conviven instituciones subnacionales y agencias de fomento con bancos nacionales de gran tamaño, mientras que F3 agrupa cuatro entidades nacionales cuyas escalas financieras también son heterogéneas. Por tanto, la escala permite caracterizar y refinar las comparaciones entre instituciones, pero no determina su pertenencia a una familia, definida por la modalidad operativa y la cobertura sectorial. Las medianas deben interpretarse, además, considerando el número de instituciones y la disponibilidad de información financiera en cada grupo.

Las familias multisectoriales presentan intensidades agropecuarias muy distintas

La participación agropecuaria promedio es considerablemente mayor en las familias especializadas: F2 registra 80,2%, F4 alcanza 89,1% y F6 llega a 97,6%. En contraste, las familias multisectoriales presentan participaciones promedio de 16,3% en F1, 21,8% en F3 y 21,0% en F5 (Figura N° 31). Esta diferencia es consistente con el alcance de sus mandatos institucionales, aunque las cifras no representan necesariamente una mayor magnitud absoluta de financiamiento agropecuario. En particular, las instituciones multisectoriales pueden movilizar recursos importantes hacia el sector aun cuando este represente una proporción relativamente reducida de sus carteras totales.

La heterogeneidad resulta especialmente visible dentro de las familias multisectoriales. Entre las instituciones con información disponible, la participación agropecuaria varía desde 0,2% hasta 70,0% en F1, desde 12,0% hasta 38,7% en F3 y desde 2,4% hasta 67,9% en F5. Estos intervalos evidencian que instituciones con una misma configuración operativa y cobertura sectorial pueden asignar un peso muy diferente al financiamiento agropecuario. La cobertura multisectorial describe el alcance del mandato, mientras que la participación de cartera permite observar la importancia relativa del agro dentro de la actividad financiera de cada institución. No obstante, este indicador debe interpretarse junto con la escala absoluta, los mecanismos de intervención y la disponibilidad de información, evitando equiparar una mayor participación porcentual con una mayor contribución financiera o un mejor desempeño institucional.

Figura N° 31. Participación agropecuaria promedio de la cartera por familia institucional



La estructura patrimonial tampoco configura un perfil común por familia

La relación promedio entre patrimonio y activos presenta diferencias entre las seis familias, aunque cuatro de ellas registran valores relativamente próximos. En F1 alcanza 28,8%, en F2 49,4%, en F3 30,1%, en F4 29,8%, en F5 28,9% y en F6 64,8%. De este modo, F1, F3, F4 y F5 se concentran alrededor del 29%-30%, mientras que F2 y F6 presentan proporciones patrimoniales considerablemente mayores. Sin embargo, esta diferencia no constituye un patrón uniforme asociado con la especialización agropecuaria: F4, también especializada, registra una proporción prácticamente equivalente a la de las familias multisectoriales. Tampoco se identifica una relación sistemática con la modalidad operativa. Entre las instituciones de primer piso, F1 y F2 muestran diferencias importantes; entre las de segundo piso, F3 y F4 presentan valores semejantes; y entre las de modalidad mixta, F5 y F6 vuelven a registrar una separación considerable.

En conjunto, los resultados no permiten establecer una asociación descriptiva uniforme entre la modalidad operativa, la cobertura sectorial y la proporción de patrimonio respecto de los activos. Esta variable aporta información complementaria sobre la estructura financiera de las IFD y permite distinguir instituciones que, aun compartiendo una misma configuración tipológica, presentan diferentes niveles de capitalización. No obstante, las diferencias observadas no permiten identificar sus causas ni establecer conclusiones sobre la solidez financiera relativa de las familias. La interpretación también debe considerar la heterogeneidad interna y el tamaño de los grupos, especialmente en F4 y F6, cuyos promedios corresponden únicamente a dos instituciones. Por tanto, estos resultados

describen las características de las entidades analizadas, pero no representan necesariamente patrones generalizables de la banca de desarrollo especializada en agro.

Rentabilidad y calidad de cartera no siguen el ordenamiento de las familias

Los indicadores de rentabilidad tampoco presentan un comportamiento uniforme según la modalidad operativa o la cobertura sectorial. El ROE promedio alcanza 10,6% en F3, 10,1% en F1 y 9,7% en F5, mientras que F4 registra 7,2%, F2 6,0% y F6 5,3%. El ordenamiento cambia al considerar el ROA: F6 presenta el promedio más elevado, con 4,2%, seguida por F3 con 2,7%, F4 con 2,1%, F5 con 1,9%, F1 con 1,7% y F2 con 0,9%. Estas diferencias muestran que las familias con mayores niveles promedio de rentabilidad patrimonial no necesariamente registran los mayores rendimientos sobre sus activos. Asimismo, las instituciones especializadas no presentan resultados sistemáticamente superiores o inferiores a los de las multisectoriales. Los indicadores describen el desempeño financiero de las entidades observadas, pero no permiten atribuir sus diferencias a la modalidad operativa ni al grado de especialización sectorial.

La comparación de la morosidad está condicionada por una disponibilidad de información desigual entre familias. F1 registra una morosidad promedio de 3,5%, calculada sobre 21 instituciones, mientras que F5 alcanza 3,7% con once observaciones. En F3, el promedio se sitúa en 7,5%, pero corresponde únicamente a tres instituciones y está fuertemente influido por CFN, cuya morosidad alcanza 22,6%, frente a valores prácticamente nulos en las otras dos entidades con información disponible. En consecuencia, la mediana de las tres observaciones es cercana a cero, lo que evidencia la sensibilidad del promedio a un valor extremo. Por su parte, F2 registra una morosidad de 8,6%, correspondiente a una sola institución, mientras que F4 y F6 no disponen de información comparable. Estas diferencias de cobertura y dispersión limitan la comparación entre familias y hacen necesario distinguir los resultados individuales de los promedios agregados. Con los datos disponibles, la morosidad permite identificar situaciones particulares y contrastes descriptivos, pero no establecer un comportamiento general atribuible a cada configuración institucional.

En conjunto, los indicadores financieros no reproducen la división establecida por la tipología institucional. La escala, la proporción de patrimonio respecto de los activos, la rentabilidad y la morosidad presentan diferencias tanto entre familias como dentro de ellas, sin un ordenamiento común que permita asociar una determinada configuración institucional con mejores resultados financieros. Por ello, la tipología y los indicadores financieros cumplen funciones complementarias: la primera permite identificar cómo se organizan las IFD según su modalidad operativa y cobertura sectorial, mientras que los segundos caracterizan sus diferencias de escala, estructura patrimonial y desempeño. En las familias multisectoriales, la participación agropecuaria añade una dimensión adicional al mostrar la importancia relativa del sector dentro de sus actividades crediticias. La combinación de estas variables permite construir comparaciones institucionales más pertinentes, sin confundir semejanza tipológica con equivalencia financiera ni interpretar los indicadores descriptivos como evidencia de relaciones causales (Tabla N° 26).

4.6. Tipología para benchmarking y análisis entre pares

De las 65 IFD analizadas, 55 (84,6%) son multisectoriales y diez (15,4%) especializadas en agro. La atención directa es predominante: 40 instituciones pertenecen a familias de primer piso y otras 19 combinan canales directos e intermediados. Así, 59 IFD (90,8%) cuentan con algún componente directo, frente a seis que operan exclusivamente en segundo piso. Esta distribución muestra que el financiamiento agropecuario suele formar parte de mandatos de desarrollo más amplios.

Las diez IFD especializadas son públicas y de alcance nacional: seis integran F2 (primer piso), dos F4 (segundo piso) y dos F6 (modalidad mixta). Su principal diferencia es el canal de operación. Por el contrario, las instituciones subnacionales, de propiedad mixta o con cobertura nacional e internacional se concentran en familias multisectoriales, donde los perfiles institucionales son más variados.

F1 y F5 reúnen 34 y 17 IFD, respectivamente: 51 instituciones (78,5% de la muestra). Ambas agrupan distintas escalas, coberturas territoriales y formas de propiedad. F1 opera en primer piso; F5 combina primero y segundo piso. El contraste empírico muestra diferencias internas vinculadas sobre todo con geografía y régimen de propiedad, por lo que pertenecer a la misma familia no implica perfiles institucionales idénticos.

La cartera agropecuaria representa en promedio 80,2% en F2, 89,1% en F4 y 97,6% en F6, frente a 16,3% en F1, 21,8% en F3 y 21,0% en F5. La especialización explica parte de esta diferencia, pero los porcentajes no miden cuánto financiamiento se moviliza en términos absolutos. Dentro de las familias multisectoriales también existen orientaciones agropecuarias muy distintas.

La escala tampoco sigue una clasificación única: F4 presenta la mayor mediana de activos (US$7.414,9 millones), seguida por F5 (US$2.961,0 millones), F1 (US$1.052,8 millones) y F3 (US$990,8 millones); F2 y F6 registran US$465,1 y US$429,7 millones, respectivamente. Este orden no se reproduce en rentabilidad, capitalización o morosidad, y las diferencias internas y la información incompleta limitan las comparaciones.

En síntesis, predominan las IFD multisectoriales con canales de financiamiento directo. Las principales diferencias de escala, cobertura, propiedad y orientación agropecuaria se observan en F1 y F5. La tipología permite seleccionar pares comparables, sin presumir capacidades financieras equivalentes. El capítulo siguiente examina cómo esas configuraciones se expresan en productos, instrumentos y mecanismos de financiamiento.



CAPÍTULO 5

PRODUCTOS Y ARQUITECTURAS AGROFINANCIERAS

Financiar al sector agropecuario no consiste únicamente en otorgar un crédito. Una misma intervención puede combinar crédito con seguro o garantía, financiar capital de trabajo e inversión, dirigirse a pequeños productores y cooperativas, y perseguir al mismo tiempo objetivos de inclusión, productividad y sostenibilidad. Por esa razón, este capítulo evita obligar a cada producto a entrar en una sola categoría. El objetivo es mostrar, con un lenguaje común, de qué está hecha la oferta agrofinanciera de las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) y cómo se combinan sus distintos componentes.

La oferta se ordena en seis dimensiones. D1 identifica los instrumentos y servicios, por ejemplo crédito, seguro, garantía o asistencia no financiera. D2 muestra para qué se usa el financiamiento, como capital de trabajo, inversión o comercialización. D3 identifica a quién se dirige. D4 registra los objetivos de desarrollo, como inclusión, productividad o adaptación climática. D5 recoge los componentes que acompañan al instrumento, por ejemplo asistencia técnica o un seguro incorporado. D6 describe cómo se entrega la intervención. Todas estas dimensiones son multirrespuesta: una misma intervención puede contar en varias categorías a la vez cuando realmente reúne varios atributos.

Los resultados se leen de dos maneras. La primera pregunta cuántas de las 528 intervenciones contienen una característica; la segunda pregunta en cuántas de las 65 IFD aparece al menos una vez esa característica. La diferencia es importante. Un atributo puede estar presente en pocos productos, pero repartido entre muchas instituciones, o puede concentrarse en un número pequeño de IFD con catálogos muy amplios. Esta doble lectura evita confundir frecuencia de productos con difusión institucional.

La oferta de una institución de desarrollo puede parecer sencilla cuando se observa únicamente el nombre comercial de sus productos. Sin embargo, detrás de una misma denominación pueden coexistir crédito, cobertura de riesgo, asistencia técnica, incentivos, objetivos climáticos y mecanismos especiales de entrega. La utilidad de una clasificación multidimensional consiste en hacer visibles esas capas sin exigir que una intervención pertenezca a una sola categoría.

Esta lectura también evita confundir cantidad con diversidad. Una IFD con pocos productos puede concentrar varias capacidades dentro de soluciones integradas, mientras otra puede distribuir capacidades semejantes entre numerosas líneas. Por eso el análisis distingue número de intervenciones, presencia institucional, intensidad y

amplitud, y somete esta última a controles específicos para comprobar cuánto puede estar asociada con el tamaño del catálogo observable.

5.1. Taxonomía multidimensional (D1–D6)

De la función crediticia a una arquitectura de intervención agrofinanciera

Los productos observados responden a necesidades distintas. Algunos financian la campaña o la inversión; otros amplían el acceso de pequeños productores, apoyan la sostenibilidad, transfieren riesgos, respaldan créditos o prestan asistencia técnica. Mirar cada instrumento por separado permite conocer su diseño; observarlos en conjunto permite entender cómo una institución organiza su intervención en el agro.

Esa combinación constituye la arquitectura de intervención. Dos IFD de una misma familia pueden compartir modalidad operativa y cobertura sectorial y, al mismo tiempo, ofrecer conjuntos de funciones muy diferentes. La familia institucional y la arquitectura de productos se utilizan, por ello, como planos complementarios: la primera describe cómo está configurada la entidad; la segunda, qué herramientas reúne en su oferta.

Estas arquitecturas de intervención no surgieron de manera aislada, sino que reflejan cambios acumulados en la forma de actuación de las IFD durante las últimas décadas. La configuración actual debe entenderse como resultado de ese proceso y no como un cambio reciente desde el crédito subsidiado hacia funciones más amplias. En América Latina, el giro hacia sistemas financieros más orientados al mercado comenzó a fines de la década de 1980 y comienzos de la de 1990, cuando se desmontaron progresivamente mecanismos de crédito dirigido, techos de crédito y tasas de interés administradas. En paralelo, una parte de los bancos públicos fue privatizada, liquidada o reestructurada, mientras otras instituciones redefinieron su mandato y su forma de operación (de la Torre et al., 2006; de Olloqui et al., 2013).

La reconfiguración posterior modificó también la forma de intervención de las instituciones que permanecieron activas. En varios países de América Latina y el Caribe se crearon entidades de segundo piso o se transformaron instituciones de primer piso para canalizar recursos mediante intermediarios financieros; al mismo tiempo, se fortalecieron la regulación prudencial, la gestión de riesgos y la sostenibilidad financiera. La literatura de comienzos de la década de 2010 documenta este proceso como resultado de las reformas y de la evolución observada durante los años 2000, por lo que estas transformaciones se utilizan aquí como antecedentes históricos y no como rasgos novedosos de la banca de desarrollo contemporánea (de Olloqui et al., 2013).

La etapa contemporánea presenta un énfasis distinto. Los estudios más recientes destacan la capacidad de las instituciones financieras de desarrollo para movilizar recursos, redistribuir riesgos, desarrollar proyectos y facilitar flujos de capital; contribuir a la identificación de sectores productivos emergentes; y orientar inversiones hacia objetivos de transformación productiva, sostenibilidad, inclusión e innovación. Bajo enfoques orientados a misiones, la banca de desarrollo puede además articular objetivos públicos con inversión privada alrededor de desafíos económicos, sociales y ambientales (Mazzucato, 2023; Cipoletta Tomassian & Pérez Caldentey, 2024; OECD et al., 2024; ALIDE, 2026).

Esta evolución puede sintetizarse mediante una lectura estilizada de los principales cambios en los mecanismos de intervención. La comparación distingue la etapa previa a la liberalización financiera, la reconfiguración que siguió a las reformas y la agenda

contemporánea, sin asumir que todos los países o instituciones hayan seguido una trayectoria idéntica (Tabla N° 27).

Tabla N° 27. Evolución de la banca de desarrollo: de la intervención tradicional a la agenda contemporánea

Dimensión	Etapa previa a la liberalización financiera	Reconfiguración posterior a las reformas	Etapa contemporánea
Asignación del crédito	Los sistemas financieros latinoamericanos utilizaron crédito dirigido, techos de crédito y tasas administradas como instrumentos de intervención pública. La asignación de recursos privilegiaba sectores y actividades considerados prioritarios (de la Torre et al., 2006; de Olloqui et al., 2013).	Desde fines de los años 1980 y comienzos de los 1990, la liberalización financiera desmontó progresivamente buena parte de los sistemas de crédito dirigido, los techos de crédito y los controles de tasas, al tiempo que se racionalizó la presencia de bancos públicos (de la Torre et al., 2006).	La literatura reciente pone el énfasis en canalizar recursos hacia objetivos de desarrollo, inclusión y transformación productiva mediante una combinación de préstamos, garantías y otros instrumentos, más que en mecanismos generales de asignación administrativa del crédito (Cipoletta Tomassian & Pérez Caldentey, 2024; OECD et al., 2024).
Modalidad operativa e intermediación	La intervención estatal directa y la creación de instituciones especiales para financiar actividades prioritarias constituyeron elementos centrales de la etapa inicial de la banca de desarrollo (de Olloqui et al., 2013).	En varios países se aprobaron reformas para crear instituciones de segundo piso o transformar entidades de primer piso, ampliando la canalización de recursos mediante intermediarios financieros (de Olloqui et al., 2013).	Las IFD combinan funciones de canalización, movilización y articulación con actores públicos y privados. Su conocimiento de los mercados locales y sus vínculos con ambos sectores pueden facilitar el desarrollo de proyectos y los flujos de capital (OECD et al., 2024).
Fondeo y sostenibilidad financiera	Las pérdidas fiscales y las necesidades recurrentes de recapitalización pública fueron parte de las críticas que impulsaron la racionalización de numerosos bancos públicos durante la década de 1980 (de Olloqui et al., 2013).	Durante los años 2000 disminuyó la proporción de BPD que recibían recursos presupuestarios para reforzar su capitalización, mientras aumentó su sujeción a reglas prudenciales y a criterios de sostenibilidad financiera (de Olloqui et al., 2013).	La estructura de fondeo actual es heterogénea y se apoya en recursos de largo plazo. En una muestra global de 263 PDB, los pasivos de largo plazo representaron en promedio 34% del fondeo y el patrimonio 30%; además, los PDB participan de forma relevante en emisiones de bonos verdes, sociales y de sostenibilidad (Léon & Opoku-Bossman, 2024).
Gestión de riesgos e instrumentos	La intervención se concentró principalmente en el financiamiento de sectores y proyectos priorizados mediante crédito público, primero en industria e infraestructura y posteriormente también en áreas rurales y vivienda (de Olloqui et al., 2013).	La reconfiguración institucional incorporó sistemas de gestión de riesgos, garantías, cofinanciamiento y servicios no financieros, junto con una mayor utilización de intermediarios privados (de Olloqui et al., 2013).	Las funciones contemporáneas incluyen redistribución de riesgos, esquemas de garantías, instrumentos de riesgo compartido, financiamiento combinado y movilización de recursos públicos y privados para ampliar mercados y financiar objetivos de desarrollo (OECD et al., 2024; Mazzucato, 2023).
Desarrollo de proyectos y mercados	Los BPD se expandieron inicialmente para canalizar capital hacia proyectos industriales e infraestructura considerados estratégicos y, posteriormente, hacia necesidades rurales y de vivienda (de Olloqui et al., 2013).	Durante los años 2000 se amplió la atención hacia energías renovables, adaptación y mitigación climática, innovación y cadenas productivas, y adquirieron mayor presencia el cofinanciamiento y otros instrumentos complementarios (de Olloqui et al., 2013).	Las IFD son reconocidas por su capacidad para desarrollar proyectos y facilitar flujos de capital. En América Latina y el Caribe se plantea además como función central participar en la identificación de sectores productivos emergentes y financiar proyectos alineados con estrategias de desarrollo productivo (OECD et al., 2024; Cipoletta Tomassian & Pérez Caldentey, 2024).

Dimensión	Etapa previa a la liberalización financiera	Reconfiguración posterior a las reformas	Etapa contemporánea
Orientación estratégica, sostenibilidad e innovación	La justificación inicial se vinculó con la intervención directa del Estado para acelerar inversión y dirigir recursos hacia sectores definidos como prioritarios (de Olloqui et al., 2013).	La etapa posterior combinó una mayor disciplina financiera con una intervención orientada a complementar o facilitar la actividad privada y con la incorporación gradual de nuevas prioridades, entre ellas cambio climático, innovación y desarrollo productivo (de Olloqui et al., 2013).	La agenda actual enfatiza misiones y resultados de desarrollo, movilización de capital público y privado, sostenibilidad, inclusión y transformación productiva. En la agenda regional reciente también aparecen la digitalización, la inversión en sectores estratégicos y la adopción tecnológica como prioridades de la banca de desarrollo (Mazzucato, 2023; Cipoletta Tomassian & Pérez Caldentey, 2024; ALIDE, 2026).

Fuente: elaboración propia con base en de la Torre et al. (2006), de Olloqui et al. (2013), Mazzucato (2023), Léon y Opoku-Bossman (2024), Cipoletta Tomassian y Pérez Caldentey (2024), OECD et al. (2024) y ALIDE (2026).

Nota: la periodización es analítica y no supone una trayectoria uniforme entre países o instituciones; las características de distintas etapas pueden coexistir.

La comparación histórica permite precisar qué elementos corresponden a transformaciones pasadas y cuáles caracterizan con mayor claridad la agenda actual. La reducción de los sistemas generalizados de crédito dirigido, techos de crédito y tasas administradas se asocia principalmente con la liberalización financiera iniciada a fines de los años 1980 y comienzos de los 1990, por lo que no se presenta en este estudio como una innovación contemporánea de la banca de desarrollo (de la Torre et al., 2006).

Los cambios contemporáneos se observan con mayor claridad en la ampliación de las funciones de movilización, estructuración y orientación estratégica. El Latin American Economic Outlook 2024 destaca que las IFD pueden redistribuir riesgos, fomentar mercados inclusivos, desarrollar proyectos y facilitar flujos de capital a partir de su conocimiento local y de su articulación con actores públicos y privados. La CEPAL incorpora entre las funciones centrales de la banca de desarrollo la financiación de proyectos públicos y privados alineados con una visión estratégica, el desarrollo del sistema financiero y de los mercados de capitales, la función contracíclica y la identificación de sectores productivos emergentes con potencial de diversificación y sofisticación productiva (OECD et al., 2024; Cipoletta Tomassian & Pérez Caldentey, 2024).

En paralelo, la literatura reciente sobre banca de desarrollo orientada a misiones enfatiza la capacidad de estas instituciones para convertir grandes desafíos de desarrollo en trayectorias de inversión y movilizar capital público y privado hacia resultados inclusivos y sostenibles. La agenda regional más reciente incorpora además la inversión en sectores estratégicos, la adopción tecnológica, el fortalecimiento empresarial, la digitalización y la inclusión como componentes de la transformación productiva que la banca de desarrollo está llamada a apoyar (Mazzucato, 2023; ALIDE, 2026).

El fondeo también forma parte de esta evolución. Un estudio global reciente sobre 263 bancos públicos de desarrollo muestra que los recursos de corto plazo tienen un peso menor que en la banca comercial, mientras que los pasivos de largo plazo y el patrimonio representan conjuntamente alrededor de dos tercios de las fuentes de financiamiento; el mismo trabajo documenta la participación de estas instituciones en el crecimiento de los bonos verdes, sociales y de sostenibilidad. Esta estructura refuerza su capacidad potencial para sostener inversiones de largo plazo y financiar transiciones, aunque con una heterogeneidad considerable entre instituciones (Léon & Opoku-Bossman, 2024).

En el financiamiento agropecuario, esta evolución resulta especialmente relevante porque la estacionalidad de los ingresos, la exposición climática, las restricciones de garantías, la dispersión territorial y la heterogeneidad productiva requieren combinar crédito con instrumentos de gestión de riesgos, garantías, asistencia técnica, sostenibilidad, estructuración y mecanismos de movilización de recursos. Por ello, la arquitectura de productos examinada en este capítulo se interpreta como una combinación de funciones financieras y no financieras y no como una extensión reciente del crédito subsidiado tradicional (de Olloqui et al., 2013; OECD et al., 2024).

En el caso agrícola, esta ampliación resulta especialmente importante porque el financiamiento enfrenta restricciones asociadas a la estacionalidad de los ingresos, los riesgos climáticos, la falta de garantías, la dispersión territorial, la información crediticia limitada y las necesidades de inversión de largo plazo.

Por esta razón, clasificar cada producto mediante una sola etiqueta puede ocultar una parte importante de su diseño. La pregunta relevante no es únicamente si una IFD ofrece crédito, seguro o asistencia técnica, sino cómo combina estas capacidades, para qué necesidades las utiliza, a quién las dirige, qué objetivos persigue y cómo las implementa. La taxonomía D1–D6 separa esos elementos para observarlos de manera simultánea y conservar la complejidad real de la oferta.

La Política de Inclusión Financiera Rural del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) coloca las necesidades de las personas y empresas rurales en el centro del análisis. Reconoce una gama amplia de servicios (crédito, ahorro, pagos, seguros y mecanismos de gestión de riesgos), distintos grupos receptores, servicios no financieros de apoyo, objetivos de adaptación y resiliencia climática y una diversidad de proveedores y canales, incluidos bancos de desarrollo, cooperativas, aseguradoras, empresas de cadenas de valor y actores digitales (FIDA, 2021). Esta visión permite tratar el financiamiento agro como una arquitectura de soluciones y no como una lista de productos aislados.

La taxonomía temática del Banco Mundial (BM) adopta una lógica compatible para la categoría de financiamiento agrícola. Incluye crédito, ahorro, leasing, pagos, finanzas digitales, seguros, fondos e instrumentos de capital; distingue pequeños productores, empresas agrícolas y agronegocios; incorpora productividad, valor agregado, resiliencia e inclusión financiera como propósitos; y reconoce proveedores como cooperativas financieras, instituciones de microfinanzas, bancos comerciales y de desarrollo, fondos, aseguradoras, fintech y AgTech (World Bank, 2025).

Estas dimensiones constituyen una adaptación operacional de esos marcos para ordenar de forma homogénea las 528 intervenciones de 65 IFD en 24 países. La adaptación conserva seis preguntas sencillas: ¿qué instrumento o servicio contiene la intervención?; ¿para qué se usa?; ¿a quién atiende?; ¿qué objetivo persigue?; ¿qué componentes la acompañan?; y ¿cómo se entrega? Las categorías específicas dentro de cada dimensión se ajustan a las modalidades efectivamente observadas en la banca de desarrollo de la región, de modo que el marco conceptual general y la evidencia institucional puedan leerse con una misma estructura (Tabla N° 28).

Tabla N° 28. Fundamento conceptual y correspondencia de las dimensiones D1–D6

Dimensión del estudio	Fundamento conceptual	Correspondencia con FIDA / Banco Mundial
D1. Instrumentos y servicios	Identifica qué herramienta financiera o servicio contiene la intervención.	FIDA distingue préstamos, pagos, remesas, ahorro, capital, garantías, mecanismos de riesgo y seguros. El Banco Mundial añade leasing, finanzas digitales, fondos, capital privado, líneas de crédito y estructuras innovadoras.
D2. Destino o necesidad financiada	Identifica para qué necesidad económica se utiliza el financiamiento.	FIDA plantea que los servicios deben responder a necesidades financieras diferentes y menciona capital de trabajo, adquisición de activos, inversión productiva, participación en cadenas y mercados e inversiones resilientes.
D3. Receptor o segmento	Identifica a quién está dirigida la intervención.	FIDA diferencia hogares rurales, pequeños productores, empresas rurales, MiPyme, mujeres, jóvenes, pueblos indígenas y otros grupos vulnerables. El Banco Mundial distingue agricultores, colectivos de productores, cooperativas, organizaciones de productores, AgMSME, AgTech y agronegocios.
D4. Objetivos de desarrollo	Identifica qué resultado económico, social, ambiental o de resiliencia pretende favorecer la intervención.	FIDA estructura su política alrededor de capacidad productiva, participación en mercados, inclusión, sostenibilidad ambiental, adaptación y mitigación climática y resiliencia frente a shocks. El Banco Mundial incorpora productividad, ingreso, valor agregado, inclusión financiera, reducción de vulnerabilidad y mitigación/adaptación climática.
D5. Componentes complementarios	Registra qué apoyos acompañan al instrumento financiero.	FIDA identifica alfabetización financiera, elaboración de planes de negocio, asistencia técnica, acceso a mercados, desarrollo de cadenas, apoyo productivo, subsidios y matching grants. El Banco Mundial incorpora asistencia técnica a oferentes y receptores, subvenciones, garantías y apoyo a nuevas soluciones financieras.
D6. Forma de entrega	Identifica cómo y a través de quién llega la intervención.	FIDA distingue proveedores convencionales y no convencionales, bancos de desarrollo, organizaciones financieras comunitarias, fintech, empresas de cadenas de valor y canales digitales. El Banco Mundial incluye cooperativas financieras, microfinancieras, bancos comerciales y de desarrollo, fondos, aseguradoras, fintech y AgTech.

Fuente: Las seis dimensiones constituyen una adaptación operacional de los marcos de FIDA (2021) y World Bank (2025) a las intervenciones observadas.

Nota: El detalle de códigos y reglas se mantiene en el diccionario para que cada atributo tenga un significado verificable y reproducible (Anexo N° 7, Tabla A15). La ventaja analítica no proviene de aumentar el número de categorías, sino de mantener separadas dimensiones que responden a decisiones distintas de diseño: instrumento, uso, destinatario, objetivo, acompañamiento y entrega).

Las seis dimensiones son multirrespuesta. Una intervención puede registrar más de un atributo dentro de una misma dimensión cuando esos elementos forman parte explícita de su diseño.

La utilidad de esta estructura está en separar preguntas que suelen mezclarse cuando un producto se describe con una sola etiqueta. Un crédito para tecnificación dirigido a pequeños productores puede ser, al mismo tiempo, crédito en D1, inversión en D2, atención a un segmento de menor escala en D3 y productividad o sostenibilidad en D4. Si además incluye asistencia técnica, D5 incorpora ese acompañamiento sin alterar la naturaleza financiera del crédito. La taxonomía evita decidir cuál de esos rasgos es el "verdadero" producto y conserva, en cambio, la arquitectura de la intervención.

Esta separación también ayuda en la interpretación económica. D1 informa sobre el mecanismo financiero y, por tanto, sobre la forma en que se movilizan recursos o se distribuye riesgo; D2 indica la necesidad financiada; D3 identifica a quién se hace explícita la oferta; y D4 registra la finalidad que la institución declara para la intervención.

Confundir estas dimensiones produciría conclusiones poco precisas. Por ejemplo, que una línea financie riego no autoriza a clasificarla automáticamente como adaptación climática, para registrarla como tal, el objetivo de adaptación debe estar explícito. Esa regla evita convertir el tipo de activo financiado en una inferencia sobre la finalidad del programa.

D5 y D6 cumplen funciones diferentes. D5 permite distinguir un producto financiero aislado de una solución acompañada por asistencia técnica, capacitación, subsidio, seguro incorporado, garantía u otros apoyos. D6, en cambio, describe el modo de implementación: canal, vehículo y modalidad tecnológica cuando esa información está documentada. Esta distinción es relevante para la banca de desarrollo porque dos líneas con condiciones financieras semejantes pueden generar experiencias operativas muy distintas si una se apoya en intermediarios, otra llega directamente al productor y una tercera incorpora servicios de acompañamiento.

Instrumentos y servicios (D1): ¿qué contiene la intervención?

D1 identifica las herramientas financieras o servicios que forman parte de una intervención. Incluye crédito, leasing, financiamiento de comercio, depósitos, pagos, seguros, garantías, aportes no reembolsables, servicios no financieros, soluciones integradas y vehículos estructurados. La pregunta no es cuál es la "etiqueta principal" del producto, sino qué instrumentos están realmente presentes. Esta lectura es coherente con el enfoque del FIDA, que reconoce crédito, ahorro, pagos, seguros, garantías y otros servicios de mitigación de riesgos, y con el Banco Mundial, que incorpora además leasing, finanzas digitales, fondos y otras estructuras de financiamiento agrícola (FIDA, 2021; World Bank, 2025).

Por ejemplo, si una línea de crédito para cultivos exige o incorpora una cobertura de seguro, la intervención no se reduce a "crédito": contiene crédito y seguro. Si, además, incorpora una garantía, D1 registra las tres herramientas. Esta regla evita perder información sobre mecanismos que modifican la distribución del riesgo, aun cuando el crédito siga siendo el componente más visible para el usuario final.

Destino o necesidad financiada (D2): ¿para qué se utilizan los recursos?

D2 distingue la finalidad económica del financiamiento. No es lo mismo financiar semillas, fertilizantes o costos de una campaña que financiar un sistema de riego, maquinaria, una planta de procesamiento o la recuperación de una deuda después de un shock. Por eso se separan capital de trabajo, inversión, comercialización, transformación o agroindustria, preinversión, normalización financiera y usos multipropósito. El FIDA enfatiza que los servicios financieros deben responder a necesidades concretas de los hogares y empresas rurales, mientras que el Banco Mundial vincula el financiamiento agrícola con productividad, valor agregado y desarrollo de los actores de la cadena (FIDA, 2021; World Bank, 2025).

Las categorías de D2 permiten leer el ciclo económico del productor de forma más precisa. El capital de trabajo sostiene gastos de corto plazo; la inversión crea o mejora activos con una vida útil mayor; la comercialización ayuda a mover, almacenar o vender la producción; la transformación agrega valor; la preinversión prepara estudios o proyectos; y la normalización financiera busca reordenar obligaciones o facilitar la continuidad de la actividad. Una misma intervención puede cubrir más de uno de estos destinos y, cuando ocurre, todos se registran.

Receptores y segmentos (D3): ¿a quién se dirige la intervención?

D3 identifica a los receptores explícitos. Separa la escala productiva, por ejemplo, microproductor, pequeño productor o empresa agropecuaria, grupos priorizados (como mujeres, jóvenes o pueblos indígenas) y forma de organización (persona, empresa, cooperativa, asociación u organización de productores). Estas características no significan lo mismo y pueden coexistir. Una cooperativa, por ejemplo, puede estar formada por pequeños productores, y una productora individual puede pertenecer simultáneamente a un grupo priorizado por género.

Esta separación tiene fundamento en los marcos de inclusión rural. El FIDA destaca la heterogeneidad de las personas y empresas rurales y la necesidad de considerar de manera específica a pequeños productores, mujeres, jóvenes, pueblos indígenas y otros grupos en situación de desventaja. El Banco Mundial, por su parte, identifica micro y pequeños agricultores, agronegocios y otros actores de las cadenas agrícolas como receptores diferenciados del financiamiento (FIDA, 2021; World Bank, 2025).

Objetivos de desarrollo (D4): ¿qué propósito busca favorecer la intervención?

D4 registra los objetivos expresos de desarrollo asociados con una intervención: inclusión, productividad, adaptación climática, sostenibilidad ambiental, gestión de riesgos y resiliencia, cadenas y mercados, digitalización, género, juventud y seguridad alimentaria. La dimensión identifica propósitos de diseño, no resultados demostrados. Una intervención orientada a adaptación climática, por ejemplo, incorpora ese objetivo, pero la reducción de pérdidas o la mejora de resiliencia solo puede establecerse con evidencia de resultados.

La política del FIDA vincula la inclusión financiera rural con medios de vida, participación en mercados, adaptación y mitigación climática, resiliencia ante shocks y atención a grupos tradicionalmente excluidos. La taxonomía del Banco Mundial asocia el financiamiento agrícola con productividad, valor agregado, resiliencia, rentabilidad e inclusión financiera, además de financiamiento verde y climático. D4 traduce esos propósitos en atributos observables que pueden aparecer de manera simultánea (FIDA, 2021; World Bank, 2025).

La multirrespuesta es especialmente importante en esta dimensión. Una inversión en riego destinada a pequeñas productoras puede perseguir al mismo tiempo productividad, inclusión y adaptación climática. Obligar a escoger un solo objetivo eliminaría dos de las tres finalidades. Por eso cada objetivo se cuenta de forma independiente y los porcentajes no se interpretan como partes de un total.

Componentes complementarios (D5): ¿qué apoyos acompañan al instrumento principal?

D5 registra componentes que acompañan al instrumento financiero y pueden cambiar la forma en que se utiliza. Incluye asistencia técnica, capacitación, seguro o garantía incorporados, subsidios o incentivos, apoyo digital o de información, acceso a mercados y preparación de proyectos. El FIDA reconoce que la asistencia técnica, el desarrollo de cadenas, el apoyo al acceso a mercados, los subsidios y otros servicios no financieros pueden ser necesarios para que el financiamiento sea utilizable y sostenible, en especial en intervenciones climáticas y dirigidas a pequeños productores (FIDA, 2021).

La distinción entre D1 y D5 evita duplicaciones conceptuales. Un seguro autónomo, ofrecido como producto en sí mismo, se registra como instrumento en D1. En cambio, un seguro incluido dentro de un crédito se registra como componente complementario en

D5. La misma lógica se aplica a las garantías. Así puede distinguirse entre una capacidad ofrecida de manera independiente y una protección incorporada dentro de otra solución.

Forma de entrega (D6): ¿cómo se canaliza o implementa la intervención?

D6 describe el canal y el vehículo mediante los cuales se implementa la intervención. Una IFD puede atender directamente al beneficiario, canalizar recursos por medio de intermediarios financieros o articularse con actores de una cadena. La intervención también puede organizarse como producto ordinario, programa especial, fondo, fideicomiso, cofinanciamiento u otro vehículo. Esta dimensión recoge un aspecto destacado por el FIDA, como es que la inclusión financiera rural puede apoyarse en proveedores y canales muy diversos, desde bancos de desarrollo y cooperativas hasta aseguradoras, empresas de cadenas de valor y fintech (FIDA, 2021).

D6 se interpreta con mayor cautela que las demás dimensiones porque el canal operativo no siempre está explícito. Cuando el mecanismo de entrega no puede identificarse, no se supone automáticamente que el producto sigue la modalidad general de la IFD. Esta regla evita atribuir a una intervención un canal que puede variar entre productos, programas o territorios.

Regla multirrespuesta, unidades de análisis y criterio de evidencia.

Las seis dimensiones son multirrespuesta. Una misma intervención puede registrar varios atributos dentro de una dimensión y, con mayor razón, entre dimensiones. Esta decisión refleja la forma en que se construyen las soluciones agrofinancieras: un crédito de inversión puede dirigirse a pequeños productores, incorporar asistencia técnica y seguro, perseguir productividad y adaptación y ejecutarse mediante un programa especial. Cada atributo describe una parte distinta de la misma intervención; ninguno necesita desplazar a los demás.

La unidad de análisis sigue siendo la intervención, no cada marca de la taxonomía. Si un producto contiene crédito, seguro y asistencia técnica, continúa contando como una intervención; lo que aumenta es la cantidad de atributos que permiten describirla. Esta diferencia es importante para evitar inflar artificialmente el número de productos y, al mismo tiempo, conservar la multidimensionalidad de su diseño.

La codificación utiliza una regla conservadora donde 1 significa que el atributo se identifica de forma explícita; 0 significa que no se identifica en la información disponible para esa intervención. Un cero no demuestra que la institución nunca utilice esa capacidad en otras operaciones. Esta regla protege el análisis frente a inferencias excesivas y permite separar lo observado de lo que podría existir fuera del universo documentado.

Los resultados se leen con dos denominadores. La frecuencia entre intervenciones responde a la pregunta "¿qué proporción de los 528 productos o programas contiene este atributo?". La difusión entre IFD responde a otra pregunta: "¿en cuántas de las 65 instituciones aparece al menos una vez?". Un atributo puede ser poco frecuente en el total de productos y, al mismo tiempo, estar distribuido entre muchas instituciones. Esa diferencia es central para interpretar el alcance institucional de una capacidad.

Una intervención con más atributos no se considera automáticamente mejor, más moderna o efectiva. La combinación adecuada depende del problema que se busca atender, del mandato institucional, de los receptores y del sistema nacional. D1–D6 sirve para describir y comparar arquitecturas de intervención, no para construir un ranking.

Este ejemplo resume la lógica: un financiamiento para instalar riego tecnificado en pequeñas explotaciones lideradas por mujeres puede registrar crédito y seguro en D1; inversión en D2; pequeños productores y mujeres en D3; productividad, inclusión y adaptación en D4; asistencia técnica y seguro incorporado en D5; y entrega directa mediante un programa especial en D6. La intervención sigue siendo una sola, pero su diseño se entiende con mucha más precisión que si se etiquetara simplemente como "crédito agrícola".

5.2. Arquitectura de la oferta agrofinanciera

El análisis se apoya en una base original de productos financieros y servicios asociados ofrecidos por IFD vinculadas al sector agropecuario[18]. La muestra registra productos, programas, líneas, instrumentos y servicios con orientación agropecuaria o agroindustrial, utilizando como fuente principal los enlaces oficiales que las propias instituciones publican en sus webs o reportes. La unidad de análisis es el producto o programa específico, no la institución en su conjunto.

El universo analizado reúne 528 intervenciones elegibles correspondientes a 65 IFD de 24 países (Tabla N° 29). Cada intervención se cuenta una sola vez, pero puede registrar varios atributos dentro de D1-D6.

Una característica se considera presente cuando puede identificarse de manera explícita en la intervención; un valor cero significa únicamente que esa característica no quedó identificada. No debe interpretarse como prueba de que la IFD nunca la utilice en otras operaciones. Esta cautela forma parte del control del universo analizado (Anexo N°11, Tabla A19-C).

Tabla N° 29. Alcance y unidades del análisis multidimensional

Indicador	Resultado
IFD analizadas	65
Países	24
Productos/intervenciones elegibles	528
Dimensiones analíticas	6
Unidad para composición de la oferta	Producto/intervención
Unidad para difusión institucional	IFD
Regla de codificación	D1-D6 multirrespuesta

Nota: Una intervención puede registrar más de un atributo dentro de una dimensión. En consecuencia, los porcentajes por categoría no necesariamente suman 100%.

Las 528 intervenciones se analizan de dos maneras. El porcentaje de intervenciones muestra con qué frecuencia aparece cada atributo en la oferta; el porcentaje de IFD indica en cuántas instituciones está presente. Una capacidad puede aparecer en pocos productos y, al mismo tiempo, estar extendida entre muchas IFD. Esta diferencia es especialmente importante para interpretar seguros, sostenibilidad, asistencia técnica y otras capacidades presentes en productos específicos.

Cuando una intervención combina dos destinos o persigue dos objetivos, cuenta en ambas categorías. El resultado es una descripción de arquitectura y no una partición estadística del universo. Por esa razón, los totales de marcas en D1, D2 o D4 deben leerse como cantidad de atributos observados y no como cantidad adicional de intervenciones (los porcentajes no sumarán 100%).

[18] La base de productos mide la oferta documentada. Las frecuencias y distribuciones reflejan presencia de instrumentos en fuentes públicas, no intensidad financiera ni impacto operativo.

La profundidad documental también influye en los resultados. Las IFD para las que se identificó un mayor número de intervenciones tienden a mostrar una oferta con más atributos, especialmente en objetivos de desarrollo (D4). Parte de la amplitud observada puede reflejar, por tanto, un catálogo más extenso o mejor documentado. Esta relación se controla posteriormente mediante umbrales y análisis de sensibilidad.[19]

El control por umbrales permite evaluar cuánto dependen los perfiles familiares de las instituciones con catálogos pequeños. Al excluir IFD con menos de tres y luego menos de cinco intervenciones[20], algunas medias aumentan, especialmente en F1, pero varias diferencias persisten (Anexo N°11, Tabla A19-E) (Anexo N°11, Tabla A19-F). Esta combinación de diagnóstico y sensibilidad ofrece una lectura más prudente: la amplitud es una propiedad de la oferta observable, no una calificación del banco.

La multidimensionalidad aparece con suficiente frecuencia como para modificar la lectura de la oferta. En D1, 83 intervenciones (15,7%) combinan al menos dos instrumentos o servicios; en D2, 129 (24,4%) registran dos o más destinos específicos; y en D4, 109 (20,6%) persiguen dos o más objetivos de desarrollo. En otras palabras, una parte relevante de la oferta no puede describirse adecuadamente con una sola etiqueta (Anexo N° 7, Tabla A15).

Instrumentos y servicios.

D1 responde a una pregunta simple: ¿qué instrumentos o servicios forman parte de la intervención? El crédito sigue siendo el mecanismo principal de la oferta regional, pero ya no se utiliza como una categoría que excluye a las demás. Si un mismo producto incluye crédito y seguro, o crédito y asistencia no financiera, ambos componentes se cuentan. La composición de los instrumentos y servicios se presenta tanto desde la frecuencia de las intervenciones como desde su difusión entre las IFD (Tabla N° 30; Figura N° 32).

El crédito o préstamo aparece en 420 intervenciones, equivalentes al 79,5% del total, y está presente en 64 de las 65 IFD. Los servicios no financieros ocupan el segundo lugar por frecuencia, con 71 intervenciones (13,4%) en 29 IFD. El apoyo no reembolsable aparece en 40 productos (7,6%); el seguro o transferencia de riesgo, en 29 (5,5%); los vehículos estructurados, en 19 (3,6%); y las garantías o mecanismos de riesgo compartido, en 16 (3,0%) (Tabla N° 30).

La difusión institucional matiza la lectura basada solo en frecuencia. El seguro y el apoyo no reembolsable representan una fracción reducida de las 528 intervenciones, pero cada uno aparece en 13 IFD (20,0%); las garantías están presentes en 12 IFD (18,5%) y el financiamiento comercial registra siete productos distribuidos en siete IFD. Una capacidad puede, por tanto, aparecer en pocos productos sin quedar concentrada en una sola entidad (Tabla N° 30; Figura N° 32).

[19] La relación entre el número de intervenciones observadas por IFD y el número de atributos distintos identificados es positiva y estadísticamente significativa en D1 (ρ=0,584), D2 (ρ=0,650), D4 (ρ=0,739) y D5 (ρ=0,361). La asociación es mayor en D4, correspondiente a los objetivos de desarrollo (Anexo N.° 11, Tabla A19-D).

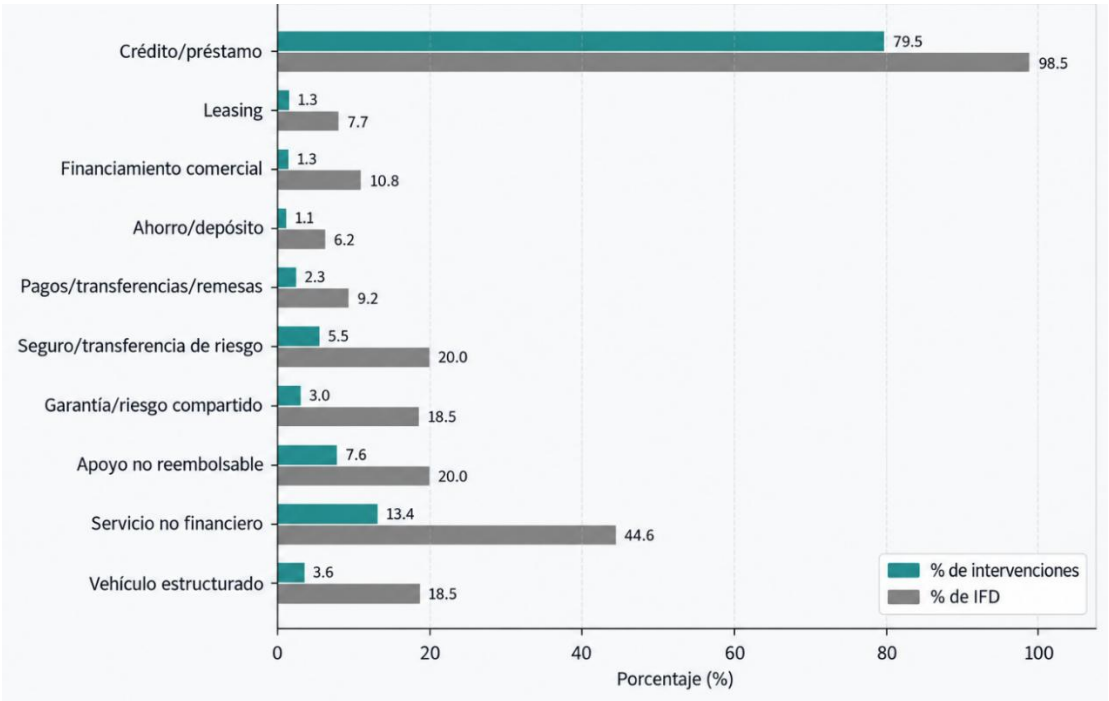
[20] Se utilizaron umbrales mínimos de tres y cinco intervenciones como pruebas de sensibilidad frente a diferencias en la profundidad documental. El primer corte excluye los catálogos extremadamente pequeños, mientras que el segundo aplica un criterio más exigente y cercano a la mediana observada de seis intervenciones por IFD.

Tabla N° 30. Instrumentos y servicios presentes en la oferta agrofinanciera

Instrumento o servicio	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
Crédito/préstamo	420	79,5%	64	98,5%
Leasing	7	1,3%	5	7,7%
Financiamiento comercial	7	1,3%	7	10,8%
Ahorro/depósito	6	1,1%	4	6,2%
Pagos/transferencias/remesas	12	2,3%	6	9,2%
Seguro/transferencia de riesgo	29	5,5%	13	20,0%
Garantía/riesgo compartido	16	3,0%	12	18,5%
Capital/cuasicapital	0	0,0%	0	0,0%
Apoyo no reembolsable	40	7,6%	13	20,0%
Servicio no financiero	71	13,4%	29	44,6%
Vehículo estructurado	19	3,6%	12	18,5%
Solución integrada	12	2,3%	5	7,7%

Nota: I12 es un indicador adicional de solución integrada y puede coexistir con I01-I11. I08 no fue identificado en el universo auditado. Los porcentajes no son aditivos.

Figura N° 32. Instrumentos y servicios: frecuencia en intervenciones y difusión entre IFD



Fuente: elaboración propia a partir de las 528 intervenciones y las 65 IFD analizadas.
Nota: La figura muestra I01-I11 con presencia observada; I12 se conserva como indicador adicional de solución integrada.

El crédito predomina claramente y aparece en 420 intervenciones y en 64 de las 65 IFD, por lo que funciona como infraestructura financiera básica de la oferta analizada. Las diferencias institucionales se desplazan hacia los mecanismos que acompañan, protegen, complementan o estructuran ese financiamiento.

Los servicios no financieros representan 13,4% de las intervenciones y están presentes en 29 IFD (44,6%). Su peso en el total de productos es reducido, pero su difusión

institucional es amplia. El mismo patrón se observa en seguros, garantías y vehículos estructurados: tienen baja frecuencia entre las intervenciones y, aun así, aparecen en 13, 12 y 12 IFD, respectivamente.

Distinguir frecuencia y difusión evita confundir cantidad de productos con capacidad institucional. Una IFD puede incorporar seguros mediante una sola solución y otra publicar varias líneas basadas en una herramienta semejante. Por eso, el análisis identifica primero si la capacidad está presente y después examina cómo se integra con el resto de la oferta.

La frecuencia de productos y la difusión entre IFD captan dimensiones diferentes. Los seguros representan 5,5% de las intervenciones y están presentes en 20,0% de las instituciones; las garantías, 3,0% y 18,5%; y los vehículos estructurados, 3,6% y 18,5%, respectivamente (Figura N° 32). La capacidad puede ser poco frecuente en el catálogo agregado y, al mismo tiempo, estar distribuida entre varias instituciones.

Para la banca de desarrollo, la innovación no necesariamente consiste en sustituir el crédito, sino en complementarlo con seguros, garantías, apoyos no reembolsables, servicios no financieros u otros mecanismos. Estas combinaciones pueden modificar la distribución de riesgos y ampliar el acompañamiento al productor. El análisis no permite determinar qué combinación obtiene mejores resultados, pero sí identificar experiencias que pueden servir para el aprendizaje institucional (Anexo N° 8, Tabla A16-A).

Esta diversidad justifica que D1 sea una dimensión multirrespuesta. De las 528 intervenciones, 445 incluyen un solo instrumento o servicio, 67 combinan dos y 16 combinan tres. Así, es posible distinguir un seguro ofrecido como producto independiente de otro incorporado dentro de una operación de crédito (Anexo N° 8, Tabla A16-A).

Cada instrumento cumple una función diferente. El crédito aporta recursos que deben devolverse; el seguro cubre parte de una pérdida eventual; la garantía comparte o reduce el riesgo del financiamiento; los aportes no reembolsables no generan la misma obligación de pago; y los servicios no financieros brindan asistencia, información o acompañamiento. D1 permite identificar estas funciones incluso cuando aparecen juntas en una misma intervención.

En el sector agropecuario, combinar instrumentos puede responder a riesgos relacionados con el clima, los precios o los ciclos productivos. El análisis identifica estas combinaciones, pero no evalúa si son suficientes o efectivas, ya que para ello se necesitarían datos sobre uso, costos, cobertura y resultados.

Destinos del financiamiento.

D2 muestra para qué se utilizan los recursos. La inversión en activos, modernización o infraestructura productiva es el destino más extendido: aparece en 268 intervenciones (50,8%) y en 59 IFD (90,8%). Le sigue el capital de trabajo o financiamiento del ciclo productivo, presente en 168 intervenciones (31,8%) y 52 IFD (80,0%). La comercialización, el acopio y las ventas aparecen en 64 intervenciones (12,1%), mientras que la transformación, la agroindustria y el valor agregado se identifican en 32 (6,1%) (Tabla N° 31; Figura N° 33).

Otros destinos son menos frecuentes y responden a necesidades más específicas. La refinanciación, normalización o recuperación aparece en 14 intervenciones (2,7%) y diez IFD, mientras que la preinversión o preparación de proyectos se identifica en nueve intervenciones (1,7%) y tres IFD. Estas herramientas atienden momentos concretos,

como preparar una inversión o facilitar la continuidad de la actividad después de una dificultad financiera (Tabla N° 31; Figura N° 33).

Tabla N° 31. Destinos sustantivos financiados por las intervenciones

Destino	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
Capital de trabajo	168	31,8%	52	80,0%
Inversión/modernización	268	50,8%	59	90,8%
Comercialización/acopio/ventas	64	12,1%	28	43,1%
Transformación/agroindustria	32	6,1%	18	27,7%
Preinversión	9	1,7%	3	4,6%
Refinanciación/recuperación	14	2,7%	10	15,4%

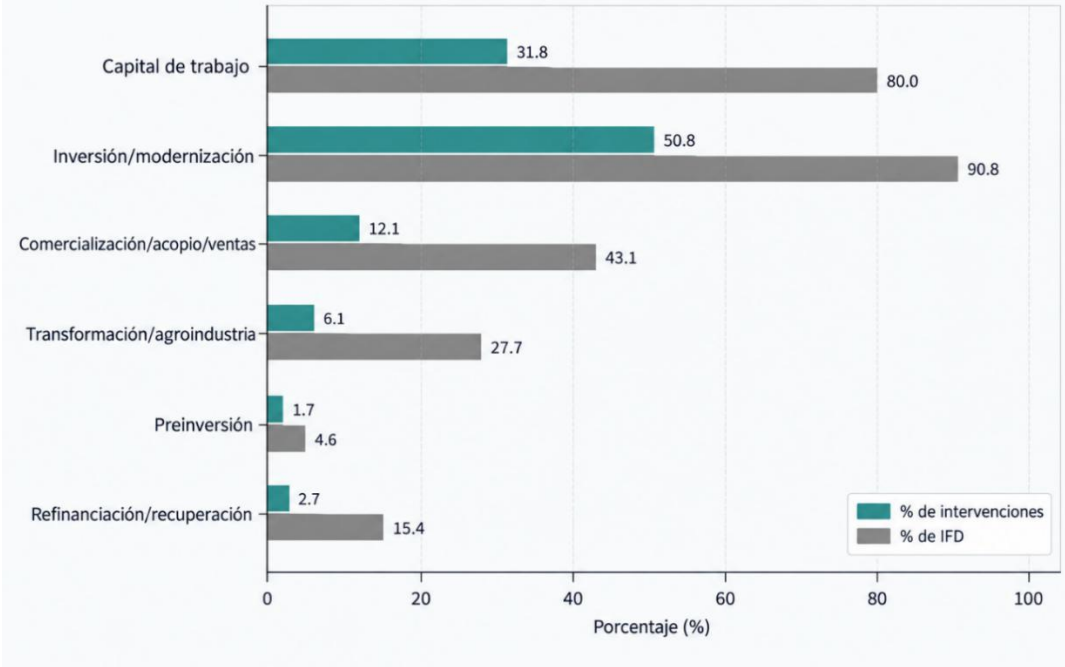
Nota: La tabla presenta N01-N06. Un producto puede registrar varios destinos sustantivos y, por ello, los porcentajes no suman 100%.

El capital de trabajo y la inversión son los principales destinos del financiamiento agropecuario. El primero está presente en 168 intervenciones y 52 IFD (80,0%), mientras que la inversión o modernización aparece en 268 intervenciones y 59 IFD (90,8%). Ambos cubren necesidades del ciclo productivo y proyectos de mayor plazo (Tabla N° 31; Figura N° 33).

La comercialización, el acopio o las ventas se identifican en 64 intervenciones y 28 IFD, y la transformación o agroindustria en 32 intervenciones y 18 IFD, ampliando el financiamiento hacia etapas posteriores a la producción. En cambio, la preinversión (9 intervenciones y 3 IFD) y la refinanciación o recuperación (14 intervenciones y 10 IFD) tienen menor presencia y atienden necesidades específicas.

Los destinos no son excluyentes, ya que 129 de las 528 intervenciones (24,4%) financian al menos dos, lo que justifica el carácter multirrespuesta de la dimensión D2 (Anexo N° 8, Tabla A16-B).

Figura N° 33. Destinos sustantivos: frecuencia en intervenciones y difusión entre IFD



La inversión está mucho más extendida entre las IFD que la comercialización: aparece en 90,8% de las instituciones, frente a 43,1%. Financiar activos y modernización es, por tanto, una capacidad más frecuente que financiar de forma explícita el acopio, las ventas o la salida al mercado. La evidencia disponible no permite atribuir esta diferencia al mandato, el fondeo, el riesgo, la demanda u otros factores (Tabla N° 31; Figura N° 33).

Una menor presencia de productos explícitos de comercialización describe el catálogo observado, no la suficiencia de la oferta. Estas necesidades pueden atenderse mediante líneas amplias, otros instrumentos o coordinación con otros actores. D2 registra únicamente los destinos identificables de forma explícita en las intervenciones analizadas.

La categoría multipropósito se analiza por separado. Aparece en 200 intervenciones (37,9%): en 129 se reconocen al menos dos destinos específicos y en las 71 restantes la documentación señala un uso amplio sin precisar cuáles son esos destinos.

Entre las 129 intervenciones con varios destinos identificados, 96 combinan dos, 28 combinan tres y cinco combinan cuatro. En otras 69 intervenciones (13,1%) el destino no aplica o no puede precisarse; se trata de una limitación de clasificación, no de ausencia de finalidad económica (Anexo N° 8, Tabla A16-B).

La diferencia entre capital de trabajo e inversión permite entender mejor qué parte del ciclo productivo se financia. El capital de trabajo cubre necesidades corrientes, como semillas, insumos, alimentación animal o cosecha; la inversión financia activos de mayor duración, como maquinaria, riego o infraestructura. La comercialización y la transformación amplían este alcance hacia el almacenamiento, la venta, el procesamiento y la agregación de valor.

Por ello, una misma IFD puede financiar distintos destinos sin apartarse de su mandato. D2 permite observar si su oferta se concentra en una etapa específica o si atiende varias partes del ciclo productivo y comercial.

Receptores y segmentos.

D3 identifica a quién se dirige la intervención. Para evitar mezclar características distintas, separa cuatro aspectos: la contraparte directa, la escala o perfil productivo, la forma de organización y los grupos priorizados. Una misma intervención puede, por ejemplo, atender a pequeños productores, operar mediante una cooperativa y priorizar a mujeres rurales.

La contraparte directa más frecuente es productor o empresa, presente en 519 intervenciones (98,3%). Además, 51 intervenciones (9,7%) incluyen organizaciones de productores o cooperativas, ocho contemplan intermediarios financieros y nueve entidades públicas. Estas categorías pueden aparecer conjuntamente cuando existen distintas formas de acceso (Tabla N° 32).

En cuanto a la escala, 361 intervenciones (68,4%) se presentan de manera general o sin segmentación específica; otras 158 (29,9%) identifican al menos un segmento de menor escala: pequeño productor, agricultura familiar, microproductor o microempresa rural, o MiPyME agro/rural. Esta orientación aparece en 41 de las 65 IFD. El grupo más frecuente es microproductor o microempresa rural, con 89 intervenciones, seguido de agricultura familiar (56), MiPyME agro/rural (51) y pequeño productor (43) (Tabla N° 32).

Tabla N° 32. Receptores y segmentos seleccionados de la oferta agrofinanciera

Bloque D3	Categoría	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
Contraparte directa	Productor/empresa	519	98,3%	64	98,5%
Contraparte directa	Organización/cooperativa	51	9,7%	16	24,6%
Contraparte directa	Intermediario financiero	8	1,5%	5	7,7%
Contraparte directa	Entidad pública	9	1,7%	4	6,2%
Escala/perfil	Pequeño productor	43	8,1%	17	26,2%
Escala/perfil	Agricultura familiar	56	10,6%	14	21,5%
Escala/perfil	Microproductor/microempresa rural	89	16,9%	30	46,2%
Escala/perfil	MiPyME agro/rural	51	9,7%	20	30,8%
Escala/perfil	Mediano/gran productor o empresa	24	4,5%	14	21,5%
Escala/perfil	General/no segmentado	361	68,4%	59	90,8%
Grupo priorizado	Mujeres	23	4,4%	12	18,5%
Grupo priorizado	Jóvenes	17	3,2%	10	15,4%
Grupo priorizado	Pueblos indígenas	9	1,7%	4	6,2%

Nota: Las categorías son multirrespuesta. "General/no segmentado" indica ausencia de una segmentación de escala explícita en la intervención; puede coexistir con otras características de receptor cuando esa característica se identifica explícitamente.

D3 distingue entre contraparte directa y segmentación del producto. Aunque productor o empresa aparece como contraparte en 519 intervenciones, 361 se presentan de manera general, sin precisar si se dirigen a agricultura familiar, microproductores, MiPyME o empresas de mayor escala. Atender productores y aplicar una estrategia explícita de focalización son, por tanto, rasgos diferentes.

La orientación hacia segmentos de menor escala —pequeño productor, agricultura familiar, microproductor o microempresa rural y MiPyME agro/rural— aparece en 158 intervenciones (29,9%) y en 41 IFD (63,1%). Muchas instituciones combinan, así, productos de alcance general con líneas dirigidas a segmentos específicos.

Los grupos priorizados tienen menor presencia. Las mujeres aparecen explícitamente en 23 intervenciones y 12 IFD; los jóvenes, en 17 intervenciones y diez IFD; y los pueblos indígenas, en nueve intervenciones y cuatro IFD. En conjunto, 39 intervenciones (7,4%) identifican al menos uno de estos grupos y se distribuyen entre 15 instituciones. Estas cifras reflejan la orientación explícita del producto, no el número real de beneficiarios atendidos.

La forma de organización también se registra por separado. Se identifican 217 intervenciones para beneficiarios individuales, 220 para empresas, 47 para cooperativas y diez para asociaciones. Estas categorías no son equivalentes a la escala productiva ni a los grupos priorizados: una cooperativa puede agrupar productores de distintos tamaños y una unidad de agricultura familiar puede operar de forma individual (Anexo N° 8, Tabla A16-C).

Esta distinción es importante porque un mismo instrumento puede requerir condiciones diferentes según el receptor. Un pequeño productor puede enfrentar restricciones de garantías, información o escala distintas de las de una empresa agroindustrial, mientras una cooperativa puede facilitar la comercialización conjunta o reducir algunos costos de transacción.

Esta dimensión registra únicamente la segmentación explícita de la intervención. La ausencia de una línea dirigida específicamente a mujeres, jóvenes u otros grupos no

informa sobre su participación efectiva en productos de alcance general. Evaluar inclusión requiere datos de beneficiarios, montos, acceso, permanencia y resultados.

Objetivos de desarrollo.

Los objetivos de desarrollo están más difundidos entre IFD que concentrados dentro de sus catálogos. Productividad, modernización o innovación aparece en 143 intervenciones y 42 IFD; sostenibilidad ambiental, en 80 intervenciones y 34 IFD; e inclusión, en 90 intervenciones y 29 IFD. Un objetivo puede, por tanto, estar extendido entre muchas instituciones y representar una parte limitada de sus productos (Tabla N° 33; Figura N° 34).

Al agrupar adaptación climática, sostenibilidad ambiental y gestión de riesgos bajo la categoría sostenibilidad y resiliencia, esta orientación aparece en 130 intervenciones (24,6%) y en 43 IFD (66,2%). Por tanto, está ampliamente difundida entre las instituciones, aunque se concentre en una parte de sus productos (Tabla N° 33; Figura N° 34).

Otros objetivos tienen una presencia menor. La igualdad de género aparece en 22 intervenciones y 11 IFD; la inclusión de jóvenes, en 17 intervenciones y diez IFD; la transformación digital, en dos intervenciones y dos IFD; y la seguridad alimentaria, en cuatro intervenciones y cuatro IFD. Estas cifras muestran su presencia explícita en la oferta analizada, pero no permiten establecer su importancia en el conjunto de actividades de cada institución.

D4 es especialmente sensible a la profundidad documental: las IFD con más intervenciones observadas tienden a registrar también más objetivos distintos. La amplitud de objetivos debe leerse junto con esta relación y no como una medida directa de sofisticación institucional. Los controles por umbral permiten observar cuánto cambian los resultados al excluir los catálogos más pequeños (Anexo N° 11, Tabla A19-D).

Tabla N° 33. Objetivos de desarrollo documentados en las intervenciones

Objetivo	N° in-terv.	% interv.	N° IFD	% IFD
Inclusión financiera/productiva	90	17,0%	29	44,6%
Productividad/modernización/innovación	143	27,1%	42	64,6%
Adaptación climática/resiliencia	25	4,7%	15	23,1%
Mitigación/sostenibilidad ambiental	80	15,2%	34	52,3%
Gestión de riesgos/resiliencia	50	9,5%	21	32,3%
Cadenas/acceso a mercados	68	12,9%	26	40,0%
Transformación digital	2	0,4%	2	3,1%
Igualdad de género	22	4,2%	11	16,9%
Inclusión de jóvenes	17	3,2%	10	15,4%
Seguridad alimentaria	4	0,8%	4	6,2%
Sostenibilidad y resiliencia (O03 u O04 u O05)	130	24,6%	43	66,2%

Nota: Sostenibilidad y resiliencia es una agrupación derivada: toma valor 1 cuando aparece al menos uno de O03, O04 u O05. No sustituye esas categorías ni se suma con ellas. Los demás porcentajes tampoco son aditivos.

Los objetivos de desarrollo están más distribuidos entre instituciones que concentrados en productos. Productividad, modernización o innovación aparece en 143 intervenciones, pero alcanza 42 IFD; sostenibilidad ambiental figura en 80 intervenciones y 34 IFD; inclusión, en 90 intervenciones y 29 IFD. Esto significa que una finalidad puede formar parte de la agenda institucional sin ocupar una proporción alta del catálogo total.

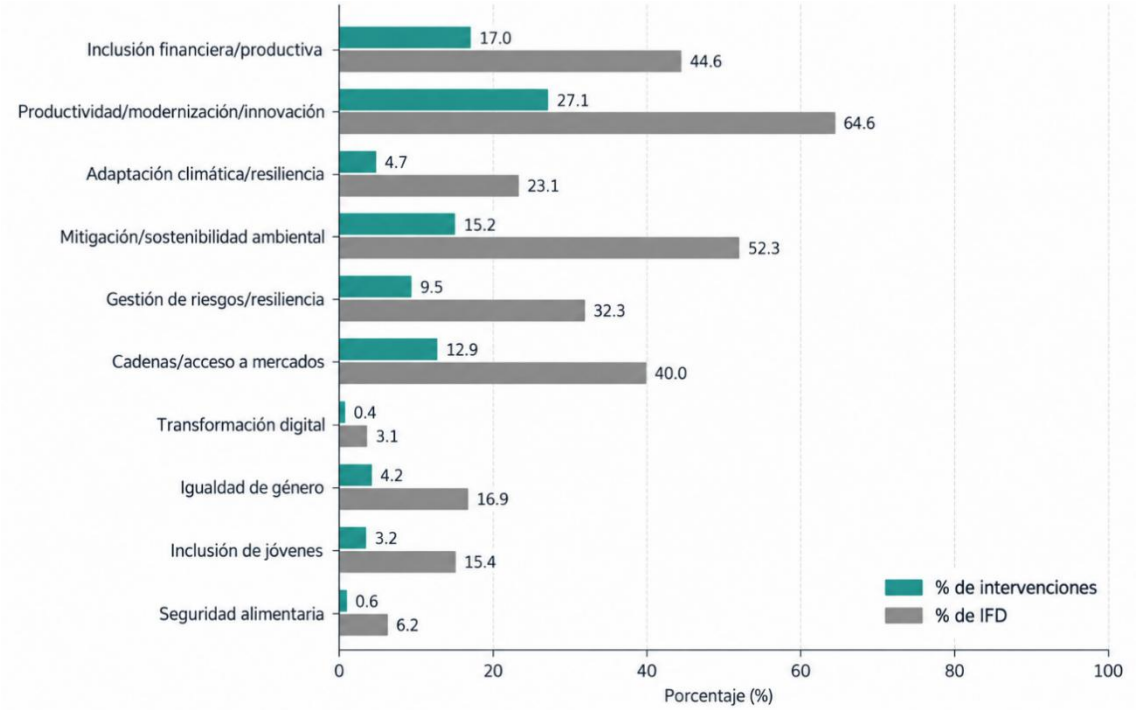
La agrupación de sostenibilidad y resiliencia ofrece una lectura especialmente clara. Al combinar adaptación climática, sostenibilidad ambiental y gestión de riesgos, la condición

aparece en 130 intervenciones, equivalentes a 24,6% del total, y en 43 IFD, equivalentes a 66,2%. La diferencia de más de cuarenta puntos porcentuales entre frecuencia por producto y difusión institucional indica que estos objetivos están extendidos entre instituciones, aunque se concentren en subconjuntos específicos de sus portafolios.

No todas las agendas transversales presentan la misma difusión. Igualdad de género aparece en 22 intervenciones y 11 IFD; inclusión de jóvenes, en 17 intervenciones y diez IFD; transformación digital, en dos intervenciones y dos IFD; seguridad alimentaria, en cuatro intervenciones y cuatro IFD. La menor frecuencia no permite establecer su importancia estratégica fuera del universo analizado; sí indica que, bajo un criterio de evidencia explícita, son objetivos menos visibles en los productos identificados.

La relación entre profundidad documental y D4 es elevada, ya que el coeficiente de Spearman entre número de intervenciones y amplitud de objetivos alcanza 0,739. En consecuencia, una familia con más objetivos documentados puede reflejar también catálogos observados más amplios. Los controles por umbral permiten evaluar cuánto se mantiene esa amplitud al retirar catálogos pequeños (Anexo N° 11, Tabla A19-D).

Figura N° 34. Objetivos de desarrollo: frecuencia en intervenciones y difusión entre IFD



Nota: Cada intervención puede aparecer en más de un objetivo. La figura muestra O01-O10 de forma independiente.

La difusión de los objetivos varía entre las IFD. Productividad y sostenibilidad ambiental están presentes en más de la mitad de las instituciones; inclusión y cadenas o acceso a mercados, en alrededor de cuatro de cada diez; mientras que adaptación, gestión de riesgos, género y juventud tienen una presencia menor (Figura N° 34). Esta diferencia permite identificar qué capacidades están más extendidas y cuáles se concentran en un grupo reducido de IFD.

D2 y D4 responden a preguntas diferentes. D2 identifica para qué se utilizan los recursos; D4, qué objetivo de desarrollo persigue la intervención. Una inversión puede orientarse

a productividad, adaptación climática u otros propósitos, de modo que mantener ambas dimensiones separadas permite distinguir destino y objetivo.

Para resumir el componente ambiental se utiliza la agrupación "Sostenibilidad y resiliencia", que reúne adaptación climática, sostenibilidad ambiental y gestión de riesgos. Al menos uno de estos objetivos aparece en 130 intervenciones (24,6%) y en 43 IFD (66,2%). La orientación ambiental está, por tanto, ampliamente difundida entre instituciones, aunque su peso dentro de los catálogos varía.

Esta agrupación se utiliza solo como una medida sintética. Adaptación climática, sostenibilidad ambiental y gestión de riesgos continúan analizándose por separado cuando se requiere conocer qué objetivo específico está presente. Además, una intervención puede combinar estos objetivos con inclusión, productividad, cadenas, género u otras finalidades (Anexo N° 8, Tabla A16-D).

Finalmente, D4 identifica los objetivos declarados de las intervenciones, no sus resultados. Que un producto busque mejorar la productividad o la adaptación climática no demuestra que haya logrado ese efecto. Para evaluar resultados serían necesarios datos sobre uso, desempeño e impacto.

Componentes complementarios.

D5 identifica los componentes que acompañan a una intervención principal. La diferencia con D1 es práctica: D1 registra, por ejemplo, un seguro que forma parte de la solución como instrumento; D5 permite reconocer que ese seguro está incorporado dentro de otro producto, como un crédito. La misma lógica se aplica a asistencia técnica, garantías, subsidios y otros apoyos.

Setenta y cinco intervenciones (14,2%) incluyen al menos un componente complementario y están distribuidas entre 32 IFD. La asistencia técnica o extensión aparece en 27 productos; la capacitación o desarrollo empresarial y financiero, en 26; los subsidios o bonificaciones incorporados, en 21; y el seguro incorporado, en diez. También se identifican seis garantías incorporadas, ocho componentes de acceso a mercados, ocho de preparación de proyectos y un caso de plataforma de información o monitoreo.

En 453 intervenciones (85,8%) no se identifica un componente D5 adicional. Esta cifra debe leerse con prudencia. Significa que el componente no aparece como parte explícita de esa intervención; no significa que la IFD carezca de asistencia técnica, seguros, garantías u otros servicios en el resto de su actividad. La regla estricta evita atribuir a un producto apoyos que pueden existir de forma separada.

Los componentes de la dimensión D5 aparecen con menor frecuencia que los instrumentos principales, pero están presentes en un número importante de instituciones. La asistencia técnica se identifica en 12 IFD y la capacitación en 16. Si se consideran conjuntamente los servicios autónomos y los componentes integrados, la asistencia técnica o capacitación está presente en 25 IFD. Esto muestra que el financiamiento puede acompañarse de apoyo productivo, empresarial o financiero sin que todos los productos de una institución tengan que incorporarlo (Tabla N° 34).

Tabla N° 34. Componentes complementarios y rasgos seleccionados de la entrega

Dimensión	Categoría	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
D5	Asistencia técnica/extensión	27	5,1%	12	18,5%
D5	Capacitación/desarrollo empresarial-financiero	26	4,9%	16	24,6%
D5	Seguro incorporado	10	1,9%	5	7,7%
D5	Garantía incorporada	6	1,1%	5	7,7%
D5	Subsidio/bonificación/aporte no reembolsable	21	4,0%	7	10,8%
D5	Plataforma/información/monitoreo	1	0,2%	1	1,5%
D5	Acceso a mercados/articulación	8	1,5%	3	4,6%
D5	Preparación/estructuración	8	1,5%	4	6,2%
D6 canal	Directo	36	6,8%	21	32,3%
D6 canal	Intermediario financiero	12	2,3%	8	12,3%
D6 vehículo	Producto/línea ordinaria	445	84,3%	64	98,5%
D6 vehículo	Programa especial	67	12,7%	19	29,2%
D6 modalidad	Digital	12	2,3%	8	12,3%

Nota: Para D6 se muestran solo rasgos seleccionados. La ausencia de documentación del canal o de la modalidad tecnológica limita su interpretación; el detalle completo figura en el anexo.

El seguro y la garantía incorporados se distinguen de los registrados como instrumentos en D1. Un seguro puede ofrecerse como producto propio o formar parte de otra solución, por ejemplo, un crédito. La misma lógica se aplica a las garantías. Esta distinción permite identificar distintas formas de integrar la protección frente al riesgo, sin establecer cuál es más efectiva.

D6 presenta una limitación mayor de información. El canal directo se identifica en 36 intervenciones y el uso de intermediarios financieros en 12; la modalidad digital aparece también en 12. En cambio, el tipo de vehículo está mejor documentado: 445 intervenciones corresponden a productos o líneas ordinarias y 67 a programas especiales (Tabla N° 34).

Por ello, la ausencia de información sobre un canal directo, intermediado o digital no significa que la IFD no lo utilice, sino que no pudo identificarse de manera explícita en la documentación revisada. D6 resulta así más útil para analizar intervenciones concretas, donde la forma de entrega puede verificarse con mayor precisión (Anexo N° 8, Tabla A16-F).

Entre las 75 intervenciones que incorporan componentes D5, 52 registran uno, 16 registran dos, cinco registran tres y dos registran cuatro. Una mayor cantidad de componentes indica una mayor integración de apoyos dentro de la intervención, pero no implica necesariamente una mayor efectividad (Anexo N° 8, Tabla A16-E).

Estos componentes muestran que el financiamiento puede necesitar apoyos adicionales. Un productor puede requerir asistencia técnica para adoptar una tecnología, capacitación para gestionar su actividad, apoyo para acceder a mercados o una garantía para facilitar el crédito. D5 identifica estos elementos cuando están integrados o vinculados explícitamente con la intervención.

Por último, la baja frecuencia de D5 no debe interpretarse como ausencia de acompañamiento institucional. Algunos servicios pueden ofrecerse de manera separada por la propia IFD o por otros actores del sistema. Esta diferencia se retoma en el capítulo 6, donde se analiza cómo las capacidades pueden estar distribuidas entre distintas instituciones del país.

Forma de entrega.

D6 describe cómo se entrega la intervención a partir de tres elementos: el canal, el vehículo y la modalidad tecnológica. El canal indica si los recursos llegan directamente al beneficiario, mediante un intermediario u otro actor; el vehículo distingue entre productos, programas, fondos, fideicomisos u otras estructuras; y la modalidad tecnológica señala si la entrega es digital, presencial o híbrida.

La información sobre el canal es limitada. Solo puede identificarse en 49 de las 528 intervenciones: 36 utilizan una ruta directa, 12 recurren a intermediarios financieros y una se canaliza mediante un actor de cadena. En las otras 479 intervenciones (90,7%) el canal no puede precisarse. Por ello, no se asume que cada producto utiliza automáticamente la modalidad general de la IFD (Anexo N° 8, Tabla A16-F).

El tipo de vehículo está mejor documentado. Se identifican 445 productos o líneas ordinarias (84,3%), 67 programas especiales, 11 fondos, cinco fideicomisos, dos esquemas de cofinanciamiento o sindicación y un vehículo de titulización o estructuración. No se identificó un caso explícito de blended finance[21] bajo el criterio utilizado en el estudio.

La modalidad tecnológica es la información menos disponible. En 515 intervenciones (97,5%) no se especifica si la entrega es digital, presencial o híbrida. Solo se identifican 12 casos digitales, cuatro presenciales y tres híbridos. Estos resultados no indican un bajo nivel de digitalización de las IFD, sino únicamente que esta característica rara vez aparece de forma explícita en la documentación de los productos.

La forma de entrega puede generar diferencias importantes entre intervenciones similares. Una IFD puede atender directamente a los productores, otra canalizar recursos mediante bancos o cooperativas y otra utilizar un fondo o fideicomiso. Estas diferencias determinan quién origina la operación y cómo se distribuyen las responsabilidades y los riesgos.

Por la limitada disponibilidad de información, D6 se utiliza principalmente para describir casos concretos y no para comparar el desempeño de las IFD. Cuando el canal o la modalidad no están documentados, el estudio mantiene esa información como no identificada en lugar de completarla mediante supuestos.

5.3. Combinaciones y perfiles por familias

Un mismo producto financiero puede cumplir varias funciones al mismo tiempo. Por ejemplo, un crédito puede estar dirigido a pequeños productores, financiar una inversión productiva e incorporar, además, un objetivo climático o de inclusión. Para ordenar esta diversidad sin contar un mismo producto varias veces, cada instrumento se clasifica según la función principal que cumple dentro de la oferta de la institución.[22]

La principal utilidad de trabajar con seis dimensiones aparece al observar las combinaciones. Una coocurrencia significa que dos atributos están presentes en la misma intervención. Este análisis no intenta enumerar todas las combinaciones matemáticamente posibles; selecciona aquellas que ayudan a entender cómo se arma una solución financiera en la práctica.

---

[21] Blended finance combina recursos públicos o concesionales con capital privado para mejorar la viabilidad o el perfil de riesgo de una operación.

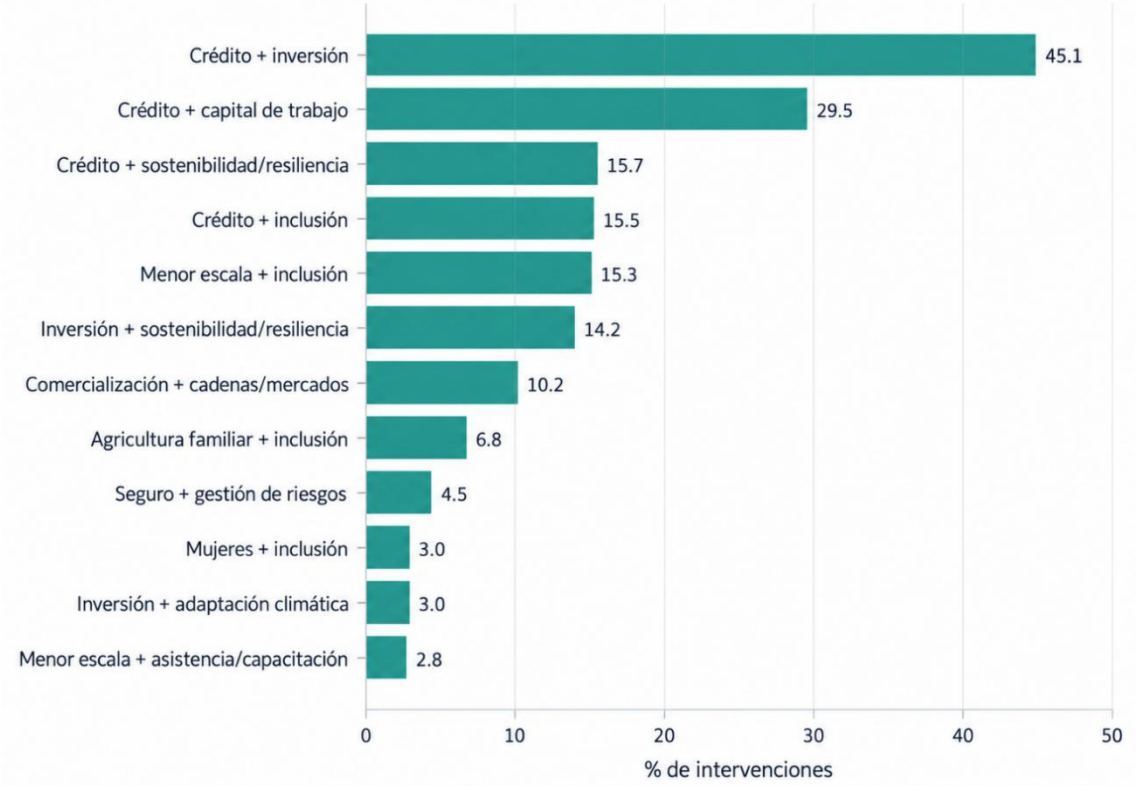
[22] Por subcategoría funcional principal se entiende la función predominante del producto dentro de la oferta agrofinanciera de la institución. No necesariamente coincide con su forma jurídica o comercial.

El peso del crédito es visible, pero el contenido del crédito cambia según con qué se combine (Figura N° 35). Crédito e inversión aparecen juntos en 238 intervenciones (45,1%) y en 58 IFD; crédito y capital de trabajo, en 156 (29,5%) y 51 IFD. Además, 83 productos (15,7%) combinan crédito con al menos una orientación de sostenibilidad o resiliencia y 82 (15,5%) combinan crédito con un objetivo de inclusión.

También se observan combinaciones entre beneficiarios y objetivos. 81 intervenciones (15,3%) se orientan de forma explícita a segmentos de menor escala y, al mismo tiempo, persiguen inclusión; 36 combinan agricultura familiar e inclusión. En el plano productivo, 75 intervenciones articulan inversión con sostenibilidad o resiliencia y 54 combinan comercialización con integración de cadenas o acceso a mercados. El instrumento, por sí solo, no permite conocer la finalidad completa del producto.

Las combinaciones asociadas con gestión de riesgos son menos numerosas, pero aparecen en varias instituciones. Seguro y gestión de riesgos coinciden en 24 productos distribuidos entre 13 IFD. La inversión con adaptación climática aparece en 16 productos y 11 IFD. Entre los componentes incorporados, crédito con asistencia técnica aparece en 12 productos, crédito con seguro incorporado en 8 y crédito con garantía incorporada en 5.

Figura N° 35. Combinaciones de atributos seleccionadas en la oferta agrofinanciera



Nota: Se muestran combinaciones seleccionadas por frecuencia y relevancia analítica. No representan categorías exclusivas ni agotan las posibles coocurrencias.

Las combinaciones muestran distintas formas de organizar la oferta. Crédito e inversión aparecen juntos en 238 intervenciones y 58 IFD; crédito y capital de trabajo, en 156 intervenciones y 51 IFD. Esto confirma el papel central del crédito, pero también muestra que puede utilizarse tanto para sostener el ciclo productivo como para financiar activos y modernización.

También se observan combinaciones entre financiamiento y objetivos de desarrollo. Crédito y sostenibilidad o resiliencia aparecen en 83 intervenciones y 38 IFD; crédito e inclusión, en 82 intervenciones y 29 IFD; e inversión y sostenibilidad o resiliencia, en 75 intervenciones y 37 IFD. Estas cifras no demuestran impacto ambiental o inclusivo, pero sí muestran que estos objetivos forman parte del diseño de una parte de la oferta financiera.

Otras combinaciones relacionan el segmento atendido con el objetivo del producto. Menor escala e inclusión coinciden en 81 intervenciones y 28 IFD; agricultura familiar e inclusión, en 36 intervenciones y diez IFD; y mujeres e inclusión, en 16 intervenciones y ocho IFD. Cuando ambos atributos aparecen juntos, la intervención identifica tanto al grupo al que se dirige como su finalidad inclusiva.

También se identifican combinaciones relacionadas con gestión de riesgos y acceso a mercados. Seguro y gestión de riesgos coinciden en 24 intervenciones y 13 IFD; comercialización y cadenas o mercados, en 54 intervenciones y 22 IFD; e inversión y adaptación climática, en 16 intervenciones y 11 IFD. Estas coincidencias no implican causalidad ni que los componentes se contraten siempre de manera conjunta, pero permiten identificar formas recurrentes de intervención que pueden analizarse con mayor profundidad en el benchmarking (Anexo N° 10, Tabla A18-A; Anexo N° 10, Tabla A18-B).

Estos resultados muestran que el número de productos, por sí solo, no refleja toda la diversidad de la oferta. Dos IFD con una cantidad similar de intervenciones pueden diferir si una concentra crédito de inversión y otra combina crédito, seguro, asistencia técnica e inclusión. El perfil multidimensional permite identificar estas diferencias sin asignar un puntaje agregado a las instituciones (Anexo N° 9, Tabla A17).

Las combinaciones deben interpretarse como patrones de diseño, no como medidas de efectividad. Una combinación más frecuente no es necesariamente mejor que otra, y una combinación no identificada puede existir en operaciones que no cuentan con el mismo nivel de información disponible (Anexo N° 10, Tabla A18-A; Anexo N° 10, Tabla A18-B).

El análisis permite pasar de identificar qué capacidades existen a observar cuáles suelen aparecer juntas. Por ejemplo, inversión puede combinarse con sostenibilidad, o la orientación hacia pequeños productores con un objetivo de inclusión. Estas coincidencias describen cómo se estructuran las intervenciones, pero no demuestran que un componente cause al otro ni que la combinación produzca mejores resultados.

Para la banca de desarrollo, esta información permite identificar experiencias que combinan financiamiento, gestión de riesgos, acompañamiento y objetivos de desarrollo. Estas experiencias pueden servir como punto de partida para seleccionar casos que merecen un análisis más detallado.

Del producto al perfil institucional.

Para describir el perfil de una IFD no basta con sumar sus productos, porque las instituciones con catálogos más grandes tendrían mayor peso. Por ello, cada una de las 65 IFD tiene el mismo peso en el análisis. El perfil se describe mediante tres medidas: presencia, que indica si una capacidad aparece al menos una vez; amplitud, que cuenta cuántos tipos distintos están presentes; e intensidad, que muestra qué proporción de los productos de la institución contiene una característica.

El número de intervenciones observadas por IFD tiene una mediana de seis, con valores entre uno y 36. La mediana de amplitud es de dos instrumentos en D1, tres destinos en D2, dos objetivos en D4 y cero componentes complementarios en D5 (Anexo N° 9, Tabla A17).

La cantidad de información disponible sobre cada IFD también influye en estos resultados. En general, las instituciones con más intervenciones observadas tienden a mostrar una mayor variedad de atributos, especialmente de objetivos de desarrollo. Por ello, una mayor amplitud no debe interpretarse automáticamente como mayor sofisticación o mejor desempeño.[23]

Para comprobar cuánto influyen los catálogos pequeños, se realizan dos pruebas adicionales. Primero se consideran únicamente las IFD con al menos tres intervenciones, con lo que quedan 47 instituciones y 499 intervenciones. Luego se exige un mínimo de cinco, y permanecen 40 IFD y 473 intervenciones. Si las diferencias entre familias se mantienen bajo ambos escenarios, existe mayor evidencia de que no dependen únicamente del tamaño del catálogo observado (Anexo N° 11, Tabla A19-E; Anexo N° 11, Tabla A19-F).[24]

La intensidad ofrece una lectura complementaria. En promedio, 12,2% de las intervenciones de cada IFD incorpora al menos un componente D5, aunque la mediana es cero. En sostenibilidad y resiliencia, el promedio por institución es 22,5% y la mediana 16,7%; sin embargo, esta capacidad aparece al menos una vez en 43 IFD, equivalentes al 66,2% del total. Esto muestra que una capacidad puede estar presente en muchas instituciones sin ocupar una parte importante de sus portafolios.

Estas medidas describen la oferta, pero no establecen una jerarquía entre instituciones. Una IFD con más tipos de instrumentos no es necesariamente mejor que otra con menos, ni una mayor proporción de productos sostenibles demuestra por sí sola un mayor impacto ambiental. El objetivo es identificar qué capacidades están presentes, cuánto se extienden dentro de cada portafolio y cómo se combinan.

En consecuencia, el paso de los productos al perfil institucional permite comparar las 65 IFD con una unidad de análisis común, sin convertir sus características en una puntuación. La amplitud sigue siendo útil, pero debe leerse junto con la presencia, la intensidad y los controles aplicados al tamaño de los catálogos.

Diferencias entre familias institucionales.

Las seis familias institucionales permiten observar si IFD con características básicas similares presentan perfiles de oferta semejantes. Para evitar que las instituciones con más productos tengan mayor peso, cada IFD cuenta por igual dentro de su familia. F1 reúne 34 instituciones y 167 intervenciones, mientras que F2 comprende seis IFD y 113 intervenciones. F3, F4 y F6 tienen pocos integrantes, por lo que sus resultados describen únicamente los casos observados y deben interpretarse con cautela (Tabla N° 35).

[23] La correlación de Spearman entre el número de intervenciones observadas y la amplitud institucional es positiva y estadísticamente significativa en D1 (ρ=0,584), D2 (ρ=0,650), D4 (ρ=0,739) y D5 (ρ=0,361). La asociación es mayor en D4 (Anexo N° 11, Tabla A19-D).

[24] Los umbrales de tres y cinco intervenciones se utilizan como pruebas de sensibilidad. El primero excluye los catálogos extremadamente pequeños; el segundo aplica un criterio más exigente y cercano a la mediana de seis intervenciones por IFD. No constituyen puntos de corte estadísticos.

Tabla N° 35. Perfil institucional promedio por familia

Familia	IFD	Interv.	Instrum. D1	Destinos D2	Objetivos D4	IFD con sost./resil.	IFD con D5
F1	34	167	2,1	2,3	2,1	50,0%	38,2%
F2	6	113	3,0	4,2	6,0	100,0%	83,3%
F3	4	13	1,3	1,8	2,3	100,0%	25,0%
F4	2	28	6,5	3,0	6,5	100,0%	100,0%
F5	17	192	2,8	2,8	3,2	70,6%	64,7%
F6	2	15	4,0	3,5	5,0	100,0%	0,0%

Nota: Las amplitudes D1, D2 y D4 son promedios simples del número de atributos distintos presentes por IFD. Las dos últimas columnas muestran el porcentaje de IFD de la familia con al menos una intervención que cumple la condición. F4 y F6 tienen dos instituciones.

Las medias por familia permiten resumir el perfil de las IFD, pero no representan una cartera común para todas sus integrantes. F1, con 34 IFD, registra en promedio 2,1 instrumentos y 2,1 objetivos; F5, con 17 IFD, alcanza 2,8 instrumentos y 3,2 objetivos. Las diferencias dentro de cada familia muestran que compartir una modalidad operativa y una cobertura sectorial no implica ofrecer los mismos productos o capacidades (Tabla N° 35).

F2 presenta una mayor amplitud en varias dimensiones: en promedio, tres instrumentos, 4,2 destinos y seis objetivos. Además, las seis IFD de esta familia cuentan con intervenciones de sostenibilidad o resiliencia y cinco incorporan algún componente D5. Sin embargo, sus catálogos también son más extensos, con 113 intervenciones en total y un promedio de 18,8 por institución. Por ello, esta mayor amplitud no puede atribuirse únicamente a la especialización agropecuaria.

Las pruebas por umbral ayudan a comprobar cuánto influye el tamaño del catálogo. F2 mantiene un promedio de seis objetivos cuando se consideran únicamente IFD con al menos tres o cinco intervenciones. En F1, el promedio aumenta de 2,1 a 3,0 y luego a 3,3. En F5 también aumenta al excluir los catálogos más pequeños. Esto indica que parte de las diferencias se relaciona con la cantidad de intervenciones observadas, aunque la mayor amplitud de D4 en F2 se mantiene bajo ambos controles (Anexo N° 11, Tabla A19-E; Anexo N° 11, Tabla A19-F).

F4 y F6 deben interpretarse con mayor cautela porque cada familia contiene solo dos IFD. Sus promedios describen a esas instituciones concretas y no permiten identificar un patrón general. En estos casos resulta más útil observar directamente qué capacidades presenta cada entidad y en qué aspectos se diferencian.

Las familias agrupan instituciones con características similares, pero no necesariamente con la misma oferta de financiamiento. La inversión está presente en todas, mientras que los seguros, garantías, servicios no financieros, adaptación climática e inclusión varían entre familias. Por ello, los promedios deben analizarse junto con la presencia de cada capacidad y considerando las diferencias en el número de intervenciones documentadas (Anexo N° 11, tablas A19-A a A19-F).

Para identificar estas diferencias, se calcula el porcentaje de IFD de cada familia que ofrece al menos una intervención con determinada capacidad. Cada institución se cuenta una sola vez por atributo, aunque tenga varios productos. Los colores representan su presencia, no su desempeño. En F4 y F6, que tienen solo dos instituciones, 50% equivale a una IFD y 100% a ambas.

El crédito es común a todas las familias: está presente en 97,1% de las IFD de F1 y en el 100% de las demás. Las principales diferencias aparecen en los servicios complementarios. Los servicios no financieros están presentes en 83,3% de F2, 76,5% de F5 y 20,6% de F1; los seguros alcanzan 33,3%, 11,8% y 17,6%, respectivamente. Las garantías también presentan diferencias entre familias (Figura N° 36, panel A).

Figura N° 36 A. D1 - Instrumentos y servicios. Matrices familia-atributo: presencia institucional de capacidades agrofinancieras (%)

Atributo	F1 (n=34)	F2 (n=6)	F3 (n=4)	F4 (n=2)	F5 (n=17)	F6 (n=2)
Crédito / préstamo	97,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Leasing	8,8%	0,0%	0,0%	50,0%	5,9%	0,0%
Financiamiento comercial	11,8%	0,0%	0,0%	0,0%	11,8%	50,0%
Ahorro / depósito	5,9%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%
Pagos / transferencias / remesas	14,7%	0,0%	0,0%	0,0%	5,9%	0,0%
Seguro / transferencia de riesgo	17,6%	33,3%	0,0%	100,0%	11,8%	50,0%
Garantía / riesgo compartido	5,9%	33,3%	0,0%	100,0%	29,4%	50,0%
Capital / cuasicapital	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Apoyo no reembolsable	17,6%	16,7%	0,0%	100,0%	23,5%	0,0%
Servicio no financiero	20,6%	83,3%	25,0%	100,0%	76,5%	50,0%
Vehículo estructurado	14,7%	16,7%	0,0%	100,0%	17,6%	50,0%
Solución integrada	2,9%	16,7%	0,0%	0,0%	11,8%	50,0%

Nota: Cada porcentaje corresponde a la proporción de IFD de la familia que registra al menos una intervención con el atributo. Escala de sombreado: 0% = blanco; >0-25% = verde muy claro; >25-50% = verde claro; >50-75% = verde medio; >75-100% = verde oscuro. Los porcentajes no suman 100% porque las categorías son multirrespuesta. F1 n=34; F2 n=6; F3 n=4; F4 n=2; F5 n=17; F6 n=2.

La inversión y el capital de trabajo están ampliamente presentes en todas las familias. La inversión alcanza entre 85,3% y 100% de las IFD, mientras que el capital de trabajo se sitúa entre 50,0% y 100%. Las diferencias son mayores en comercialización, transformación, preinversión y recuperación financiera. Por ejemplo, la comercialización está presente en 35,3% de F1, 66,7% de F2 y 52,9% de F5, mientras que la transformación o agroindustria alcanza 20,6%, 66,7% y 41,2%, respectivamente (Figura N° 36, panel B).

Figura N° 36 B. D2 - Destinos o necesidades financiadas. Matrices familia-atributo: presencia institucional de capacidades agrofinancieras (%)

Atributo	F1 (n=34)	F2 (n=6)	F3 (n=4)	F4 (n=2)	F5 (n=17)	F6 (n=2)
Capital de trabajo / ciclo productivo	76,5%	100,0%	50,0%	100,0%	82,4%	100,0%
Inversión / activos / modernización	85,3%	100,0%	100,0%	100,0%	94,1%	100,0%
Comercialización / acopio / ventas	35,3%	66,7%	0,0%	50,0%	52,9%	100,0%
Transformación / agroindustria / valor agregado	20,6%	66,7%	0,0%	0,0%	41,2%	0,0%
Preinversión / preparación de proyectos	0,0%	16,7%	0,0%	0,0%	11,8%	0,0%
Refinanciación / normalización / recuperación	8,8%	66,7%	25,0%	50,0%	0,0%	50,0%
Multipropósito	70,6%	100,0%	75,0%	100,0%	88,2%	100,0%

Nota: Cada porcentaje corresponde a la proporción de IFD de la familia que registra al menos una intervención con el atributo. Escala de sombreado: 0% = blanco; >0-25% = verde muy claro; >25-50% = verde claro; >50-75% = verde medio; >75-100% = verde oscuro. Los porcentajes no suman 100% porque las categorías son multirrespuesta. F1 n=34; F2 n=6; F3 n=4; F4 n=2; F5 n=17; F6 n=2.

Los productos generales o no segmentados están presentes en la mayoría de las IFD de todas las familias, pero pueden coexistir con intervenciones dirigidas a segmentos específicos. Los microproductores o microempresas rurales están presentes en 41,2% de F1, 66,7% de F2 y 47,1% de F5; la agricultura familiar, en 20,6%, 16,7% y 29,4%, respectivamente. La focalización hacia mujeres y jóvenes es menos frecuente en las familias más numerosas (Figura N° 36, panel C).

Figura N° 36 C. D3 - Receptores y segmentos. Matrices familia-atributo: presencia institucional de capacidades agrofinancieras (%)

Atributo	F1 (n=34)	F2 (n=6)	F3 (n=4)	F4 (n=2)	F5 (n=17)	F6 (n=2)
Escala - Pequeño productor	23,5%	33,3%	25,0%	50,0%	23,5%	50,0%
Escala - Agricultura familiar	20,6%	16,7%	25,0%	0,0%	29,4%	0,0%
Escala - Microproductor / microempresa rural	41,2%	66,7%	25,0%	50,0%	47,1%	100,0%
Escala - MiPyME agro / rural	29,4%	33,3%	75,0%	0,0%	29,4%	0,0%
Escala - Mediano / gran productor o empresa	14,7%	16,7%	25,0%	50,0%	35,3%	0,0%
Escala - General / no segmentado	85,3%	100,0%	75,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Forma - Individual	91,2%	83,3%	75,0%	100,0%	76,5%	100,0%
Forma - Cooperativa	11,8%	33,3%	25,0%	0,0%	35,3%	50,0%
Forma - Asociación	8,8%	16,7%	0,0%	0,0%	5,9%	50,0%
Forma - Organización de productores	5,9%	16,7%	0,0%	50,0%	0,0%	50,0%
Forma - Empresa	73,5%	100,0%	75,0%	50,0%	94,1%	50,0%
Prioridad - Mujeres	11,8%	50,0%	0,0%	50,0%	17,6%	50,0%
Prioridad - Jóvenes	5,9%	50,0%	0,0%	50,0%	17,6%	50,0%
Prioridad - Pueblos indígenas	2,9%	33,3%	0,0%	50,0%	0,0%	0,0%

Nota: Cada porcentaje corresponde a la proporción de IFD de la familia que registra al menos una intervención con el atributo. Escala de sombreado: 0% = blanco; >0-25% = verde muy claro; >25-50% = verde claro; >50-75% = verde medio; >75-100% = verde oscuro. Los porcentajes no suman 100% porque las categorías son multirrespuesta. F1 n=34; F2 n=6; F3 n=4; F4 n=2; F5 n=17; F6 n=2.

Las diferencias entre familias son más visibles en los objetivos de desarrollo. En F2, productividad está presente en las seis IFD; integración de cadenas y sostenibilidad ambiental, en cinco de las seis; y adaptación climática, en cuatro. En F1 y F5 estas orientaciones presentan una difusión menor y más heterogénea. Estas diferencias deben interpretarse junto con los controles por tamaño del catálogo, ya que D4 es la dimensión más asociada con la cantidad de intervenciones observadas (Figura N° 36, panel D; Anexo N° 11, Tabla A19-D; Anexo N° 11, Tabla A19-E; Anexo N° 11, Tabla A19-F).

Figura N° 36 D. D4 - Objetivos de desarrollo. Matrices familia-atributo: presencia institucional de capacidades agrofinancieras (%)

Atributo	F1 (n=34)	F2 (n=6)	F3 (n=4)	F4 (n=2)	F5 (n=17)	F6 (n=2)
Inclusión financiera o productiva	38,2%	66,7%	25,0%	100,0%	41,2%	100,0%
Productividad / modernización / innovación	55,9%	100,0%	25,0%	100,0%	70,6%	100,0%
Adaptación climática / resiliencia	14,7%	66,7%	50,0%	100,0%	11,8%	0,0%
Mitigación / sostenibilidad ambiental	35,3%	83,3%	100,0%	100,0%	58,8%	50,0%
Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	23,5%	66,7%	25,0%	100,0%	29,4%	50,0%
Integración de cadenas / acceso a mercados	23,5%	83,3%	0,0%	50,0%	58,8%	100,0%
Transformación digital	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	5,9%	0,0%
Igualdad de género / empoderamiento económico	8,8%	50,0%	0,0%	50,0%	17,6%	50,0%
Inclusión de jóvenes / relevo generacional	5,9%	50,0%	0,0%	50,0%	17,6%	50,0%
Seguridad alimentaria	2,9%	33,3%	0,0%	0,0%	5,9%	0,0%

Nota: Cada porcentaje corresponde a la proporción de IFD de la familia que registra al menos una intervención con el atributo. Escala de sombreado: 0% = blanco; >0-25% = verde muy claro; >25-50% = verde claro; >50-75% = verde medio; >75-100% = verde oscuro. Los porcentajes no suman 100% porque las categorías son multirrespuesta. F1 n=34; F2 n=6; F3 n=4; F4 n=2; F5 n=17; F6 n=2.

Los componentes complementarios tienen una presencia menor y muestran diferencias claras entre familias. En F2, asistencia técnica y capacitación aparecen cada una en 50,0% de las IFD, mientras que acceso a mercados y preparación de proyectos alcanzan 33,3%. En F5, la capacitación está presente en 52,9%, mientras que asistencia técnica y preparación de proyectos alcanzan 29,4% y 11,8%, respectivamente. En F4, las dos instituciones incorporan seguro, aunque el reducido tamaño de la familia impide generalizar este resultado (Figura N° 36, panel E).

Figura N° 36 E. D5 - Componentes complementarios. Matrices familia-atributo: presencia institucional de capacidades agrofinancieras (%)

Atributo	F1 (n=34)	F2 (n=6)	F3 (n=4)	F4 (n=2)	F5 (n=17)	F6 (n=2)
Asistencia técnica / extensión	8,8%	50,0%	25,0%	0,0%	29,4%	0,0%
Capacitación / desarrollo empresarial-financiero	8,8%	50,0%	25,0%	0,0%	52,9%	0,0%
Seguro incorporado	8,8%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Garantía incorporada	5,9%	16,7%	0,0%	0,0%	11,8%	0,0%
Subsidio / bonificación / aporte no reembolsable	11,8%	16,7%	0,0%	50,0%	5,9%	0,0%
Plataforma digital / información / monitoreo	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Acceso a mercados / articulación comercial	2,9%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Preparación / estructuración de proyectos	0,0%	33,3%	0,0%	0,0%	11,8%	0,0%

Nota: Cada porcentaje corresponde a la proporción de IFD de la familia que registra al menos una intervención con el atributo. Escala de sombreado: 0% = blanco; >0-25% = verde muy claro; >25-50% = verde claro; >50-75% = verde medio; >75-100% = verde oscuro. Los porcentajes no suman 100% porque las categorías son multirrespuesta. F1 n=34; F2 n=6; F3 n=4; F4 n=2; F5 n=17; F6 n=2.

La lectura conjunta de las cinco matrices muestra que las familias comparten una base común formada principalmente por crédito, inversión y capital de trabajo, mientras que las mayores diferencias aparecen en seguros, garantías, servicios no financieros, comercialización y transformación, segmentación de receptores, objetivos de desarrollo

y componentes de acompañamiento. Estas diferencias muestran que pertenecer a una misma familia institucional no determina una única forma de organizar la oferta.

Las familias institucionales permiten ordenar IFD con características básicas semejantes, pero no determinan una única forma de intervenir. La lectura conjunta de D1–D6 muestra que el crédito, la inversión y el capital de trabajo forman una base ampliamente compartida, mientras que las mayores diferencias aparecen en seguros, garantías, servicios no financieros, comercialización, adaptación, inclusión y componentes de acompañamiento. La diversidad de la oferta depende, por tanto, de cómo se combinan estas capacidades y no solo del número de productos.

Esta diferencia también se observa entre presencia institucional y peso dentro del portafolio. Por ejemplo, sostenibilidad o resiliencia representa 24,6% de las intervenciones, pero está presente en 66,2% de las IFD; los servicios no financieros representan 13,4% de las intervenciones y aparecen en 44,6% de las instituciones. Una capacidad puede, por tanto, estar ampliamente difundida sin ocupar una parte importante de la oferta de cada IFD.

La segmentación y los objetivos también deben mantenerse separados. La orientación hacia productores de menor escala aparece en 41 IFD, mientras que el objetivo explícito de inclusión se identifica en 29. Del mismo modo, la agrupación de sostenibilidad y resiliencia está presente en 43 IFD, pero combina respuestas diferentes de adaptación climática, sostenibilidad ambiental y gestión de riesgos. Estas distinciones permiten identificar con mayor precisión qué capacidad está presente y con qué propósito.

Los resultados deben interpretarse con cautela porque la amplitud observada depende parcialmente de la cantidad de intervenciones documentadas. Los controles por umbral reducen este efecto, pero no permiten atribuir las diferencias entre familias a una sola característica institucional. Por ejemplo, F2 mantiene una amplitud elevada de objetivos al aplicar los controles, pero ello no demuestra que la especialización agropecuaria sea la causa.

En consecuencia, la taxonomía funciona como un mapa de capacidades, no como una escala de desempeño. Permite identificar dónde existen experiencias en seguros, garantías, asistencia técnica, comercialización, inclusión o sostenibilidad y cómo se combinan, sin asumir que una mayor cantidad de atributos implica mejores resultados. Para avanzar hacia una evaluación de intensidad o efectividad serían necesarios datos adicionales sobre montos, beneficiarios, utilización, costos, cobertura y resultados.

5.4. Diversidad de las arquitecturas

Las familias institucionales permiten agrupar IFD que comparten una modalidad operativa y una cobertura sectorial semejantes, pero no determinan una combinación única de capacidades. Las seis familias son: instituciones de primer piso multisectoriales (F1), instituciones de primer piso especializadas en agro (F2), instituciones de segundo piso multisectoriales (F3), instituciones de segundo piso especializadas en agro (F4), instituciones de modalidad mixta multisectoriales (F5) e instituciones de modalidad mixta especializadas en agro (F6). Dos instituciones de una misma familia pueden diferir en los instrumentos que utilizan, los destinos que financian, los segmentos que atienden, los objetivos que persiguen, los componentes que incorporan y la forma en que entregan sus intervenciones.

Por ello, la familia institucional y el perfil multidimensional cumplen funciones complementarias. La familia describe la configuración básica de la IFD, mientras que las seis dimensiones muestran cómo se organiza su oferta: Instrumentos y servicios (D1), Destinos o necesidades financiadas (D2), Receptores y segmentos (D3), Objetivos de desarrollo (D4), Componentes complementarios (D5) y Forma de entrega (D6).

La evidencia muestra una base común y, al mismo tiempo, diferencias relevantes entre familias y dentro de ellas. El crédito está prácticamente generalizado, mientras que la inversión y el capital de trabajo aparecen en la mayoría de las IFD. Las mayores diferencias se encuentran en seguros, garantías, servicios no financieros, comercialización, transformación, adaptación climática, inclusión y componentes de acompañamiento. Estas capacidades permiten distinguir mejor cómo intervienen instituciones que pertenecen a una misma familia (Figura N° 36).

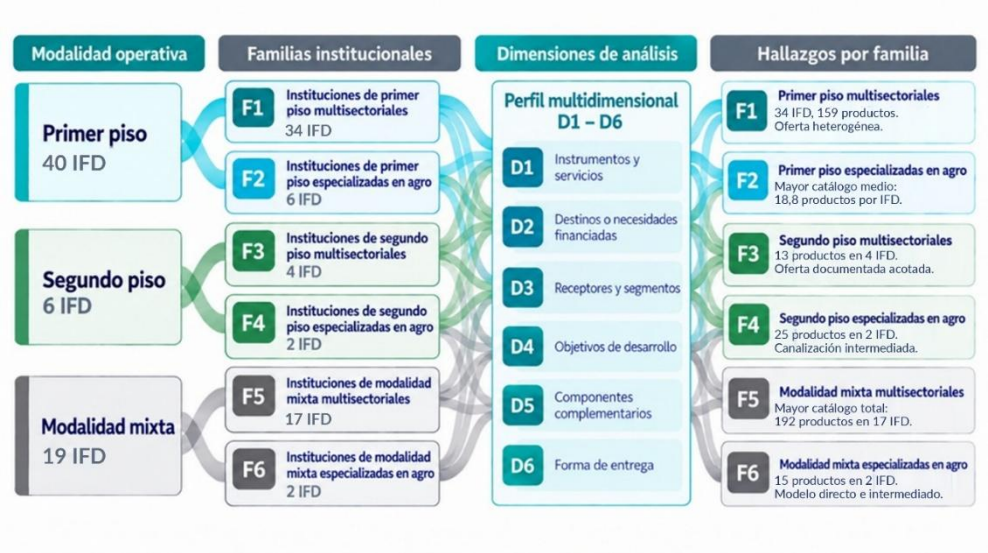
Las instituciones de primer piso especializadas en agro (F2) ilustran estas diferencias. Sus seis IFD registran en promedio 3 instrumentos, 4 destinos y 6 objetivos de desarrollo, y todas cuentan con al menos una intervención vinculada con sostenibilidad o resiliencia. Sin embargo, sus catálogos observados también son relativamente amplios. Al aplicar los umbrales mínimos de tres y cinco intervenciones, F2 mantiene un promedio de seis objetivos, mientras que las instituciones de primer piso multisectoriales (F1) y las instituciones de modalidad mixta multisectoriales (F5) aumentan su amplitud al excluir los catálogos más pequeños. Esto indica que parte de las diferencias está asociada con la profundidad documental, aunque la mayor amplitud observada en Objetivos de desarrollo (D4) para F2 se mantiene bajo ambos controles (Tabla N° 35; Anexo N° 11, Tabla A19-D; Anexo N° 11, Tabla A19-E; Anexo N° 11, Tabla A19-F).

Las instituciones de segundo piso especializadas en agro (F4) y las instituciones de modalidad mixta especializadas en agro (F6) cuentan con dos IFD cada una. En estos casos, los promedios familiares describen los pares observados, mientras que el análisis de cada institución permite identificar con mayor precisión sus capacidades y las diferencias en la organización de su oferta.

La diversidad agrofinanciera se analiza a partir de seis dimensiones: Instrumentos y servicios (D1), Destinos o necesidades financiadas (D2), Receptores y segmentos (D3), Objetivos de desarrollo (D4), Componentes complementarios (D5) y Forma de entrega (D6). Estas dimensiones son multirrespuesta, por lo que una misma intervención puede combinar crédito, inversión, atención a un segmento específico, un objetivo de inclusión y asistencia técnica. La diversidad institucional se expresa, así, en la variedad de capacidades presentes y en la forma en que estas se combinan dentro de la oferta.

La modalidad operativa (primer piso, segundo piso o modalidad mixta) se combina con la cobertura sectorial para formar las seis familias institucionales. A partir de esta configuración, la oferta de cada IFD se describe mediante Instrumentos y servicios (D1), Destinos o necesidades financiadas (D2), Receptores y segmentos (D3), Objetivos de desarrollo (D4), Componentes complementarios (D5) y Forma de entrega (D6). Instituciones con una configuración básica semejante pueden desarrollar combinaciones diferentes de estas capacidades. La familia institucional permite así ordenar las IFD, mientras que el perfil multidimensional permite observar cómo se organiza concretamente su intervención en el agro (Figura N° 37).

Figura N° 37. Vinculación entre modalidad operativa, familias institucionales y arquitectura multidimensional de intervención



Nota: Los conectores ilustran la relación entre modalidad operativa, familia y perfil D1–D6; su ancho no representa magnitudes. Los números dentro de los nodos indican la cantidad de IFD. D1–D6 son capas analíticas multirrespuesta y no constituyen una escala de desempeño.

5.5. Conclusiones para la banca de desarrollo

La banca de desarrollo cuenta con una oferta agrofinanciera diversa. El crédito sigue siendo el instrumento principal, presente en 420 de las 528 intervenciones (79,5%) y en 64 de las 65 IFD, pero convive con seguros, garantías, servicios no financieros, apoyos no reembolsables y vehículos estructurados. Esta diversidad también se observa en los destinos financiados: la inversión está presente en 59 IFD (90,8%) y el capital de trabajo en 52 (80,0%), lo que muestra una base amplia para atender tanto necesidades del ciclo productivo como inversiones de mayor plazo.

Los objetivos de desarrollo y la atención a segmentos específicos también tienen una presencia importante. Sostenibilidad o resiliencia aparece en 130 intervenciones y 43 IFD (66,2%), mientras que 158 intervenciones identifican algún segmento de menor escala y esta orientación está presente en 41 IFD. Estos resultados muestran que una capacidad puede estar extendida entre muchas instituciones sin representar una parte mayoritaria de sus catálogos.

Las diferencias entre IFD deben interpretarse con cautela. Las instituciones con más intervenciones documentadas tienden a registrar una mayor amplitud de atributos, especialmente en los objetivos de desarrollo (D4). Por ello, la cantidad de capacidades observadas no debe utilizarse como una medida de desempeño. Las pruebas por umbral muestran que algunas diferencias entre familias se reducen al excluir catálogos pequeños, aunque no desaparecen por completo.

En conjunto, la taxonomía D1–D6 permite describir con un lenguaje común qué instrumento se utiliza, qué necesidad financia, a quién se dirige, qué objetivo persigue, qué apoyos incorpora y cómo se entrega. Esto permite pasar del simple conteo de productos al análisis de capacidades y combinaciones concretas, que sirve de base para los capítulos siguientes y para identificar experiencias de aprendizaje entre IFD (Tablas N° 27 a N° 35; Figuras N° 34 a N° 38; Anexos N° 7 a N° 11).



CAPÍTULO 6

INTEGRACIÓN DE SISTEMAS, INSTITUCIONES Y CAPACIDADES

El financiamiento agropecuario en América Latina y el Caribe se analiza en tres planos complementarios. El primero corresponde a los sistemas nacionales y reúne información sobre estructura productiva y agraria, inclusión financiera rural, condición climática, origen y canalización de recursos, instrumentos y receptores. El segundo describe 65 Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) mediante seis familias institucionales definidas por modalidad operativa y cobertura sectorial. El tercero examina 528 intervenciones agrofinancieras mediante la taxonomía D1-D6.

La oferta agrofinanciera documentada combina instrumentos, destinos de financiamiento, segmentos atendidos, objetivos de desarrollo y componentes complementarios. Esa oferta se relaciona con la configuración de cada IFD y con las condiciones del sistema agropecuario nacional, sin que ello suponga relaciones deterministas entre los tres planos.

Dos instituciones que operan de manera semejante pueden desarrollar soluciones distintas, y dos países con características agrícolas parecidas pueden organizar de forma diferente el crédito, las garantías, los seguros, la asistencia técnica o el apoyo a la inversión. Esa variedad puede reflejar mandatos distintos, una división de funciones entre actores, trayectorias institucionales diferentes o decisiones específicas sobre cómo atender al sector.

El universo consolidado comprende 528 intervenciones correspondientes a 65 IFD en 24 países. Para la integración regional, el análisis cuantitativo principal se concentra en 56 atributos sustantivos de D1-D5. D6 se mantiene como dimensión complementaria porque la información sobre canales, vehículos y modalidades de entrega es menos homogénea. Así se conserva el detalle de la taxonomía sin atribuir el mismo grado de precisión a variables con distinta cobertura documental.

Tres relaciones articulan estos planos: la semejanza de la oferta entre instituciones con configuraciones próximas; la correspondencia entre características del sistema agropecuario y capacidades de la banca de desarrollo; y la distribución de esas capacidades dentro de cada sistema nacional, ya sea concentradas en una sola IFD o presentes en varias instituciones. Los patrones resultantes sirven para el diseño institucional y el aprendizaje entre pares, sin identificar un modelo superior ni atribuir causalidad a cada decisión de producto.

Esta integración evita dos simplificaciones: suponer que instituciones de la misma familia deberían ofrecer lo mismo y esperar que una determinada condición nacional deba traducirse necesariamente en un producto específico. La diversidad observada sirve, además, para identificar referencias de aprendizaje con criterios de proximidad relativa.

6.1. Análisis integrado de niveles

Tres niveles con distintos análisis

El país, la IFD y la intervención son unidades relacionadas, pero describen aspectos diferentes. El país caracteriza el entorno productivo, financiero e institucional; la IFD muestra cómo se organiza una entidad de desarrollo dentro de ese entorno; y la intervención identifica las herramientas que utiliza en la práctica. Su separación evita atribuir a un banco una característica que corresponde al sistema nacional o, en sentido contrario, explicar una característica del país únicamente por la oferta de una institución.

En el nivel del país se consideran el peso de la agricultura, el empleo, la dimensión territorial, la productividad, la inserción comercial, la estructura agraria, la inclusión financiera rural, la condición climática y la forma de organizar el financiamiento. En el nivel de la IFD se mantienen la familia institucional, la modalidad de operación, la especialización sectorial, la cobertura territorial, la propiedad y, cuando existe información suficientemente homogénea, indicadores de escala y desempeño financiero. En el nivel de la intervención se utilizan los atributos D1-D6.

Un país puede presentar una agricultura con gran peso en el empleo y, al mismo tiempo, contar con varias IFD de mandatos distintos. Una de ellas puede concentrarse en crédito directo, otra en fondeo de segundo piso y otra en garantías o asistencia técnica. Mezclar esas diferencias en una sola variable impediría distinguir cómo un mismo entorno admite respuestas institucionales diversas y cómo una misma forma institucional puede adaptarse a entornos distintos.

No se construye un indicador único que combine contexto, institución y oferta. Un puntaje de ese tipo sería sencillo de ordenar, pero difícil de interpretar: una diferencia en riesgo climático podría compensarse artificialmente con una similitud en propiedad, o una mayor cantidad de productos podría elevar un resultado agregado sin revelar qué capacidad explica el cambio. Mantener las capas separadas preserva la trazabilidad de cada resultado.

Presencia, intensidad y difusión de las capacidades

La presencia indica si una IFD documenta al menos una intervención con determinado atributo. La intensidad muestra qué proporción de su catálogo contiene ese atributo. La difusión nacional indica qué proporción de las IFD observadas en un país documenta la capacidad. Una capacidad puede existir en una institución sin dominar su catálogo y puede existir en un país sin estar distribuida entre todas sus IFD.

La diferencia entre estas tres medidas puede verse con un ejemplo simple. Si una IFD registra un seguro agropecuario dentro de un catálogo de veinte intervenciones, la capacidad está presente, pero su intensidad es reducida. Si en el mismo país solo esa institución documenta seguros, la capacidad existe a nivel del sistema analizado, aunque su difusión institucional sea baja. Ninguna de esas situaciones es, por sí misma, mejor o peor: una capacidad concentrada puede responder a una división eficiente de funciones, mientras una capacidad difundida puede reflejar que varias instituciones atienden necesidades semejantes.

Esta distinción también evita que el número de productos se convierta en una medida implícita de desempeño. Una institución con treinta intervenciones tiene más oportunidades de registrar atributos diferentes que otra con cinco. Por ello, la presencia institucional se utiliza como unidad principal para responder si una IFD dispone de determinada capacidad, mientras la intensidad ayuda a entender cuánto espacio ocupa dentro de su oferta documentada. La difusión, por su parte, permite pasar del banco individual al sistema nacional sin asumir que el número de IFD observadas sea idéntico en todos los países.

Las tres medidas se aplican de forma secuencial: primero se identifica la capacidad documentada en la intervención; luego se observa cómo se distribuye entre IFD; y finalmente se contrasta esa distribución con las condiciones nacionales. Una mayor cantidad de productos documentados no otorga automáticamente más peso a una IFD (Tabla N° 36).

Tabla N° 36. Niveles de integración del análisis

Nivel	Unidad	Pregunta que responde	Información principal
Sistema nacional	País	¿En qué entorno productivo, financiero e institucional opera la banca de desarrollo?	Variables del contexto nacional y organización nacional del financiamiento
Institución	IFD	¿Cómo está organizada la entidad y qué capacidades ha desarrollado?	Familia, modalidad, especialización, propiedad, territorio, escala y presencia D1-D6
Intervención	Producto, programa, línea, instrumento o servicio	¿Qué combina concretamente la oferta?	Instrumentos, destinos, receptores, objetivos, complementos y forma de entrega

Nota: los tres niveles se relacionan, pero no se suman en un único índice. La presencia institucional es la medida principal para contrastar capacidades entre IFD; la intensidad se utiliza como información complementaria.

La relación entre sistema, institución y oferta es secuencial, no causal: el sistema establece el entorno, la institución define una forma de operar y la intervención concreta las herramientas disponibles (Figura N° 38).

Figura N° 38. Integración entre sistema, institución y oferta



Criterios de cobertura y cautelas

La profundidad documental es una cautela importante. Una IFD con más intervenciones observadas tiene más oportunidades de registrar atributos distintos. Por ello, los resultados de amplitud se repiten con umbrales mínimos de tres y cinco intervenciones cuando esa comprobación es relevante. Además, los valores cero significan que el atributo

no quedó documentado en la evidencia utilizada, no que la capacidad sea inexistente en toda la actividad de la institución.

El mismo criterio se aplica a los datos faltantes. Cuando una variable financiera o nacional no está disponible, el análisis utiliza el número efectivo de observaciones y no completa el vacío mediante imputaciones. Esta decisión reduce el tamaño de algunos cruces, especialmente en indicadores financieros y de inclusión rural, pero preserva la comparabilidad de la evidencia realmente observada. Del mismo modo, D6 se mantiene visible porque los canales y vehículos son relevantes para entender cómo se entrega el financiamiento, aunque su cobertura documental no permita tratarla con el mismo peso que D1-D5.

País, institución y producto se mantienen como niveles separados. Así puede distinguirse qué parte de cada resultado corresponde al entorno nacional, cuál describe a la IFD y cuál surge de sus intervenciones, y contrastar si diferentes formas de organización institucional coinciden con combinaciones distintas de capacidades.

6.2. Configuración institucional y arquitectura de la oferta

Especialización sectorial y amplitud de capacidades

La primera pregunta es hasta qué punto la forma de organización de una IFD está asociada con la combinación de capacidades que desarrolla. Las seis familias institucionales ordenan diferencias de modalidad operativa y cobertura sectorial, pero su relación con la oferta no es mecánica. Si la familia determinara por completo las capacidades desarrolladas, las instituciones de una misma familia deberían presentar combinaciones muy próximas. La persistencia de diferencias indica, en cambio, que la clasificación institucional constituye un punto de partida para el análisis, pero no una descripción completa de lo que hace cada entidad.

La amplitud indica cuántos atributos sustantivos de cada dimensión están documentados en una IFD. No mide calidad, sofisticación ni desempeño. Una mayor amplitud puede reflejar un mandato sectorial más amplio, una mayor variedad de programas o, parcialmente, un catálogo mejor documentado. Por ello se interpreta junto con la sensibilidad por número de intervenciones y con la composición concreta de los atributos.

Las familias especializadas presentan, en promedio, una oferta más amplia en varias dimensiones. El contraste más sólido aparece entre F1 y F2, ambas de primer piso: F2 registra en promedio 3 instrumentos D1 frente a 2,15 en F1; 4,17 destinos D2 frente a 2,26; y 6 objetivos D4 frente a 2,12. F4 y F6 corresponden a pares de instituciones y no representan distribuciones amplias de familia (Tabla N° 37).

Tabla N° 37. Amplitud promedio de la oferta por familia institucional

Familia	N IFD	D1	D2	D3	D4	D5
F1 - Primer piso multisectorial	34	2,15	2,26	5,47	2,12	0,50
F2 - Primer piso especializado en agro	6	3,00	4,17	8,00	6,00	2,00
F3 - Segundo piso multisectorial	4	1,25	1,75	5,75	2,25	0,50
F4 - Segundo piso especializado en agro	2	6,50	3,00	8,50	6,50	1,50
F5 - Modalidad mixta multisectorial	17	2,82	2,82	6,59	3,18	1,12
F6 - Modalidad mixta especializada en agro	2	4,00	3,50	8,00	5,00	0,00

Nota: cada valor es el número promedio de atributos sustantivos documentados por IFD dentro de la dimensión. F4 y F6 tienen dos instituciones y se interpretan como pares de casos, no como una distribución amplia de la familia.

El número de intervenciones documentadas explica una parte de esas diferencias. En el universo completo, la amplitud tiene una asociación positiva con el tamaño del catálogo, especialmente en D4. La comprobación con IFD que tienen al menos cinco intervenciones reduce ese efecto y permite observar qué diferencias permanecen cuando la profundidad documental es más semejante. La especialización sectorial es la característica que conserva el patrón más claro (Anexo N° 12, Tabla A20).

La especialización sectorial no equivale a reducir la oferta a menos tipos de intervención. Con el umbral de cinco intervenciones, las IFD especializadas promedian 3,90 atributos en D1 frente a 2,87 en las multisectoriales, 3,80 frente a 2,90 en D2 y 5,90 frente a 3,37 en D4. En D3 la diferencia es menor, pero continúa siendo positiva (Tabla N° 38).

Tabla N° 38. Especialización sectorial y amplitud D1-D5: sensibilidad por profundidad del catálogo

Base	Cobertura sectorial	N	D1	D2	D3	D4	D5
Universo completo	Multisectorial	55	2,29	2,40	5,84	2,45	0,69
Universo completo	Especializado	10	3,90	3,80	8,10	5,90	1,50
IFD con ≥5 intervenciones	Multisectorial	30	2,87	2,90	6,93	3,37	1,03
IFD con ≥5 intervenciones	Especializado	10	3,90	3,80	8,10	5,90	1,50

Nota: el umbral de cinco intervenciones no busca definir una muestra superior; sirve únicamente para comprobar cuánto cambia la lectura cuando se excluyen catálogos muy pequeños.

Este resultado modifica una intuición frecuente. Especialización sectorial y especialización instrumental no son lo mismo. Una IFD puede concentrar su mandato en agricultura y, precisamente por conocer con mayor profundidad los riesgos, ciclos y actores del sector, desplegar una gama más amplia de herramientas. En la muestra, las IFD especializadas documentan con mayor frecuencia refinanciación y normalización, integración de cadenas, gestión de riesgos, adaptación climática, productividad e inclusión, además de servicios no financieros. La amplitud observada no debe interpretarse como superioridad institucional, pero sí muestra que concentrarse en un sector no obliga a restringirse a un único producto.

La diferencia es especialmente visible en D4, los objetivos de desarrollo. En el universo completo, las IFD especializadas registran en promedio 5,90 objetivos frente a 2,45 en las multisectoriales. Incluso después de limitar el análisis a instituciones con al menos cinco intervenciones, el promedio de las multisectoriales sube a 3,37, mientras el de las especializadas permanece en 5,90. Esto sugiere que parte de la diferencia inicial reflejaba profundidad documental, pero no toda. La especialización continúa asociándose con una formulación más explícita de objetivos como productividad, inclusión, cadenas de valor, sostenibilidad o resiliencia.

En D1, el crédito está prácticamente universalizado en la muestra (64 de las 65 IFD documentan al menos una intervención reembolsable), de modo que la diferencia entre familias no se encuentra en su existencia, sino en lo que se añade alrededor de él. Seguros, garantías, vehículos estructurados y servicios no financieros son mucho menos frecuentes y, por ello, distinguen mejor las configuraciones institucionales. El financiamiento agrícola de la banca de desarrollo se diferencia no solo por prestar o no prestar, sino por la manera en que combina riesgo, plazo, acompañamiento y objetivos de política.

La modalidad operativa cambia la forma de combinar capacidades

La modalidad operativa aporta una segunda diferencia. Las instituciones de segundo piso no muestran una mayor amplitud uniforme en todas las dimensiones; cambia, sobre todo, la composición. En ellas aparecen con mayor frecuencia la intermediación financiera, las garantías, los vehículos estructurados y objetivos relacionados con sostenibilidad y gestión del riesgo. Las instituciones de primer piso, por su relación directa con productores y empresas, muestran otra combinación, mientras las entidades mixtas utilizan ambos canales y presentan con mayor frecuencia servicios no financieros y capacitación. La selección de atributos resume estos contrastes (Tabla N° 39), y la matriz completa conserva el detalle de las comparaciones (Anexo N° 12).

Tabla N° 39. Atributos seleccionados que ayudan a distinguir la modalidad de operación

Atributo	Primer piso	Segundo piso	Mixto
Servicio no financiero	30%	50%	73,7%
Garantía / riesgo compartido	10%	33,3%	31,6%
Vehículo estructurado de canalización	15%	33,3%	21,1%
Intermediario financiero como contraparte	0%	50%	10,5%
Comercialización, acopio y ventas	40%	16,7%	57,9%
Transformación, agroindustria y valor agregado	27,5%	0%	36,8%
Sostenibilidad ambiental y mitigación	42,5%	100%	57,9%
Gestión de riesgos y resiliencia	30%	50%	31,6%
Capacitación y desarrollo empresarial/financiero	15%	16,7%	47,4%

Nota: porcentajes de IFD de cada modalidad que documentan al menos una intervención con el atributo. Los porcentajes describen contrastes entre modalidades y no implican un orden de calidad o desempeño.

El resultado no implica que una modalidad sea más completa que otra. Una institución de segundo piso puede ampliar el alcance del financiamiento movilizando intermediarios, garantías y recursos de largo plazo sin mantener una relación directa con todos los productores. Una de primer piso puede concentrar su capacidad en originación, evaluación y atención directa. Una entidad mixta puede combinar ambos caminos. La fortaleza institucional reside, por tanto, en la posibilidad de construir arreglos distintos alrededor de un mismo objetivo de desarrollo.

Las diferencias son especialmente visibles en garantías y riesgo compartido: aparecen en 50,0% de las instituciones de segundo piso, frente a 10,0% de las de primer piso y 31,6% de las mixtas. Los vehículos estructurados presentan también una frecuencia de 33,3% en segundo piso. La contraparte financiera, coherente con la forma de operación, aparece en la mitad de las IFD de segundo piso y no como contraparte principal en las de primer piso. Estas diferencias describen funciones distintas dentro de la cadena financiera: unas instituciones originan y atienden directamente; otras movilizan intermediarios y distribuyen riesgos.

Las instituciones mixtas muestran otra combinación. El servicio no financiero está documentado en 73,7% de ellas, frente a 30,0% de las IFD de primer piso, y la capacitación empresarial o financiera en 47,4%, frente a 15,0%. Esta mayor presencia no significa que toda institución mixta deba convertirse en un proveedor integral de servicios. Muestra que la coexistencia de canales directos e indirectos puede

acompañarse de funciones de articulación y fortalecimiento de capacidades que van más allá del crédito.

En D2, la inversión y el capital de trabajo están ampliamente extendidos en todas las modalidades, mientras las diferencias aparecen con mayor claridad en comercialización, transformación y refinanciación. La modalidad operativa parece influir menos en la existencia del núcleo crediticio que en la forma de llegar al sector y en los mecanismos que complementan o estructuran el financiamiento. La expansión de capacidades no exige que todas las instituciones adopten la misma relación con el usuario final.

Cobertura territorial y propiedad: diferencias que completan el perfil

La cobertura geográfica y la propiedad deben interpretarse con mayor cautela porque se superponen con las variables que definen las familias. Las diez IFD especializadas son nacionales y públicas, y todas las instituciones de segundo piso tienen alcance nacional. Por ello, una diferencia observada entre entidades nacionales y subnacionales, o entre públicas y mixtas, no puede atribuirse exclusivamente a esa característica. Estas variables siguen siendo útiles para describir el perfil, pero no funcionan como explicaciones independientes.

Aun con esa cautela, el alcance territorial ayuda a entender la lógica de algunas combinaciones. Las instituciones subnacionales tienden a operar con catálogos más concentrados y con menor presencia documentada de seguros, garantías, asistencia técnica o adaptación climática. Esto puede responder tanto al tamaño de la institución como a la distribución de funciones con agencias nacionales, gobiernos territoriales y otros actores. Las IFD de alcance nacional, en cambio, reúnen una mayor diversidad de mandatos y mecanismos. La comparación sirve, por tanto, para contextualizar la oferta, no para concluir que una escala territorial sea preferible a otra.

La propiedad muestra diferencias todavía más acotadas. Las instituciones públicas y mixtas comparten gran parte del núcleo de financiamiento, mientras algunos segmentos -por ejemplo, agricultura familiar, microproductores o capital de trabajo aparecen con frecuencias diferentes. Sin embargo, estas diferencias se entrelazan con modalidad, sector y país. En consecuencia, el régimen de propiedad se mantiene como una característica que ayuda a describir la gobernanza y el mandato, pero no como una variable que por sí sola permita anticipar la arquitectura del portafolio.

Escala y desempeño financiero: capacidad institucional sin una relación mecánica con la oferta

Los indicadores financieros tampoco muestran una relación general entre mayor tamaño o rentabilidad y una oferta más amplia. La asociación más estable, medida con el coeficiente de Spearman[25], aparece entre la participación agropecuaria de la cartera y el número de objetivos de desarrollo documentados en D4: ρ=0,57 en el universo con dato disponible, ρ=0,59 entre IFD con al menos tres intervenciones y ρ=0,57 entre aquellas con al menos cinco. Este resultado indica una coincidencia entre mayor orientación sectorial y una mayor variedad de objetivos declarados; no demuestra que una cosa cause la otra ni permite inferir mejor desempeño financiero (Anexo N°12, Tabla A24).

[25] El coeficiente de correlación de Spearman mide la fuerza y dirección de la asociación entre dos variables, indicando si sus valores tienden a aumentar o disminuir conjuntamente, sin requerir una relación lineal entre ellas.

El resto de los indicadores financieros presenta relaciones menos estables. Activos, cartera, patrimonio, utilidad, ROA, ROE y morosidad cambian de magnitud cuando se modifica el número de instituciones con información disponible o se aplican los umbrales de profundidad documental. Esa variación aconseja no construir una explicación del portafolio a partir del tamaño del balance o de la rentabilidad. Una IFD grande puede operar con una arquitectura relativamente concentrada, mientras una institución menor puede especializarse en varias funciones dentro de un nicho sectorial o territorial.

Para la banca de desarrollo, la lectura más útil es que la capacidad financiera y la arquitectura de intervención son dimensiones relacionadas pero distintas. El balance determina recursos, solvencia y posibilidades de movilización; la oferta refleja además mandato, conocimiento sectorial, regulación, socios, canales y prioridades de política. Por eso el capítulo no utiliza los indicadores financieros para calificar la calidad del portafolio. Se incorporan para comprobar si las diferencias funcionales son simplemente una expresión del tamaño o del desempeño, y la evidencia disponible no muestra una relación general de ese tipo.

Configuración institucional y dimensiones de la oferta

Por dimensiones, D1 muestra un núcleo común, el crédito, y diferencias en instrumentos de riesgo, estructuración y servicios. D2 comparte una base amplia de inversión y capital de trabajo, pero se diferencia más en comercialización, transformación, preinversión y refinanciación. D3 combina una presencia extendida de receptores generales con distintos grados de focalización en pequeños productores, agricultura familiar, microempresas, mujeres o jóvenes. D4 concentra las diferencias más visibles entre familias, porque los objetivos de política dependen estrechamente del mandato y de las prioridades institucionales. D5 refleja apoyos complementarios menos generalizados y con mayor concentración institucional.

La configuración institucional establece canales posibles, contrapartes, alcance sectorial y ciertas capacidades de estructuración, pero no funciona como un molde que produzca automáticamente una cartera determinada. El espacio de decisión permanece abierto, especialmente en segmentación, objetivos y complementos. La semejanza entre IFD permite observar cuánto persiste esa flexibilidad dentro de configuraciones institucionales próximas.

En conjunto, la configuración institucional orienta la oferta, pero no la fija de antemano. La especialización sectorial aparece asociada con una arquitectura más amplia, y la modalidad operativa modifica la combinación de capacidades. Sin embargo, incluso después de reconocer esas regularidades, queda preguntarse: ¿cuánto se parecen realmente dos IFD cuando comparten la misma familia?

Difusión y profundidad: una capacidad presente puede ser marginal o central

La presencia de una capacidad y su peso dentro del portafolio describen fenómenos distintos. Una familia puede registrar un atributo en muchas IFD y, al mismo tiempo, incorporarlo solo en una fracción pequeña de sus intervenciones. Para distinguir ambos casos, la intensidad se calcula para cada IFD como la proporción de su catálogo que contiene el atributo y se resume mediante la mediana entre las instituciones que efectivamente lo documentan.

La diferencia es especialmente visible en la atención a microproductores y microempresas rurales. Esta focalización aparece en 66,7% de las IFD F2, pero entre las instituciones F2 que la documentan representa una mediana de 11,8% del catálogo. En F1 la presencia es

menor, 41,2%, pero la intensidad mediana alcanza 48,3%; en F5 los valores son 47,1% y 25,0%, respectivamente (Tabla N° 40) (Anexo N° 14, Tabla N° A29).

Tabla N° 40. Presencia institucional e intensidad mediana de capacidades seleccionadas por familia

Atributo	F1: presencia / intensidad	F2: presencia / intensidad	F5: presencia / intensidad
Microproductor / microempresa rural	41,2% / 48,3%	66,7% / 11,8%	47,1% / 25%
Integración de cadenas / acceso a mercados	23,5% / 29,2%	83,3% / 22,2%	58,8% / 21,4%
Servicio no financiero	20,6% / 20%	83,3% / 12,5%	76,5% / 20,0%
Transformación / agroindustria / valor agregado	20,6% / 25,0%	66,7% / 13,9%	41,2% / 13,3%
Agricultura familiar	20,6% / 26,7%	16,7% / 19,4%	29,4% / 36%
Asistencia técnica / extensión	8,8% / 13,3%	50,0% / 12,5%	29,4% / 20,0%
Productividad / modernización / innovación	55,9% / 50%	100% / 26,4%	70,6% / 38,8%

Nota: presencia = porcentaje de IFD de la familia con al menos una intervención que incorpora el atributo. Intensidad = mediana del porcentaje de intervenciones con el atributo entre las IFD que sí lo documentan. La intensidad describe el catálogo observado y no el volumen de cartera, los recursos movilizados ni el impacto.

La diferencia entre difusión y profundidad también aparece en productividad y cadenas de valor. Productividad o modernización está presente en 100,0% de F2, pero su intensidad mediana es 26,4%; en F1 la presencia baja a 55,9%, mientras la intensidad sube a 50,0%. Integración de cadenas alcanza 83,3% de presencia en F2 y 23,5% en F1, pero las intensidades medianas son 22,2% y 29,2%, respectivamente. La agricultura familiar muestra el patrón contrario en F5: está documentada en 29,4% de sus IFD y, cuando aparece, comprende una mediana de 36,0% del catálogo (Tabla N° 40).

Por tanto, una capacidad ampliamente difundida entre instituciones no debe interpretarse automáticamente como una capacidad central dentro de sus portafolios. Para el benchmarking, la presencia permite localizar dónde existe una experiencia; la intensidad ayuda a distinguir si esa experiencia es marginal o forma parte importante de la arquitectura institucional.

La especialización también se expresa en la combinación de capacidades

Las diferencias entre familias no se limitan a la presencia aislada de instrumentos u objetivos. También aparecen en la manera en que funciones distintas se integran dentro de una misma intervención. La combinación de refinanciación o normalización con gestión de riesgos está documentada en 66,7% de las IFD F2, frente a 5,9% de F1 y 0% de F5. Crédito junto con integración de cadenas o acceso a mercados aparece en 83,3% de F2, 17,6% de F1 y 52,9% de F5; y servicio no financiero junto con productividad o modernización alcanza 50,0% de F2, frente a 5,9% de F1 y 17,6% de F5 (Anexo N° 16, Tablas N° A33-A36).

Estas combinaciones sugieren que la especialización sectorial puede expresarse tanto en qué capacidades existen como en la forma de ensamblarlas. Una IFD puede compartir el crédito o la inversión con otras familias y, aun así, diferenciarse por vincularlos con recuperación financiera, acceso a mercados, servicios no financieros o determinados objetivos de desarrollo. Las diferencias se interpretan como patrones descriptivos, especialmente en F2, integrada por seis instituciones.

6.3. Institución, país y semejanza de la oferta

Medición de la semejanza entre IFD

Las 65 IFD generan 2.080 pares posibles. Cada par se clasifica según comparta o no la familia institucional y el país: misma familia y mismo país; misma familia y distinto país; distinta familia y mismo país; o distinta familia y distinto país. Esta clasificación permite observar la semejanza de la oferta sin construir una distancia adicional de contexto ni una regla nueva para la búsqueda de referencias de aprendizaje entre IFD.

La semejanza se calcula por separado para D1, D2, D3, D4 y D5. La medida pregunta qué proporción de los atributos presentes en al menos una de las dos IFD aparece en ambas. Un valor de 100% significa que el par comparte toda la combinación observada de esa dimensión; 0% significa que no comparte ninguno de los atributos presentes. D1-D5 no se agregan en un puntaje único porque instrumentos, destinos, receptores, objetivos y complementos representan aspectos distintos de la intervención.

El cálculo tiene una ventaja adicional: no premia las coincidencias en atributos que ninguna de las dos instituciones documenta. Si dos IFD no ofrecen seguros, por ejemplo, esa doble ausencia no aumenta artificialmente su semejanza. La medida se concentra en las capacidades que aparecen al menos en una de las dos y pregunta cuánto de ese conjunto es compartido. Para un lector no especializado, puede entenderse como una proporción de coincidencia sobre el universo de capacidades efectivamente observadas en el par.

La comparación no identifica instituciones equivalentes. Dos IFD pueden compartir 60% de los atributos de una dimensión y diferir justamente en la capacidad de interés. Los resultados describen la estructura general de semejanzas y diferencias; la identificación de referencias concretas incorpora, además, la proximidad institucional y contextual.

Qué cambia al compartir familia, país o ambos

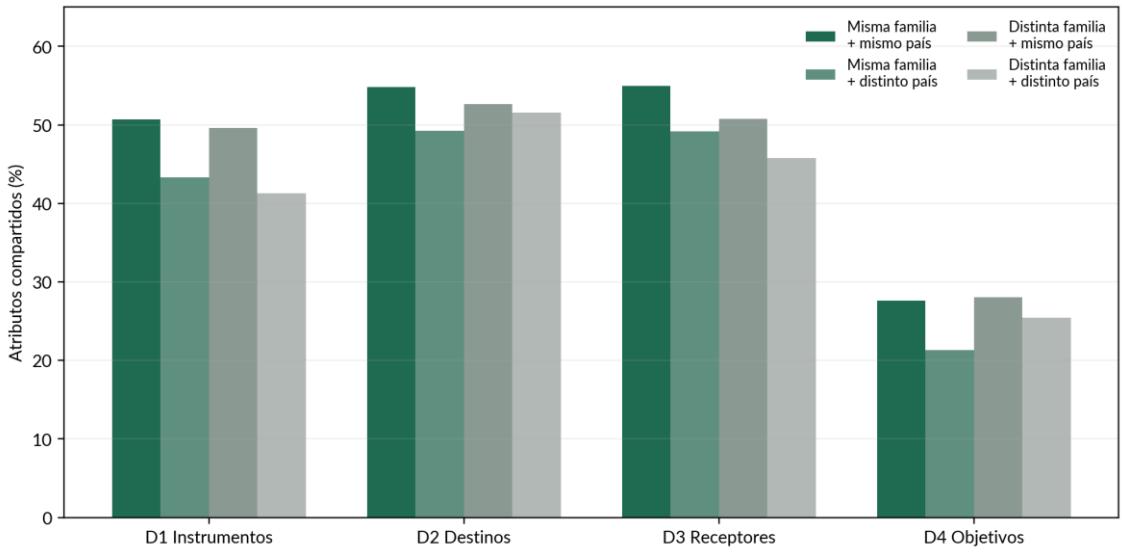
Cuando se mantiene fija la familia, los pares de la misma familia y el mismo país comparten, en promedio, 49,4% de sus atributos D1, 57,8% de D2, 56,3% de D3 y 28,7% de D4. Entre pares de la misma familia ubicados en países distintos, esos valores bajan a 44,1%, 49,7%, 49,0% y 21,3%. La coincidencia de país se asocia así con aumentos de aproximadamente 5,3 puntos porcentuales en instrumentos, 8,1 en destinos, 7,3 en receptores y 7,4 en objetivos (Tabla N° 41) y (Figura N° 39).

Tabla N° 41. Semejanza media de la oferta según relación entre las IFD

Relación entre el par	N pares	D1	D2	D3	D4	D5
Misma familia + mismo país	83	49,4%	57,8%	56,3%	28,7%	6,3%
Misma familia + distinto país	637	44,1%	49,7%	49,0%	21,3%	7,1%
Distinta familia + mismo país	81	51,0%	49,8%	49,8%	26,9%	9,2%
Distinta familia + distinto país	1279	41,0%	51,2%	46,0%	25,3%	6,5%

Nota: porcentaje promedio de atributos compartidos. D5 tiene menos pares válidos porque muchas IFD no documentan componentes complementarios; por ello se interpreta con cautela. La distribución completa, incluidas medianas y rangos intercuartílicos, permite verificar estas diferencias (Anexo N° 12).

Figura N° 39. Semejanza de la oferta según familia y país



Fuente: elaboración propia a partir de las bases institucional y de intervenciones del estudio.
Nota: D1-D4. D5 se excluye por la elevada proporción de pares sin atributos documentados en esa dimensión.

Los objetivos y complementos muestran la mayor libertad de adaptación

La dimensión de objetivos de desarrollo es donde esa diversidad se hace más visible. En F1 y F5, que juntas reúnen 51 de las 65 IFD, la semejanza media de D4 alcanza aproximadamente 20% en F1 y 27% en F5. Dos instituciones pueden, por tanto, compartir una forma básica de operación y una cobertura sectorial semejante y, al mismo tiempo, enfatizar objetivos distintos: inclusión, productividad, sostenibilidad, resiliencia, cadenas de valor, género o juventud. Esa diversidad es relevante para el aprendizaje institucional porque amplía el conjunto de experiencias disponibles dentro de una misma lógica organizativa (Tabla N° 42).

Tabla N° 42. Semejanza media de la oferta dentro de cada familia

Familia	N pares	D1	D2	D3	D4	D5
F1 - Primer piso multisectorial	561	43,1%	49,1%	51,0%	20,0%	3,1%
F2 - Primer piso especializado en agro	15	49,7%	62,2%	46,8%	49,6%	11,1%
F3 - Segundo piso multisectorial	6	75,0%	55,6%	35,3%	38,1%	0,0%
F4 - Segundo piso especializado en agro	1	85,7%	50,0%	30,8%	62,5%	50,0%
F5 - Modalidad mixta multisectorial	136	49,3%	55,0%	46,4%	27,1%	17,6%
F6 - Modalidad mixta especializada en agro	1	14,3%	75,0%	33,3%	42,9%	N.A.

Nota: F4 y F6 corresponden a un único par institucional; sus valores describen ese par. “N.A.” indica que la semejanza no puede calcularse cuando ambas IFD carecen de atributos documentados en D5.

La menor semejanza de D4 expresa, sobre todo, la diversidad de prioridades de política entre instituciones. Una IFD multisectorial puede utilizar el crédito agropecuario principalmente para productividad e inversión; otra de la misma familia puede enfatizar inclusión o cadenas de valor; una tercera, sostenibilidad. La familia establece rasgos básicos de operación, mientras los objetivos de política mantienen un margen mayor de diferenciación. La familia establece rasgos básicos de operación, mientras los objetivos de política mantienen un margen mayor de diferenciación.

F2 muestra una semejanza relativamente mayor en destinos y objetivos que F1 y F5, mientras F4 comparte una proporción alta de instrumentos entre FINAGRO y FIRA. Sin embargo, las familias pequeñas deben leerse caso por caso. F6 ilustra justamente esa

cautela: Agrobanco y BAGRÍCOLA comparten 75% de sus destinos D2, pero solo 14,3% de los instrumentos D1. La pertenencia a la misma familia garantiza un punto de partida institucional semejante, no una cartera idéntica.

La comparación dentro de F1 es particularmente importante porque agrupa 34 IFD de primer piso multisectoriales y, por tanto, concentra más de la mitad de la muestra. Su semejanza media se sitúa en 43,1% para instrumentos, 49,1% para destinos y 51,0% para receptores, pero desciende a 20,0% en objetivos. F5, con 17 instituciones mixtas multisectoriales, presenta un patrón parecido: 49,3% en D1, 55,0% en D2, 46,4% en D3 y 27,1% en D4. En ambos casos, compartir la arquitectura básica de operación deja un margen amplio para construir portafolios funcionalmente distintos.

F2, compuesta por seis IFD de primer piso especializadas en agro, comparte 62,2% de los destinos D2 y 49,6% de los objetivos D4. La mayor semejanza relativa es consistente con un mandato sectorial más concentrado, aunque sigue lejos de una identidad de portafolios. F3, con cuatro instituciones de segundo piso multisectoriales, alcanza 55,6% en destinos pero solo 35,3% en receptores. Estas diferencias muestran que incluso cuando el mandato operativo es similar, cada dimensión de la oferta puede responder de manera distinta.

D5 aporta una señal adicional, aunque con menor cobertura: 33 de las 65 IFD no documentan componentes complementarios. Por esa razón, la semejanza promedio es baja y muchos pares quedan sin una unión de atributos que permita calcular la medida. La conclusión no es que la asistencia técnica, la capacitación o los apoyos integrados carezcan de relevancia, sino que su documentación es menos uniforme y su presencia institucional tiende a ser más concentrada.

D5 obliga a distinguir ausencia documental de ausencia funcional. Parte de la asistencia técnica o de las garantías puede estar incorporada en programas más amplios, prestada por un socio o registrada en documentos distintos de los catálogos financieros. Esta dimensión muestra especialización y complementariedad, pero no permite afirmar que una institución que no documenta un componente carezca de la capacidad de articularlo. La misma cautela se aplica a la distribución nacional de capacidades.

Una familia institucional puede ofrecer un espacio razonable de afinidad sin imponer una única respuesta. Esto favorece el aprendizaje entre entidades que comparten una base organizativa, pero han desarrollado instrumentos, objetivos o complementos distintos. La utilidad de esas diferencias depende también del sistema agropecuario y de cómo se distribuyen las capacidades entre instituciones.

6.4. Distribución nacional de capacidades

Relación entre contexto nacional y capacidades

Las condiciones del sistema agropecuario se contrastan con las capacidades documentadas en las IFD mediante seis bloques del contexto nacional: estructura productiva y territorial; inserción comercial; estructura agraria; inclusión financiera rural; condición climática; y organización del sistema. Cada bloque se relaciona con las 56 categorías sustantivas de D1-D5.

Para las variables numéricas u ordinales se utiliza el coeficiente de Spearman, que indica si dos variables tienden a ordenarse en la misma dirección sin exigir una relación lineal. Los coeficientes se interpretan por su signo y magnitud, no como pruebas de causalidad. La distribución completa de magnitudes dentro de cada bloque y las relaciones concretas

permiten reconocer el patrón; la matriz exhaustiva conserva el detalle de los contrastes (Anexo N° 12).

Todas las categorías D1-D5 se incorporan al análisis sin preseleccionar únicamente seguros para clima, inclusión para agricultura familiar o comercialización para países exportadores. Primero se observa si un bloque completo presenta asociaciones generalmente bajas, moderadas o altas; después se examinan relaciones concretas que ayudan a comprender el patrón. Una asociación aislada puede ilustrar una posibilidad, pero no redefine por sí sola la conclusión del bloque.

Con 24 países, las correlaciones son sensibles a la disponibilidad de información, a los valores extremos y a la relación entre varias variables nacionales. Se interpretan, por ello, como coincidencias descriptivas y no como estimaciones causales de qué factor explica la oferta.

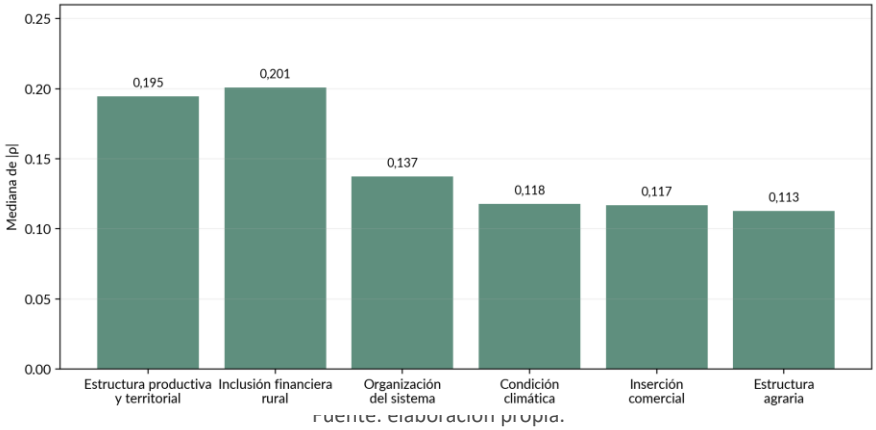
Ningún bloque del contexto presenta una correspondencia fuerte y generalizada con la oferta. Las medianas de |ρ| más altas corresponden a inclusión financiera rural (0,201) y estructura productiva y territorial (0,195). Organización del sistema alcanza 0,137, mientras inserción comercial, condición climática y estructura agraria se sitúan alrededor de 0,11-0,12 (Tabla N° 43) y (Figura N° 40).

Tabla N° 43. Magnitud de las asociaciones entre contexto nacional y capacidades D1-D5

Bloque del contexto	N asociaciones	Mediana |ρ|	P75 |ρ|	|ρ| ≥ 0,30	|ρ| ≥ 0,40
Estructura productiva y territorial	312	0,195	0,295	23,7%	12,8%
Inserción comercial	52	0,117	0,227	17,3%	11,5%
Estructura agraria	52	0,113	0,290	23,1%	9,6%
Inclusión financiera rural	260	0,201	0,307	28,1%	13,8%
Condición climática	52	0,118	0,198	11,5%	1,9%
Organización del sistema	52	0,137	0,236	15,4%	5,8%

Nota: distribución de las asociaciones válidas de cada bloque. |ρ| representa la magnitud de la asociación sin considerar el signo. Los umbrales describen intensidad y no constituyen pruebas de significancia.

Figura N° 40. Intensidad mediana de las asociaciones entre contexto y capacidades



Fuente: elaboración propia.

Estructura productiva y territorial: escala, intensidad productiva y diversidad de respuestas

El bloque productivo y territorial reúne seis variables y 312 asociaciones válidas con D1-D5. Su mediana de |ρ|, 0,195, es una de las dos más altas del capítulo, pero sigue indicando que la relación general es moderada. La señal se concentra especialmente en D3, los receptores y segmentos, donde la mediana alcanza 0,235 y más de un tercio de las asociaciones supera |ρ|=0,30. Esto es razonable: la escala territorial, el peso del agro, el

empleo y la productividad ayudan a definir qué tipos de productores y empresas resultan relevantes para cada sistema.

Dentro de este bloque aparecen relaciones concretas que ayudan a interpretar la diversidad. La superficie agrícola coincide con una mayor difusión de seguros o mecanismos de transferencia de riesgo (ρ=0,63; N=24), mientras una mayor participación de la agricultura en el PIB coincide con una mayor difusión de asistencia técnica (ρ=0,64; N=24). El rendimiento cerealero muestra también una asociación positiva con objetivos de sostenibilidad ambiental y mitigación (ρ=0,66; N=23). Estas relaciones son suficientemente visibles para formular preguntas de política, pero no constituyen una secuencia causal: superficie, productividad, tamaño del sistema financiero y estructura institucional pueden estar actuando simultáneamente.

La escala productiva y territorial amplía el conjunto de problemas que una arquitectura financiera debe resolver: dispersión geográfica, inversión, riesgo, heterogeneidad empresarial y necesidades de coordinación. La respuesta institucional puede combinar crédito, seguros, garantías, intermediarios o servicios técnicos de maneras distintas; el tamaño del sistema no prescribe por sí solo un instrumento determinado.

Inserción comercial: orientación exportadora sin una receta financiera única

La inserción comercial ofrece una evidencia especialmente útil para evitar interpretaciones automáticas. El bloque tiene una mediana de |ρ| de 0,117, aunque en D2 (los destinos financiados) la mediana sube a 0,307. Esto indica que la orientación exportadora se relaciona más con la finalidad del financiamiento que con una arquitectura completa de instrumentos, receptores y complementos.

Algunas asociaciones tienen un signo contrario al que sugeriría una lectura simple. Una mayor participación de las exportaciones agroalimentarias coincide en la muestra con menor difusión de integración de cadenas y acceso a mercados (ρ=-0,57), garantías (ρ=-0,52) y financiamiento de comercialización (ρ=-0,41). La relación admite varias lecturas: parte de esas funciones puede ser provista por banca comercial, empresas de cadena, mercados de capitales u otros actores, o responder a la composición particular de los 24 países. El hallazgo central es más acotado: una mayor inserción exportadora no se traduce mecánicamente en mayor presencia de productos de cadenas dentro de las IFD.

Para la banca de desarrollo, la implicación es que el grado de inserción internacional debe interpretarse junto con la organización del sistema. En un país, la IFD puede intervenir directamente en comercialización y valor agregado; en otro, puede concentrarse en inversión de largo plazo, garantías o fondeo de intermediarios que ya trabajan con exportadores. La función pública puede ser distinta aun cuando el sector enfrente cadenas globales similares.

Estructura agraria: la agricultura familiar no define por sí sola el instrumento

La estructura agraria presenta una mediana de |ρ| de 0,113. El dato es importante porque una de las hipótesis intuitivas del financiamiento rural sería esperar que una mayor presencia de agricultura familiar coincida automáticamente con más microcrédito, capital de trabajo, inclusión o asistencia técnica. La evidencia no muestra una correspondencia uniforme de ese tipo. El porcentaje de agricultura familiar se relaciona con algunas capacidades, pero las direcciones y magnitudes varían entre dimensiones.

La heterogeneidad de la agricultura familiar ayuda a entender por qué no aparece una regla única. Bajo una misma denominación conviven productores de subsistencia,

unidades comerciales pequeñas, cooperativas, empresas familiares integradas a cadenas y explotaciones con distinto acceso a activos, riego o tecnología. Las IFD pueden atenderlos mediante crédito directo, organizaciones de productores, intermediarios, garantías, líneas subsidiadas o acompañamiento técnico. La estructura agraria orienta la definición de la población objetivo y las condiciones de acceso, pero debe leerse junto con la arquitectura financiera concreta.

Inclusión financiera rural: el bloque con mayor señal transversal

La inclusión financiera rural registra la mediana de asociación más alta del capítulo, $|\rho|=0{,}201$ sobre 260 relaciones válidas. La señal es particularmente visible en D1, con una mediana de 0,265, y en D5, con 0,211. Esto sugiere que el grado de integración de la población rural al sistema financiero coincide con diferencias tanto en los instrumentos utilizados como en los apoyos complementarios que acompañan la oferta.

Las asociaciones más claras son intuitivas. Una mayor utilización de pagos digitales rurales coincide con una mayor difusión de servicios de pagos, transferencias o remesas entre las IFD ($\rho=0{,}67$; $N=16$), y una mayor titularidad de cuentas rurales coincide también con esos servicios ($\rho=0{,}57$; $N=19$). El porcentaje de adultos rurales que declara haber tomado préstamos de cualquier fuente se asocia con mayor presencia de financiamiento comercial y de cuentas por cobrar ($\rho=0{,}70$; $N=16$). Estas relaciones muestran que las IFD operan dentro de ecosistemas financieros que ya tienen distintos grados de uso de servicios y canales.

La inclusión financiera transaccional y el financiamiento productivo son dimensiones relacionadas, pero distintas. Un país puede registrar amplia tenencia de cuentas y mantener necesidades de inversión, cobertura de riesgos o crédito de largo plazo; otro puede presentar baja inclusión transaccional y contar con mecanismos públicos especializados para el agro. Para la banca de desarrollo, esta dimensión ayuda a distinguir qué capacidades pueden apoyarse en infraestructura financiera existente y cuáles requieren mecanismos específicos de acceso, intermediación o acompañamiento.

Condición climática: importancia alta, correspondencia funcional baja

El bloque climático ilustra especialmente bien la necesidad de prudencia. Su mediana de asociación es 0,118 y, dentro de D4 (donde se ubican adaptación, sostenibilidad y gestión de riesgos), la mediana baja a 0,097. Ninguna de las diez asociaciones de ese bloque con los objetivos D4 alcanza $|\rho|=0{,}30$. La lectura para la banca de desarrollo no es que el riesgo climático carezca de importancia. Es que una condición climática exigente puede atenderse mediante combinaciones distintas: crédito, seguro, garantía, asistencia técnica, fondos públicos, regulación u otros arreglos que no necesariamente quedan concentrados en el catálogo de una IFD.

Este resultado es conceptualmente relevante. El riesgo climático afecta la capacidad de pago, la volatilidad de ingresos, el valor de activos, la inversión y el costo del fondeo, pero esos efectos pueden gestionarse en diferentes niveles del sistema. Una aseguradora puede absorber parte del riesgo; un fondo público puede subsidiar primas; una IFD puede ofrecer crédito de adaptación; un esquema de garantías puede compartir pérdidas; o un programa técnico puede reducir vulnerabilidad productiva. Buscar únicamente una correlación entre riesgo nacional y "producto climático" dentro del banco subestimaría esa diversidad de respuestas.

La ausencia de una asociación fuerte entre riesgo climático y D4 debe leerse junto con la arquitectura completa. La respuesta al riesgo puede expresarse mediante seguros,

garantías, asistencia técnica u otras capacidades que no necesariamente aparecen como objetivo de un producto ni dentro del balance de la IFD.

Organización del sistema: la posición de la banca de desarrollo importa, pero no homogeneiza la oferta

La organización de los sistemas nacionales muestra asociaciones generalmente bajas con las capacidades de financiamiento agropecuario (mediana de |ρ| = 0,137). Sin embargo, una mayor importancia de la banca de desarrollo dentro del sistema se relaciona con una mayor presencia de objetivos de productividad e innovación (ρ = 0,62), financiamiento para comercialización (ρ = 0,49) y servicios no financieros (ρ = 0,42). Estas relaciones no se presentan en todas las capacidades.

Las formas de organización también muestran diferencias. Los sistemas de ejecución pública directa destacan en los destinos financiados (D2), aunque sus componentes complementarios (D5) están menos extendidos. Los de facilitación e intermediación presentan una mayor presencia de instrumentos (D1), mientras que los multicanal muestran una distribución más equilibrada de capacidades. Brasil y Colombia, los dos casos de crédito dirigido, destacan en D2-D4, pero no permiten establecer conclusiones generales. Estas categorías ayudan a comprender cómo se distribuyen las funciones, sin determinar qué modelo es mejor.

La organización del sistema cambia la difusión de algunas capacidades

La forma nacional de organización no produce una oferta uniforme, pero algunas capacidades cambian de frecuencia de manera apreciable. La inversión en activos y modernización presenta la señal más estable: su difusión media entre países es 92,9% en los sistemas de crédito dirigido, 58,3% en facilitación o intermediación y 100,0% tanto en ejecución pública directa como en los sistemas multicanal. La magnitud de la asociación es alta para este atributo (V de Cramér=0,60; q ajustado=0,002) (Tabla N° 44) (Anexo N° 15, Tabla N° A31).

Tabla N° 44. Difusión de capacidades seleccionadas según forma nacional de organización

Atributo	Crédito dirigido	Facilitación / intermedi-ación	Ejecución directa	Multi-canal	V	q BH
Inversión / activos / modernización	92,9%	58,3%	100,0%	100,0%	0,60	0,002
Garantía / riesgo compartido	19,6%	58,3%	21,5%	8,3%	0,28	0,492
Servicio no financiero	62,5%	62,5%	56,9%	18,3%	0,36	0,218
Inclusión financiera o productiva	57,1%	66,7%	50,0%	18,3%	0,36	0,218
Transformación / agroindustria / valor agregado	58,9%	25,0%	27,8%	18,3%	0,32	0,380
Seguro / transferencia de riesgo	16,1%	50,0%	10,4%	35,0%	0,26	0,494
Capacitación / desarrollo empre-sarial-financiero	42,9%	25,0%	34,0%	8,3%	0,32	0,380

Nota: porcentajes = promedio simple entre países de la proporción de IFD que documenta el atributo. V de Cramér resume la magnitud de asociación y q BH ajusta los contrastes por multiplicidad; se utilizan como controles descriptivos, no como evidencia causal. El crédito dirigido comprende dos países y facilitación/intermediación cuatro.

Las garantías, los servicios no financieros, la inclusión, la transformación agroindustrial y los seguros también registran diferencias amplias entre formas nacionales, pero no

mantienen la misma robustez al ajustar por el número de contrastes. Su utilidad es describir configuraciones posibles, no formular reglas generales. La conclusión más consistente es que la organización del sistema puede acompañar diferencias en capacidades que no forman parte de la definición del propio sistema, especialmente en inversión y modernización.

Instituciones de la misma familia pueden responder de manera distinta según el sistema nacional

La diferencia de contexto se observa con mayor claridad al mantener constante la familia institucional. Entre las 34 IFD F1, la inversión o modernización está documentada en 85,7% de la difusión media de F1 en sistemas de crédito dirigido, 25,0% en facilitación o intermediación y 100,0% tanto en ejecución directa como en sistemas multicanal. La diferencia se atenúa después del ajuste por múltiples contrastes (q=0,076) (Tabla N° 45) (Anexo N° 15, Tabla N° A32).

Tabla N° 45. Capacidades documentadas en F1 según forma nacional de organización

Atributo	Crédito dirigido	Facilitación / intermedi-ación	Ejecución directa	Multi-canal	q BH
Inversión / activos / modernización	85,7%	25,0%	100,0%	100,0%	0,076
Productividad / modernización / in-novación	46,4%	0,0%	75,0%	77,8%	0,308
Transformación / agroindustria / valor agregado	64,3%	0,0%	16,7%	18,5%	0,441
Comercialización / acopio / ventas	64,3%	25,0%	25,0%	38,9%	1,000
Seguro / transferencia de riesgo	0,0%	50,0%	16,7%	35,2%	0,441
Asistencia técnica / extensión	0,0%	25,0%	25,0%	0,0%	0,348
Servicio no financiero	39,3%	25,0%	25,0%	1,9%	0,641

Nota: cada porcentaje promedia, con igual peso por país, la proporción de IFD F1 que documenta el atributo. F1 está presente en 16 países: dos de crédito dirigido, dos de facilitación/intermediación, seis de ejecución directa y seis multicanal. Los valores q se interpretan como filtro de robustez descriptiva.

Como todas las instituciones consideradas pertenecen a F1 (primer piso y cobertura multisectorial), la diferencia en inversión no puede atribuirse simplemente a una composición distinta de familias. El patrón es compatible con que la división del trabajo, la presencia de otros actores y las prioridades nacionales modifiquen qué capacidades necesita desarrollar una institución que, en lo básico, tiene una configuración semejante. No establece causalidad, pero muestra que el tipo de IFD no basta para anticipar su oferta.

Productividad, transformación agroindustrial, seguros, asistencia técnica y servicios no financieros también varían entre los cuatro tipos de sistema dentro de F1, aunque estas diferencias no conservan la misma robustez después del ajuste. Se mantienen como señales descriptivas de adaptación institucional y no como regularidades regionales (Tabla N° 45).

Comprobaciones de sensibilidad: el patrón general se mantiene

El patrón por bloques se mantiene con medidas alternativas de la oferta. Si en lugar de la proporción de IFD se utiliza una medida binaria que solo identifica si la capacidad aparece en al menos una institución del país, inclusión financiera y estructura productiva continúan mostrando las medianas de asociación relativamente más altas. Si el cálculo se restringe a los 14 países con dos o más IFD, las magnitudes cambian, pero tampoco

aparece una relación única entre contexto y oferta. Las tres especificaciones conservan el mismo patrón general (Tabla N° 46).

Tabla N° 46. Sensibilidad de la relación entre contexto y capacidades

Bloque	Difusión, 24 países	Presencia sistémica, 24 países	Difusión, países con ≥2 IFD
Estructura productiva y territorial	0,195	0,214	0,222
Inserción comercial	0,117	0,111	0,227
Estructura agraria	0,113	0,175	0,156
Inclusión financiera rural	0,201	0,226	0,230
Condición climática	0,118	0,118	0,107
Organización del sistema	0,137	0,118	0,159

Nota: cada celda muestra la mediana de |ρ| sobre las asociaciones válidas D1-D5 del bloque. La tercera especificación comprende 14 países y se utiliza únicamente como comprobación de sensibilidad.

Una cautela adicional surge de la propia estructura de la muestra. El número de IFD observadas por país está asociado con la cantidad de atributos documentados en el sistema (ρ=0,73) y, de manera todavía más intensa, con la cantidad de capacidades compartidas por dos o más IFD (ρ=0,94). Por esa razón, los conteos nacionales no se interpretan como una clasificación de desempeño. Un país con más instituciones observadas tiene, mecánicamente, más oportunidades de registrar y compartir capacidades.

Por este efecto de cobertura, los países no se ordenan por el número total de capacidades. Brasil o Argentina, con 14 y 10 IFD observadas, tienen muchas más oportunidades de mostrar capacidades compartidas que un país representado por una sola institución. La difusión (proporción de IFD del país que documenta un atributo) corrige parcialmente esa diferencia, y la sensibilidad con presencia sistémica binaria comprueba que la conclusión general no depende únicamente del denominador. Aun así, la arquitectura nacional describe la muestra institucional disponible y no constituye un inventario exhaustivo de todo el sistema financiero.

Concentración y complementariedad: cómo se distribuyen las capacidades dentro del país.

La existencia de una capacidad y su distribución entre varias IFD son dimensiones distintas. Una función puede estar concentrada en una institución especializada o ser compartida por varias entidades, y ambas configuraciones pueden ser coherentes con la organización nacional.

Diez de los 24 países tienen una sola IFD en la muestra, por lo que en ellos no es posible evaluar distribución interna entre instituciones. Los otros 14 países tienen dos o más IFD. En esos sistemas se observan 387 combinaciones país-atributo D1-D5; 184 están documentadas en al menos dos IFD, equivalentes al 47,5%. El patrón cambia de manera importante según la dimensión.

La distinción entre presencia concentrada y compartida es deliberadamente neutral. Una capacidad compartida puede ampliar opciones y generar competencia o especialización paralela; una capacidad concentrada puede facilitar acumulación de conocimiento y coordinación. El análisis no presupone que todas las capacidades deban replicarse. Su finalidad es mostrar dónde existe un núcleo común de actuación y dónde el sistema parece apoyarse en instituciones específicas.

Los destinos financiados D2 y los receptores D3 muestran la mayor distribución interna: 58,2% y 54,9% de las capacidades presentes, respectivamente, aparecen en dos o más

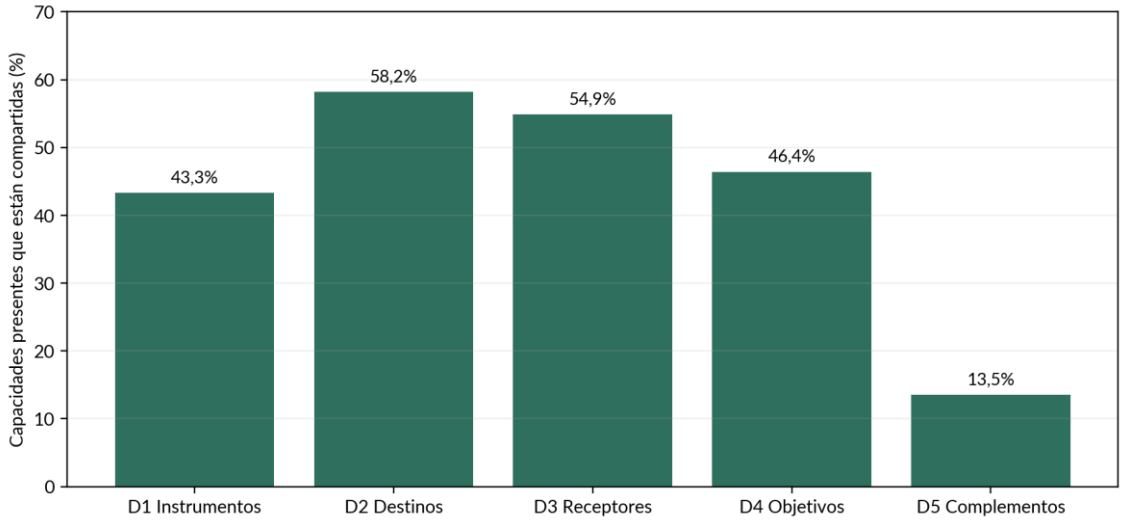
IFD. En instrumentos D1 y objetivos D4 la proporción es 43,3% y 46,4%. D5 es diferente: solo 13,5% de los componentes complementarios presentes está compartido por varias IFD. El patrón combina un financiamiento relativamente extendido con apoyos complementarios más concentrados (Tabla N° 47) y (Figura N° 41).

Tabla N° 47. Distribución de capacidades en los 14 países con dos o más IFD

Dimensión	Capacidades país-atributo presentes	Compartidas por ≥2 IFD	% de las presentes compartidas	Concentradas en una IFD
D1 - Instrumentos y servicios	67	29	43,3%	38
D2 - Destinos financiados	55	32	58,2%	23
D3 - Receptores y segmentos	144	79	54,9%	65
D4 - Objetivos de desarrollo	84	39	46,4%	45
D5 - Componentes complementarios	37	5	13,5%	32

Nota: una "capacidad país-atributo" es la presencia de un atributo dentro de un país. "Concentrada" significa que solo una de las IFD observadas en ese país documenta el atributo; no implica debilidad ni insuficiencia del sistema.

Figura N° 41. Proporción de capacidades presentes que están compartidas por varias IFD



El patrón tiene sentido desde la organización de la banca de desarrollo. Muchas IFD pueden financiar inversión o capital de trabajo al mismo tiempo porque esas necesidades atraviesan distintos segmentos del agro. En cambio, diseñar seguros, administrar garantías, preparar proyectos o prestar asistencia técnica exige capacidades especializadas, acuerdos interinstitucionales y recursos que no necesariamente conviene duplicar. D5 aparece, así como una dimensión donde la complementariedad institucional es particularmente relevante.

Qué tipo de institución alberga la capacidad cuando está concentrada

En los 14 países con dos o más IFD se identifican 203 combinaciones país-atributo D1-D5 en las que una capacidad está documentada por una sola institución. Para distinguir especialización funcional de simple tamaño de la familia, cada caso se contrasta con un valor esperado proporcional al número de IFD de cada familia dentro del país.

F2 alberga 60 de esos 203 casos, frente a 34,6 esperados según su presencia institucional, lo que equivale a 1,73 veces el valor esperado. La sobrerrepresentación se concentra especialmente en receptores D3 (2,03 veces), objetivos de desarrollo D4 (1,91) y

componentes complementarios D5 (1,59); en instrumentos D1 la relación se aproxima mucho más a lo esperado (1,11) (Tabla N° 48) (Anexo N° 17, Tablas N° A37-A39).

Tabla N° 48. Familias que albergan capacidades concentradas: observado y esperado

Familia	Casos observados	Casos esperados	Observado / esperado	% de casos
F1	74	85,4	0,87x	36,5%
F2	60	34,6	1,73x	29,6%
F3	10	23,7	0,42x	4,9%
F4	11	4,2	2,59x	5,4%
F5	39	47,1	0,83x	19,2%
F6	9	8,0	1,12x	4,4%

Nota: el valor esperado distribuye cada capacidad concentrada entre las familias presentes en el país de manera proporcional a su número de IFD. Una razón superior a 1 indica sobrerrepresentación relativa. No mide calidad, efectividad, adicionalidad ni conveniencia de concentrar la función. F4 y F6 deben leerse como casos por su reducido número de instituciones.

La especialización de F2 aparece así menos en la exclusividad de instrumentos financieros y más en funciones de focalización, objetivos de desarrollo y acompañamiento. En términos operativos, cuando una capacidad no está distribuida entre varias IFD del país, las instituciones de primer piso especializadas en agro aparecen con mayor frecuencia como portadoras de conocimientos o funciones específicas sobre a quién atender, para qué objetivo y con qué apoyos complementarios. F1 registra 0,87 veces el valor esperado y F5 0,83; estos valores son compatibles con una distribución más amplia de funciones o con menor especialización exclusiva, no con menor capacidad institucional.

La concentración no debe leerse automáticamente como carencia. Puede expresar especialización institucional. Si una IFD administra una garantía, otra presta directamente y una tercera ofrece asistencia técnica, el sistema puede disponer de las tres capacidades sin que cada entidad las replique. Desde una perspectiva de política institucional, esto amplía las opciones: fortalecer una capacidad puede significar desarrollarla internamente, conectarse con otra institución o mejorar la coordinación entre mecanismos ya existentes.

Los sistemas con varias IFD muestran precisamente esa diversidad de arreglos. Brasil y Argentina, con 14 y 10 instituciones observadas, combinan varias familias y registran una alta proporción de capacidades presentes en más de una IFD. Colombia, con cuatro instituciones de tres familias, también combina capacidades compartidas con otras concentradas. Ecuador, Chile, Honduras o Guatemala presentan una distribución distinta: varias capacidades aparecen concentradas en instituciones específicas. Estas diferencias no forman una jerarquía. Muestran que la escala del sistema, la especialización y la división institucional de funciones producen arquitecturas nacionales diferentes.

El crédito está documentado en los 24 países y, entre los sistemas con varias IFD, aparece compartido en 13 y concentrado en uno. La inversión está presente en 23 países y se comparte en 12 de los 14 sistemas donde puede observarse distribución interna. En cambio, el seguro aparece en 11 países y, entre los sistemas con varias IFD, está concentrado en ocho y compartido en dos; la garantía aparece en diez países, concentrada en cinco y compartida en dos. La asistencia técnica aparece en once países, pero solo en uno está documentada en varias IFD (Tabla N° 49).

Tabla N° 49. Localización regional de capacidades seleccionadas

Capacidad	Países con atributo	Países con una IFD observada	Países con capacidad concentrada	Países con capacidad compartida	Mediana de difusión
Financiamiento reembolsable — crédito o préstamo	24	10	1	13	100,0%
Inversión, activos y modernización	23	10	1	12	100,0%
Servicio no financiero	17	5	6	6	66,7%
Seguro / transferencia de riesgo	11	1	8	2	50,0%
Garantía / riesgo compartido	10	3	5	2	41,7%
Mitigación y sostenibilidad ambiental	17	4	4	9	66,7%
Adaptación climática y resiliencia	13	5	6	2	50,0%
Asistencia técnica / extensión	11	2	8	1	50,0%
Capacitación y desarrollo empresarial/financiero	11	3	6	2	50,0%
Garantía incorporada	5	0	5	0	33,3%

Nota: la selección combina capacidades ampliamente extendidas y capacidades especializadas para mostrar distintas formas de localización. La matriz de las 56 categorías D1-D5 contiene el detalle completo de esta localización (Anexo N° 13).

La comparación entre estas capacidades muestra dos lógicas. Crédito e inversión forman parte del núcleo común de la banca de desarrollo agropecuaria y, por ello, tienden a difundirse entre varias instituciones. Seguros, garantías y asistencia técnica se parecen más a capacidades especializadas que pueden ser internalizadas por una IFD concreta o articuladas con otros actores. Para el diseño institucional, esta distinción es más útil que preguntar si el país "tiene" o "no tiene" una herramienta: permite identificar dónde reside la capacidad y qué tipo de coordinación puede ser necesaria para ponerla al servicio de una operación.

Los objetivos ambientales muestran otra forma de distribución. La sostenibilidad ambiental y mitigación aparece en 17 países y está compartida por varias IFD en nueve de los sistemas con más de una institución observada. La adaptación climática aparece en 13 países, pero se concentra en una IFD en seis sistemas y se comparte en dos. Incluso dentro de un mismo campo de política, las capacidades pueden organizarse de maneras diferentes.

La forma general de organizar el financiamiento nacional tampoco conduce a una combinación única de capacidades. Los sistemas de ejecución pública directa, facilitación e intermediación, intervención multicanal y crédito dirigido presentan mezclas distintas de instrumentos, destinos, receptores y objetivos. El grupo de crédito dirigido contiene solo dos países y debe leerse como un par de casos; por ello, estas categorías ayudan a describir la arquitectura, pero no se utilizan para establecer una jerarquía entre modelos (Anexo N° 13).

D6 y la forma de entrega: una capa necesaria, aunque menos documentada

D6 completa la lectura cuando existe evidencia sobre la entrega. El canal directo se documenta en 14 países, la canalización mediante intermediarios financieros en siete, los

programas especiales en 13 y la modalidad digital en seis. Su menor cobertura frente a D1-D5 aconseja utilizar esta dimensión para caracterizar experiencias y preparar el análisis de casos del capítulo 7, sin asignarle el mismo peso en la identificación de patrones regionales (Anexo N°13, Tabla A28-C).

La relevancia de D6 es práctica. Dos productos con el mismo destino y receptor pueden funcionar de manera muy distinta si uno se origina directamente y otro se canaliza mediante un intermediario; de igual forma, un crédito ordinario, un fondo o un fideicomiso distribuyen de manera diferente las responsabilidades, los riesgos y el uso de recursos públicos. Aunque la evidencia regional no es suficientemente uniforme para realizar los mismos cruces que en D1-D5, la dimensión permite recordar que la arquitectura no termina en el diseño del producto: también depende del mecanismo mediante el cual llega al usuario.

Los programas especiales integran con mayor frecuencia capacidades financieras y no financieras

Dentro de D6, los programas especiales presentan una combinación distinta de capacidades. De las 528 intervenciones, 67 están documentadas bajo esta forma. En ellas, la preinversión aparece 7,0 veces más frecuentemente que en el universo total; el acceso a mercados 6,9 veces; la preparación o estructuración de proyectos 5,9 veces; el apoyo no reembolsable 5,1 veces; y la asistencia técnica 4,7 veces (Tabla N° 50) (Anexo N° 17, Tablas N° A40-A41).

Tabla N° 50. Capacidades sobrerrepresentadas en programas especiales

Capacidad	Intervenciones	En programa especial	Universo total	Razón
Preinversión / preparación de proyectos	8	11,9%	1,7%	7,0x
Acceso a mercados / articulación comercial	7	10,4%	1,5%	6,9x
Preparación / estructuración de proyectos	6	9,0%	1,5%	5,9x
Apoyo no reembolsable	26	38,8%	7,6%	5,1x
Asistencia técnica / extensión	16	23,9%	5,1%	4,7x
Capacitación / desarrollo empresarial-financiero	11	16,4%	4,9%	3,3x
Servicio no financiero	28	41,8%	13,4%	3,1x

Nota: razón = frecuencia del atributo entre los programas especiales dividida entre su frecuencia en las 528 intervenciones. D6 tiene menor cobertura documental que D1-D5 y los programas especiales pueden contar con fichas más extensas; por ello, el patrón se interpreta como exploratorio.

El patrón es coherente con una función de integración. Para una necesidad financiera acotada puede bastar una línea o producto; cuando la intervención combina preparación del proyecto, asistencia técnica, capacitación, apoyo no reembolsable y articulación comercial, el programa especial aparece con mucha mayor frecuencia como vehículo organizador. Esta diferencia no está contenida en la definición de D6 y ayuda a distinguir un canal de entrega de una arquitectura de intervención más amplia.

La conclusión de esta sección es que el sistema nacional importa de dos maneras diferentes. Primero, establece condiciones productivas, territoriales, financieras y climáticas que se relacionan de forma selectiva con la oferta. Segundo, distribuye las capacidades entre instituciones. Esta segunda función es especialmente relevante para la banca de desarrollo porque muestra que una respuesta integral no exige necesariamente

que cada IFD concentre todos los instrumentos y servicios dentro de su propio balance u organización.

6.5. Lecciones para el aprendizaje entre pares

La diversidad institucional amplía las formas posibles de intervenir

No existe una única arquitectura institucional para financiar al agro. La región utiliza bancos de primer piso, instituciones de segundo piso y entidades mixtas, con mandatos multisectoriales o especializados. Esa diversidad no impide construir capacidades amplias; de hecho, la especialización agropecuaria coincide en la muestra con una mayor variedad de destinos, objetivos y componentes de apoyo.

Para la banca de desarrollo, este resultado amplía el menú de diseño institucional. Una capacidad no depende de adoptar una única forma jurídica u operativa. Puede desarrollarse desde un banco que presta directamente, desde una institución que moviliza intermediarios o desde un esquema mixto. Lo relevante es la coherencia entre mandato, recursos, capacidades técnicas y papel dentro del sistema nacional. La variedad observada en la región demuestra que existen distintos caminos para sostener inversión, inclusión, cadenas de valor, sostenibilidad o gestión de riesgos.

La familia institucional es un punto de partida, no un destino

La familia institucional orienta, pero no determina, la oferta. Compartir modalidad de operación y cobertura sectorial crea una base de afinidad, pero deja un espacio considerable para decidir qué instrumentos utilizar, qué segmentos priorizar, qué objetivos perseguir y qué apoyos incorporar. Esta flexibilidad permite adaptar una estructura institucional relativamente estable a prioridades nacionales y capacidades organizativas diferentes.

Esta conclusión tiene una consecuencia para la gestión estratégica. Cambiar la arquitectura de la oferta no requiere necesariamente modificar la naturaleza institucional del banco. Una IFD puede mantener su modalidad de primer piso, segundo piso o mixta y, dentro de ella, incorporar nuevas capacidades, redefinir destinatarios, ampliar objetivos o fortalecer alianzas. La estructura ofrece restricciones y ventajas, pero no agota el espacio de innovación.

El contexto orienta problemas; la respuesta financiera sigue siendo una decisión de diseño

El contexto tampoco produce una respuesta automática. Las características productivas y la inclusión financiera muestran algunas asociaciones con la oferta, pero ninguna dimensión nacional genera por sí sola una combinación uniforme de capacidades. El riesgo climático puede requerir una respuesta financiera importante sin que esta adopte siempre la forma de un seguro o de un producto de adaptación dentro de la IFD; la respuesta puede distribuirse entre instrumentos, alianzas y actores.

Para la política pública, esto evita las recetas de correspondencia uno a uno. Un territorio con alta vulnerabilidad climática no necesita necesariamente que cada IFD cree un seguro propio; puede requerir garantías, financiamiento de adaptación, incentivos, información, asistencia técnica o acuerdos con aseguradoras. De igual forma, una alta presencia de agricultura familiar no conduce automáticamente al microcrédito como única respuesta. El diagnóstico del contexto debe preceder al diseño, pero no sustituirlo.

La complementariedad entre actores puede ser una capacidad en sí misma

La capacidad del sistema puede superar la capacidad de cada institución considerada de manera aislada. En los países con varias IFD, destinos y segmentos suelen estar más distribuidos que los componentes complementarios. Seguros, garantías, asistencia técnica o preparación de proyectos pueden concentrarse en entidades específicas. Para una IFD, fortalecer la atención al agro puede significar desarrollar una nueva capacidad, pero también conectarse mejor con un fondo, una aseguradora, un intermediario o una agencia técnica que ya cumple esa función.

Esta perspectiva cambia la forma de interpretar una capacidad no documentada. La pregunta relevante deja de ser únicamente "¿el banco ofrece este instrumento?" y pasa a ser "¿cómo accede el usuario a esta capacidad dentro del sistema?". Una IFD puede cumplir una función decisiva originando crédito y, al mismo tiempo, apoyarse en un fondo de garantías, una aseguradora o una agencia de extensión. La fortaleza de la arquitectura puede residir precisamente en coordinar esas piezas sin duplicarlas.

El aprendizaje entre pares debe ser específico a la capacidad que se quiere fortalecer

El aprendizaje institucional debe centrarse en capacidades concretas. Si instituciones de una misma familia pueden construir ofertas diferentes y los contextos nacionales no determinan una respuesta única, el benchmarking no debería buscar un "banco modelo" para copiar de manera integral. Resulta más útil identificar de quién puede aprender una IFD para una capacidad específica, en qué condiciones opera esa experiencia y qué elementos dependen del mandato, el fondeo, los intermediarios o la organización del sistema.

La semejanza entre instituciones refuerza una conclusión práctica: dos IFD pueden ser próximas en instrumentos y destinos y, al mismo tiempo, diferir ampliamente en objetivos o complementos. Por eso, la referencia más útil para seguros puede no ser la misma que para inclusión productiva, cadenas de valor o asistencia técnica. El aprendizaje gana precisión cuando parte de una necesidad funcional concreta y después identifica qué institución ofrece una experiencia pertinente bajo condiciones razonablemente próximas.

Ninguna capa de análisis basta por sí sola para caracterizar la oferta. Los sistemas agropecuarios y financieros son distintos, las IFD adoptan configuraciones institucionales diversas y sus capacidades se combinan de formas también diferentes. El mandato institucional, el contexto y la composición de capacidades importan, pero sus relaciones son flexibles y dejan espacio para estrategias distintas.

Esta flexibilidad desplaza la discusión desde la búsqueda de un modelo único hacia la construcción de capacidades pertinentes. La diversidad institucional puede aprovecharse para identificar experiencias que, frente a problemas semejantes, han desarrollado respuestas diferentes y potencialmente útiles para el aprendizaje entre pares.

El benchmarking utiliza la familia institucional y el contexto para identificar referencias y, en una etapa posterior, examina las capacidades concretas de D1-D6. La referencia útil no es una institución superior en términos generales, sino una experiencia pertinente para estudiar una función específica de producto agropecuario (Tabla N° 51).

Tabla N° 51. Información utilizada para el benchmarking institucional

Capa	Función analítica	Uso en el aprendizaje entre pares
Familia institucional	Delimita una base común de modalidad operativa y cobertura sectorial.	Primer filtro para identificar instituciones con una lógica básica semejante.
Perfil institucional	Propiedad y alcance territorial añaden diferencias dentro de la familia.	Refina la proximidad sin redefinir la familia.
Contexto nacional	Las condiciones agrícolas se asocian de manera selectiva con la oferta, no mecánica.	Permite distinguir experiencias desarrolladas en entornos más o menos próximos.
Arquitectura nacional	Las capacidades pueden estar concentradas o compartidas entre varias IFD y otros actores.	Ayuda a interpretar qué parte de una experiencia depende de coordinación sistémica.
D1-D6	La oferta conserva diferencias importantes aun entre instituciones semejantes.	Permite identificar la capacidad específica sobre la que interesa aprender.

Nota: las capas se mantienen separadas. El benchmarking utiliza la familia, la proximidad institucional y el contexto para identificar referencias y después examina las capacidades concretas de D1-D6.

Síntesis de implicaciones para las IFD

La evidencia conjunta permite resumir ocho implicaciones que conectan la configuración institucional, la organización del sistema nacional y la arquitectura efectiva de la oferta. Las formulaciones técnicas y su lectura operativa se mantienen separadas para evitar que una asociación descriptiva se interprete como causalidad (Tabla N° 52).

Tabla N° 52. Síntesis de hallazgos sobre configuración institucional, sistema nacional y arquitectura de la oferta

Conclusión	Formulación técnica	Lectura para la gestión
Una misma familia puede desplegar ofertas distintas según el sistema nacional.	Dentro de F1, manteniendo constante modalidad de primer piso y cobertura multisectorial, la difusión de inversión/modernización varía entre 25,0% y 100,0% según la forma nacional y conserva q<0,05.	Saber qué tipo de banco es no basta. Bancos muy parecidos pueden hacer cosas distintas porque trabajan dentro de sistemas diferentes y reparten funciones con otros actores.
Tener una capacidad no significa utilizarla intensamente.	La presencia institucional y la intensidad del portafolio producen patrones diferentes. En microproductor/microempresa rural, F2 registra 66,7% de presencia y 11,8% de intensidad mediana activa; F1, 40,5% y 46,7%.	Una cosa es tener algún producto para un grupo y otra que ese grupo sea una parte importante de la oferta.
Mayor difusión puede coexistir con menor profundidad.	Productividad/modernización está presente en 100,0% de F2 frente a 59,5% de F1, pero la intensidad mediana activa es 26,4% y 50,0%, respectivamente; en cadenas de valor ocurre un patrón semejante.	Algunas familias hacen un poco de una función en casi todos sus bancos; otras la hacen en menos bancos, pero cuando la adoptan ocupa más espacio en su portafolio.
Las IFD especializadas en agro albergan con frecuencia capacidades exclusivas del sistema.	Cuando una capacidad D1-D5 está concentrada en una sola IFD del país, F2 aparece 1,73 veces más de lo esperado por su peso institucional; la sobrerrepresentación es mayor en D3, D4 y D5 que en D1.	Cuando solo una institución del país conserva una función específica, muchas veces el banco agrícola especializado concentra el conocimiento sobre a quién atender, qué objetivo perseguir o qué apoyo agregar.

Conclusión	Formulación técnica	Lectura para la gestión
La especialización se expresa en la forma de combinar capacidades.	F2 registra con mayor frecuencia combinaciones como refinanciación + gestión de riesgos (66,7%), crédito + integración de cadenas (83,3%) y servicio no financiero + productividad (50,0%) que F1 y F5.	Los bancos pueden usar piezas parecidas, pero ensamblarlas de manera distinta: no solo prestan, sino que vinculan el financiamiento con recuperación, mercados o apoyo productivo.
Los programas especiales funcionan como vehículos de integración.	D6B07 presenta fuerte sobrerrepresentación de preinversión, articulación comercial, estructuración, apoyo no reembolsable, asistencia técnica y capacitación, con razones entre 3,1 y 7,0 veces.	Cuando el problema requiere algo más que dinero, los bancos tienden a organizar un programa que reúna financiamiento y apoyos complementarios.
La división del trabajo entre IFD forma parte de la capacidad nacional.	D1-D4 presentan capacidades relativamente más compartidas, mientras D5 se concentra con mayor frecuencia en una sola IFD; la familia que alberga la función también varía por dimensión.	No todos los bancos tienen que hacer todo. Un sistema puede funcionar porque distintas instituciones se reparten crédito, garantías, asistencia y otros apoyos.
La arquitectura nacional importa, pero no existe una receta única.	La forma nacional se asocia selectivamente con algunas capacidades, especialmente inversión/modernización, sin generar una correspondencia uniforme entre sistema, familia e instrumento.	La manera en que un país organiza su banca de desarrollo influye, pero no permite predecir automáticamente qué productos tendrá cada institución.

Nota: las relaciones son descriptivas. Los porcentajes reflejan presencia documental e intensidad del catálogo observado y no permiten inferir causalidad, calidad, impacto ni una jerarquía entre familias o sistemas.

En conjunto, la configuración institucional y la forma nacional de organización delimitan el espacio de intervención, pero no predeterminan la arquitectura de la oferta. La oferta observada surge de la interacción entre mandato, capacidades organizativas, división funcional del sistema y decisiones concretas de diseño. Esta lectura sustenta un benchmarking centrado en capacidades específicas y en las condiciones necesarias para adaptarlas, más que en la búsqueda de un modelo institucional único.



CAPÍTULO 7

BENCHMARKING Y APRENDIZAJE ENTRE PARES

Las instituciones de una misma familia comparten características básicas, como modalidad de operación y grado de especialización sectorial, pero conservan diferencias relevantes en su oferta. Dos IFD con una configuración institucional semejante pueden utilizar productos distintos, atender segmentos diferentes, perseguir otros objetivos o combinar de manera diversa los servicios que acompañan al financiamiento. Dentro de un mismo país, además, estas funciones pueden distribuirse entre varias instituciones: una IFD puede concentrarse en crédito, otra en garantías, otra en seguros y otra en asistencia técnica.

A partir de esta realidad, el benchmarking no busca determinar cuál institución es "mejor". Su propósito es identificar experiencias que puedan resultar útiles para una IFD concreta frente a una necesidad específica. La pregunta deja de ser "¿qué banco debería imitarse?" y pasa a ser "¿qué institución tiene una experiencia pertinente para estudiar esta capacidad, y qué tan comparable es con la IFD interesada?". De esta manera, una misma institución puede ser una referencia útil para analizar seguros, mientras otra puede ser más pertinente para estudiar garantías, financiamiento de cadenas de valor o atención a pequeños productores.

El benchmarking se organiza como una comparación estructurada entre las 65 Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) de 24 países incluidas en el estudio. El procedimiento distingue tres tipos de información. Primero, se identifica qué instituciones son suficientemente próximas por sus características institucionales y por las condiciones del sistema agropecuario en el que operan. Segundo, se examina qué capacidades están documentadas en sus productos e intervenciones. Tercero, se verifica si esas capacidades también están presentes en otras IFD del país de la institución analizada. Esta última revisión es importante porque una capacidad que no aparece en una IFD puede estar siendo provista por otra entidad del mismo sistema nacional.

La selección de referencias precede al examen de capacidades. Dentro de cada familia se identifican las instituciones que ofrecen las mejores combinaciones de proximidad institucional y contextual. Una referencia primaria puede ser más cercana en la dimensión institucional y otra en el contexto agropecuario; cuando ninguna domina claramente en ambas, las dos se conservan. De ahí que una IFD pueda contar con más de una referencia relevante.

Una vez definido ese conjunto de referencias, se analiza qué puede aprenderse de ellas. Para ello, las 136 relaciones externas primarias identificadas se cruzan con la taxonomía multidimensional de las 528 intervenciones analizadas. Las dimensiones D1-D5 permiten observar las principales capacidades agrofinancieras: los instrumentos utilizados, las necesidades financiadas, los receptores y segmentos atendidos, los objetivos de intervención y los componentes que acompañan al financiamiento. La dimensión D6 añade información sobre la forma en que esas capacidades se entregan (canales, vehículos y modalidades), aunque se utiliza como información complementaria porque su documentación es menos uniforme.

El procedimiento sigue así una secuencia sencilla. Primero se determina con quién tiene sentido establecer la comparación; después se identifica qué capacidad concreta puede estudiarse; luego se verifica si esa capacidad ya existe en otra IFD del mismo país; y, finalmente, se analizan las condiciones necesarias para considerar su posible adaptación. De este modo, el benchmarking funciona como una herramienta para orientar el aprendizaje entre pares y organizar preguntas de análisis, no como una clasificación de desempeño institucional (Tabla N° 53).

Tabla N° 53. Del par institucional a una pregunta de aprendizaje

Nivel	Pregunta	Información utilizada	Resultado
1. Familia	¿Qué IFD comparten la misma lógica básica de intervención?	Modalidad operativa y cobertura sectorial	Universo inicial dentro de F1-F6.
2. Proximidad institucional	¿Qué tan parecidas son dentro de la familia?	Cobertura geográfica y propiedad (D_inst)	Distancia institucional relativa.
3. Proximidad contextual	¿Qué tan próximos son sus sistemas agro?	Cinco bloques nacionales (D_contexto)	Distancia contextual relativa.
4. Referencias externas	¿Qué candidatas no son superadas simultáneamente en ambas distancias?	Criterio de no dominación	Una o varias referencias primarias.
5. Capacidades	¿Qué documenta la referencia que no aparece documentado en la IFD objetivo?	D1-D5; D6 como capa complementaria	Pregunta concreta de aprendizaje.
6. Arquitectura nacional	¿La capacidad ya está documentada en otra IFD del país?	Presencia y difusión nacional	Ruta doméstica, articulación nacional o referencia externa.
7. Transferibilidad	¿Qué condiciones deben comprobarse antes de adaptar una práctica?	Regulación, fondeo, riesgo, costos, capacidades, uso y resultados	Agenda de debida diligencia.

Fuente: elaboración propia.

7.1. Alcance y lógica del benchmarking

La comparación se organiza en dos rutas de referencia y una capa adicional de articulación. La ruta externa relaciona a cada IFD con instituciones de su misma familia ubicadas en otros países. Como esas instituciones operan bajo condiciones nacionales distintas, se evalúan por separado la proximidad institucional y la proximidad del sistema agropecuario. La ruta doméstica opera dentro del mismo país y la misma familia; allí el contexto nacional se mantiene constante y la comparación se concentra en las características institucionales que todavía pueden diferir. La articulación nacional amplía

después la mirada hacia otras IFD del país que documentan la capacidad de interés, aunque no pertenezcan a la misma familia.

Esta separación evita dos errores frecuentes. El primero sería tratar como equivalentes instituciones que pertenecen a la misma familia, pero operan bajo mandatos territoriales o regímenes de propiedad diferentes. El segundo sería suponer que una capacidad no documentada en una IFD constituye por sí sola una carencia del sistema. Una función puede encontrarse en otra entidad pública, en una IFD de distinta familia o, fuera del alcance sistemático de esta matriz, en aseguradoras, fondos, ministerios u otros actores. Por esa razón, el capítulo utiliza la expresión capacidad no documentada en la IFD objetivo y no ausencia de capacidad.

La noción de referencia también es relativa. Una IFD puede tener varias referencias externas porque una candidata es más próxima institucionalmente y otra se encuentra más cerca en las condiciones de su sistema agro. El procedimiento conserva ambas cuando ninguna domina a la otra. Esto es importante para el aprendizaje: la institución que resulta útil para estudiar una garantía puede no ser la misma que conviene revisar para asistencia técnica, cadenas de valor o segmentación de beneficiarios.

Las capacidades D1-D6 se examinan únicamente después de seleccionar los pares. Esta decisión metodológica evita una circularidad: si la oferta se utilizara para escoger la referencia, la comparación tendería a seleccionar instituciones que ya se parecen precisamente en la característica que luego se quiere estudiar. El benchmarking identifica primero con quién tiene sentido contrastarse; el análisis de capacidades determina después sobre qué vale la pena aprender.

Regla de interpretación. Una oportunidad de aprendizaje se registra cuando un atributo no está documentado en la IFD objetivo y sí aparece en al menos una referencia externa primaria, una referencia doméstica primaria o alguna otra IFD del mismo país. La regla identifica dónde estudiar una experiencia; no afirma que la IFD deba incorporar el atributo ni que la referencia tenga mejor desempeño.

7.2. Identificación de referencias y capacidades

Universo de comparación y filtro de familia

El universo comprende 65 IFD clasificadas en seis familias según dos características que determinan su lógica básica de intervención: la forma de operar (primer piso, segundo piso o modalidad mixta) y la cobertura sectorial (multisectorial o especializada en agricultura). La comparación se realiza únicamente dentro de la misma familia. Así, una institución no se evalúa frente a otra cuyo mecanismo de llegada al beneficiario o cuyo mandato sectorial sea estructuralmente distinto.

Las comparaciones son dirigidas: cada institución se considera, por turno, como IFD objetivo y las demás de su familia como candidatas. El universo contiene 1.560 relaciones dentro de familia. De ellas, 1.274 conectan instituciones de países diferentes y 166 corresponden a instituciones del mismo país. Esta estructura permite que una IFD actúe como referencia para varias instituciones sin asignarle por ello una posición superior dentro de la región.

Proximidad institucional (D_inst)

Una vez fijada la familia, todavía existen diferencias relevantes entre instituciones. D_inst resume dos de ellas: la cobertura geográfica y el régimen de propiedad. La cobertura geográfica se ordena como subnacional, nacional y nacional-internacional; la distancia

entre categorías se normaliza sobre los dos pasos posibles. La propiedad se trata como una coincidencia o diferencia entre regímenes. D_inst es el promedio de ambos componentes.

Los valores menores indican mayor proximidad relativa, pero no mayor calidad. El tipo jurídico de la institución, su tamaño y la participación agropecuaria se conservan como descriptores para interpretar cada par, sin incorporarlos a la distancia. Esta decisión mantiene D_inst alineada con la tipología construida en el estudio y evita añadir ponderaciones que no forman parte de la clasificación institucional.

Proximidad del sistema agro (D_contexto)

La comparación externa incorpora cinco bloques nacionales: estructura agraria, escala territorial, desempeño productivo, inclusión financiera rural y condición climática. Cada bloque responde a una pregunta distinta sobre el entorno en el que la IFD opera. El peso se asigna al bloque y no al número de indicadores disponibles dentro de él, de modo que una dimensión con más variables no domine mecánicamente la comparación.

Con información completa, los cinco bloques aportan por igual a D_contexto. Cuando un bloque no puede calcularse para un par, el promedio utiliza solamente los bloques observados y exige al menos tres bloques comunes. Las diferencias continuas se normalizan para hacer comparables escalas distintas; las variables nominales se comparan como coincidencia o diferencia y los patrones binarios se tratan con una medida de distancia apropiada. El objetivo es medir proximidad relativa entre contextos, no construir un índice nacional de desempeño.

La forma nacional de canalización, la posición de la banca de desarrollo y la localización institucional de las capacidades se mantienen fuera de D_contexto. Esas variables se recuperan después para interpretar la arquitectura del sistema. La separación es importante porque dos países con condiciones productivas o financieras próximas pueden organizar de manera diferente la provisión de seguros, garantías, asistencia técnica u otros apoyos.

Referencias externas mediante no dominación

Para cada IFD objetivo se consideran las candidatas de la misma familia situadas en otros países y con al menos tres bloques contextuales comunes. En lugar de sumar D_inst y D_contexto en un único puntaje, se aplica un criterio de no dominación: una candidata se descarta cuando otra es igual o más próxima en ambas dimensiones y estrictamente más próxima en al menos una.

Este criterio evita que una distancia compense automáticamente a la otra. Una institución muy cercana por contexto no reemplaza necesariamente a otra más próxima por configuración institucional. Cuando ambas ofrecen combinaciones distintas de proximidad, las dos permanecen como referencias primarias. La multiplicidad de referencias es, por tanto, una característica deliberada del método.

Ruta doméstica y articulación nacional. La ruta doméstica se activa cuando existen dos o más IFD de la misma familia dentro de un país. Como las variables nacionales son comunes por construcción, D_contexto no se utiliza para ordenar estas candidatas. Se conserva la menor D_inst y todos sus empates. El procedimiento identifica 35 IFD con al menos una referencia doméstica.

La articulación nacional responde a una pregunta diferente. Una capacidad puede estar documentada en otra IFD del país, aunque esa institución pertenezca a otra familia y, por

tanto, no sea una referencia doméstica primaria. En ese caso la experiencia es relevante para estudiar coordinación, división de funciones o complementariedad dentro del sistema. Esta capa no modifica el conjunto de pares; informa dónde puede encontrarse la capacidad antes de buscar exclusivamente fuera del país.

Capacidades D1-D5 y D6 después de la selección

Cada IFD se representa mediante 56 atributos sustantivos agrupados en cinco dimensiones: D1 identifica instrumentos y servicios; D2, las necesidades financiadas; D3, las contrapartes y segmentos atendidos; D4, los objetivos de intervención; y D5, los componentes que complementan el financiamiento. D6 añade 11 atributos sobre canal, vehículo y modalidad de entrega y se mantiene como bloque complementario por su menor profundidad documental.

Para cada IFD objetivo y cada atributo se pregunta si el atributo está documentado en la propia institución y, cuando no lo está, si aparece en alguna de sus referencias primarias, en una referencia doméstica o en otra IFD del país. El cruce se realiza atributo por atributo. No se construye un puntaje agregado D1-D5 y el número total de oportunidades no se interpreta como medida de calidad, sofisticación o desempeño institucional.

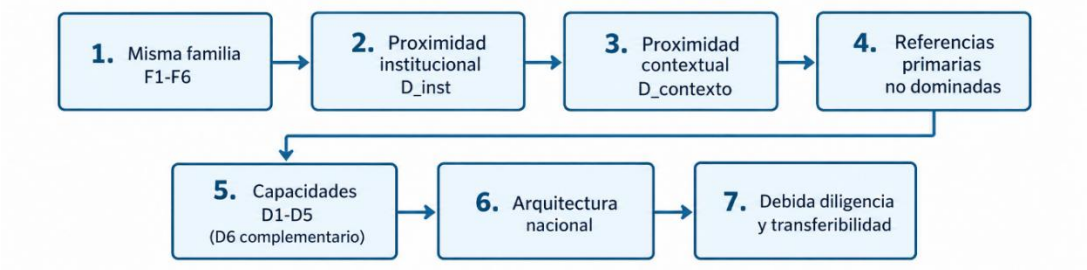
La cautela es especialmente importante para D3 y D5. Una institución puede no documentar un segmento específico porque su mandato utiliza una categoría general, o puede no incorporar asistencia técnica dentro del producto porque esa función se organiza en otra entidad. La matriz permite localizar experiencias para el aprendizaje sin inferir que un diseño deba ser reemplazado por otro.

Controles de sensibilidad y consistencia

La especificación base otorga el mismo peso a los cinco bloques de D_contexto. Para comprobar que el conjunto de referencias no dependa de una única ponderación, se evaluaron tres reponderaciones y la exclusión sucesiva de cada bloque. En los escenarios de reponderación, entre 81,5% y 87,7% de las 65 IFD mantienen exactamente el mismo conjunto primario y entre 93,8% y 98,5% conservan al menos una referencia del escenario base. Cuando se elimina un bloque completo, entre 80,0% y 96,9% conserva al menos una referencia original. La estructura agraria es la exclusión que genera la mayor variación.

Las correlaciones entre las cinco distancias contextuales se sitúan entre 0,01 y 0,48. La mayor asociación corresponde a desempeño productivo e inclusión financiera rural. Ninguna pareja alcanza 0,50, por lo que los bloques aportan información relacionada, pero no redundante en grado extremo. Los resultados detallados de sensibilidad y consistencia se conservan como material complementario (Anexo N° 18. La secuencia completa del procedimiento se resume antes de los resultados regionales (Figura N° 42).

Figura N° 42. Secuencia del benchmarking institucional y del aprendizaje entre pares



Fuente: elaboración propia. D1-D6 se utilizan después de establecer las referencias; no intervienen en la selección primaria.

7.3. Resultados regionales del benchmarking

Espacio de comparación y tamaño del conjunto primario

Las 65 IFD generan 1.560 comparaciones dirigidas dentro de familia. La ruta externa reúne 1.274 relaciones potenciales y la doméstica 166. Tras aplicar el criterio de no dominación, se conservan 136 relaciones externas primarias, equivalentes a 2,09 referencias por IFD. Todas las instituciones mantienen al menos una referencia externa.

La densidad de comparación depende del tamaño de cada familia. F1 reúne 34 IFD distribuidas en 16 países y concentra 96 de las 136 relaciones primarias. F5, con 17 instituciones en once países, conserva 25. Las familias F2, F4 y F6 tienen una referencia por IFD porque su universo de candidatas es mucho más pequeño. Esta diferencia describe la estructura de la muestra y no la calidad de las configuraciones institucionales (Tabla N° 54).

Tabla N° 54. Espacio de comparación y referencias primarias por familia

Familia	N° IFD	N° países	IFD con ruta doméstica	Relaciones externas primarias	Promedio refs./IFD
F1	34	16	24	96	2.82
F2	6	6	0	6	1.00
F3	4	3	2	5	1.25
F4	2	2	0	2	1.00
F5	17	11	7	25	1.47
F6	2	2	0	2	1.00

Fuente: elaboración propia con base en la auditoría de Fase A. Las relaciones son dirigidas y se calculan únicamente dentro de la misma familia.

El conjunto primario tampoco se reduce normalmente a un único par. Treinta y tres IFD conservan una referencia, 13 tienen dos, cinco tienen tres, once mantienen cuatro y tres instituciones conservan seis. En total, 32 de las 65 IFD disponen de más de una alternativa no dominada. Esta multiplicidad es útil porque permite formular preguntas distintas frente a referencias diferentes sin forzar una elección única (Tabla N° 55).

Tabla N° 55. Distribución del número de referencias externas primarias

N° referencias	N° IFD	% de IFD
1	33	50.8%
2	13	20.0%
3	5	7.7%
4	11	16.9%
5	0	0.0%
6	3	4.6%

Qué cambia al incorporar la taxonomía multidimensional

La Fase B traduce las referencias institucionales en preguntas sobre capacidades concretas. El cruce utiliza 56 atributos D1-D5 y registra una oportunidad cada vez que un atributo no está documentado en la IFD objetivo, pero sí aparece en una ruta disponible. El resultado son 1.222 combinaciones IFD-capacidad con al menos una vía de aprendizaje documentada. Las 65 IFD presentan por lo menos una de estas combinaciones.

Las oportunidades no deben interpretarse como una puntuación. El número depende de la amplitud del catálogo documentado, del tamaño de la familia, de la cantidad de IFD existentes en el país y del número de atributos de cada dimensión. D3, por ejemplo, contiene más categorías que D2 y, por construcción, puede generar más combinaciones. El valor analítico está en saber cuál es la capacidad, dónde está documentada y qué tipo de contraste puede realizarse (Tabla N° 56).

Tabla N° 56. Oportunidades D1-D5 identificadas por dimensión

Dimensión	Qué describe	Oportunidades IFD-capacidad	IFD con ≥1 oportunidad
D1	Instrumentos y servicios	255	59
D2	Necesidades financiadas	130	58
D3	Contrapartes y segmentos	419	62
D4	Objetivos de intervención	254	61
D5	Componentes complementarios	164	54

Fuente: elaboración propia. Los conteos no son comparables como indicadores de intensidad entre dimensiones porque cada dimensión contiene un número diferente de atributos.

D6 genera 206 oportunidades adicionales y alcanza a 60 IFD. Debido a la menor consistencia documental sobre canales, vehículos y modalidades de entrega, estos resultados se conservan como una capa complementaria. Son útiles para orientar preguntas sobre cómo se implementa una capacidad, pero no se combinan con D1-D5 ni se utilizan para juzgar la amplitud de la oferta.

Tres rutas para organizar el aprendizaje

Las 1.222 oportunidades pueden localizarse en tres ámbitos que se superponen. En 633 combinaciones existe al menos una referencia externa primaria que documenta la capacidad; en 246 existe una referencia doméstica de la misma familia; y en 836 la capacidad aparece en alguna otra IFD del propio país. La suma supera 1.222 porque una misma capacidad puede estar disponible por más de una ruta.

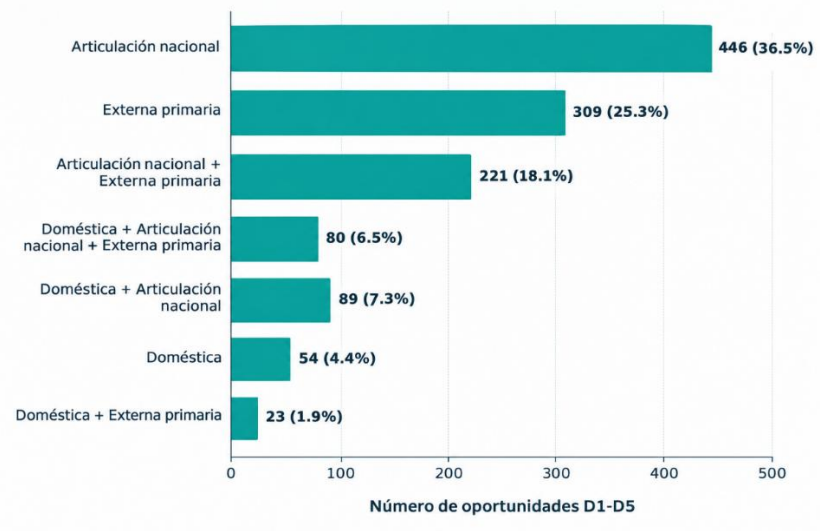
La distribución de combinaciones permite distinguir qué ruta aparece de manera más inmediata. En 446 oportunidades la capacidad está documentada en otra IFD del país sin una referencia externa o doméstica para ese atributo; en 309, la vía documentada es exclusivamente una referencia externa primaria. Otras 413 combinaciones ofrecen dos o tres rutas simultáneas. La coexistencia de vías nacionales y externas permite iniciar el aprendizaje dentro del sistema nacional, contrastarlo con un par regional y avanzar luego hacia la evaluación del instrumento concreto (Tabla N° 57) (Figura N° 43).

Tabla N° 57. Combinaciones de rutas disponibles en las oportunidades D1-D5

Combinación de rutas	N° oportunidades	% de 1.222
Articulación nacional	446	36.5%
Externa primaria	309	25.3%
Articulación nacional + Externa primaria	221	18.1%
Doméstica + Articulación nacional + Externa primaria	80	6.5%
Doméstica + Articulación nacional	89	7.3%
Doméstica	54	4.4%
Doméstica + Externa primaria	23	1.9%

Fuente: elaboración propia. “Articulación nacional” identifica otra IFD del país; “doméstica” exige, además, misma familia y mínima D_inst.

Figura N° 43. Distribución de oportunidades D1-D5 por combinación de rutas



La ruta doméstica facilita el aprendizaje entre IFD de la misma familia y país, mientras que la articulación nacional permite identificar capacidades en otras instituciones y comprender cómo se distribuyen dentro del sistema.

Capacidades que abren redes amplias de aprendizaje

Algunas capacidades cuentan con más experiencias documentadas para el aprendizaje, dentro y fuera del país, lo que amplía las opciones de comparación sin implicar mayor importancia o necesidad de adopción (Tabla N° 58).

Tabla N° 58. Capacidades seleccionadas y disponibilidad de rutas de aprendizaje

Dim.	Capacidad	IFD documenta	IFD sin documentación	Con alguna ruta	Ref. externa	Otra IFD del país
D1	Seguro / transferencia de riesgo	13	52	37	6	32
D1	Garantía / riesgo compartido	12	53	31	13	23
D1	Vehículo o mecanismo estructurado de canalización	12	53	36	20	20
D1	Servicio no financiero	29	36	29	21	26
D2	Comercialización, acopio y financiamiento de ventas	28	37	28	22	22
D2	Refinanciación, normalización y recuperación	10	55	36	14	28
D3	Pequeño productor	17	48	35	19	28
D3	MiPyME agro / rural	20	45	36	29	28
D3	Grupo priorizado: mujeres	12	53	32	11	26
D4	Gestión de riesgos y resiliencia ante choques	21	44	36	16	30
D4	Integración de cadenas y acceso a mercados	26	39	26	19	22
D4	Igualdad de género / empoderamiento económico	11	54	30	10	24
D5	Asistencia técnica / extensión	12	53	34	17	26
D5	Capacitación y desarrollo empresarial/financiero	16	49	35	19	20
D5	Subsidio, bonificación o aporte no reembolsable incorporado	7	58	25	16	24

Nota: Las columnas de ruta pueden superponerse y no deben sumarse. La selección de la tabla es ilustrativa y no constituye un ranking.

El seguro o transferencia de riesgo es un ejemplo claro de capacidad distribuida. Trece IFD la documentan directamente. Entre las 52 que no la documentan, 37 cuentan con alguna ruta para estudiarla y 32 encuentran la capacidad en otra IFD del propio país. En cambio, ninguna de esas oportunidades proviene de una referencia doméstica de la misma familia. La lectura no es que las IFD deban internalizar el seguro, sino que esta función suele exigir observar la arquitectura institucional del sistema antes de formular una estrategia de aprendizaje.

La integración de cadenas y acceso a mercados presenta una red especialmente amplia. Veintiséis IFD documentan ese objetivo y, entre las 39 que no lo hacen, 26 disponen de alguna ruta; 19 cuentan con una referencia externa primaria y 22 encuentran la capacidad en otra IFD del país. En comercialización, acopio y financiamiento de ventas ocurre algo similar: 28 de las 37 IFD que no documentan esa necesidad tienen al menos una ruta. Las capacidades ligadas a articulación productiva pueden, así, estudiarse mediante una red regional relativamente densa de experiencias.

Los componentes complementarios D5 merecen una lectura particular. La asistencia técnica o extensión se documenta en 12 IFD, pero 34 de las 53 instituciones que no la documentan cuentan con alguna ruta para estudiarla. La capacitación empresarial o financiera aparece en 16 IFD y genera 35 oportunidades. Otros componentes son mucho más concentrados: la plataforma digital, información o monitoreo se documenta en una sola IFD del universo y el acceso a mercados como componente incorporado en tres. En estos casos, el benchmarking ayuda a localizar experiencias, pero la validación del diseño y de la división de funciones con otros actores es indispensable.

Qué enseñan estos resultados sobre la banca de desarrollo

El primer aprendizaje es que la similitud institucional sirve para delimitar un espacio razonable de comparación, pero no anticipa el contenido de la oferta. Esta conclusión es coherente con el capítulo 6: compartir familia no produce automáticamente la misma combinación de instrumentos, segmentos u objetivos. Precisamente por ello existen oportunidades de aprendizaje dentro de familias que, a primera vista, parecen muy próximas.

El país tampoco homogeneiza la oferta. Las rutas domésticas muestran que instituciones de una misma familia y bajo un marco nacional común pueden documentar capacidades distintas, mientras la articulación nacional revela que una capacidad no documentada en la IFD objetivo puede estar disponible en otra entidad del sistema. El aprendizaje entre pares puede orientarse tanto a desarrollar una práctica como a entender una división institucional de funciones ya existente.

El tercero es que las dimensiones no se distribuyen de la misma manera. Las necesidades financiadas y los segmentos tienden a encontrarse con mayor frecuencia en varias IFD de un país, mientras los componentes complementarios suelen estar más concentrados. Para la banca de desarrollo, esto implica que ampliar una contribución agrofinanciera no siempre consiste en añadir un nuevo producto de crédito. Puede significar coordinar garantías, asistencia técnica, seguros, plataformas, subsidios o preparación de proyectos con otra institución.

El cuarto aprendizaje es que las condiciones nacionales orientan la pregunta sin predeterminar la arquitectura de instrumentos. Dos países con exposición climática semejante pueden organizar de manera distinta los seguros, la adaptación, la gestión de riesgos o la sostenibilidad. Esa variación es precisamente la que el benchmarking

aprovecha para observar respuestas diferentes bajo condiciones razonablemente próximas.

7.4. Aplicación a cinco casos

Cinco casos permiten observar rutas distintas: dos relaciones externas primarias, una comparación doméstica, una búsqueda dirigida adicional y un contraste ilustrativo entre familias. No representan "mejores prácticas" ni instituciones superiores; cada caso convierte una diferencia documental en preguntas sobre instrumentos, segmentos, objetivos y condiciones de implementación.

Tres de los cinco pares pertenecen al conjunto de referencias primarias o domésticas. Bahamas Development Bank y Saint Lucia Development Bank se conserva como una demostración adicional de búsqueda dirigida: SLDB no forma parte del conjunto Pareto general de Bahamas, pero puede estudiarse cuando la pregunta concreta se concentra en capacidades de capital de trabajo, comercialización y cadenas (Tabla N° 59).

Tabla N° 59. Casos ilustrativos y capacidades que motivan el aprendizaje

Caso	Ruta	Familia	D_inst	D_contexto	N° capacidades ref.>obj.	Campos principales
BANHPROVI - BDP	Externa primaria	F5	0,500	0,203	8	Seguro; ciclo productivo; segmentos; adaptación y gestión de riesgos
BAGRÍCOLA - Agrobanco	Externa primaria	F6	0,000	0,347	12	Seguro; garantía; vehículos; pequeño productor; género; gestión de riesgos
AFD - COFIDE	Contraste ilustrativo entre familias	F3/F5	—	0,218	7	Garantía; apoyo no reembolsable; vehículo estructurado; inclusión y cadenas
Bahamas Development Bank - SLDB	Búsqueda dirigida adicional	F1	0,000	0,345*	3	Capital de trabajo; comercialización; cadenas
BNB - BASA	Doméstica	F5	0,000	-	2	Organizaciones de productores y forma cooperativa

Fuente: elaboración propia. *Bahamas-SLDB utiliza cuatro bloques contextuales y se presenta como búsqueda dirigida adicional, fuera del conjunto primario general.

BANHPROVI y BDP: del seguro a una arquitectura más amplia de gestión de riesgos

El Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) y el Banco de Desarrollo Productivo (BDP) pertenecen a F5, la familia de modalidad mixta y cobertura multisectorial. La relación forma parte del conjunto externo primario. Su distancia institucional es 0,500 y la contextual 0,203 con los cinco bloques observados. La proximidad contextual es suficiente para justificar el contraste, pero la diferencia institucional recuerda que el aprendizaje debe concentrarse en capacidades concretas y no en una réplica integral del modelo.

La taxonomía multidimensional identifica ocho capacidades documentadas en BDP y no en BANHPROVI: seguro o transferencia de riesgo; capital de trabajo y ciclo productivo; atención a microproductores, MiPyME y productores medianos o grandes; forma final individual; adaptación climática y resiliencia; y gestión de riesgos y resiliencia ante choques. La lectura es más rica que una comparación centrada únicamente en seguros,

porque muestra que la transferencia de riesgo aparece dentro de una combinación más amplia de segmentación, financiamiento del ciclo y objetivos de resiliencia.

La arquitectura hondureña añade una distinción relevante. BANADESA documenta capital de trabajo, microproductor y MiPyME, mientras el seguro, la atención explícita a productores medianos o grandes y los objetivos de adaptación y gestión de riesgos no aparecen documentados en las IFD de la muestra hondureña. Por tanto, parte del aprendizaje puede comenzar dentro del país y otra parte requiere mirar fuera. La pregunta para una segunda etapa no es si BANHPROVI debe reproducir el diseño de BDP, sino cómo se distribuyen fondeo, riesgo, elegibilidad, seguro y seguimiento, y qué elementos serían compatibles con su mandato y con la organización institucional de Honduras.

BAGRÍCOLA y Agrobanco: especialización semejante, capacidades diferentes

El Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRÍCOLA) y Agrobanco de Perú constituyen la familia F6: instituciones de modalidad mixta y especialización agropecuaria. Comparten cobertura nacional y propiedad pública, por lo que D_inst es 0,000; D_contexto alcanza 0,347. Al no existir otras IFD en F6, cada institución constituye la referencia externa primaria de la otra.

Agrobanco documenta doce atributos que no aparecen documentados en BAGRÍCOLA: seguro, garantía y vehículo estructurado; refinanciación y recuperación; organización de productores o cooperativas como contraparte; pequeño productor; formas cooperativas, asociación y organización de productores; priorización de mujeres; gestión de riesgos; e igualdad de género. La comparación no indica una mayor amplitud "mejor" en Agrobanco, sino dos maneras distintas de construir una oferta dentro de la misma especialización sectorial.

En la muestra dominicana estas doce capacidades no aparecen documentadas en otra IFD, por lo que la ruta sistemática es externa. Esto hace especialmente importante la debida diligencia. Antes de extraer una lección habría que conocer qué parte de cada capacidad depende de regulación, subsidios, fondos de garantía, alianzas con aseguradoras, sistemas de información, canales de distribución o criterios de focalización que no son transferibles de forma automática entre países.

AFD y COFIDE: vehículos estructurados, inclusión y cadenas entre modalidades distintas

La Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) de Paraguay pertenece a F3 (segundo piso multisectorial), mientras COFIDE de Perú pertenece a F5 (modalidad mixta multisectorial). Por ello, este contraste es ilustrativo y no constituye una relación externa primaria de la misma familia; D_inst no se aplica entre estas dos familias. La distancia contextual previamente documentada es 0,218. La comparación permite examinar mecanismos de intermediación, vehículos, elegibilidad y asignación de riesgo, sin atribuir equivalencia tipológica a las dos entidades.

COFIDE documenta siete atributos que no aparecen en AFD: garantía o riesgo compartido; apoyo no reembolsable; vehículo o mecanismo estructurado de canalización; pequeño productor; forma asociativa; inclusión financiera o productiva; e integración de cadenas y acceso a mercados. La arquitectura paraguaya muestra, sin embargo, que varias de estas capacidades ya se encuentran en otras IFD, ya que CAH documenta garantía, vehículos, asociaciones y cadenas, mientras BNF y CAH documentan pequeño productor e inclusión. El contraste con COFIDE debe leerse, por tanto, junto con las capacidades nacionales y no como sustitución de ellas.

Una referencia externa puede ser útil para estudiar la forma de estructurar una capacidad, aunque esta ya exista, en términos generales, dentro del país. La pregunta pasa de "tener o no tener" a "cómo se organiza, con qué intermediarios, bajo qué gobernanza y para qué segmento".

Bahamas Development Bank y SLDB: búsqueda dirigida cuando la pregunta cambia

Bahamas Development Bank y Saint Lucia Development Bank pertenecen a F1, primer piso multisectorial, con cobertura nacional y propiedad pública. D_inst es 0,000 y D_contexto es 0,345 con cuatro bloques observados. SLDB no pertenece al conjunto primario general de Bahamas Development Bank; por ello este caso no se utiliza para modificar el Pareto base. Se conserva únicamente para mostrar qué ocurre cuando, una vez identificada una necesidad de aprendizaje concreta, se amplía la búsqueda dentro de la misma familia.

La comparación identifica tres capacidades documentadas en SLDB y no en Bahamas Development Bank: capital de trabajo y ciclo productivo, comercialización y financiamiento de ventas, e integración de cadenas y acceso a mercados. Ninguna aparece documentada en otra IFD de Bahamas dentro de la muestra. La búsqueda dirigida, por tanto, abre una pregunta legítima: cómo una institución con configuración institucional semejante incorpora mecanismos que conectan liquidez productiva y comercialización.

El conjunto primario institucional-contextual se conserva como punto de partida. Si no responde a una pregunta concreta, puede ampliarse la búsqueda dentro de la misma familia, dejando explícito que la nueva referencia no pertenece al Pareto general. Esta distinción mantiene la trazabilidad metodológica y evita presentar como primaria una relación seleccionada por la propia capacidad que se quiere estudiar.

BNB y BASA: aprendizaje doméstico dentro de un mismo sistema nacional

El Banco do Nordeste do Brasil (BNB) y el Banco da Amazônia (BASA) ofrecen una comparación doméstica en F5. Ambos tienen D_inst igual a 0,000 y operan bajo el mismo contexto nacional considerado por el estudio. Esta ruta reduce las diferencias nacionales, aunque no elimina las particularidades subnacionales del Nordeste y la Amazonia, que deben incorporarse si se profundiza el caso.

BASA documenta dos atributos que no aparecen en BNB dentro del cruce utilizado: la organización de productores o cooperativas como contraparte directa y la forma final cooperativa. Ambas capacidades están ampliamente compartidas por otras IFD brasileñas. En este caso, la pregunta de aprendizaje no es dónde existe la capacidad -el sistema ofrece múltiples experiencias-, sino cómo se organiza en territorios, redes productivas y canales institucionales diferentes.

El aprendizaje doméstico resulta especialmente útil cuando la capacidad está distribuida y el interés consiste en comparar mecanismos de implementación. Una segunda etapa debería incorporar contexto subnacional, composición de la cartera, cobertura territorial, intermediarios, organizaciones productivas y resultados por instrumento.

Lectura conjunta de los casos

Los cinco casos muestran que la referencia útil depende de la pregunta. BANHPROVI-BDP abre una agenda sobre riesgo, ciclo productivo y segmentación; BAGRÍCOLA-Agrobanco muestra cómo instituciones igualmente especializadas pueden combinar capacidades diferentes; AFD-COFIDE ilustra un contraste dirigido entre familias distintas,

útil para estudiar capacidades que también pueden estar presentes en otras IFD del país; Bahamas-SLDB muestra cómo realizar una búsqueda dirigida sin alterar el conjunto primario; y BNB-BASA ilustra el valor del aprendizaje dentro de un mismo sistema nacional.

El hilo común es que el benchmarking no termina con la identificación de un par. El par solamente reduce el universo de búsqueda. El aprendizaje comienza cuando la diferencia se traduce en una capacidad concreta y se pregunta qué instrumento la materializa, qué actores participan, cómo se financia, quién asume el riesgo y qué resultados se han observado. Ese paso exige información adicional que la taxonomía documental, por sí sola, no puede proporcionar (Tabla N° 60).

Tabla N° 60. Capacidades documentadas en la referencia y no en la IFD objetivo en los cinco casos

Caso	Dimensión	Capacidad	Situación en el país objetivo	Otra IFD del país
Honduras → Bolivia	D1	Seguro / transferencia de riesgo	No documentada en IFD de la muestra	—
Honduras → Bolivia	D2	Capital de trabajo y ciclo productivo	Concentrada en una IFD	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)
Honduras → Bolivia	D3	Microproductor / microempresa rural	Concentrada en una IFD	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)
Honduras → Bolivia	D3	MiPyME agro / rural	Concentrada en una IFD	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)
Honduras → Bolivia	D3	Mediano / gran productor o empresa	No documentada en IFD de la muestra	—
Honduras → Bolivia	D3	Forma final: individual	No documentada en IFD de la muestra	—
Honduras → Bolivia	D4	Adaptación climática y resiliencia	No documentada en IFD de la muestra	—
Honduras → Bolivia	D4	Gestión de riesgos y resiliencia ante choques	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	D1	Seguro / transferencia de riesgo	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	D1	Garantía / riesgo compartido	No documentada en IFD de la muestra	—

Caso	Dimensión	Capacidad	Situación en el país objetivo	Otra IFD del país
República Dominicana → Perú	D1	Vehículo o mecanismo estructurado de canalización	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	D2	Refinanciación, normalización y recuperación	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	D3	Contraparte directa — Organización de productores/cooperativa	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	D3	Pequeño productor	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	D3	Forma final: cooperativa	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	D3	Forma final: asociación	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	D3	Forma final: organización de productores	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	D3	Grupo priorizado: mujeres	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	D4	Gestión de riesgos y resiliencia ante choques	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	D4	Igualdad de género / empoderamiento económico	No documentada en IFD de la muestra	—
Paraguay → Perú	D1	Garantía / riesgo compartido	Concentrada en una IFD	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Paraguay → Perú	D1	Apoyo no reembolsable	No documentada en IFD de la muestra	—
Paraguay → Perú	D1	Vehículo o mecanismo estructurado de canalización	Concentrada en una IFD	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)

Caso	Dimensión	Capacidad	Situación en el país objetivo	Otra IFD del país
Paraguay → Perú	D3	Pequeño productor	Compartida por dos o más IFD	Banco Nacional de Fomento (BNF); Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Paraguay → Perú	D3	Forma final: asociación	Concentrada en una IFD	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Paraguay → Perú	D4	Inclusión financiera o productiva	Compartida por dos o más IFD	Banco Nacional de Fomento (BNF); Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Paraguay → Perú	D4	Integración de cadenas y acceso a mercados	Concentrada en una IFD	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Bahamas → Santa Lucía	D2	Capital de trabajo y ciclo productivo	No documentada en IFD de la muestra	—
Bahamas → Santa Lucía	D2	Comercialización, acopio y financiamiento de ventas	No documentada en IFD de la muestra	—
Bahamas → Santa Lucía	D4	Integración de cadenas y acceso a mercados	No documentada en IFD de la muestra	—
Brasil → Brasil	D3	Contraparte directa — Organización de productores/cooperativa	Compartida por dos o más IFD	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento); Badesul Desenvolvimento; Banco da Amazônia (BASA); Banco do Brasil; Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE); Caixa Econômica Federal
Brasil → Brasil	D3	Forma final: cooperativa	Compartida por dos o más IFD	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento); Badesul Desenvolvimento; Banco da Amazônia (BASA); Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. (BDMG); Banco do Brasil; Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE); Caixa Econômica Federal

Nota: "No documentada" describe la evidencia reunida para la muestra y no prueba ausencia real de la capacidad.

7.5. Transferibilidad de experiencias

Una experiencia relevante es un punto de partida para estudiar transferibilidad, no una prueba de que pueda replicarse. El benchmarking indica dónde mirar y qué preguntar; la adaptación exige una segunda etapa con evidencia operacional, financiera, regulatoria y de resultados. Una capacidad puede funcionar en una institución gracias a condiciones de fondeo, regulación, reparto contractual de riesgos o infraestructura tecnológica que no estén presentes en otra.

La evaluación posterior puede organizarse en ocho dimensiones. El mandato y la regulación determinan qué operaciones son legalmente posibles. El fondeo condiciona plazo, moneda y costo. La asignación de riesgos define qué actor absorbe pérdidas o provee garantías. El canal muestra cómo llega el instrumento al usuario. Los criterios de elegibilidad determinan a quién puede atender. Las capacidades operativas indican qué sistemas, personal y procesos requiere. La utilización y escala permiten saber si la práctica es marginal o relevante dentro de la institución. Los resultados y el desempeño permiten finalmente evaluar si la experiencia alcanzó los objetivos para los que fue diseñada (Tabla N° 61).

Tabla N° 61. Dimensiones para evaluar transferibilidad después del benchmarking

Dimensión	Pregunta principal	Evidencia a revisar
1. Mandato y regulación	¿La IFD objetivo está habilitada para realizar la operación?	Ley, estatuto, regulación prudencial, autorizaciones y límites.
2. Fondeo	¿Qué recursos sostienen el instrumento y en qué condiciones?	Fuente, plazo, moneda, costo, subsidio y estabilidad del fondeo.
3. Asignación de riesgos	¿Quién asume crédito, clima, mercado u otros riesgos?	Garantías, seguros, contragarantías, reservas y contratos.
4. Canal y actores	¿Cómo llega la capacidad al beneficiario?	Intermediarios, cooperativas, aseguradoras, plataformas y alianzas.
5. Elegibilidad y beneficiarios	¿A quién está dirigido y cómo se identifica?	Criterios de segmentación, tamaño, actividad, territorio y condiciones de acceso.
6. Capacidades de implementación	¿Qué necesita la institución para operarlo?	Personal, sistemas, datos, evaluación, seguimiento y contabilidad.
7. Utilización y escala	¿Qué tan utilizada es la práctica?	Número de operaciones, montos, beneficiarios, cobertura y permanencia.
8. Resultados y desempeño	¿Qué evidencia existe sobre su funcionamiento?	Mora, pérdidas, adicionalidad, productividad, resiliencia, inclusión u otros resultados pertinentes.

Fuente: elaboración propia.

Esta segunda etapa es especialmente importante cuando la capacidad se encuentra en otra IFD del mismo país. La existencia de una experiencia nacional puede hacer más útil estudiar coordinación o especialización que reproducir el instrumento dentro de la IFD objetivo. De manera similar, una referencia externa puede aportar conocimiento sobre diseño sin que la solución institucional óptima consista en internalizar toda la función.

7.6. Aprendizaje institucional y cooperación regional

Las 65 IFD disponen de referencias externas primarias y capacidades documentadas que pueden examinarse, además de referencias domésticas cuando existen. Esta red no clasifica desempeño: orienta preguntas sobre el diseño y las condiciones de instrumentos y apoyos agrofinancieros.

Las 65 fichas y la matriz objetivo-capacidad-referencia facilitan misiones, intercambios y comunidades de práctica de ALIDE; su consulta también podría integrarse en METIS o Power BI.

Con datos adicionales sobre montos, beneficiarios, costos, utilización y resultados se podría evaluar la intensidad y alcance de cada instrumento: primero comparar institución y contexto, luego examinar la capacidad y finalmente sus resultados (Tabla N° 62).

Tabla N° 62. Secuencia operativa para una agenda de aprendizaje entre pares

Etapa	Pregunta	Salida del estudio	Acción siguiente
1. Definir capacidad	¿Qué instrumento, necesidad, segmento, objetivo o componente se quiere estudiar?	Código y definición D1-D5; D6 cuando corresponda.	Precisar la pregunta institucional.
2. Revisar referencias primarias	¿Qué pares no dominados están disponibles dentro de la misma familia?	Referencias externas; referencia doméstica cuando existe.	Contrastar perfil y contexto.
3. Revisar arquitectura nacional	¿La capacidad ya está documentada en otra IFD del país?	Localización y difusión nacional.	Definir si el aprendizaje es de producto, coordinación o ambos.
4. Identificar experiencia concreta	¿Qué producto o práctica materializa la capacidad?	Referencia-capacidad y ficha institucional.	Revisar diseño, canal, beneficiarios y mecanismo.
5. Ampliar la búsqueda si es necesario	¿Las referencias primarias responden a la pregunta?	Búsqueda dirigida adicional claramente diferenciada del Pareto base.	Identificar otras experiencias de la misma familia sin reetiquetarlas como primarias.
6. Evaluar transferibilidad	¿Qué condiciones hacen viable la práctica?	Lista de verificación en ocho dimensiones.	Debida diligencia técnica, financiera y regulatoria.
7. Organizar cooperación	¿Qué intercambio puede resolver la pregunta?	Mapa IFD-capacidad-referencia.	Misión, webinar, asistencia técnica, CdP o investigación conjunta.

El benchmarking identifica pares institucionales, contextos comparables y diferencias de capacidades para formular oportunidades concretas de cooperación, sin equiparar semejanza con desempeño.

De las 65 IFD, 32 tienen más de una referencia externa primaria; conservar referencias distintas permite estudiar seguros, garantías, cadenas y otras capacidades bajo condiciones diferentes.

En D1-D5 se identifican 1.222 combinaciones IFD-capacidad con rutas de aprendizaje, y todas las instituciones tienen al menos una. Una capacidad no documentada no demuestra una deficiencia ni constituye una calificación institucional.

Además, 33 IFD cuentan con una referencia doméstica de su familia. Si seguros, garantías, asistencia técnica o comercialización ya se prestan en otra entidad del país, conviene evaluar articulación y complementariedad antes que duplicar instrumentos.

La transferibilidad requiere examinar regulación, mandato, fondeo, canales, capacidades y distribución de riesgos: el benchmarking identifica experiencias pertinentes, pero solo una debida diligencia posterior establece qué puede adaptarse.



CAPÍTULO 8

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

8.1. Conclusiones

El estudio muestra que la banca de desarrollo agrícola en América Latina y el Caribe opera mediante configuraciones diversas. Las características de los sistemas nacionales y de las propias IFD condicionan sus formas de intervención, pero no determinan automáticamente su oferta. Incluso entre instituciones con rasgos semejantes existen diferencias en las capacidades desarrolladas, su peso dentro de los portafolios y su articulación con otras instituciones y mecanismos, lo que evidencia un margen relevante de adaptación institucional.

Estas conclusiones permiten identificar patrones regionales, diferencias entre configuraciones institucionales y la distribución de capacidades entre las IFD. La intensidad utilizada en el estudio representa el peso de una capacidad dentro del catálogo documentado de cada institución. Su utilización operacional, volumen financiero, cobertura, adicionalidad e impacto requieren información complementaria.

Sobre esta base, el estudio desarrolla una metodología de benchmarking orientada al aprendizaje entre pares. Esta permite identificar instituciones con características suficientemente próximas, reconocer capacidades de interés, verificar su presencia en otras IFD del mismo país y considerar las condiciones institucionales y nacionales necesarias para su adaptación. Así, facilita la identificación de experiencias que pueden apoyar procesos de aprendizaje, cooperación técnica y fortalecimiento institucional.

1. **La banca de desarrollo conserva un margen importante para adaptar su oferta.** Incluso entre IFD de una misma familia y país, la similitud se sitúa entre 49,4% y 57,8% en instrumentos, destinos y receptores, pero desciende a 28,7% en objetivos de desarrollo y 6,3% en componentes complementarios. Entre las IFD F1, además, la presencia de inversión o modernización varía entre 25% y 100% según la forma de organización del sistema nacional. Instituciones con estructuras semejantes pueden, por tanto, desarrollar respuestas distintas y ajustar sus capacidades al papel que cumplen en cada sistema, ampliando el espacio para la innovación, el aprendizaje entre pares y la adaptación de experiencias.
2. **El financiamiento agropecuario se apoya en capacidades distribuidas entre distintos actores del sistema.** En los 14 países con más de una IFD observada, 47,5%

de las capacidades identificadas en D1-D5 están presentes en al menos dos instituciones, mientras otras se concentran en un solo actor. La fortaleza del sistema depende así menos de que cada IFD reproduzca todas las funciones que de la forma en que bancos de desarrollo, fondos, aseguradoras, ministerios y otros participantes combinan y articulan sus capacidades. Esta complementariedad permite aprovechar funciones existentes, concentrar esfuerzos donde cada institución aporta mayor valor y fortalecer la coordinación antes que duplicar capacidades.

3. **La banca de desarrollo combina modelos institucionales distintos para atender el agro.** De las 65 IFD analizadas, 55 son multisectoriales y 10 especializadas en agro; 40 operan principalmente en primer piso, 19 combinan primer y segundo piso y 6 se concentran en segundo piso. Esta diversidad permite que convivan instituciones orientadas a la atención directa, la intermediación y la articulación de otros actores, con distintos grados de especialización sectorial. Para las IFD, reconocer estas diferencias permite buscar referentes con funciones y condiciones operativas semejantes y concentrar el aprendizaje en capacidades que puedan adaptarse a su propio modelo de intervención.
4. **Las IFD especializadas en agro aparecen como núcleos relevantes de conocimiento y capacidades sectoriales dentro de los sistemas nacionales.** Incluso considerando solo instituciones con al menos cinco intervenciones documentadas, mantienen una mayor amplitud en varias dimensiones, especialmente en Objetivos de desarrollo (D4). Además, cuando una capacidad está concentrada en una sola IFD del país, F2 reúne 60 de 203 casos, 1,73 veces lo esperado según su presencia institucional; la concentración es mayor en Receptores y segmentos (2,03 veces), Objetivos de desarrollo (1,91) y Componentes complementarios (1,59). Esta especialización permite acumular experiencia sobre segmentos, objetivos y apoyos específicos que puede complementar la actuación de otras IFD y servir como base para cooperación técnica y transferencia de conocimiento dentro del sistema.
5. **Las IFD combinan capacidades ampliamente extendidas con distintos grados de profundidad en sus portafolios.** La atención a microproductores y microempresas rurales está presente en 66,7% de las IFD F2, pero representa una mediana de 11,8% de su catálogo; en F1 la presencia es menor (41,2%), pero su intensidad alcanza 48,3%. Algo similar ocurre con productividad o modernización: alcanza 100% de presencia y 26,4% de intensidad en F2, frente a 55,9% y 50,0% en F1. Para las IFD, distinguir entre difusión y profundidad permite identificar si el desafío es incorporar una capacidad aún ausente, fortalecer una ya existente o aprender de pares que la han integrado con mayor peso dentro de su oferta.
6. **Los programas especiales son vehículos especialmente intensivos para integrar financiamiento con capacidades no financieras.** El análisis de la oferta de las IFD muestra que estos programas tienden a concentrar, dentro de una misma intervención, instrumentos financieros —como crédito, garantías o esquemas de cobertura— con componentes de asistencia técnica, capacitación, acompañamiento y otros servicios de desarrollo empresarial o productivo. Esta combinación les permite atender restricciones que no se resuelven únicamente mediante el acceso a recursos financieros y adaptar la intervención a segmentos, cadenas productivas o desafíos específicos. En ese sentido, los programas especiales constituyen uno

de los espacios donde se expresa con mayor claridad el carácter multidimensional de la intervención de la banca de desarrollo en el sector agropecuario.

7. **Las IFD amplían el alcance del crédito al combinarlo con capacidades financieras y no financieras que responden a necesidades más complejas del agro.** El financiamiento reembolsable constituye la base común de la oferta, con 420 intervenciones en 64 IFD, mientras la diferenciación aparece en seguros, garantías, servicios no financieros, comercialización, refinanciación, preinversión y otros apoyos complementarios. Los programas especiales ilustran esta capacidad de integración: la preinversión aparece 7,0 veces más frecuentemente que en el universo total, el acceso a mercados 6,9 veces, la estructuración de proyectos 5,9 veces, el apoyo no reembolsable 5,1 veces y la asistencia técnica 4,7 veces. Para las IFD, estas combinaciones ofrecen referencias concretas para complementar el crédito con capacidades que permitan acompañar mejor la inversión, reducir riesgos y facilitar la ejecución de proyectos.
8. **La banca de desarrollo dispone de distintas vías para responder a los riesgos y condiciones específicas de cada sistema agropecuario.** La sostenibilidad y resiliencia están presentes en 130 intervenciones de 43 IFD, pero la relación entre riesgo climático y capacidades financieras no sigue un patrón único entre países. Las respuestas combinan, con distinta intensidad, crédito para adaptación, seguros, garantías, asistencia técnica, fondos públicos y otros mecanismos de apoyo. Para las IFD, esta diversidad amplía las opciones para diseñar respuestas acordes con su mandato, sus capacidades y la organización del sistema nacional, en lugar de depender de un único instrumento frente a una misma necesidad.
9. **La especialización de capacidades entre IFD puede fortalecer al sistema cuando existe complementariedad efectiva.** En los 14 países con dos o más IFD observadas, 58,2% de las capacidades de Necesidades y destinos financiados (D2) y 54,9% de Receptores y segmentos (D3) están presentes en más de una institución, mientras solo 13,5% de los Componentes complementarios (D5) se comparte entre varias IFD. El seguro y la asistencia técnica muestran también una alta concentración institucional. Esta distribución permite que determinadas IFD acumulen experiencia y capacidades especializadas sin necesidad de que todas reproduzcan las mismas funciones. Para la banca de desarrollo, el desafío es convertir esa especialización en una ventaja del sistema mediante mecanismos de coordinación, derivación y complementariedad que hagan accesibles esas capacidades a otras instituciones y a los productores que las necesitan.
10. **La banca de desarrollo cuenta con una amplia base de atención productiva que puede fortalecerse con una segmentación más precisa de sus beneficiarios.** De las 528 intervenciones que identifican al productor o la empresa como contraparte, 361 (68,4%) no especifican una escala o segmento particular; en cambio, 158 intervenciones dirigidas a productores o empresas de menor escala están presentes en 41 IFD. La identificación explícita de mujeres, jóvenes y pueblos indígenas es menos frecuente. Para las IFD, mejorar la información sobre solicitudes, aprobaciones, beneficiarios, montos y ubicación territorial permitiría afinar la focalización, evaluar mejor el alcance de sus productos y orientar con mayor precisión el diseño de nuevas intervenciones.
11. **El benchmarking de prácticas permite convertir la diversidad de la banca de desarrollo en una fuente concreta de aprendizaje institucional.** La metodología

identifica 136 relaciones prioritarias con pares de otros países, 33 IFD con al menos un par comparable dentro de su propio país y 1.222 oportunidades de aprendizaje vinculadas con capacidades presentes en instituciones de referencia. Para las IFD, esto permite orientar la cooperación hacia capacidades específicas, localizar experiencias pertinentes dentro y fuera del país y evaluar con mayor precisión qué prácticas pueden adaptarse a su propia realidad institucional.

12. **La banca de desarrollo puede fortalecer sus capacidades de manera gradual, aprovechando primero el margen de mejora existente dentro de cada institución y del sistema.** Antes de crear nuevos instrumentos o modificar mandatos, el estudio permite distinguir si la necesidad responde a una capacidad ausente, a un uso todavía limitado, a problemas de diseño, a dificultades de acceso o a una débil articulación entre instituciones. Para las IFD, esta secuencia ayuda a identificar soluciones de menor complejidad —mejorar productos, profundizar capacidades existentes, establecer alianzas o aprender de otras instituciones— y reservar los cambios de fondeo, distribución de riesgos o estructura institucional para los casos en que sean realmente necesarios.
13. **Alcance de los resultados.** Los hallazgos ofrecen mayor solidez para identificar patrones regionales, diferencias entre configuraciones y localización de capacidades ampliamente documentadas que para establecer diferencias finas entre instituciones individuales. La intensidad mide el peso de una capacidad dentro del catálogo documentado de una IFD; la evaluación de desempeño requiere información adicional sobre utilización, montos, número de operaciones, beneficiarios, costos, calidad de cartera, adicionalidad e impacto.

8.2. Recomendaciones de política

Las recomendaciones se orientan a aprovechar primero las capacidades ya existentes en las IFD y en los propios sistemas nacionales. En el corto plazo, las prioridades se concentran en perfeccionar el diseño de productos, profundizar capacidades ya desarrolladas, mejorar la información, fortalecer la coordinación entre instituciones y aprovechar el aprendizaje entre pares. En el mediano plazo, cuando estas acciones resulten insuficientes, pueden considerarse nuevas fuentes de fondeo, ajustes regulatorios, mecanismos de distribución de riesgos o cambios en la arquitectura institucional. Esta secuencia permite avanzar de manera gradual, priorizando soluciones viables antes de recurrir a reformas de mayor alcance.

1. **Aprovechar las capacidades existentes en el sistema antes de crear nuevos instrumentos o modificar mandatos.** Los 24 sistemas analizados distribuyen funciones entre bancos de desarrollo, bancos comerciales, cooperativas, fondos, aseguradoras, ministerios y otras entidades. Contar con un mapa funcional que identifique qué capacidades existen, dónde se localizan, quién asume los riesgos, cómo se financian, qué canales utilizan y a qué segmentos atienden permitiría a las IFD y a las autoridades reconocer oportunidades de articulación antes de desarrollar nuevas estructuras. Cuando persistan necesidades no cubiertas, este diagnóstico puede orientar con mayor precisión la incorporación de nuevos instrumentos, fuentes de fondeo o ajustes institucionales.
2. **Utilizar el rediseño de productos para ampliar y profundizar capacidades dentro del mandato vigente.** Las IFD de una misma familia muestran diferencias importantes en los segmentos que atienden, los objetivos que persiguen y los apoyos

que incorporan, lo que evidencia un margen relevante para ajustar la oferta sin modificar necesariamente su estructura institucional. Distinguir entre la presencia de una capacidad y el peso que ocupa dentro del portafolio permite identificar si conviene incorporarla, profundizarla o integrarla mejor con otras funciones. Esto abre espacio para precisar segmentos, fortalecer objetivos de desarrollo, incorporar asistencia técnica o capacitación y articular garantías, seguros y otros apoyos alrededor del financiamiento.

3. **Fortalecer la segmentación de beneficiarios para mejorar la focalización y conocer mejor el alcance de las intervenciones.** Una parte importante de los productos identifica al productor o la empresa como contraparte, pero no siempre precisa la escala o el segmento atendido. Definir criterios verificables de segmentación y vincularlos con información sobre solicitudes, aprobaciones, beneficiarios, montos, ubicación territorial y resultados permitiría a las IFD conocer con mayor precisión a quién llega el financiamiento y ajustar sus productos a pequeños productores, mujeres, jóvenes, pueblos indígenas u otros grupos cuando formen parte de sus prioridades.
4. **Combinar instrumentos financieros y capacidades complementarias para responder al riesgo climático.** La experiencia regional muestra que no existe una única respuesta financiera frente a condiciones climáticas semejantes. Las IFD pueden combinar crédito para adaptación, seguros agropecuarios, garantías, fondos de contingencia, información climática, asistencia técnica y otros mecanismos según su mandato y la arquitectura de cada país. Estas capacidades pueden desarrollarse internamente o mediante alianzas con aseguradoras, fondos públicos, ministerios, organismos de cooperación y otros actores especializados.
5. **Convertir la especialización institucional en una capacidad disponible para todo el sistema.** Algunas IFD concentran conocimientos y funciones que no resulta necesario reproducir en todas las instituciones. Identificar estos núcleos especializados y conectarlos con el resto del sistema permite aprovechar experiencia acumulada, reducir duplicaciones y ampliar el acceso a capacidades como garantías, asistencia técnica, estructuración de proyectos o atención a segmentos específicos. Convenios de cooperación, mecanismos de derivación, servicios conjuntos, garantías compartidas y cofinanciamiento pueden facilitar esta complementariedad.
6. **Utilizar el benchmarking como una herramienta permanente de aprendizaje y cooperación entre IFD.** La metodología permite orientar los intercambios hacia capacidades concretas y localizar instituciones con experiencias pertinentes para cada necesidad. ALIDE, las IFD y los organismos de cooperación pueden utilizarla para estructurar misiones técnicas, pasantías, asistencia bilateral, comunidades de práctica, webinars e investigaciones conjuntas. Cada ejercicio puede partir de una necesidad específica y analizar cómo instituciones con características semejantes han desarrollado soluciones en ámbitos como garantías, atención a pequeños productores, asistencia técnica, comercialización o gestión de riesgos.
7. **Incorporar información operacional para conocer la escala y los resultados de las capacidades identificadas.** La base permite conocer si una capacidad está presente y qué peso ocupa dentro del catálogo documentado de cada IFD. Complementarla con montos, operaciones, beneficiarios, plazos, costos, cobertura territorial, utilización efectiva, calidad de cartera y resultados permitiría avanzar hacia una medición de su intensidad operacional. Para las IFD, esta información

facilitaría distinguir entre capacidades incipientes y consolidadas, evaluar su alcance efectivo y orientar con mayor evidencia las decisiones de fortalecimiento institucional.

8. **Integrar el benchmarking y la información de capacidades en una plataforma regional de conocimiento.** La actualización periódica de los perfiles institucionales, las capacidades documentadas, su difusión y profundidad y las referencias identificadas por el benchmarking permitiría convertir la información del estudio en un recurso de uso continuo. Su incorporación a METIS y a herramientas de visualización facilitaría que cada IFD identifique pares pertinentes, localice capacidades especializadas dentro y fuera de su país y encuentre experiencias relevantes para cooperación técnica y aprendizaje institucional.

Agenda de expansión del estudio.

El estudio establece una base regional que puede ampliarse progresivamente para mejorar el conocimiento sobre cómo operan las capacidades de financiamiento agropecuario y facilitar su utilización por las propias instituciones. Tres líneas permitirían profundizar este trabajo.

- **Incorporar información sobre utilización y resultados.** Complementar la información sobre presencia y profundidad de las capacidades con montos, operaciones, beneficiarios, costos, cobertura, calidad de cartera y resultados permitiría conocer su intensidad operacional y analizar con mayor precisión el alcance de las intervenciones.
- **Profundizar la información sobre receptores, objetivos, apoyos y formas de entrega.** Una mayor documentación de Receptores y segmentos (D3), Objetivos de desarrollo (D4), Componentes complementarios (D5) y Canales, vehículos y modalidades de entrega (D6) permitiría conocer mejor cómo se implementan las intervenciones y distinguir con mayor precisión las diferentes arquitecturas de oferta.
- **Extender el mapeo a otros actores del sistema.** Incorporar aseguradoras, fondos de garantía, ministerios, agencias de extensión, cooperativas y otros operadores permitiría identificar con mayor precisión dónde se localizan las capacidades especializadas, cómo se distribuyen las funciones y qué oportunidades existen para fortalecer la complementariedad entre instituciones.



REFERENCIAS

Acevedo, R., & Delgado, J. (2002). *El papel de los bancos de desarrollo agrícola en el acceso al crédito rural*. ALIDE. https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-es-documento-el-papel-de-los-bancos-de-desarrollo-agricola-en-el-acceso-al-credito-rural-11-2002.pdf

Agence Française de Développement. (2020). *Finance in Common: The first global summit of all Public Development Banks*. AFD. https://financeincommon.org/

Agence Française de Développement. (2021). *2021 Finance in Common Summit: Progress and new directions for the Public Development Banks coalition and its stakeholders*. AFD. https://www.afd.fr/sites/default/files/2021-10-10-06-50/press-release-fics-2021.pdf

American Economic Association. (s. f.). *JEL classification system / EconLit JEL codes*. Recuperado el 4 de junio de 2026, de https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel

Armendáriz de Aghion, B. (1999). Development banking. *Journal of Development Economics*, *58*(1), 83–100. https://doi.org/10.1016/S0304-3878(98)00104-7

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo. (2023). Respuesta al nuevo escenario global marcado por el cambio climático y el COVID: El financiamiento como palanca para mitigar efectos directos e indirectos en las empresas agrícolas y rurales. https://alidedatabank.org/manager/assets/images/plantilla/documentoPublicacionAlide/7WC%20Conclusiones%202022%20ESP.pdf

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo. (2024). IV reunión de economistas jefe de instituciones financieras de desarrollo de América Latina y el Caribe: Alineación de la banca de desarrollo con las grandes iniciativas y acuerdos globales relevantes para América Latina y el Caribe. Informe.

https://alidedatabank.org/manager/assets/images/plantilla/documentoPublicacionAlide/Informe%20Reuni%C3%B3n%20de%20economistas%202024.pdf

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo. (2025a). Banca de desarrollo latinoamericana: Impulsando la acción climática a través de las instituciones financieras de desarrollo. https://alidedatabank.org/manager/assets/images/plantilla/documentoPublicacionAlide/Publicaci%C3%B3n%20Estudio%20sobre%20Financiamiento%20Clim%C3%A1tico_rev.pdf

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo. (2025b). Incentivar los préstamos a las pymes agrícolas mediante la financiación combinada. https://alidedatabank.org/manager/assets/images/plantilla/documentoPublicacionAlide/Webinar%20CTA_Modelos%20innovadores%20de%20incentivos%20para%20financiar%20a%20Mipymes%20_%20Informe.pdf

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo. (2025c). Inclusión financiera rural desde la banca de desarrollo. https://alidedatabank.org/manager/assets/images/Informe%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera%20Rural%20Desde%20la%20Banca%20De%20Desarrollo%20Webinar%20CTA%20_AgriPDB.pdf

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo. (2025d). Premios ALIDE 2025. https://alidedatabank.org/manager/assets/images/Premios%20ALIDE%202025.pdf

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo. (2025e). Smart Development Banks. https://alidedatabank.org/manager/assets/images/Informe%20Smart%20Development%20Banks%20Webinar%20de%20la%20CDP.pdf

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo. (2026). Innovar, invertir, incluir: Banca de desarrollo en un nuevo escenario económico global. https://alidedatabank.org/manager/assets/images/Documento%20Principal%20ALIDE%2056.pdf

Bailey, K. D. (1994). *Typologies and taxonomies: An introduction to classification techniques* (Quantitative Applications in the Social Sciences, Vol. 102). SAGE Publications. https://doi.org/10.4135/9781412986397

Banco Mundial. (2019). Economics of climate-smart agriculture: Considerations for economic and financial analyses of climate-smart agriculture projects. World Bank. https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/744811563536732346

Besley, T. (1994). How do market failures justify interventions in rural credit markets? *The World Bank Research Observer*, *9*(1), 27–47. https://doi.org/10.1093/wbro/9.1.27

Brei, M., & Schclarek, A. (2013). Public bank lending in times of crisis. *Journal of Financial Stability*, *9*(4), 820-830. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S157230891300003X

Brei, M., & Schclarek, A. (2018). The countercyclical behaviour of national development banks in Latin America and the Caribbean. En S. Griffith-Jones & J. A. Ocampo (Eds.), *The future of national development banks* (pp. 278-301). Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/oso/9780198827948.003.0011

Calderón Alcas, R. (2005). *La banca de desarrollo en América Latina y el Caribe* (Serie Financiamiento del Desarrollo N° 157, LC/L.2330-P). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5138

Calice, P. (2013). *African development finance institutions: Unlocking the potential* (Working Paper Series N° 174). African Development Bank. https://www.afdb.org/sites/default/files/documents/publications/working_paper_174_-_african_development_finance_institutions-_unlocking_the_potential.pdf

Cipoletta Tomassian, G., & Pérez Caldentey, E. (2024). Banca de desarrollo e instrumentos de financiamiento para promover las políticas productivas (Serie Financiamiento para el Desarrollo No. 277, LC/TS.2024/123). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. https://repositorio.cepal.org/handle/11362/81092

Cohen, J. (1960). A coefficient of agreement for nominal scales. *Educational and Psychological Measurement*, *20*(1), 37-46. https://doi.org/10.1177/001316446002000104

Collier, D., LaPorte, J., & Seawright, J. (2012). Putting typologies to work: Concept formation, measurement, and analytic rigor. *Political Research Quarterly*, *65*(1), 217–232. https://doi.org/10.1177/1065912912437162

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, CAF–Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, & Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2026). *Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: Una mirada hacia América Latina y el Caribe 2025–2026*. https://hdl.handle.net/11362/90153

De la Torre, A., Gozzi, J. C., & Schmukler, S. L. (2006). Financial development in Latin America: Big emerging issues, limited policy answers (Policy Research Working Paper No. 3963). World Bank. https://doi.org/10.1596/1813-9450-3963

De la Vega-Mena, M., Santoyo-Cortés, V. H., Muñoz-Rodríguez, M., & Altamirano-Cárdenas, J. R. (2015). Profundidad y sostenibilidad financiera de las bancas de desarrollo rural mexicanas con relación a las de América Latina. *Análisis Económico*, *30*(74), 175–193. https://www.sociologicamexico.azc.uam.mx/index.php/rae/article/view/87

De Luna-Martínez, J., & Vicente, C. L. (2012). *Global survey of development banks* (Policy Research Working Paper N° 5969). World Bank. https://doi.org/10.1596/1813-9450-5969

De Luna-Martínez, J., Vicente, C. L., Arshad, A. B., Tatucu, R., & Song, J. (2018). 2017 survey of national development banks. World Bank Group. https://documents1.worldbank.org/curated/en/977821525438071799/pdf/125958-WP-PUBLIC-WorldBankGlobalReportNationalDevelopmentBanksVFull.pdf

De Olloqui, F., Chrisney, M. D., Gomes Lorenzo, J. J., Maffioli, A., Monge-González, R., Netto, M., Nieder, F., Palma Arancibia, C., & Rodríguez, C. M. (2013). *Bancos públicos de desarrollo: ¿Hacia un nuevo paradigma?* Banco Interamericano de Desarrollo. https://doi.org/10.18235/0012500

De Olloqui, F., & Fernández Díez, M. C. (2017). *Financiamiento del sector agroalimentario y desarrollo rural*. Banco Interamericano de Desarrollo. https://doi.org/10.18235/0007181

Ding, C., & He, X. (2004). K-means clustering via principal component analysis. En *Proceedings of the 21st International Conference on Machine Learning* (pp. 29-36). Association for Computing Machinery. https://doi.org/10.1145/1015330.1015408

Eslava, M., & Freixas, X. (2021). Public development banks and credit market imperfections. *Journal of Money, Credit and Banking*, *53*(5), 1121–1149. https://doi.org/10.1111/jmcb.12807

Fernández-Arias, E., Hausmann, R., & Panizza, U. (2019). *Smart development banks* (IDB Working Paper Series No. IDB-WP-1047). Inter-American Development Bank. https://doi.org/10.18235/0001845

Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. (2021). *Política de inclusión financiera rural*. FIDA. https://www.ifad.org/documents/d/new-ifad.org/rf_spanish-pdf

Food and Agriculture Organization of the United Nations, & United Nations Development Programme. (2025). *Caracterización de la agricultura familiar en América Latina y el Caribe: Desafíos, evidencia y perspectivas*. FAO. https://openknowledge.fao.org/handle/20.500.14283/cd3788es

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2013). *Credit guarantee systems for agriculture and rural enterprise development*. FAO. https://openknowledge.fao.org/handle/20.500.14283/i3123e

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (s. f.). *Climate-smart agriculture*. Recuperado el 4 de junio de 2026, de https://www.fao.org/climate-smart-agriculture/en/

Gower, J. C. (1971). *A general coefficient of similarity and some of its properties*. Biometrics, 27(4), 857–871. https://doi.org/10.2307/2528823

Griffith-Jones, S., & Ocampo, J. A. (Eds.). (2018). *The future of national development banks*. Oxford University Press. https://academic.oup.com/book/35971

Gutierrez, E., Rudolph, H. P., Homa, T., & Blanco Beneit, E. (2011). Development banks: Role and mechanisms to increase their efficiency (Policy Research Working Paper No. 5729). World Bank. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/3493

Hausmann, R., & Hidalgo, C. A. (2013). *The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity* (2.a ed.). Harvard Center for International Development. https://growthlab.hks.harvard.edu/files/growthlab/files/atlas_2013_part1.pdf

Hennig, C. (2007). Cluster-wise assessment of cluster stability. *Computational Statistics & Data Analysis*, *52*(1), 258–271. https://doi.org/10.1016/j.csda.2006.11.025

Herfindahl, O. C. (1950). *Concentration in the U.S. steel industry* [Tesis doctoral, Columbia University]. https://archive.org/download/herfindahl-concentration-in-the-steel-industry-1950-publish/Herfindahl%20-%20Concentration%20in%20the%20steel%20industry%201950%20publish.pdf

Hidalgo, C. A., & Hausmann, R. (2009). The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *106*(26), 10570-10575. https://www.pnas.org/doi/10.1073/pnas.0900943106

Hirschman, A. O. (1945). *National power and the structure of foreign trade*. University of California Press. https://www.ucpress.edu/books/national-power-and-the-structure-of-foreign-trade/paper

Hollinger, F. (2004). *Financing agricultural term investments* (Agricultural Finance Revisited N° 7). Food and Agriculture Organization of the United Nations & GTZ. https://www.fao.org/4/y5565e/y5565e00.htm

Hotho, J. J. (2014). From typology to taxonomy: A configurational analysis of national business systems and their explanatory power. *Organization Studies*, *35*(5), 671–702. https://doi.org/10.1177/0170840613502767

Hubert, L., & Arabie, P. (1985). Comparing partitions. *Journal of Classification*, *2*(1), 193-218. https://doi.org/10.1007/BF01908075

Ignaciuk, A., Maggio, G., & Sitko, N. J. (2021). *Assessing the profitability and feasibility of climate-smart agriculture investment in Southern Malawi: Understanding the costs and benefits in a volatile and changing climate* (FAO Agricultural Development Economics Working Paper N° 21-07). Food and Agriculture Organization of the United Nations. https://doi.org/10.4060/cb5381en

Institute of New Structural Economics, & Agence Française de Développement. (2021). *Public development banks and development financing institutions: A global database—Mapping 500+ development banks*. Agence Française de Développement. https://www.afd.fr/en/ressources/mapping-500-development-banks

International Finance Corporation, Multilateral Development Banks. (2018). *Multilateral development banks' harmonized framework for additionality in private sector operations*. IFC. https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/mgrt/201809-mdbs-harmonized-framework-for-additionality-in-private-sector-operations.pdf

Kaufman, L., & Rousseeuw, P. J. (1990). *Finding groups in data: An introduction to cluster analysis*. Wiley. https://doi.org/10.1002/9780470316801

Klapper, L., Singer, D., Starita, L., & Norris, A. (2025). *The Global Findex Database 2025: Connectivity and financial inclusion in the digital economy*. World Bank. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-2204-9

Kozłowska, M. K., Rapsomanikis, G., & Zimmermann, A. (2022). *Comparative advantage and trade costs in a Ricardian model of global food and agricultural trade: Background paper for The State of Agricultural Commodity Markets 2022*. Food and Agriculture Organization of the United Nations.

Krippendorff, K. (2004). *Content analysis: An introduction to its methodology* (2.a ed.). Sage. https://books.google.com/books/about/Content_Analysis.html?id=q657o3M3C8cC

Lange, T., Roth, V., Braun, M. L., & Buhmann, J. M. (2004). Stability-based validation of clustering solutions. Neural Computation, 16(6), 1299–1323. https://doi.org/10.1162/089976604773717621

Léon, F., & Opoku-Bossman, M. (2024). How public development banks mobilize their resources to finance transitions? (AFD Research Papers No. 320). Agence Française de Développement. https://www.afd.fr/en/resources/how-public-development-banks-mobilize-their-resources-finance-transitions

Mazzucato, M. (2023). *Financing the Sustainable Development Goals through mission-oriented development banks*. United Nations Department of Economic and Social Affairs. https://desapublications.un.org/policy-briefs/un-desa-policy-brief-special-issue-financing-sustainable-development-goals-through

Mazzucato, M., & Penna, C. C. R. (2018). National development banks and mission-oriented finance for innovation. En S. Griffith-Jones & J. A. Ocampo (Eds.), *The future of national development banks* (pp. 255-277). Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/oso/9780198827948.003.0010

Miller, C., & Jones, L. (2010). *Agricultural value chain finance: Tools and lessons*. Food and Agriculture Organization of the United Nations y Practical Action Publishing. https://www.fao.org/4/i0846e/i0846e.pdf

Morris, M., Sebastian, A. R., & Perego, V. M. E. (2020). *Future foodscapes: Re-imagining agriculture in Latin America and the Caribbean*. World Bank. https://doi.org/10.1596/34812

Murtagh, F., & Contreras, P. (2012). Algorithms for hierarchical clustering: An overview. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Data Mining and Knowledge Discovery*, *2*(1), 86-97. https://doi.org/10.1002/widm.53

Musacchio, A., & Lazzarini, S. G. (2014). *Reinventing state capitalism: Leviathan in business, Brazil and beyond*. Harvard University Press. https://www.hup.harvard.edu/books/9780674729681

OECD-FAO. (2019). *OECD-FAO agricultural outlook 2019-2028*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/agr_outlook-2019-en

OECD, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, CAF Development Bank of Latin America and the Caribbean, & European Commission. (2024). *Latin American economic outlook 2024: Financing sustainable development*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/c437947f-en

Perez, C. (2002). *Technological revolutions and financial capital: The dynamics of bubbles and golden ages*. Edward Elgar. https://www.e-elgar.com/shop/gbp/technological-revolutions-and-financial-capital-9781840649222.html

PKU-INSE, AFD, & FERDI. (2025). *Exploring the financial profiles of public development banks: An umbrella paper* (Flagship Database Report No. 5). Public Development Finance Research Program, Peking University. https://ferdi.fr/dl/df-AnNVppsLNzQaeE9qSA3weaRG/exploring-the-financial-profiles-of-pdbs.pdf

Prebisch, R. (1950). *The economic development of Latin America and its principal problems*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. https://repositorio.cepal.org/handle/11362/29973

Puerta, J. M., Ferreyra, G., Taddia, A. P., & Castellani, F. (2023). *Development lending for a new reality: The evolution of financing instruments across multilateral development banks* (Technical Note No. IDB-TN-2649). Banco Interamericano de Desarrollo. https://doi.org/10.18235/0004762

Rodrik, D. (1996). Coordination failures and government policy: A model with applications to East Asia and Eastern Europe. *Journal of International Economics*, *40*(1–2), 1–22. https://doi.org/10.1016/0022-1996(95)01386-5

Rosenstein-Rodan, P. N. (1943). Problems of industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*, *53*(210/211), 202–211. https://doi.org/10.2307/2226317

Rousseeuw, P. J. (1987). Silhouettes: A graphical aid to the interpretation and validation of cluster analysis. Journal of Computational and Applied Mathematics, 20, 53–65. https://doi.org/10.1016/0377-0427(87)90125-7

Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle* (R. Opie, Trans.). Harvard University Press. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4499769

Shannon, C. E. (1948). A mathematical theory of communication. *The Bell System Technical Journal*, *27*(3), 379-423; *27*(4), 623-656. https://people.math.harvard.edu/~ctm/home/text/others/shannon/entropy/entropy.pdf

Smolkin, M., & Ghosh, D. (2003). Cluster stability scores for microarray data in cancer studies. *BMC Bioinformatics*, *4*, 36. https://doi.org/10.1186/1471-2105-4-36

Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, *71*(3), 393-410. https://www.jstor.org/stable/1802787

Trivelli, C., & Venero, H. (2007). *Banca de desarrollo para el agro: Experiencias en curso en América Latina* (Serie Análisis Económico No. 25). Instituto de Estudios Peruanos. https://repositorio.iep.org.pe/entities/publication/6f59ff30-535e-472b-8e5c-c12f004fd690

United Nations Department of Economic and Social Affairs. (s. f.). *Sustainable Development Goal 2: End hunger, achieve food security and improved nutrition and promote sustainable agriculture*. Recuperado el 4 de junio de 2026, de https://sdgs.un.org/goals/goal2

Villarreal, F. G. (Ed.). (2017). *Inclusión financiera de pequeños productores rurales* (Libros de la CEPAL, N° 147, LC/PUB.2017/15-P). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. https://repositorio.cepal.org/handle/11362/42121

World Bank. (2010). *Agricultural insurance in Latin America: Developing the market*. World Bank. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2990

World Bank. (2025). *The Global Findex Database 2025: Data download and documentation*. https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex/download-data

World Bank. (2025). *The World Bank theme taxonomy: June 2025*. World Bank. https://documents1.worldbank.org/curated/en/099230410312547725/pdf/IDU-e5c04f4f-3445-4ecb-9434-3d2047468b30.pdf

World Bank Group. (s. f.). *Financial inclusion*. https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview

Wruuck, P. (2015). *Promoting investment and growth: The role of development banks in Europe*. Deutsche Bank Research. https://www.dbresearch.com/PROD/RPS_EN-PROD/Promoting_investment_and_growth%3A_The_role_of_devel/RPS_EN_DOC_VIEW.calias?ProdCollection=PROD0000000000441779&rwnode=PROD0000000000435631

Xu, J., Ren, X., & Wu, X. (2019). Mapping development finance institutions worldwide: Definitions, rationales, and varieties (NSE Development Financing Research Report No. 1). Institute of New Structural Economics, Peking University. https://www.nse.pku.edu.cn/publish/nse/docs/20190530090006692126.pdf

Xu, J., Marodon, R., Ru, X., Ren, X., & Wu, X. (2021). What are public development banks and development financing institutions? Qualification criteria, stylized facts and development trends. *China Economic Quarterly International*, *1*(4), 271-294. https://doi.org/10.1016/j.ceqi.2021.10.001

Fuentes estadísticas e institucionales

La relación siguiente reproduce las fuentes empleadas para la comparación de los sistemas agrícolas nacionales. Los repositorios internacionales se presentan una sola vez, mientras que las fuentes nacionales se agrupan por país e institución. Todas las consultas electrónicas registradas fueron realizadas el 23 de julio de 2026.

Repositorios y organismos internacionales

Banco Mundial. (s. f.). World Development Indicators (WDI). https://data.worldbank.org/indicator/

Banco Mundial. (s. f.). Global Findex Database 2021. https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex

Banco Mundial. (s. f.). Projects & Operations y repositorios de documentos de proyectos agrícolas. https://projects.worldbank.org/

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (s. f.). FAOSTAT; Plataforma de Conocimientos sobre Agricultura Familiar; World Agriculture Watch; FAOLEX. https://www.fao.org/faostat/

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (s. f.). Agrimonitor y Agricultural Policies in Latin America and the Caribbean 2023. https://publications.iadb.org/publications/english/document/Agricultural-Policies-in-Latin-America-and-the-Caribbean-2023.pdf

University of Notre Dame, Global Adaptation Initiative. (s. f.). ND-GAIN Country Index. https://gain.nd.edu/our-work/country-index/

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). (s. f.). Observatorio de Políticas Públicas para los Sistemas Agroalimentarios (OPSAA). https://opsaa.iica.int/

Caribbean Development Bank. (s. f.). Repositorios de estrategias y proyectos de desarrollo agrícola en el Caribe. https://www.caribank.org/

Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente. (s. f.). Law and Environment Assistance Platform (LEAP). https://leap.unep.org/

CGIAR Gender Platform. (s. f.). Repositorio de la Global Financial Inclusion Database para Guatemala. https://gender.cgiar.org/



ANEXOS

Anexo N° 1. Tablas comparativas por país

Tabla N° A1. Perfil económico, laboral y externo de los sistemas agrícolas nacionales

País	Agricultura (% del PIB)	Empleo agrícola (% del empleo)	Exportaciones agroalimentarias (% de mercancías)	Principales características
Argentina	5,5% (2025)	7,0% (2025)	49,0% (2024)	Peso macroeconómico y laboral moderado, con fuerte orientación agroalimentaria dentro de las exportaciones.
Bahamas	0,5% (2024)	0,8% (2025)	52,2% (2024)	Peso macroeconómico y laboral muy bajo, pero con una participación agroalimentaria elevada dentro de las exportaciones de mercancías; el indicador exportador debe leerse con el año de referencia.
Belice	7,9% (2024)	16,0% (2025)	95,0% (2025)	Sector de tamaño medio en producto y empleo, pero excepcionalmente concentrado en exportaciones agroalimentarias.
Bolivia	8,8% (2024)	25,0% (2025)	22,0% (2024)	Elevado peso relativo del agro en el empleo y peso económico significativo, con menor orientación exportadora relativa.
Brasil	6,1% (2025)	8,0% (2025)	41,0% (2025)	Menor peso relativo en PIB y empleo, pero alta productividad y presencia agroalimentaria en las exportaciones.
Chile	3,5% (2025)	6,0% (2025)	23,0% (2025)	Bajo peso en PIB y empleo, asociado a una agricultura de elevada productividad cerealera.
Colombia	9,9% (2025)	14,2% (2025)	18,0% (2025)	Aporte económico alto respecto del grupo, empleo intermedio y menor participación agroalimentaria en las exportaciones.

País	Agricultura (% del PIB)	Empleo agrícola (% del empleo)	Exportaciones agroalimentarias (% de mercancías)	Principales características
Costa Rica	3,4% (2025)	11,5% (2025)	32,0% (2025)	Bajo peso macroeconómico, empleo rural todavía relevante y orientación exportadora intermedia.
Cuba	1,2% (2024)	16,0% (2025)	30,7% (2022)	Muy bajo peso del agro en el PIB, pero empleo agrícola relevante; orientación agroalimentaria externa intermedia con último dato comparable en 2022.
Ecuador	9,7% (2025)	32,5% (2025)	54,0% (2025)	Alto peso en empleo y producto, acompañado por una participación agroalimentaria elevada en las exportaciones.
El Salvador	4,4% (2025)	13,9% (2025)	23,0% (2025)	Amplia base territorial agrícola, pero peso económico, laboral y exportador más moderado.
Granada	2,5% (2025)	6,9% (2025 T2)	69,1% (2024)	Peso macroeconómico acotado, participación laboral mayor y elevada proporción de alimentos en las exportaciones de mercancías.
Guatemala	9,6% (2025)	29,4% (2024)	48,0% (2025)	Fuerte dependencia laboral y peso económico alto, con orientación exportadora agroalimentaria relevante.
Honduras	13,3% (2025)	22,0% (2025)	53,0% (2024)	Uno de los mayores pesos agrícolas en el PIB, empleo elevado y fuerte participación agroalimentaria en las exportaciones.
Jamaica	8,7% (2025)	14,0% (2025)	30,4% (2023)	Peso macroeconómico moderado, incidencia laboral mayor y participación agroalimentaria cercana a 30% de las exportaciones de mercancías.
México	3,9% (2025)	11,0% (2025)	8,0% (2025)	Gran base territorial, pero baja participación del agro en PIB, empleo y exportaciones de mercancías.
Nicaragua	14,5% (2025)	30,0% (2025)	43,0% (2024)	Alta dependencia económica y laboral, con orientación exportadora agroalimentaria de importancia intermedia.
Panamá	2,6% (2025)	16,0% (2025)	74,0% (2024)	Bajo peso en el PIB, empleo agrícola intermedio y elevada participación agroalimentaria en las exportaciones.
Paraguay	11,6% (2025)	16,0% (2025)	69,0% (2025)	Sector de alto peso económico, empleo intermedio y marcada orientación exportadora.
Perú	7,5% (2024)	23,0% (2025)	21,2% (2024)	Peso económico intermedio, empleo agrícola elevado y menor participación agroalimentaria en las exportaciones.
República Dominicana	4,5% (2024)	7,0% (2025)	25,0% (2024)	Amplia superficie agrícola, pero bajo peso laboral y económico; orientación exportadora moderada.
Santa Lucía	1,4% (2024)	7,8% (2025)	41,6% (2020)	Bajo peso macroeconómico del agro y mayor incidencia laboral; la participación agroalimentaria en las exportaciones corresponde al último dato WDI disponible, de 2020.
Trinidad y Tobago	0,8% (2024p)	4,5% (2025 Q1)	8,2% (2024)	Baja participación agrícola en el PIB; el empleo sectorial supera su peso en el producto y la participación agroalimentaria en las exportaciones es reducida.
Uruguay	6,4% (2025)	8,0% (2025)	65,3% (2024)	Bajo peso laboral y económico relativo, junto con elevada productividad y orientación exportadora.

Fuente: elaboración propia con base en World Development Indicators y fuentes estadísticas nacionales cuando corresponde.

Tabla N° A2. Configuración productiva y territorial de los sistemas agrícolas nacionales

País	Tierra agrícola (% del territorio)	Superficie de tierras agrícolas (miles ha)	Fertilizantes (kg/ha cultivable)	Rendimiento cerealero (kg/ha)	Características productivas
Argentina	42,4% (2023)	80.799,0 (2024)	50,2 (2023)	4.854 (2024)	Sistema de secano con uso moderado de insumos y rendimiento elevado.
Bahamas	1,3% (2023)	13,0 (2023)	102,4 (2021)	7.737 (2024)	Base territorial agrícola muy acotada, intensidad de fertilización moderada y rendimiento cerealero alto.
Belice	8,0% (2023)	186,0 (2024)	337,5 (2023)	3.857 (2023)	Superficie acotada, fertilización intensa y rendimiento intermedio.
Bolivia	35,8% (2023)	39.309,4 (2024)	8,5 (2023)	2.209 (2024)	Bajo riego e insumos, con rendimiento reducido.
Brasil	28,3% (2023)	237.090,7 (2024)	344,1 (2023)	5.003 (2024)	Uso intensivo de fertilizantes y rendimiento elevado con riego limitado.
Chile	14,4% (2023)	10.692,5 (2024)	249,5 (2023)	6.606 (2024)	Superficie acotada, riego visible y mayor rendimiento cerealero del grupo.
Colombia	36,5% (2023)	40.546,0 (2024)	372,9 (2023)	4.422 (2024)	Uso intensivo de fertilizantes, riego limitado y rendimiento alto.
Costa Rica	33,1% (2023)	1.589,3 (2024)	1.024,5 (2023)	3.807 (2024)	Mayor intensidad de fertilizantes observada, con rendimiento intermedio-alto.
Cuba	61,7% (2023)	6.401,0 (2023)	3,8 (2023)	2.070 (2023)	Amplia ocupación agrícola del territorio, uso muy bajo de fertilizantes y rendimiento cerealero reducido.
Ecuador	21,5% (2023)	5.039,1 (2024)	216,9 (2023)	4.007 (2024)	Mayor proporción irrigada del grupo y rendimiento intermedio-alto.
El Salvador	57,7% (2023)	1.186,4 (2024)	74,6 (2023)	2.819 (2024)	Superficie extensa, riego limitado y rendimiento moderado.
Granada	23,5% (2023)	8,0 (2023)	64,7 (2023)	997 (2024)	Base territorial agrícola reducida, fertilización moderada y rendimiento cerealero bajo.
Guatemala	43,0% (2023)	4.933,9 (2024)	196,6 (2023)	2.240 (2024)	Riego relativamente visible, fertilización alta y rendimiento reducido.
Honduras	32,0% (2023)	3.187,8 (2024)	188,0 (2023)	1.887 (2023)	Fertilización relativamente elevada, pero rendimiento bajo.
Jamaica	38,5% (2023)	417,0 (2023)	59,2 (2023)	1.140 (2023)	Superficie agrícola reducida en términos absolutos, uso moderado de fertilizantes y rendimiento cerealero bajo.
México	50,7% (2023)	98.429,6 (2024)	94,2 (2023)	4.262 (2023)	Superficie extensa, riego relevante y rendimiento alto.
Nicaragua	42,3% (2023)	1.790,0 (2023)	64,2 (2023)	2.515 (2023)	Sistema predominantemente de secano y rendimiento reducido.
Panamá	29,5% (2023)	1.712,0 (2024)	112,6 (2023)	4.226 (2024)	Poco riego y rendimiento alto dentro de una base territorial intermedia.
Paraguay	54,1% (2023)	21.427,0 (2024)	137,7 (2023)	4.483 (2023)	Superficie extensa, riego mínimo y rendimiento alto.
Perú	19,1% (2023)	24.298,6 (2024)	93,5 (2023)	4.851 (2024)	Superficie acotada y rendimiento elevado; sin dato de riego comparable.
República Dominicana	55,4% (2023)	2.481,1 (2024)	89,6 (2023)	4.455 (2024)	Superficie extensa, riego elevado y rendimiento alto.
Santa Lucía	16,3% (2023)	9,9 (2023)	200,0 (2023)	N.D.	Base territorial agrícola reducida y elevada intensidad de fertilización.
Trinidad y Tobago	10,5% (2023)	54,0 (2023)	155,4 (2023)	1.600 (2023)	Base territorial agrícola relativamente acotada, con intensidad de fertilización intermedia y rendimiento cerealero reducido.
Uruguay	81,4% (2023)	15.288,9 (2024)	174,4 (2023)	5.058 (2024)	Mayor proporción de tierra agrícola, poco riego y rendimiento elevado.

Fuente: elaboración propia con base en World Development Indicators.

Tabla N° A3. Acceso y uso de servicios financieros en áreas rurales

País	Cuenta rural	Brecha rural-urbana	Pagos digitales rurales	Ahorro rural	Préstamo de cualquier fuente	Lectura comparada
Argentina	76,7%	-7,6 p.p.	64,4%	42,4%	54,5%	Acceso y uso digital altos; brecha territorial moderada.
Bahamas	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Sin observación país comparable en Global Findex 2025 para los indicadores rurales utilizados.
Belice	66,7%	-7,6 p.p.	48,9%	66,9%	54,5%	Acceso medio-alto y ahorro elevado; menor uso de dinero móvil.
Bolivia	49,0%	-14,9 p.p.	36,4%	42,5%	51,3%	Acceso medio, con una brecha rural-urbana amplia.
Brasil	85,4%	-1,7 p.p.	74,4%	44,8%	61,7%	Acceso y pagos digitales altos, con la menor brecha territorial del grupo.
Chile	83,9%	-1,8 p.p.	N.D.	N.D.	N.D.	Acceso rural alto y brecha territorial reducida.
Colombia	51,5%	-9,0 p.p.	42,7%	29,5%	47,8%	Acceso medio; las cuentas móviles tienen un peso relevante frente a las cuentas financieras tradicionales.
Costa Rica	71,6%	0,4 p.p.	62,2%	46,7%	38,5%	Acceso rural alto y sin desventaja frente al área urbana, aunque el indicador de préstamos es menor.
Cuba	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Sin observación país comparable en Global Findex 2025 para construir los indicadores rurales utilizados.
Ecuador	62,6%	-3,7 p.p.	41,6%	32,3%	46,9%	Acceso medio-alto y brecha territorial reducida, con menor uso de dinero móvil.
El Salvador	39,7%	-8,6 p.p.	24,2%	34,8%	38,9%	Acceso y pagos digitales bajos.
Granada	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Sin observación país comparable en Global Findex 2025 para los indicadores rurales utilizados.
Guatemala	32,7%	-17,9 p.p.	19,3%	29,6%	41,3%	Acceso bajo y una de las mayores brechas rural-urbanas.
Honduras	37,3%	-12,5 p.p.	25,3%	37,1%	51,7%	Acceso bajo y brecha territorial amplia; el endeudamiento de cualquier fuente supera la tenencia de cuentas.
Jamaica	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Global Findex 2021 identifica las variables requeridas en microdatos país, sin un agregado rural directamente comparable en la fuente utilizada.
México	47,1%	-10,1 p.p.	33,3%	40,2%	44,6%	Acceso medio-bajo, brecha territorial relevante y uso digital moderado.
Nicaragua	19,9%	-7,6 p.p.	12,8%	35,5%	48,5%	Menor acceso rural y menor uso de pagos digitales; el préstamo de cualquier fuente es mucho más frecuente que la tenencia de cuentas.
Panamá	55,9%	-18,0 p.p.	42,3%	38,5%	39,8%	Acceso medio y mayor brecha rural-urbana observada.
Paraguay	57,6%	-8,2 p.p.	53,1%	32,5%	53,9%	Acceso cercano a la mediana, con presencia importante de dinero móvil.
Perú	55,7%	-6,7 p.p.	45,5%	38,5%	49,8%	Acceso cercano a la mediana y uso relevante de dinero móvil.
República Dominicana	65,5%	1,1 p.p.	53,3%	50,0%	64,7%	Acceso rural ligeramente superior al urbano y elevada incidencia de préstamos de cualquier fuente.
Santa Lucía	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Sin observación país comparable en Global Findex 2025 para construir los indicadores rurales utilizados.
Trinidad y Tobago	66,8% (2024)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	Acceso rural medio-alto; la ficha país no ofrece observaciones directamente comparables para completar los demás indicadores rurales.

País	Cuenta rural	Brecha rural-urbana	Pagos digitales rurales	Ahorro rural	Préstamo de cualquier fuente	Lectura comparada
Uruguay	67,4%	-11,1 p.p.	N.D.	N.D.	N.D.	Acceso medio-alto, pero brecha rural-urbana todavía visible.

Fuente: elaboración propia con base en Global Findex 2025 y Global Findex 2021 para Jamaica. La brecha se expresa como rural menos urbano; valores negativos indican menor acceso rural. El indicador de préstamos incluye cualquier fuente y no equivale necesariamente a crédito formal.

Tabla N° A4. Estructura agraria, inclusión financiera rural, condición climática y apoyo público al productor

País	Evidencia sobre estructura agraria	Inclusión financiera rural	Condición climática (vulnerabilidad / preparación)	Estimación del Apoyo al Productor (PSE)
Argentina	75% de explotaciones familiares; concentran 18% de la tierra y generan 27% del producto agrícola.	Alta (76,7%)	Relación relativamente favorable	Bajo (-19,3%)
Bahamas	Censo 1994: 1.760 explotaciones y 20.336 ha; cerca de 79% tenía menos de 4,1 ha y aproximadamente 6% superaba 20,2 ha, concentrando cerca de 82% del área.	N.D.	Relación relativamente favorable	Medio (19,1%; prom. 2012–2014)
Belice	Alrededor de 16.500 agricultores registrados; sin distribución nacional comparable por tamaño.	Media (66,7%)	Alta vulnerabilidad / baja preparación	Bajo (0,0%)
Bolivia	96% de las unidades productivas son familiares; alta atomización numérica.	Media (49,0%)	Posición intermedia	Bajo (2,1%)
Brasil	77% de establecimientos familiares; utilizan 23% del área.	Alta (85,4%)	Relación relativamente favorable	Medio (7,4%)
Chile	Agricultura Familiar Campesina e Indígena reconocida como segmento prioritario; sin proporción nacional comparable.	Alta (83,9%)	Relación relativamente favorable	Bajo (2,7%)
Colombia	Agricultura familiar, asociaciones y cooperativas reconocidas como actores centrales; sin proporción nacional comparable.	Media (51,5%)	Relación relativamente favorable	Medio (10,0%)
Costa Rica	55% de las explotaciones son familiares.	Alta (71,6%)	Relación relativamente favorable	Alto (31,4%)
Cuba	En 2017 se registraron 408.446 tenentes de tierra personas naturales dentro de una estructura que combina formas estatales y no estatales; estas categorías no equivalen a una proporción homogénea de agricultura familiar.	N.D.	Posición intermedia	N.D.
Ecuador	64% de las UPA tiene menos de 5 ha y ocupa 6,3% de la superficie; las mayores de 50 ha concentran 61%.	Media (62,6%)	Alta vulnerabilidad / baja preparación	Medio (19,1%)
El Salvador	El Plan de Agricultura Familiar trabaja con 325.000 familias; sin proporción nacional comparable.	Baja (39,7%)	Posición intermedia	Medio (10,7%)
Granada	Censo 2023: 6.268 explotaciones elegibles y 18.457 acres; más de 40% tiene menos de 0,5 acres y el tamaño medio derivado es 1,19 ha.	N.D.	Relación relativamente favorable	N.D.
Guatemala	La política agropecuaria reconoce a la agricultura familiar como base estructural del desarrollo rural.	Baja (32,7%)	Posición intermedia	Alto (22,4%)

País	Evidencia sobre estructura agraria	Inclusión financiera rural	Condición climática (vulnerabilidad / preparación)	Estimación del Apoyo al Productor (PSE)
Honduras	92% de las explotaciones son familiares; de ellas dependen 520.000 familias y proviene 57% de los alimentos.	Baja (37,3%)	Alta vulnerabilidad / baja preparación	Medio
Jamaica	Censo 2007: 228.683 explotaciones y 325.810 ha; 12,3% eran explotaciones sin tierra y 66,4% tenía menos de 1 ha. El tamaño medio nacional fue 1,42 ha.	N.D.	Posición intermedia	Alto (34,9%; prom. 2012–2014)
México	Amplio segmento familiar y unidades de tamaños diversos; sin proporción nacional única comparable.	Media (47,1%)	Posición intermedia	Alto (39,2%)
Nicaragua	60% de explotaciones familiares; ocupan cerca de 20% de la superficie en fincas.	Baja (19,9%)	Alta vulnerabilidad / baja preparación	Medio (11,4%)
Panamá	81% de productores familiares; más de 200.000 agricultores familiares.	Media (55,9%)	Relación relativamente favorable	Medio (13,8%)
Paraguay	Más de 80% de las explotaciones son fincas familiares.	Media (57,6%)	Posición intermedia	Bajo (5,0%)
Perú	97% de las unidades agropecuarias son familiares y reúnen a más de 83% de los trabajadores agrícolas.	Media (55,7%)	Relación relativamente favorable	Medio
República Dominicana	281.526 unidades familiares, equivalentes a 81% de los predios agrícolas.	Media (65,5%)	Alta vulnerabilidad / preparación relativamente mayor	Medio
Santa Lucía	Censo 2007: 9.972 explotaciones; 9.448 tenían tierra y sumaban 30.204,33 acres. Cerca de 82% operaba menos de 5 acres y el tamaño medio de las explotaciones con tierra fue 1,29 ha.	N.D.	Relación relativamente favorable	N.D.
Trinidad y Tobago	Censo 2004: 18.951 explotaciones que ocupaban cerca de 84.990 ha; tamaño medio derivado de 4,48 ha.	Media (66,8%)	Relación relativamente favorable	Alto (22,4%; prom. 2013–2015)
Uruguay	41.918 explotaciones, con promedio de 385 ha; las unidades familiares promedian 65,3 ha.	Media (67,4%)	Relación relativamente favorable	Bajo

Fuente: elaboración propia con base en la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), censos y documentos oficiales, Global Findex, ND-GAIN y Agrimonitor/BID.

Nota: Los períodos se mantienen visibles cuando las estimaciones de apoyo al productor corresponden a referencias históricas.

Tabla N° A5. Forma nacional de canalización del financiamiento agropecuario por país

País	Forma nacional de canalización	Configuración documentada
Argentina	Intervención multicanal	Programas, fondos y convenios articulan a Secretaría de Agricultura, provincias, BNA, BICE y otras entidades.
Bahamas	Ejecución pública directa	El BDB financia directamente actividades elegibles, incluida agricultura, y administra programas de microcrédito; BAIC apoya la preparación de proyectos y el acceso a financiamiento. La participación agropecuaria documentada en el crédito bancario es muy reducida.

País	Forma nacional de canalización	Configuración documentada
Belice	Intervención multicanal	La política nacional combina planificación pública, crédito directo de DFC, banca comercial, cooperativas y socios externos.
Bolivia	Intervención multicanal	El BDP combina primer piso, segundo piso, fideicomisos y asistencia técnica bajo liderazgo público.
Brasil	Sistema nacional de crédito dirigido	Plano Safra y SNCR ordenan una red nacional de bancos y cooperativas bajo reglas públicas.
Chile	Intervención multicanal	INDAP, Agroseguros, BancoEstado y aseguradoras distribuyen crédito, inversión y cobertura de riesgos.
Colombia	Sistema nacional de crédito dirigido	La CNCA dirige el sistema; FINAGRO, Banco Agrario, FAG e intermediarios distribuyen funciones.
Costa Rica	Facilitación e intermediación	El SBD acredita operadores y combina recursos, avales, garantías y servicios empresariales.
Cuba	Ejecución pública directa	BANDEC, BPA y Banco Metropolitano otorgan crédito directo bajo regulación del Banco Central de Cuba; el Fondo de Desarrollo bonifica tasas y el seguro complementa el crédito. BANDEC ocupa un lugar central en el financiamiento agrícola y participa en iniciativas de inversión verde y climática.
Ecuador	Ejecución pública directa	BanEcuador y el ministerio concentran crédito, seguro subvencionado y líneas focalizadas.
El Salvador	Ejecución pública directa	BFA, BANDESAL, Banco Hipotecario y FIDEAGRO articulan crédito, tasa preferencial y capital semilla.
Granada	Ejecución pública directa	El GDB financia directamente agricultura y agroindustria. El National Agricultural Plan 2015–2030 aporta el marco sectorial, mientras SAEP y G-CREWS incorporan subvenciones, asistencia técnica e inversión climática; bancos comerciales y credit unions participan con exposición agropecuaria acotada.
Guatemala	Facilitación e intermediación	MAGA define programas y fondos; CHN, cooperativas, Banrural y BCIE canalizan crédito.
Honduras	Ejecución pública directa	BANADESA ejecuta crédito directo y la SAG articula política sectorial, asistencia e insumos.
Jamaica	Facilitación e intermediación	El DBJ canaliza recursos principalmente mediante Approved Financial Institutions y cooperativas, con líneas de crédito y garantías. El esquema DBJ–AIC incorpora un canal directo complementario, mientras RADA y la Jamaica Agricultural Society apoyan la preparación crediticia y la capacitación.
México	Facilitación e intermediación	FIRA induce crédito mediante intermediarios y agrega garantías, seguros, capacitación y asistencia técnica.
Nicaragua	Ejecución pública directa	BFP/Produzcamos combina crédito directo y algunas funciones de segundo piso, con énfasis en producción.
Panamá	Ejecución pública directa	BDA, ISA y MIDA concentran crédito, seguro público y planificación sectorial.
Paraguay	Ejecución pública directa	CAH y BNF ejecutan crédito público para agricultura familiar e inversión productiva.
Perú	Ejecución pública directa	MIDAGRI articula Agrobanco, Fondo AGROPERÚ y Seguro Agrícola Catastrófico.
República Dominicana	Ejecución pública directa	Banco Agrícola, AGRODOSA y el plan sectorial articulan crédito y seguro agropecuario.
Santa Lucía	Intervención multicanal	El SLDB otorga crédito directo para tierra, riego, equipos, infraestructura, comercialización y tecnología, además de asesoría técnica y factoring. Bancos y cooperativas operan como canales paralelos; la acreditación ante el GCF y los proyectos del CDB refuerzan el componente climático.

País	Forma nacional de canalización	Configuración documentada
Trinidad y Tobago	Ejecución pública directa	El ADB constituye la principal fuente pública especializada de financiamiento agrícola y presta directamente a toda la cadena agroalimentaria. Crédito, asistencia técnica, incentivos y subvenciones se combinan con una agenda que incorpora resiliencia y seguro agrícola; la exposición de la banca comercial al agro es reducida.
Uruguay	Intervención multicanal	BROU, MGAP, BSE e Instituto Plan Agropecuario combinan crédito, fondos, seguros y asistencia sectorial.

Fuente: elaboración propia con base en leyes, políticas, planes y documentación institucional. La forma nacional identifica el mecanismo predominante de canalización documentado, no excluye otros canales y no constituye una jerarquía de desempeño o efectividad.

Tabla N° A6. Posición de la banca de desarrollo dentro de las arquitecturas nacionales

País	Posición de la banca de desarrollo	Rol documentado de las IFD
Argentina	Relevante	Banca pública relevante dentro de una arquitectura multicanal y descentralizada.
Bahamas	Complementaria	El BDB constituye un canal público de financiamiento directo dentro de un mandato multisectorial, acompañado por agencias y programas públicos.
Belice	Relevante	Banco de desarrollo relevante en una red multicanal orientada también a resiliencia.
Bolivia	Estructural	Banca de desarrollo estructural y operativamente híbrida.
Brasil	Estructural	Centralidad sistémica basada en segundo piso y movilización de intermediarios.
Chile	Complementaria	Función complementaria y focalizada en agricultura familiar, inversión y seguros.
Colombia	Estructural	Centralidad sistémica con segundo piso, garantías y atención pública directa.
Costa Rica	Relevante	Sistema relevante por su red de operadores, avales y garantías.
Cuba	Estructural	BANDEC y la banca pública constituyen el eje del financiamiento directo al agro; la normativa articula crédito, subsidios de tasa y seguros.
Ecuador	Relevante	Canal público directo relevante, con baja intermediación privada documentada.
El Salvador	Relevante	Banca pública especializada relevante y concentrada en crédito directo.
Granada	Estructural	El GDB constituye el principal canal público especializado de desarrollo y combina financiamiento directo con instrumentos climáticos, grants y asistencia técnica.
Guatemala	Complementaria	Función complementaria dentro de una red de programas, banca, cooperativas y cooperación.
Honduras	Relevante	Canal público especializado relevante para productores y rubros sectoriales.
Jamaica	Estructural	El DBJ constituye la plataforma pública central de financiamiento de desarrollo y mitigación de riesgo mediante intermediarios, garantías y líneas sectoriales.
México	Estructural	Centralidad estructural de segundo piso y alta complementariedad con intermediarios.
Nicaragua	Relevante	Banca pública relevante con combinación de atención directa y canalización.
Panamá	Estructural	Banca pública especializada estructural, complementada por seguro público.
Paraguay	Relevante	Oferta pública relevante y orientada a inclusión de agricultura familiar.
Perú	Estructural	Centralidad estructural del crédito público directo y microfinanzas rurales.
República Dominicana	Estructural	Banco público especializado estructural, complementado por seguro agropecuario.

País	Posición de la banca de desarrollo	Rol documentado de las IFD
Santa Lucía	Complementaria	El SLDB constituye el canal público de desarrollo con mandato agrícola, pero opera junto con banca comercial y cooperativas dentro de una arquitectura multicanal.
Trinidad y Tobago	Estructural	El ADB constituye el principal canal público especializado de financiamiento agrícola y combina crédito directo, asistencia técnica y productos adaptados a la cadena agroalimentaria.
Uruguay	Complementaria	Función complementaria, centrada en inversión y largo plazo mediante banca y programas públicos.

Fuente: elaboración propia con base en la posición documentada de la banca de desarrollo en cada sistema. Las categorías describen centralidad institucional, no desempeño, efectividad, escala financiera ni participación de mercado.

Anexo N° 2. Instituciones por país empleadas en el análisis

Tabla N° A7. Matriz institucional de las 65 IFD analizadas

N°	País	Institución	Mandato agropecuario	Productos agro identificados	Participación agropecuaria documentada
1	Argentina	Banco Ciudad de Buenos Aires	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	2	6.00%
2	Argentina	Banco Municipal de Rosario	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	4	
3	Argentina	Banco Provincia del Neuquén	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	2	
4	Argentina	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	12	14.00%
5	Argentina	Banco de la Nación Argentina	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	12	22.30%
6	Argentina	Banco de La Pampa	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	7	2.70%
7	Argentina	Banco de la Provincia de Buenos Aires	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	5	54.30%
8	Argentina	Banco de la Provincia de Córdoba	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	13	22.60%
9	Argentina	Banco del Chubut	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	2	9.00%

N°	País	Institución	Mandato agropecuario	Productos agro identificados	Participación agropecuaria documentada
10	Argentina	Nuevo Banco del Chaco (NBCH)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	8	10.80%
11	Bahamas	Bahamas Development Bank	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	3	4.00%
12	Belice	Development Finance Corporation	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	7	28.80%
13	Bolivia	Banco de Desarrollo Productivo (BDP)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	18	67.90%
14	Bolivia	Banco Unión	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	7	
15	Brasil	Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	2	0.21%
16	Brasil	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	2	
17	Brasil	Agência de Fomento de Goiás (Goiás-Fomento)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	4	9.85%
18	Brasil	Agência de Fomento do Estado do Tocantins	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	2	
19	Brasil	Badesul Desenvolvimento	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	12	30.70%
20	Brasil	Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	1	
21	Brasil	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	22	24.40%
22	Brasil	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	1	49.00%
23	Brasil	Banco da Amazônia (BASA)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	14	48.00%

N°	País	Institución	Mandato agropecuario	Productos agro identificados	Participación agropecuaria documentada
24	Brasil	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. (BDMG)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	8	42.90%
25	Brasil	Banco do Brasil	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	33	28.00%
26	Brasil	Banco do Estado do Pará (Banpará)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	5	1.03%
27	Brasil	Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	15	35.00%
28	Brasil	Caixa Econômica Federal	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	24	5.10%
29	Chile	Banco del Estado de Chile (BancoEstado)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	7	2.73
30	Chile	Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP)	Mandato institucional especializado en el sector agropecuario.	36	100.00%
31	Colombia	Banco Agrario de Colombia S.A. (Banagrario)	Mandato institucional especializado en el sector agropecuario.	18	60.00%
32	Colombia	Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro)	Mandato institucional especializado en el sector agropecuario.	16	100.00%
33	Colombia	Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Caldas (INFICALDAS)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	1	
34	Colombia	Instituto para el Desarrollo de Antioquia (IDEA)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	2	
35	Costa Rica	Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	10	2.00%
36	Costa Rica	Banco Popular y de Desarrollo Comunal	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	6	2.37%
37	Costa Rica	Banco de Costa Rica (BCR)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	2	5.00%

N°	País	Institución	Mandato agropecuario	Productos agro identificados	Participación agropecuaria documentada
38	Cuba	Banco de Crédito y Comercio (BANDEC)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	2	70.00%
39	Ecuador	BanEcuador B.P.	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	10	30.62%
40	Ecuador	Banco de Desarrollo del Ecuador B.P. (BdE)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	5	5.35%
41	Ecuador	Corporación Financiera Nacional B.P. (CFN)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	2	12.00%
42	Ecuador	Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	5	38.68%
43	El Salvador	Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	8	5.20%
44	El Salvador	Banco de Fomento Agropecuario (BFA)	Mandato institucional especializado en el sector agropecuario.	29	43.70%
45	Granada	Grenada Development Bank	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	4	19.00%
46	Guatemala	Banco de Desarrollo Rural S.A. (BANRURAL)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	4	6.14%
47	Guatemala	Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala (CHN)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	1	1.73%
48	Honduras	Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	5	3.49%
49	Honduras	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)	Mandato institucional especializado en el sector agropecuario.	8	77.30%
50	Jamaica	Development Bank of Jamaica (DBJ)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	8	6.00%
51	México	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)	Mandato institucional especializado en el sector agropecuario.	12	78.10%

N°	País	Institución	Mandato agropecuario	Productos agro identificados	Participación agropecuaria documentada
52	Nicaragua	Banco de Fomento a la Producción (BFP)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	2	6.20%
53	Panamá	Banco Nacional de Panamá	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	5	11.90%
54	Panamá	Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA)	Mandato institucional especializado en el sector agropecuario.	9	100.00%
55	Panamá	Caja de Ahorros	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	1	
56	Paraguay	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	5	14.60%
57	Paraguay	Banco Nacional de Fomento (BNF)	Mandato multisectorial que prioriza proyectos de agricultura, ganadería y silvicultura.	1	26.11%
58	Paraguay	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)	Finalidad expresa de asistencia crediticia y organizativa a productores agropecuarios.	15	57.20%
59	Perú	Banco Agropecuario – Agrobanco	Mandato institucional especializado en el sector agropecuario.	8	96.80%
60	Perú	Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	6	2.85%
61	República Dominicana	Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRÍCOLA)	Mandato institucional especializado en el sector agropecuario.	7	98.40%
62	Santa Lucía	Saint Lucia Development Bank (SLDB)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	3	3.40%
63	Trinidad y Tobago	Agricultural Development Bank of Trinidad and Tobago (ADB)	Mandato institucional especializado en el sector agropecuario.	13	100.00%
64	Uruguay	Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	1	
65	Uruguay	Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)	Mandato multisectorial; intervención agropecuaria documentada.	4	19.00%

Anexo N° 3. Criterios de selección y tratamiento de casos especiales

La selección institucional se rige por reglas uniformes de atribución, período y comparabilidad. Estas reglas permiten conservar una cobertura sectorial amplia sin confundir mandato, oferta de productos y cartera efectivamente observada.

Tabla N° A8. Reglas aplicadas a la información institucional y sectorial

Dimensión	Regla aplicada
Unidad institucional	Se identifica la entidad responsable de cada producto u operación y se separan instituciones individuales, sistemas de operadores, filiales, antecesoras y entidades en reorganización.
Vinculación con el agro	Se exige al menos una evidencia verificable de mandato, actividad financiera o producto con destino agropecuario explícito. Las tres formas de evidencia no deben presentarse simultáneamente.
Mandato	Se revisan leyes, cartas orgánicas, estatutos, misiones e informes institucionales. Se diferencia un mandato sectorial de una finalidad multisectorial que incluye al agro.
Productos	Se cuentan los registros atribuidos a cada institución. El conteo no equivale a volumen financiado, importancia sectorial ni vigencia simultánea de toda la oferta.
Cartera agropecuaria	El porcentaje se calcula con el saldo sectorial y el saldo total del mismo período y perímetro contable. No se combinan saldos con desembolsos, garantías, presupuesto o recursos movilizados.
Período	Se prioriza el cierre de 2024 para las cifras financieras y se identifica expresamente cualquier período alternativo. Una ficha sin fecha acredita la oferta identificada, pero no su vigencia en 2024.
Datos faltantes	La falta de un porcentaje o de otra variable cuantitativa no se interpreta como cero. Tampoco se asigna una participación de 100% por la sola existencia de un mandato sectorial.
Uso analítico	Cada cálculo utiliza únicamente las instituciones con información válida y comparable para la variable examinada e informa el número efectivo de observaciones.

Anexo N° 4. Diccionario de variables institucionales y financieras

El diccionario define las variables empleadas en la base institucional, su unidad de medida y el criterio general de fuente.

Tabla N° A9. Diccionario de variables institucionales y financieras

Variable	Definición operativa	Tipo de variable	Unidad	Fuente o criterio
País	País donde opera la institución según la base institucional.	Categórica	Texto	Base institucional ALIDE y fuentes públicas.

Variable	Definición operativa	Tipo de variable	Unidad	Fuente o criterio
Institución	Nombre institucional usado para emparejar bases y describir casos.	Categórica	Texto	Base institucional ALIDE y fuentes públicas.
Año de creación	Año de constitución o inicio institucional.	Numérica	Año	Fuente institucional
Modalidad Operativa	Clasificación de la forma de intervención: primer piso, segundo piso o mixta.	Categórica	Categoría	Reportes institucionales y definición metodológica.
Cobertura sectorial	Distingue instituciones multisectoriales y especializadas en agro.	Categórica	Categoría	Mandato institucional.
Cobertura Geográfica	Ámbito de operación declarado: subnacional, nacional o nacional-internacional.	Categórica	Categoría	Reportes institucionales y definición metodológica.
Regimen prop.	Régimen de propiedad predominante: público o mixto.	Categórica	Categoría	Estados financieros, estatutos y reportes institucionales.
Tipo de IFD	Tipo institucional: banco de desarrollo, agencia, fondo, instituto u otra entidad de fomento.	Categórica	Categoría	Base institucional y fuentes públicas.
% de cartera agro	Participación de la cartera vinculada al sector agropecuario, agroindustrial o rural según reporte de la entidad.	Numérica	Proporción	Reportes institucionales y bases públicas.
% de cartera Mipyme	Participación de cartera orientada a micro, pequeñas y medianas empresas según definición reportada.	Numérica	Proporción	Reportes institucionales y bases públicas.
Activos (US$millones)	Activos totales convertidos a dólares estadounidenses cuando la información estuvo disponible.	Numérica	Millones de US$	Estados financieros y tipo de cambio documentado.
Cartera (US$millones)	Cartera total convertida a dólares estadounidenses cuando la información estuvo disponible.	Numérica	Millones de US$	Estados financieros y tipo de cambio documentado.
ROE	Retorno sobre patrimonio, calculado o reportado según disponibilidad institucional.	Numérica	Proporción	Estados financieros y reportes institucionales.
ROA	Retorno sobre activos, calculado o reportado según disponibilidad institucional.	Numérica	Proporción	Estados financieros y reportes institucionales.
Morosidad	Indicador de cartera vencida, cartera irregular o non-performing loans según definición institucional disponible.	Numérica	Proporción	Estados financieros y reportes institucionales.

Anexo N° 5. Contraste empírico de la tipología mediante clusterización

Este anexo documenta el procedimiento técnico utilizado para comprobar la robustez de la tipología institucional. La clasificación principal se construye previamente mediante seis familias definidas por modalidad operativa y cobertura sectorial. La clusterización vuelve a considerar las cuatro variables tipológicas (modalidad operativa, cobertura sectorial, cobertura geográfica y régimen de propiedad) y permite evaluar hasta qué punto una estrategia de agrupamiento independiente conserva una estructura próxima a esa clasificación conceptual.

La tipología contiene 65 instituciones y 14 configuraciones exactas. Las frecuencias de estos perfiles se conservan durante la estimación, de modo que una configuración observada en numerosas IFD mantiene su peso empírico y un perfil poco frecuente no recibe artificialmente la misma importancia. Los resultados se expresan posteriormente a nivel institucional para analizar estabilidad, correspondencia y sensibilidad.

La evaluación se organiza en seis partes. Primero se especifica el procedimiento y se selecciona el número de clústeres. Luego se estudian la separación y la estabilidad, la estructura de proximidades, la correspondencia con las seis familias y la sensibilidad frente a distintas ponderaciones. La sección final sintetiza el alcance de la prueba y sus implicancias para el uso de las familias y los perfiles exactos.

A5.1. Especificación de la prueba y selección del número de clústeres

Se emplea PAM, también conocido como k-medoids, sobre una matriz de distancia de Hamming. El método selecciona perfiles observados como medoids y asigna a cada institución al grupo cuyo medoid presenta la menor disimilitud. Esta característica es especialmente útil en una base categórica, porque el centro de cada clúster conserva una interpretación institucional directa y evita construir promedios ficticios entre categorías (Kaufman & Rousseeuw, 1990).

Para un conjunto de k grupos, PAM busca reducir la suma de las distancias entre cada observación y el medoid de su clúster.

$$min\Sigma^{c}{}_{1}{}^{k}\Sigma_{i} \in C^{c} d(i, m^{c}) \qquad \text{con} \qquad m^{c} \in C^{c}$$

La especificación de referencia utiliza Hamming con pesos iguales. Cada diferencia entre dos instituciones aporta 0,25 a la distancia total. Esta regla mantiene una base neutral para seleccionar k y permite evaluar posteriormente cuánto cambia la partición cuando se otorga mayor importancia a las dimensiones funcionales.

$$d_{H(i,j)} = 0{,}25I(M_i \neq M_j) + 0{,}25I(S_i \neq S_j) + 0{,}25I(G_i \neq G_j) + 0{,}25I(R_i \neq R_j)$$

La selección de k combina separación, estabilidad, tamaño mínimo, parsimonia e interpretación institucional. El índice de silueta aumenta de 0,591 con k = 5 a 0,657 con k = 6 y 0,697 con k = 7. Con k = 8 llega a 0,732, pero el grupo más pequeño pasa de tres a dos instituciones; desde ese punto la mejora de la silueta ocurre a costa de una fragmentación creciente que aproxima la solución a los 14 perfiles exactos. La estabilidad, además, ya es elevada desde k = 5 y se mantiene por encima de 0,98 de ARI promedio entre k = 5 y k = 8. En este contexto, k = 7 se retiene como solución de contraste porque

mejora la separación respecto de k = 6, mantiene un tamaño mínimo de tres instituciones y evita los grupos de dos casos que aparecen a partir de k = 8.

Tabla N° A10. Especificación de la prueba de contraste empírico mediante clusterización

Elemento	Especificación	Finalidad
Unidad de análisis	65 IFD distribuidas en 14 perfiles exactos	Conservar la frecuencia empírica de cada configuración.
Algoritmo	PAM o k-medoids	Representar cada clúster mediante un perfil observado.
Distancia de referencia	Hamming con pesos iguales	Medir discrepancias en las cuatro variables sin imponer jerarquías previas.
Rango de k examinado	k = 3 a k = 10	Comparar separación, estabilidad, tamaño mínimo y parsimonia.
Solución retenida	k = 7; silueta 0,697; tamaño mínimo 3	Equilibrar síntesis y separación antes de que aparezcan grupos de dos instituciones.
Alternativa k = 6	Silueta 0,657; tamaño mínimo 4; ARI de estabilidad 0,997	Referencia más parsimoniosa, con menor separación.
Alternativa k = 8	Silueta 0,732; tamaño mínimo 2; ARI de estabilidad 0,984	Mayor separación, pero con fragmentación de perfiles poco frecuentes.
Sensibilidad de pesos	375 combinaciones factibles; 76 admisibles	Evaluar cuánto depende la partición de la importancia asignada a cada dimensión.
Estabilidad	300 submuestras sin reemplazo de 59 IFD	Comprobar consistencia ante cambios parciales de la muestra.
Correspondencia	Homogeneidad, completitud, V de medida, ARI y AMI	Medir la relación entre los siete clústeres y las seis familias.

Nota. La selección de k se realiza con pesos iguales. Las ponderaciones alternativas se incorporan después como prueba de sensibilidad.

A5.2. Separación y estabilidad de la clasificación

La separación y la estabilidad se evalúan mediante indicadores complementarios. La silueta compara la distancia promedio de una institución con las demás observaciones de su propio clúster, a(i), frente a la menor distancia promedio respecto de otro clúster, b(i). Valores más próximos a uno reflejan mayor cohesión interna y mejor separación (Rousseeuw, 1987).

$$s(i) = \frac{[b(i) - a(i)]}{max\{a(i), b(i)\}}$$

La estabilidad de cada grupo se mide con el índice de Jaccard, que compara la intersección y la unión de dos conjuntos de instituciones. La similitud global entre particiones se resume mediante el Adjusted Rand Index (ARI), que corrige la coincidencia esperada por azar (Hubert & Arabie, 1985).

$$J(A, B) = \frac{|A \cap B|}{|A \cup B|}$$

$$ARI = \frac{[RI - E(RI)]}{[max(RI) - E(RI)]}$$

Con k = 7 y pesos iguales, la silueta de la muestra completa alcanza 0,697. En 300 submuestras de 59 instituciones, equivalentes aproximadamente al 90% de la base, el ARI medio es 0,984 y el Jaccard promedio de los siete clústeres llega a 0,956. La estabilidad es prácticamente completa en C1, C2, C4, C5 y C6, mientras C3 mantiene un Jaccard de 0,952. C7 registra 0,783 y concentra la mayor sensibilidad debido a que reúne solo tres instituciones con perfiles mixtos y de propiedad mixta, por lo que la exclusión temporal de una observación tiene un efecto proporcionalmente mayor sobre el grupo.

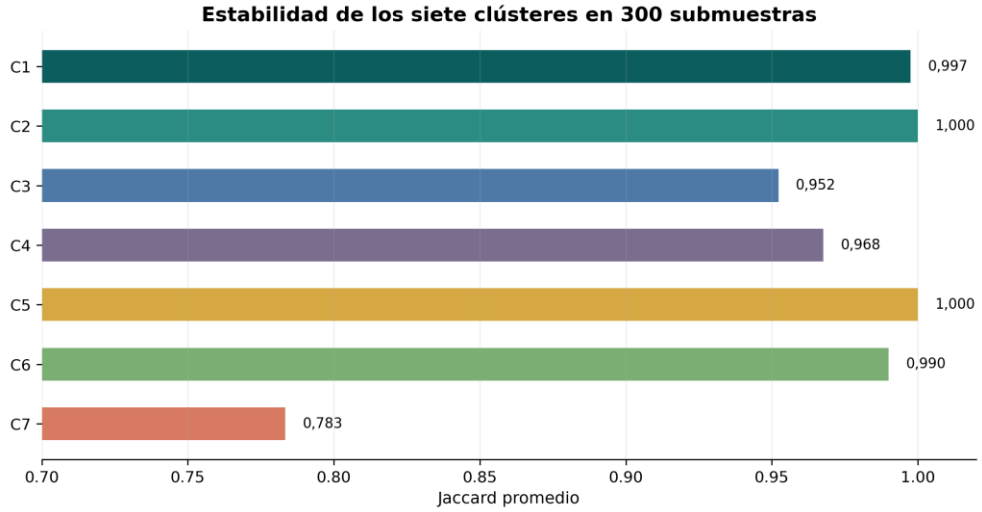
La especificación 0,35 / 0,35 / 0,15 / 0,15 se utiliza como contraste adicional. Su silueta asciende a 0,706 y el ARI respecto de la partición con pesos iguales es 0,963. La diferencia entre ambas soluciones es pequeña y se concentra en un caso limítrofe, lo que indica que la estructura general se conserva cerca de la ponderación neutral aunque no sea completamente invariante a todas las combinaciones posibles.

Tabla N° A11. Resultados de separación y estabilidad

Indicador	Resultado	Lectura
Silueta con pesos iguales	0,697	Separación adecuada para una solución de siete grupos.
Silueta con ponderación 0,35 / 0,35 / 0,15 / 0,15	0,706	Mejora moderada de la separación.
ARI de la ponderación alternativa frente a pesos iguales	0,963	Las dos particiones son muy próximas.
ARI promedio en 300 submuestras	0,984	Alta estabilidad de la partición global.
Jaccard promedio de los siete clústeres	0,956	Alta reproducción de los grupos en las submuestras.
Jaccard C1 / C2 / C3 / C4	0,997 / 1,000 / 0,952 / 0,968	Los cuatro grupos se mantienen con alta consistencia.
Jaccard C5 / C6 / C7	1,000 / 0,990 / 0,783	C7 es el grupo más sensible por su menor tamaño.
Tamaño mínimo de clúster	3 IFD	Evita grupos de dos instituciones presentes desde k = 8.

Nota. Las submuestras se extraen sin reemplazo con semilla fija para asegurar reproducibilidad del ejercicio.

Figura N° A1. Estabilidad de los siete clústeres mediante Jaccard promedio



Fuente: elaboración propia. Nota. Cada valor corresponde al Jaccard promedio del clúster en 300 submuestras sin reemplazo de 59 instituciones.

La diferencia de estabilidad entre C7 y los demás grupos debe interpretarse junto con su tamaño. C7 contiene únicamente tres IFD y cualquier exclusión temporal modifica con mayor intensidad su composición relativa. El resultado no implica que las instituciones carezcan de proximidad tipológica; señala que la identificación de ese pequeño subgrupo es más sensible al contenido exacto de la muestra. Por ello, en los análisis posteriores C7 funciona como una señal de diferenciación interna dentro de F5 y no como una familia institucional adicional.

Estructura de proximidades y matriz de coasociación

La estructura de proximidades se representa mediante coordenadas principales obtenidas a partir de la matriz de Hamming con pesos iguales. La proyección conserva las relaciones de distancia más importantes en tres dimensiones y permite observar qué clústeres se encuentran separados y cuáles ocupan posiciones próximas. Los puntos que comparten las cuatro categorías tipológicas tienen coordenadas idénticas; para evitar superposiciones se aplica únicamente un desplazamiento gráfico mínimo, sin alterar las distancias utilizadas en la estimación.

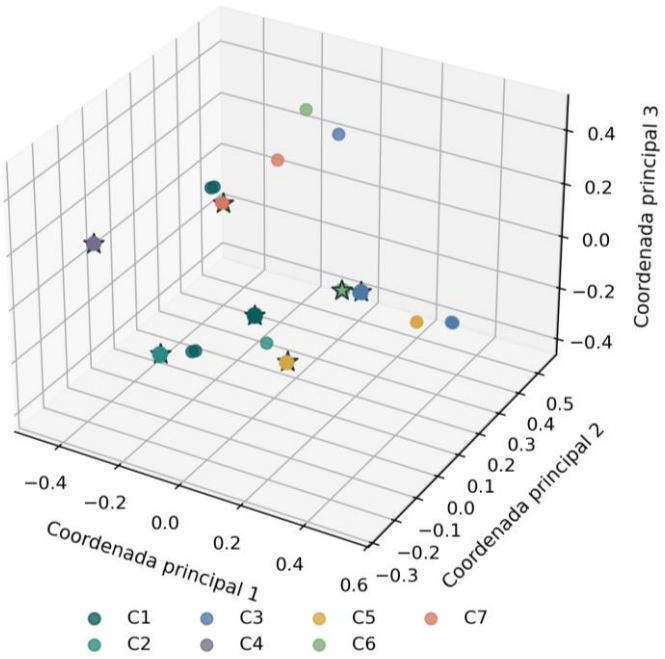
Los medoids confirman que la solución se organiza alrededor de configuraciones institucionales fácilmente interpretables. Tres clústeres corresponden a variantes de F1, diferenciadas entre un núcleo nacional, un grupo subnacional público y un grupo subnacional de propiedad mixta. Otro clúster representa el segundo piso multisectorial, mientras el grupo especializado reúne principalmente a F2 y F4. Los dos clústeres restantes reflejan la heterogeneidad interna de la modalidad mixta.

La proyección se utiliza como apoyo interpretativo y no como criterio adicional de selección. Las coordenadas principales resumen en tres ejes una matriz de distancia definida en cuatro variables categóricas, por lo que una parte de la información queda necesariamente fuera del gráfico. En consecuencia, la cercanía visual entre dos puntos debe leerse junto con la distancia de Hamming original y con el perfil de sus medoids. Esta precaución es especialmente relevante en perfiles equidistantes, donde una diferencia de una sola categoría puede orientar la asignación hacia más de un grupo posible.

La repetición de perfiles exactos también explica la presencia de puntos coincidentes. Cuando varias IFD comparten modalidad, sector, geografía y propiedad, su distancia

tipológica es cero y ocupan la misma posición en la proyección. El pequeño desplazamiento visual aplicado permite distinguir el número de observaciones sin alterar el cálculo. De esta manera, la figura muestra simultáneamente la concentración de instituciones en configuraciones frecuentes y la separación de perfiles menos comunes que actúan como extensiones o fronteras de los núcleos principales.

Figura N° A2. Proyección tridimensional de los siete clústeres con pesos iguales



Fuente: elaboración propia. Nota. Las estrellas identifican los medoids. La proyección se obtiene mediante coordenadas principales de la matriz de Hamming. El desplazamiento aplicado a puntos idénticos es únicamente gráfico.

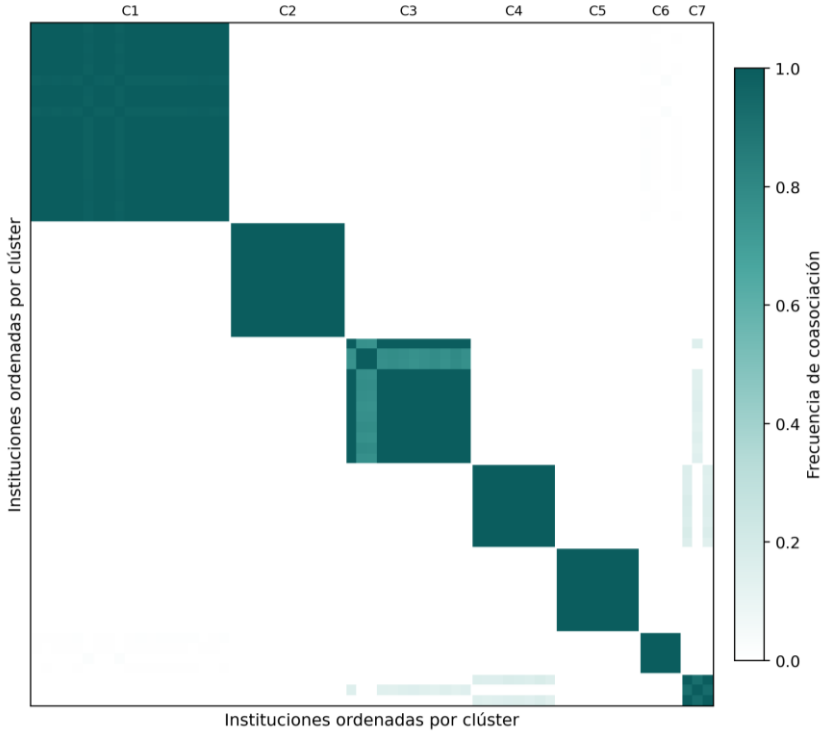
La coasociación aporta una segunda lectura de la estabilidad. Para cada par de instituciones se calcula la proporción de submuestras en las que ambas están presentes y quedan asignadas al mismo clúster. Los bloques oscuros sobre la diagonal corresponden a grupos que se reproducen de manera consistente. Las zonas más claras entre C3 y C7 y en algunos bordes de C2 permiten localizar los perfiles que pueden cambiar de agrupación cuando se retiran observaciones o se alteran ligeramente las condiciones de la prueba.

La matriz confirma que la inestabilidad se concentra en un número reducido de perfiles, en lugar de distribuirse por toda la muestra. C1, C2, C4, C5 y C6 forman bloques bien definidos; C3 conserva un núcleo estable y C7 presenta mayor interacción con el conjunto mixto. Este patrón es coherente con los resultados de Jaccard y ayuda a distinguir entre una estructura general estable y fronteras específicas más sensibles.

Cada frecuencia de coasociación se calcula únicamente sobre las submuestras en las que el par de instituciones está presente. Esta normalización evita que una relación parezca débil solo porque una de las IFD fue excluida en varias réplicas. Los valores próximos a uno identifican pares que casi siempre permanecen juntos cuando ambos son observados; los valores intermedios indican que la relación depende con mayor intensidad de qué otras instituciones forman parte de la submuestra y, por tanto, de la posición relativa de los medoids en esa réplica.

Las franjas fuera de la diagonal deben interpretarse como zonas de proximidad y no como errores de clasificación. En particular, la interacción entre C3 y C7 refleja que ambos reúnen instituciones de modalidad mixta y que algunas de sus diferencias provienen de geografía o propiedad. De forma semejante, el caso limítrofe de C2 se explica por una configuración que comparte rasgos relevantes con el núcleo de primer piso subnacional y con la modalidad mixta. Estas relaciones son precisamente el tipo de información que la prueba de contraste empírico añade al perfil de seis familias.

Figura N° A3. Matriz de coasociación de las 65 instituciones



Fuente: elaboración propia. Nota. Cada celda representa la frecuencia con que dos IFD permanecen en el mismo clúster entre las submuestras en las que ambas instituciones están presentes. Las IFD se ordenan por clúster de la solución con pesos iguales.

Correspondencia entre las seis familias y los siete clústeres

La correspondencia con las familias se evalúa porque la prueba utiliza las mismas cuatro variables, pero una lógica de agrupamiento distinta. La homogeneidad aumenta cuando cada clúster contiene instituciones de una sola familia; la completitud aumenta cuando todos los miembros de una familia permanecen dentro de un mismo clúster. La V de medida combina ambos criterios mediante su media armónica (Rosenberg & Hirschberg, 2007).

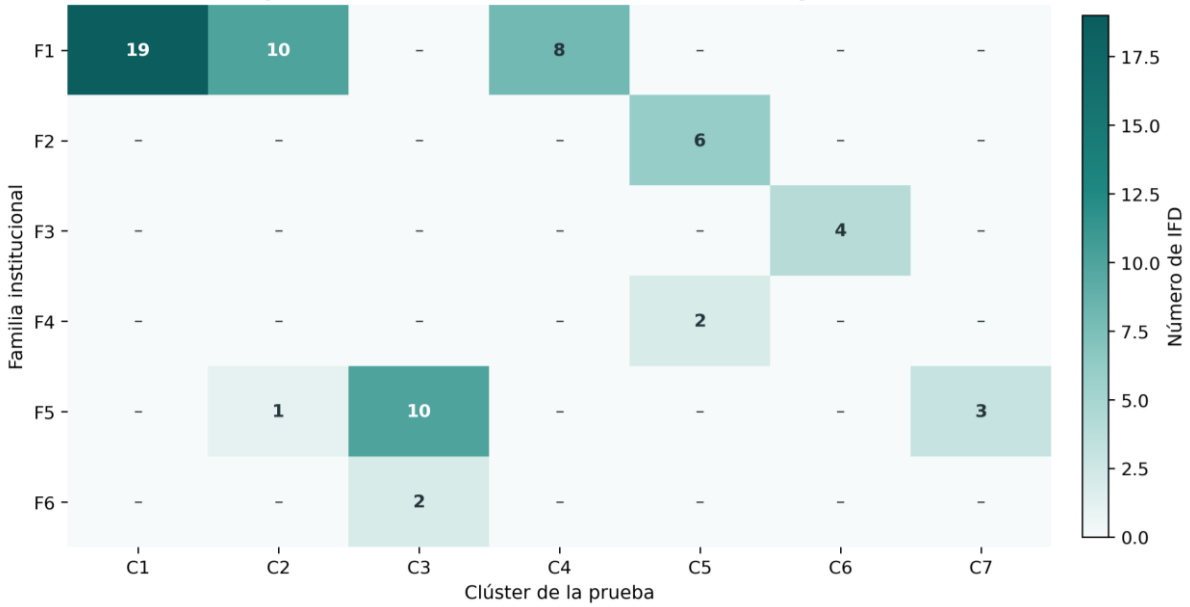
$$V = \frac{2hc}{(h + c)}$$

Con pesos iguales, la homogeneidad alcanza 0,838 y la completitud 0,585, por lo que la V de medida se ubica en 0,689. El ARI entre las seis familias y los siete clústeres es 0,417 y la información mutua ajustada llega a 0,632. Estos valores indican una asociación clara pero incompleta. La pérdida de completitud proviene principalmente de la división de F1 y F5, mientras la menor homogeneidad se concentra en tres zonas de proximidad

transversal. Un caso de F5 aparece junto con F1 en C2, F6 se aproxima al núcleo mixto en C3 y F4 converge con F2 en C5.

La ponderación que otorga mayor importancia a modalidad y sector reduce parte de esa mezcla. BDMG, el único caso de F5 ubicado en C2 con pesos iguales, pasa al núcleo de modalidad mixta y la homogeneidad aumenta a 0,877. La V de medida asciende a 0,721 y el ARI a 0,438. Este movimiento es metodológicamente informativo, porque muestra que las diferencias entre la tipología conceptual y la partición empírica se localizan en instituciones situadas a corta distancia de más de un perfil central.

Figura N° A4. Relación entre las seis familias institucionales y los siete clústeres



Fuente: elaboración propia. Nota. Los valores corresponden al número de IFD en cada intersección utilizando la solución con pesos iguales.

Tabla N° A12. Correspondencia entre familias institucionales y clústeres PAM con pesos iguales

Familia	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	Total
F1	13	11	–	10	–	–	–	34
F2	–	–	–	–	6	–	–	6
F3	–	–	–	–	–	4	–	4
F4	–	–	–	–	2	–	–	2
F5	–	2	10	2	–	–	3	17
F6	–	–	2	–	–	–	–	2
Total	13	13	12	12	8	4	3	65

Nota. Los valores corresponden al número de instituciones. Los clústeres C1 a C7 se ordenan por sus medoids para mantener la comparabilidad entre la solución neutral y las pruebas de sensibilidad.

Los clústeres permiten interpretar la correspondencia con las familias (Tabla A12): C1 agrupa 13 IFD de F1; C2 reúne 13 IFD subnacionales de F1 y F5, con BDMG como caso limítrofe; C3 concentra 12 IFD de F5 y ambas de F6; C4 incluye 12 IFD subnacionales de propiedad mixta de F1 y F5; C5 integra las seis IFD de F2 y las dos de F4; C6 coincide con las cuatro de F3; y C7 agrupa Banco do Brasil, Banco do Nordeste y Banco da Amazônia, de F5. Los grupos difieren por modalidad, sector, cobertura o propiedad, sin implicar jerarquías de desempeño.

Tabla N° A13. Indicadores de correspondencia entre familias y clústeres

Indicador	Pesos iguales, 65 IFD	0,35 / 0,35 / 0,15 / 0,15	1perfiles con igual peso, pesos iguales	Interpretación
Homogeneidad	0,752	0,877	0,798	La mezcla entre familias es acotada y disminuye al priorizar modalidad y sector.
Completitud	0,530	0,613	0,648	F1 y F5 se subdividen en varios clústeres.
V de medida	0,622	0,721	0,715	La correspondencia conjunta es sustantiva, sin equivalencia uno a uno.
ARI	0,338	0,438	0,296	La diferencia de granularidad y las subdivisiones reducen la coincidencia exacta.
Información mutua ajustada	0,554	0,671	0,393	Existe asociación entre ambas estructuras, mayor a nivel institucional que con perfiles equiponderados.

Nota. La columna de perfiles con igual peso evita que las configuraciones más frecuentes dominen la comparación y ofrece una lectura complementaria de la estructura tipológica.

A5.3. Sensibilidad frente a distintas ponderaciones

La sensibilidad evalúa pesos de 0,10 a 0,50, en intervalos de 0,05. De las 9^4 combinaciones, 375 suman uno y 76 cumplen la restricción de que modalidad y sector no pesen menos que geografía o propiedad.

$$w_M \geq w_G, w_M \geq w_R, w_S \geq w_G, w_S \geq w_R$$

En 76 escenarios, 40 (52,6%) logran ARI ≥0,90, seis (7,9%) llegan a 0,95 y uno reproduce la solución. La opción 0,35/0,35/0,15/0,15 alcanza ARI 0,963; la mayor silueta (0,50/0,20/0,10/0,20) reduce el ARI a 0,817. Los pesos extremos alteran casos limítrofes: existe estabilidad local, no invariancia global. La modalidad y el sector definen las familias; geografía y propiedad solo sirven para evaluar sensibilidad.

Anexo N° 6. Distribución institucional por familia

La tabla identifica las 65 instituciones según las seis familias definidas por el cruce entre modalidad operativa y cobertura sectorial. La cobertura geográfica, el régimen de propiedad y el tipo de IFD se mantienen como dimensiones del perfil institucional completo y permiten distinguir la heterogeneidad existente dentro de cada familia.

6.1. Distribución institucional por familia

Tabla N° A14. Familias institucionales y perfil tipológico de las IFD

Familia	País	Institución	Año de creación	Modalidad operativa	Cobertura sectorial	Cobertura geográfica	Régimen de propiedad	Tipo de IFD	% cartera agro
F1	Argentina	Banco Ciudad de Buenos Aires	1878	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Público	Banco de desarrollo	6,0%
F1	Argentina	Banco de la Nación Argentina	1891	Primer piso	Multisectorial	Nacional-Internacional	Público	Banco de desarrollo	22,3%
F1	Argentina	Banco de la Pampa	1959	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Mixto	Banco de desarrollo	2,7%
F1	Argentina	Banco de la Provincia de Buenos Aires	1822	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Público	Banco de desarrollo	54,3%
F1	Argentina	Banco de la Provincia de Córdoba	1873	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Público	Banco de desarrollo	22,6%
F1	Argentina	Banco del Chubut	1958	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Mixto	Banco de desarrollo	9,0%
F1	Argentina	Banco Municipal de Rosario	1896	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Público	Banco de desarrollo	N.D.
F1	Argentina	Banco Provincia del Neuquén	1958	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Mixto	Banco de desarrollo	0,7%
F1	Argentina	Nuevo Banco del Chaco (NBCH)	1994	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Mixto	Banco de desarrollo	10,8%
F1	Bahamas	Bahamas Development Bank	1974	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	4,0%
F1	Belice	Development Finance Corporation	1963	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	28,8%
F1	Bolivia	Banco Unión	1979	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Mixto	Banco de desarrollo	9,1%
F1	Brasil	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve)	2004	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Mixto	Agencia de fomento	8,3%
F1	Brasil	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento)	1999	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Público	Agencia de fomento	9,7%
F1	Brasil	Agência de Fomento do Estado do Tocantins	2002	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Público	Agencia de fomento	N.D.

Familia	País	Institución	Año de creación	Modalidad operativa	Cobertura sectorial	Cobertura geográfica	Régimen de propiedad	Tipo de IFD	% cartera agro
F1	Brasil	Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi)	2010	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Mixto	Agencia de fomento	9,8%
F1	Brasil	Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP)	2009	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Público	Agencia de fomento	0,2%
F1	Brasil	Badesul Desenvolvimento	1978	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Mixto	Agencia de fomento	30,7%
F1	Brasil	Banco do Estado do Pará (Banpará)	1961	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Mixto	Banco de desarrollo	1,0%
F1	Chile	Banco del Estado de Chile (Banco Estado)	1953	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	3,1%
F1	Colombia	Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Caldas (INFICALDAS)	1972	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Público	Instituto	N.D.
F1	Colombia	Instituto para el Desarrollo de Antioquia (IDEA)	1964	Primer piso	Multisectorial	Subnacional	Público	Instituto	N.D.
F1	Costa Rica	Banco de Costa Rica (BCR)	1877	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	5,0%
F1	Costa Rica	Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)	1914	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	2,0%
F1	Cuba	Banco de Crédito y Comercio (BANDEC)	1997	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	70,0%
F1	Ecuador	BanEcuador B.P.	2015	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	30,6%
F1	Granada	Grenada Development Bank	1965	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	19,0%
F1	Guatemala	Banco de Desarrollo Rural S.A. (BANRURAL)	1998	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Mixto	Banco de desarrollo	6,1%
F1	Guatemala	Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala (CHN)	1936	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	1,7%
F1	Panamá	Caja de Ahorros	1934	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	N.D.
F1	Paraguay	Banco Nacional de Fomento (BNF)	1961	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	26,1%
F1	Paraguay	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)	1943	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Fondos especiales y otros	57,2%
F1	Santa Lucía	Saint Lucia Development Bank (SLDB)	2008	Primer piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	3,4%
F1	Uruguay	Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)	1896	Primer piso	Multisectorial	Nacional-Internacional	Público	Banco de desarrollo	19,0%

Familia	País	Institución	Año de creación	Modalidad operativa	Cobertura sectorial	Cobertura geográfica	Régimen de propiedad	Tipo de IFD	% cartera agro
F2	Chile	Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP)	1962	Primer piso	Especializada en agro	Nacional	Público	Instituto	100,0%
F2	Colombia	Banco Agrario de Colombia S.A. (Banagrario)	1999	Primer piso	Especializada en agro	Nacional	Público	Banco de desarrollo	60,0%
F2	El Salvador	Banco de Fomento Agropecuario (BFA)	1973	Primer piso	Especializada en agro	Nacional	Público	Banco de desarrollo	43,7%
F2	Honduras	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)	1985	Primer piso	Especializada en agro	Nacional	Público	Banco de desarrollo	77,3%
F2	Panamá	Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA)	1973	Primer piso	Especializada en agro	Nacional	Público	Banco de desarrollo	100,0%
F2	Trinidad y Tobago	Agricultural Development Bank of Trinidad and Tobago (ADB)	1968	Primer piso	Especializada en agro	Nacional	Público	Banco de desarrollo	100,0%
F3	Ecuador	Corporación Financiera Nacional B.P. (CFN)	1964	Segundo piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	12,0%
F3	Ecuador	Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)	2011	Segundo piso	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	38,7%
F3	Paraguay	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)	2005	Segundo piso	Multisectorial	Nacional	Público	Agencia de fomento	14,6%
F3	Uruguay	Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE)	2009	Segundo piso	Multisectorial	Nacional	Público	Agencia de fomento	N.A.
F4	Colombia	Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro)	1990	Segundo piso	Especializada en agro	Nacional	Público	Banco de desarrollo	100,0%
F4	México	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)	1954	Segundo piso	Especializada en agro	Nacional	Público	Fondos especiales y otros	78,1%
F5	Argentina	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE)	1992	Mixta	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	14,0%
F5	Bolivia	Banco de Desarrollo Productivo (BDP)	2007	Mixta	Multisectorial	Nacional	Mixto	Banco de desarrollo	67,9%
F5	Brasil	Banco da Amazônia (BASA)	1942	Mixta	Multisectorial	Subnacional	Mixto	Banco de desarrollo	48,0%
F5	Brasil	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. (BDMG)	1962	Mixta	Multisectorial	Subnacional	Público	Banco de desarrollo	42,9%
F5	Brasil	Banco do Brasil	1808	Mixta	Multisectorial	Nacional-Internacional	Mixto	Banco de desarrollo	28,0%
F5	Brasil	Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB)	1952	Mixta	Multisectorial	Subnacional	Mixto	Banco de desarrollo	35,0%
F5	Brasil	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)	1952	Mixta	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	24,4%

Familia	País	Institución	Año de creación	Modalidad operativa	Cobertura sectorial	Cobertura geográfica	Régimen de propiedad	Tipo de IFD	% cartera agro
F5	Brasil	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE)	1961	Mixta	Multisectorial	Subnacional	Público	Banco de desarrollo	49,0%
F5	Brasil	Caixa Econômica Federal	1861	Mixta	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	5,1%
F5	Costa Rica	Banco Popular y de Desarrollo Comunal	1969	Mixta	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	2,4%
F5	Ecuador	Banco de Desarrollo del Ecuador B.P. (BdE)	1979	Mixta	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	5,3%
F5	El Salvador	Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)	2011	Mixta	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	5,2%
F5	Honduras	Banco Hondureño para la producción y la Vivienda (Banhprovi)	2005	Mixta	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	3,5%
F5	Jamaica	Development Bank of Jamaica (DBJ)	1969	Mixta	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	6,0%
F5	Nicaragua	Banco de Fomento a la Producción (BFP)	2009	Mixta	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	6,2%
F5	Panamá	Banco Nacional de Panamá	1904	Mixta	Multisectorial	Nacional	Público	Banco de desarrollo	11,9%
F5	Perú	Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1971	Mixta	Multisectorial	Nacional	Mixto	Banco de desarrollo	2,9%
F6	Perú	Banco Agropecuario – Agrobanco	2001	Mixta	Especializada en agro	Nacional	Público	Banco de desarrollo	96,8%
F6	República Dominicana	Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRÍCOLA)	1947	Mixta	Especializada en agro	Nacional	Público	Banco de desarrollo	98,4%

Nota: La familia se asigna exclusivamente por el cruce entre modalidad operativa y cobertura sectorial: F1 = primer piso multisectorial (34 IFD; 52,3%); F2 = primer piso especializada en agro (6; 9,2%); F3 = segundo piso multisectorial (4; 6,2%); F4 = segundo piso especializada en agro (2; 3,1%); F5 = modalidad mixta multisectorial (17; 26,2%); y F6 = modalidad mixta especializada en agro (2; 3,1%). La cobertura geográfica y el régimen de propiedad se conservan como rasgos del perfil institucional completo y no determinan la familia. El porcentaje de cartera agro se presenta únicamente cuando existe una participación comparable documentada; N.D. = no disponible y N.A. = no aplica a cartera directa.

6.2. Fichas descriptivas de las instituciones financieras de desarrollo

Las fichas sintetizan la información documentada para cada IFD, con énfasis en su mandato y los mecanismos que acreditan su vinculación con el financiamiento agropecuario. Los indicadores de cartera y los perfiles tipológicos detallados se presentan en la Tabla N° A14.

F1. Primer piso multisectorial (34 IFD)

Instituciones de la familia

- **Argentina**

El **Banco Ciudad de Buenos Aires (Banco Ciudad)**, fundado en 1878, es una institución pública subnacional de primer piso con mandato multisectorial que orienta sus operaciones principalmente al financiamiento de MiPymes y cadenas productivas vinculadas a la Ciudad de Buenos Aires. Al cierre de 2024, presentó activos por US$6.540,6 millones, cartera por US$1.751,6 millones, patrimonio por US$1.572,3 millones y cartera MiPyme por US$59,4 millones. En 2024, la participación agropecuaria fue de 6,0%, la cartera MiPyme representó 3,4% y la cartera destinada a mujeres representó 55,0%; el ROE fue de 27,4%, el ROA fue de 5,3% y la morosidad fue de 3,1%. En 2024, registró una utilidad de US$349,3 millones y atendió a 24.037 MiPymes dentro de un total de 24.427 empresas. Sus líneas de inversión y capital de trabajo, diseñadas en coordinación con la política económica local a través de programas como Bienes de Capital y Capital de Trabajo e Innova Ciudad, han servido como instrumentos habilitadores de modernización, equipamiento y capital de giro para unidades productivas urbanas y periurbanas vinculadas al agro y la agroindustria. En paralelo, el Banco participa activamente en el Protocolo de Finanzas Sostenibles de Argentina, donde en 2024 impulsó la elaboración de una guía de trabajo para agricultura sostenible y promovió talleres sobre el uso de herramientas de monitoreo satelital y la aplicación del sistema SARAS, consolidando así un perfil institucional que combina inclusión, apoyo a la productividad y sostenibilidad ambiental.

El **Banco de la Nación Argentina (BNA)**, fundado en 1891, es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso. En 2024, presenta activos por US$48.013 millones, cartera por US$14.799 millones, una participación agropecuaria de 22,3%, morosidad de 5,8%, ROA de 7,2% y ROE de 24,1%. Su oferta al sector agropecuario combina líneas de capital de trabajo, inversión, tarjetas agropecuarias, financiamiento para maquinaria y programas vinculados a exportación y cadenas regionales. Se destaca el uso de AgroNación, la presencia en ferias sectoriales y líneas específicas para sostener liquidez e inversión. En el sistema financiero argentino, el BNA ocupa una posición relevante como banco público de alcance nacional y como instrumento de financiamiento a los sectores productivos. Su Carta Orgánica vincula expresamente su actuación con las políticas económico-financieras nacionales y establece entre sus objetivos el apoyo a la producción agropecuaria, la industria, el comercio y el desarrollo regional.

El **Banco de La Pampa**, fundado en 1959, es una institución subnacional de propiedad mixta, modalidad de primer piso y mandato multisectorial. En 2024, presenta activos por US$1.052,8 millones, cartera por US$292,9 millones, una participación agropecuaria de 2,7% y una morosidad de 1,1%. Su papel dentro de la provincia se vincula con el financiamiento de empresas, productores y actividades productivas locales, articulando banca comercial provincial con objetivos de desarrollo territorial. Aunque la participación agropecuaria representa 2,7% de la cartera total, el banco mantiene instrumentos

específicos para atender necesidades de capital de trabajo e inversión vinculadas con la producción agropecuaria provincial. Entre sus instrumentos específicos destaca el Préstamo para Siembra, destinado a financiar insumos, labores y agroquímicos para cultivos como trigo, cebada, girasol, soja y maíz, con posibilidad de pago a cosecha. Asimismo, el programa Compre Pampeano vincula el financiamiento con la adquisición de bienes producidos por empresas de la provincia, fortaleciendo la articulación entre crédito, inversión productiva y desarrollo territorial.

El **Banco de la Provincia de Buenos Aires (Banco Provincia)**, fundado en 1822, constituye una de las instituciones subnacionales de desarrollo más antiguas de América Latina. De carácter público, opera bajo una modalidad de primer piso y con mandato multisectorial, aunque mantiene una marcada orientación hacia el agro. Al cierre de 2024, presentó activos por US$15.219,6 millones, cartera por US$5.730,5 millones y patrimonio por US$2.950,0 millones. En 2024, la participación agropecuaria fue de 54,3% y la cartera MiPyme representó 64,1%; el ROE fue de 0,9%, el ROA fue de 0,2% y la morosidad fue de 0,4%. En 2024, registró una utilidad de US$56,1 millones y atendió a 65.000 empresas. Su financiamiento agroindustrial comprende infraestructura, bienes de capital y adquisición de ganado mediante líneas como Ganados y Carnes, Lechería, Agro Sustentable y Fomento de la Fruticultura. La arquitectura crediticia del Banco combina esquemas de tasas y plazos diferenciados, orientados a la inversión productiva, el capital de trabajo y la incorporación de mejoras tecnológicas en las cadenas agroalimentarias de la provincia. A través de Provincia Microcréditos, el grupo extiende su alcance a productores de menor escala y ciclos productivos cortos, consolidando un modelo de financiamiento que articula banca de desarrollo, inclusión productiva y sostenibilidad sectorial. Además, junto al Fondo Fiduciario Provincia en Marcha firmaron el Convenio “Financiamiento para el Desarrollo Agrario” con tasas subsidiadas dirigidas a MiPyMEs con actividad agropecuaria y agroalimentaria.

El **Banco de la Provincia de Córdoba (BANCOR)**, fundado en 1873, es una institución pública subnacional de primer piso, con mandato multisectorial que desempeña un papel en el financiamiento del sector agropecuario provincial. En 2024, el 23% de su cartera de crédito se destinaba al agro, mientras que un 38% correspondía a MiPymes, con un nivel de morosidad general de 1,2%. El banco mantiene líneas específicas para insumos agrícolas (como semillas, fertilizantes y agroquímicos) y para la adquisición de maquinaria, muchas de ellas diseñadas en alianza con proveedores estratégicos, lo que permite ofrecer condiciones promocionales que facilitan tanto capital de trabajo como inversiones de largo plazo en la agroindustria cordobesa. BANCOR complementa su atención al sector agropecuario mediante la participación en ferias sectoriales, en las que ofrece líneas y paquetes de financiamiento orientados a capital de trabajo, equipamiento y modernización productiva. Estas iniciativas amplían las alternativas de financiamiento disponibles para productores y MiPymes vinculadas con las cadenas agroindustriales de la provincia.

El **Banco del Chubut**, fundado en 1958, es una institución subnacional de propiedad mixta, de primer piso y mandato multisectorial. En 2024, aproximadamente el 9,0% de su cartera se destinó al sector agropecuario y registró un ratio de cartera irregular de 4,1%. Su oferta agropecuaria comprende financiamiento para productores ganaderos, porcinos y avícolas, así como líneas destinadas a capital de trabajo e inversiones en equipamiento e infraestructura. Entre sus instrumentos se encuentra el programa “Crecer”, junto con

líneas de financiamiento dirigidas a pequeños y medianos productores, desarrolladas en articulación con iniciativas productivas del gobierno provincial.

El **Nuevo Banco del Chaco (NBCH)**, fundado en 1994, constituye una institución subnacional de propiedad mixta, de primer piso y carácter multisectorial que desempeña un rol central como brazo financiero de la política productiva provincial. En 2024, destinó el 10,8% de su cartera de crédito al sector agropecuario, con un ratio de morosidad global de 1,1. A través de su programa NBCH +Agro, la entidad integra préstamos y operaciones de leasing para productores, al tiempo que coordina con el Ministerio de Producción y con vehículos fiduciarios provinciales para ampliar la cobertura y agilizar la respuesta frente a necesidades de capital de trabajo e inversión. Ese mismo año, en el marco del plan integral "Ahora Más Campo", se reforzaron líneas de crédito orientadas a garantizar liquidez, recomponer stocks y modernizar el equipamiento productivo.

El **Banco Municipal de Rosario** es una institución pública subnacional, multisectorial y de primer piso. Al cierre de 2024 registró activos por aproximadamente US$311,4 millones, una cartera de US$103,2 millones, patrimonio por US$80,9 millones y una utilidad de US$7,7 millones; presentó un ROE de 11,1% y un ROA de 2,8%. Su intervención en el agro comprende productos para capital de trabajo e inversión, como préstamos bullet agrícolas, financiamiento de insumos, descuento de documentos y leasing. Asimismo, participa en esquemas provinciales de financiamiento con tasas bonificadas para MiPyMEs agropecuarias y agroindustriales, apoyando actividades como agroinsumos, producción porcina y avícola, horticultura, fruticultura y maquinaria agrícola.

El **Banco Provincia del Neuquén (BPN)** es una institución subnacional, multisectorial y de primer piso, de propiedad mixta y bajo control provincial. En 2024 registró activos por aproximadamente US$1.424,7 millones, cartera por US$247,2 millones, patrimonio por US$388,4 millones y una utilidad de US$98,6 millones, con un ROE de 29,0% y un ROA de 7,6%. La participación agropecuaria alcanza 0,7% de la cartera. Entre sus instrumentos sectoriales destacan la Línea Agrícola Ganadera y la Tarjeta Confiable Agro, destinadas a financiar maquinaria, infraestructura productiva, obras de agua, ganado e insumos, en articulación con las políticas provinciales de apoyo a la producción ganadera y forrajera.

- **Bahamas**

El **Bahamas Development Bank (BDB)** es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso orientada al financiamiento del desarrollo productivo. La participación agropecuaria representa 4,0% de su cartera, dentro de un mandato que también comprende pesca, manufactura, turismo, transporte y servicios. En el agro, ofrece financiamiento para maquinaria y equipos, expansión de explotaciones y capital de trabajo, con condiciones de pago que pueden adaptarse a los ciclos estacionales de las actividades productivas. Su intervención se complementa con el Integrated Land Management (ILM) Project, desarrollado con el GEF, organismos nacionales y CARDI, que incorpora US$700.000 en subvenciones para agricultores y agroprocesadores orientadas a agricultura climáticamente inteligente y fortalecimiento de los sistemas alimentarios en siete islas. Asimismo, participa en el SDG Concessional Loan Fund, que ofrece financiamiento concesional a empresas agrícolas con énfasis en mujeres, jóvenes y otros grupos con menor acceso al financiamiento.

- **Belice**

Development Finance Corporation (DFC) es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso y el único banco de desarrollo de Belice. En 2024 registró

activos por aproximadamente US$91,4 millones, una cartera bruta de US$78,8 millones y una utilidad de US$1,2 millones, mientras la morosidad se redujo a 8,9%. La cartera agropecuaria representó 28,8% del total, y el agro concentró además 28,8% de los desembolsos realizados durante 2024. Su intervención sectorial combina crédito para capital de trabajo, preparación de tierras, cultivos, ganadería, maquinaria y equipos con instrumentos especializados. Destaca su participación en el Climate Resilient and Sustainable Agriculture Project (CRESAP), financiado por el Banco Mundial con US$25 millones y orientado a agricultura climáticamente inteligente y alrededor de 3.700 productores, así como las líneas para revitalización de la citricultura y ganadería resiliente al clima, que financian adaptación productiva, manejo de agua, sistemas silvopastoriles y tecnologías renovables.

- **Bolivia**

El **Banco Unión** es una institución de alcance nacional, multisectorial y de primer piso. En 2024 registró una cartera de US$4.796,2 millones, patrimonio por US$492,8 millones y una utilidad neta de US$50,3 millones, con un ROE de 10,7% y una morosidad de 3,5%. Su oferta sectorial incluye el Microcrédito Productivo y Agropecuario, para capital de operación e inversión en los nueve departamentos, y el Crédito PyME Ganadero, que financia ganado, maquinaria, instalaciones y equipos y puede utilizar garantías del FOGACP. Complementa estos instrumentos con seguro pecuario frente a enfermedades, accidentes y eventos climáticos, así como con mandatos vinculados al repoblamiento ganadero bovino, reforzando su función en inclusión financiera rural, inversión productiva y gestión de riesgos agropecuarios.

- **Brasil**

La Agência de Fomento Paulista - Desenvolve São Paulo (Desenvolve SP), es una institución pública subnacional, multisectorial y de primer piso del Estado de São Paulo. Al cierre de 2024 registró una cartera total de US$436,5 millones, de los cuales US$1 millón corresponde a la categoría rural, equivalente a aproximadamente 0,21% de la cartera, y presentó un índice de morosidad de 3,86%. En 2024 amplió su actuación hacia el sector agropecuario mediante el lanzamiento de su primera línea de crédito específicamente dirigida a la agricultura, Irriga+ SP, orientada al financiamiento de sistemas de irrigación, energía fotovoltaica y tecnologías de agricultura de precisión. Paralelamente, avanzó por una vía distinta al crédito directo mediante instrumentos de mercado de capitales orientados al agronegocio. En 2024 desarrolló procesos de inversión en FIAGRO y FIDC Agro y anunció un aporte inicial equivalente a aproximadamente US$80,7 millones a un fondo de inversión dirigido a pequeños y medianos productores.

La **Agência de Fomento do Rio Grande do Sul - BADESUL** es una entidad subnacional de propiedad mixta, multisectorial y de primer piso que en 2024 registró una participación agropecuaria de 30,7%. Su arquitectura de productos prioriza inversiones de capital fijo y tecnología para productores y cooperativas, con énfasis en irrigación, almacenamiento de granos y maquinaria (proyectos de corrección de suelos, riego y ampliación de capacidad de acopio). Además, la agencia reforzó el crédito rural mediante la aprobación del 100% de las 79 solicitudes del Plano Safra 2024/25 (vía BNDES), complementando su cartera con instrumentos para innovación y eficiencia hídrica y energética en la producción agropecuaria.

Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve-AL). Es una sociedad de economía mixta controlada por el Estado de Alagoas, de alcance subnacional, multisectorial y de primer

piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$10,0 millones, una cartera de crédito de US$3,0 millones y patrimonio por US$7,3 millones, con una pérdida neta de US$1,2 millones. Su intervención agropecuaria incluye las líneas Cana de Açúcar Desenvolve, para productores cañeros; Desenvolve Rizicultura, destinada a agricultores familiares arroceros; y Desenvolve Avicultura, que financia capital de trabajo e inversión de productores de aves y huevos. También ofrece microcrédito para agricultores familiares acreditados mediante el CAF, combinando inclusión financiera e inversión productiva rural.

Agência de Fomento de Goiás (GoiásFomento). Es una institución de control público, de alcance subnacional, multisectorial y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$44,6 millones, una cartera bruta cercana a US$19,1 millones, patrimonio por US$32,7 millones y una utilidad de US$0,6 millones. Los financiamientos rurales y agroindustriales representaron 9,7% de la cartera. Su principal instrumento sectorial es la línea Produtor Empreendedor, que financia maquinaria, infraestructura, ganadería, piscicultura, agricultura familiar, agroindustria y energías renovables, con apoyo del FUNDEQ para la bonificación de intereses y garantías. La línea se articula además con Emater y Senar Goiás para la preparación y asistencia técnica de los proyectos rurales.

Agência de Fomento do Estado do Tocantins. Es una institución de control público (99,4% estatal), de alcance subnacional, multisectorial y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$9,9 millones, una cartera activa de crédito de US$6,4 millones, patrimonio por US$5,7 millones y una utilidad de alrededor de US$0,1 millones. Su oferta incorpora una línea específica para agricultura familiar, complementada por acuerdos con Ruraltins para asistencia técnica a emprendimientos financiados y mecanismos estatales destinados a facilitar el crédito a pequeños productores.

Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Badespi). Es una institución de propiedad mixta, subnacional, de primer piso y orientación multisectorial. En 2024 registró activos por aproximadamente US$19,2 millones, una cartera bruta de crédito de US$13,4 millones, patrimonio por US$12,4 millones y una utilidad de US$0,3 millones. Su actuación rural adquirió especial relevancia durante el año: canalizó más de US$1,8 millones a productores rurales, dentro de una política que atiende agricultura familiar, bovinocultura, ovinocultura, caprinocultura, porcicultura, apicultura, piscicultura y horticultura. Entre sus instrumentos destacan la línea Pequeno Produtor Rural, el Apoio ao Fomento Rural do Piauí y el financiamiento para energía solar en propiedades rurales, combinando crédito productivo, modernización e inclusión financiera territorial.

El **Banco do Estado do Pará (Banpará)** es una institución de desarrollo de carácter mixto, multisectorial y de primer piso que concentra su operación en la región norte de Brasil. En 2024 administró activos por aproximadamente US$3.302 millones, con un ROE de 18% y un ROA de 2%. El índice de morosidad se situó en 2,1%, en línea con estándares prudenciales del sistema financiero brasileño. La composición de su cartera continúa dominada por el crédito consignado e inmobiliario, mientras que los financiamientos rurales y agroindustriales representan un 1% del total (US$27 millones). La participación agropecuaria tiene, por tanto, un carácter complementario dentro de una cartera predominantemente orientada a otros segmentos.

- **Chile**

El Banco del Estado de Chile (Banco Estado) es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$58.202 millones, una cartera de crédito de US$35.178 millones, patrimonio por US$4.026 millones y una utilidad de US$500 millones, con un ROE de 14,1%, un ROA de 0,9% y una morosidad mayor a 90 días de 4,25%. La participación agropecuaria alcanza 3,1% de la cartera. Su oferta incluye créditos para capital de trabajo, maquinaria, compra de tierras y reconversión productiva, además de Financiamiento de Enlace para proyectos de riego y riego verde para tecnificación y uso eficiente del agua. En 2024 financió 27.468 pequeños productores agrícolas, con colocaciones por US$561,9 millones, y desarrolló junto con el Ministerio de Agricultura una campaña especial para MiPyMEs agrícolas, con condiciones adaptadas a los ciclos productivos.

- **Colombia**

El **Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Caldas (INFICALDAS)** es una institución pública subnacional, multisectorial y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$87,1 millones, una cartera de crédito de US$21,3 millones, patrimonio por US$76,3 millones y una utilidad de US$5,6 millones, con un ROE de 7,3%, un ROA de 6,4% y una cartera sin mora. Su vinculación con el agro se fortaleció mediante recursos de FINAGRO: en 2025 amplió su cupo de redescuento de US$1,0 millón a US$5,2 millones, destinado a financiar proyectos territoriales como plazas de mercado, centros de acopio, vías terciarias y equipamiento que favorecen a pequeños y medianos productores.

El **Instituto para el Desarrollo de Antioquia (IDEA)** es una institución pública subnacional, multisectorial y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$932,2 millones, una cartera de créditos de US$324,3 millones, patrimonio por US$195,7 millones y una utilidad de US$40,4 millones, con un ROE de 20,6%, un ROA de 4,3% y un indicador de cartera vencida de 2,6%. En el sector agropecuario destaca IDEAgro, línea que financia maquinaria, riego y drenaje, infraestructura de transformación y comercialización, centros de acopio, plazas de mercado, vías rurales y electrificación, con plazos de hasta diez años. Asimismo, en 2024 estableció una alianza con el programa neerlandés PUM para fortalecer capacidades de MiPyMEs, especialmente agrícolas, mediante cooperación y asistencia técnica.

- **Costa Rica**

El **Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)** es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$16.699 millones, una cartera neta de US$10.027 millones, patrimonio por US$1.649 millones y una utilidad neta de US$100,9 millones, con un ROE de 6,3% y una morosidad cercana a 2%. La cartera correspondiente a agricultura y silvicultura, junto con ganadería, caza y pesca, representó aproximadamente 2,0% de la cartera directa. Aunque esta participación es relativamente acotada dentro de la amplia cartera multisectorial del banco, el BNCR concentró 29,6% del crédito agropecuario del sistema financiero costarricense en 2024, la mayor participación entre las entidades financieras del país. En el sector agropecuario, su intervención combina financiamiento propio con mecanismos del Sistema de Banca para el Desarrollo y, en el ámbito cafetalero, participa en esquemas de crédito y garantías vinculados con la renovación de cafetales.

El **Banco de Costa Rica (BCR)** es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso. En 2024, su balance consolidado registró activos por aproximadamente

US$14.296 millones, una cartera neta de US$8.221 millones y patrimonio por US$1.565 millones; presentó un ROA de 0,58%, un ROE de 5,31% y una morosidad mayor a 90 días de 3,5%. La cartera correspondiente a agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas representó aproximadamente 5% de la cartera crediticia, mientras que el BCR concentró 19,8% del crédito agropecuario del sistema financiero costarricense, la segunda mayor participación del país. Su intervención en el sector incluye recursos del Sistema de Banca para el Desarrollo, mediante FOFIDE y FCD, destinados a capital de trabajo, nuevos financiamientos, renovación de cafetales, readecuaciones y refinanciamientos. Asimismo, ofrece microcréditos con recursos FOFIDE dirigidos, entre otros beneficiarios, a micro y pequeños productores agropecuarios; en las operaciones respaldadas mediante avales FODEMIPYME, los productores del sector deben acreditar la condición PYMPA otorgada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

- **Cuba**

El **Banco de Crédito y Comercio (BANDEC)** es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso, con una marcada orientación hacia el financiamiento productivo y rural. La participación agropecuaria alcanza 70,0%, situando al sector como uno de los principales componentes de su actividad crediticia. Su oferta financia capital de trabajo e inversiones de productores individuales, usufructuarios, cooperativas, UBPC y empresas agropecuarias, con condiciones adaptadas a los ciclos productivos. Entre sus instrumentos destaca la Banca de Fomento Agrícola, que aplica tasas preferenciales de 1,5% para producción y 2% para inversiones; asimismo, puede financiar hasta 80% de los ingresos futuros previstos de una producción. BANDEC también vincula el crédito con el seguro agropecuario y mantiene financiamientos para cultivos, ganadería, caña de azúcar y producción de alimentos, reforzando su función como uno de los principales canales públicos de financiamiento agropecuario en Cuba.

- **Ecuador**

BanEcuador B.P. es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso, orientada especialmente a la inclusión financiera y al financiamiento productivo rural. En 2024 registró activos por aproximadamente US$1.857,3 millones, una cartera de créditos de US$1.003,8 millones, patrimonio por US$352,8 millones y una utilidad cercana a US$0,5 millones. El ROE fue de 0,14%, el ROA de 0,03% y la morosidad de la cartera total alcanzó 23,83%. La participación agropecuaria se sitúa en 30,6% de la cartera. Su oferta sectorial comprende el Crédito 7x7 para productores registrados en la Agricultura Familiar Campesina, AgroVioleta para mujeres rurales, Crédito Ciclo Corto para cultivos y actividades pecuarias de hasta doce meses y Crédito Agrointeligente, destinado a incorporar agricultura de precisión, tecnologías digitales y asistencia técnica.

- **Granada**

El **Banco de Desarrollo de Granada (Grenada Development Bank, GDB)** es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso. A junio de 2024 registró activos por aproximadamente US$42,6 millones, una cartera de créditos de US$36,5 millones y patrimonio por US$11,4 millones, mientras que la morosidad se situó en 8,14%. La participación agropecuaria alcanza 19,0% de la cartera. Su financiamiento productivo comprende agricultura, agroprocesamiento y pesca, tanto mediante préstamos empresariales como a través del Small Business Development Fund, que financia maquinaria, equipos, inventarios y capital de trabajo de pequeños negocios y agronegocios. Asimismo, administra el Challenge Fund for Agriculture del proyecto G-CREWS, que promueve inversiones en riego por goteo y microaspersión, captación de

agua, casas de cultivo e hidroponía, combinando financiamiento con incentivos para fortalecer la resiliencia climática de los productores.

- **Guatemala**

El **Banco de Desarrollo Rural S.A. (BANRURAL)** es una institución de desarrollo de carácter mixto, multisectorial y de primer piso con alcance nacional, que opera con fuerte orientación a MiPymes y al financiamiento rural. A 2024, la entidad se ubicó como el segundo banco del sistema por tamaño, con 22% de participación en activos (US$15.774 millones) y con una participación del agro del 6,1% en su cartera de créditos, sustentada en un amplio alcance minorista (3,5 millones de clientes). En materia prudencial y de desempeño, registró una morosidad de cartera de 3,66%, ROE de 21,1% y ROA de 2,5%. En su portafolio sectorial, el banco conserva un foco relevante en microcrédito, MiPymes y actividades agropecuarias, articulando su oferta con productos y canales orientados al medio rural como AgroAmigo y programas de capacitación y agricultura de precisión para MiPymes.

El **Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala (CHN)** es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$1.716,1 millones, una cartera de créditos de US$1.037,9 millones, patrimonio por US$204,2 millones y una utilidad de US$7,1 millones, con un ROE de 4,0%, un ROA de 0,5% y una cartera vencida de 4,42%. La participación agropecuaria alcanza 1,7% de la cartera. Su oferta comprende crédito agrícola, créditos ganaderos y financiamiento empresarial para agroindustria. En paralelo, CHN administra el Fondo de Crédito de Apoyo a los Pequeños y Medianos Productores Agrícolas (Crédito Tob'anik), dotado con US$63,2 millones, mediante el cual canaliza recursos a cooperativas y entidades financieras para otorgar créditos en condiciones blandas a productores agrícolas.

- **Panamá**

La **Caja de Ahorros** de Panamá es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$6.629,5 millones, una cartera bruta de créditos de US$4.767,7 millones, patrimonio por US$365,4 millones y una utilidad neta de US$34,7 millones, con un ROE de 9,78% y un ROA de 0,54%; la morosidad de 31 días o más se situó en 7,68%. Su intervención agropecuaria comprende el Préstamo Auto Pick Up, diseñado específicamente para emprendedores del sector, y mecanismos de factoring que incluyen empresas agroindustriales y proveedores del Ministerio de Desarrollo Agropecuario. Asimismo, mantiene junto con MIDA y MEDUCA el programa Huertos Escolares, que en 2024 alcanzó 247 escuelas y 30.908 estudiantes, complementando el financiamiento con acciones de inclusión y desarrollo rural.

- **Paraguay**

El **Banco Nacional de Fomento (BNF)** es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$3.012 millones, una cartera de créditos cercana a US$2.141 millones y patrimonio por US$473,5 millones; obtuvo una utilidad equivalente a aproximadamente US$65,8 millones, con un ROE de 17,9% y una morosidad de 5,0%. La participación agropecuaria alcanza 26,1% de la cartera. Entre sus instrumentos destaca Ñande Chokokuépe Guarã, dirigido a pequeños productores de agricultura familiar para financiar capital operativo y pequeñas inversiones agrícolas y ganaderas, sin requerir garantías reales. Su función agropecuaria se fortaleció además con la integración del Fondo Ganadero al BNF, que amplió su ámbito de actuación hacia planes y proyectos de inversión pecuaria y actividades industriales y agroindustriales vinculadas a esta cadena.

El **Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)** es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso, orientada principalmente a productores de la agricultura familiar, microempresas y emprendimientos rurales. Registra activos por aproximadamente US$96,4 millones, cartera por US$91,4 millones, patrimonio por US$93,9 millones y utilidad por US$1,2 millones, con ROE y ROA de 1,2% y una morosidad de 2,5%. La participación agropecuaria alcanza 57,2%, mientras que la cartera MiPyme representa 16,0%. En 2024 otorgó G. 495.216 millones en créditos, atendiendo a 71.500 clientes y 40.500 emprendimientos, con una participación de mujeres de 40%. Su oferta incluye PROAGRO CAH, Inversión Productiva, Jepytaso y Banca Comunal, que combinan capital operativo, inversiones en maquinaria e infraestructura, asistencia técnica e inclusión financiera de productores, mujeres y jóvenes rurales

- **Uruguay**

El **Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)** es una institución pública nacional, multisectorial y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$22.696 millones, crédito bruto al sector no financiero por US$7.351 millones, patrimonio por US$2.552 millones y una utilidad de US$774 millones, con un ROE de 32,7%, un ROA de 3,7% y una morosidad de 2,5%. La participación agropecuaria alcanza 19,0%. Su oferta sectorial incluye Agrocrédito, destinado a capital de trabajo e inversiones; financiamiento para adquisición de ganado de engorde, recría y reproductores, con amortizaciones ajustadas al ciclo productivo; y crédito de largo plazo para maquinaria, tierras, mejoras e implantación de montes. Asimismo, dispone de instrumentos específicos para la actividad lechera y convenios para financiar maquinaria y equipamiento.

- **Santa Lucía**

El Saint Lucia Development Bank (SLDB) es una institución pública de desarrollo de alcance nacional, mandato multisectorial y operación de primer piso. Al cierre de marzo de 2024 registró activos por aproximadamente US$47,3 millones, una cartera neta de US$30,2 millones y patrimonio por US$6 millones; la agricultura representó alrededor de 3,4% de la cartera. Su intervención en el sector comprende financiamiento para adquisición de tierras, infraestructura productiva, sistemas de riego, maquinaria y equipos, ganadería, horticultura, apicultura y otras actividades agrícolas, además de instrumentos dirigidos a pesca y acuicultura. El banco complementa el crédito con asistencia técnica y mecanismos de apoyo a la comercialización y liquidez de productores, y participa como agente financiero en programas públicos orientados al emprendimiento agrícola juvenil, integrando estas actividades dentro de un mandato más amplio de financiamiento productivo y desarrollo nacional.

F2. Primer piso especializado en agro (6 IFD)

Instituciones de la familia

- **Chile**

El **Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP)** es una entidad pública nacional especializada, dependiente del Ministerio de Agricultura, orientada al desarrollo de la Agricultura Familiar Campesina e Indígena y con orientación agropecuaria de 100% dentro de la clasificación del estudio. En 2024 registró activos por aproximadamente US$215,1 millones, una cartera de créditos de US$165,1 millones, patrimonio cercano a US$200,6 millones y una utilidad de US$9,2 millones, con un ROE de 4,6% y un ROA de 4,3%. Su modelo combina crédito de corto y largo plazo, asistencia técnica, incentivos a

la inversión, riego, seguros y apoyo a la comercialización. En 2024, su Programa de Crédito atendió a 40.548 agricultores, incluidos 40,7% de mujeres, 5.558 jóvenes y 14.208 integrantes de pueblos originarios, y realizó 10.481 operaciones vinculadas a objetivos climáticos. Asimismo, el Programa de Riego benefició a 6.651 usuarios, reforzando la adaptación climática, la eficiencia hídrica y la modernización productiva.

- **Colombia**

El **Banco Agrario de Colombia (Banco Agrario)**, fundado en 1999, es una institución pública de primer piso, con alcance nacional y especialización agropecuaria. Alrededor de 60% de su cartera se orienta al sector agropecuario y 45,3% corresponde a MiPymes, reflejando su amplia atención a productores rurales y unidades económicas de menor escala. En 2024 registró un ROA de 1,0%, un ROE de 13,5% y un indicador de cartera vencida de 8,6%. La cartera vencida debe interpretarse considerando la composición de su cartera total: los créditos a pequeños productores representaban 24,2% del saldo total y registraban una morosidad de 14,7%, en un segmento para el cual el propio banco reconoce un perfil de riesgo relativamente mayor asociado a su mandato de atención rural. Su oferta comprende crédito para productores agropecuarios, líneas dirigidas a jóvenes y mujeres rurales, así como instrumentos financiados con recursos de redescuento y otros mecanismos de crédito agropecuario especializado. Por su cobertura nacional y orientación sectorial, el banco constituye uno de los principales canales públicos de financiamiento directo al sector rural y de ejecución de políticas agropecuarias en Colombia.

- **El Salvador**

El **Banco de Fomento Agropecuario (BFA)** es una institución pública nacional, especializada en financiamiento agropecuario y rural y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$496,3 millones, una cartera de créditos cercana a US$341 millones, patrimonio por US$68,1 millones y una utilidad neta de US$7,7 millones, con un ROE de 11,4%, un ROA de 1,6% y una cartera vencida equivalente a aproximadamente 2,5% de los préstamos brutos. La participación agropecuaria alcanza aproximadamente 43,7% de la cartera, mientras que la cartera MiPyme representa 42%. Durante 2024 desembolsó US$206,7 millones en 29.861 créditos, de los cuales 46% correspondió al rubro agrícola, y cerró el año con 20.854 clientes de crédito del área rural. Su oferta financia granos básicos, hortalizas, café, cacao, caña de azúcar, ganadería, apicultura, acuicultura, sistemas de riego, maquinaria e infraestructura productiva. Asimismo, el programa Innovadoras del Sector Rural ha fortalecido las capacidades productivas y financieras de más de 600 mujeres rurales, combinando inclusión financiera, formación y acompañamiento técnico.

- **Honduras**

El **Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)** es una institución pública nacional, especializada en financiamiento agropecuario y de primer piso. Al cierre de 2024 registró activos por aproximadamente US$441,4 millones, una cartera de créditos de US$205,2 millones y una utilidad neta cercana a US$1,8 millones. La morosidad total se situó en 49,3%, aunque los créditos originados entre 2022 y 2024 presentaron una mora menor, de 27,7%. La cartera se concentró en ganadería (42,4%) y agricultura (34,9%), que conjuntamente representaron 77,3% del financiamiento, confirmando su fuerte especialización sectorial. Durante 2024 BANADESA colocó más de L 2.000 millones en créditos a más de 6.000 pequeños y medianos productores. Su oferta contempla tasas desde 2,5% para granos básicos (arroz, maíz, frijol, sorgo y papa) y financiamiento para

ganadería, frutales y maquinaria agrícola, además de proyectos de cultivos como limón y maracuyá.

- **Panamá**

El **Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA)** es una institución pública nacional, especializada en el sector agropecuario y de primer piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$495,5 millones, una cartera de préstamos vigente de US$231,1 millones y una morosidad de 3,7%. Su orientación agropecuaria alcanza 100% de la cartera dentro de la clasificación del estudio. Durante 2024 colocó alrededor de US$53,5 millones en financiamientos a 1.880 productores, principalmente para actividades agrícolas, pecuarias y agroindustriales. Su oferta incluye Mi Primer Crédito Agropecuario, dirigido a jóvenes; Mujer Agro Emprendedora; Producción Sostenible en las Comarcas; financiamiento para repoblación ganadera, cultivos frutales de exportación y adaptación al cambio climático. El BDA articula crédito de inversión y capital de trabajo con seguros agropecuarios y condiciones financieras adaptadas al ciclo productivo.

- **Trinidad y Tobago**

El **Banco de Desarrollo Agrícola de Trinidad y Tobago (Agricultural Development Bank of Trinidad and Tobago, ADB)** es una institución pública nacional, especializada en financiamiento agropecuario y de primer piso. Su orientación agropecuaria alcanza 100% dentro de la clasificación del estudio. En 2024, el valor de su cartera de activos ascendía a TT$ 446 millones (aproximadamente US$65,8 millones) y, a mayo, la morosidad alcanzaba 10,8%; además, a agosto había financiado 668 operaciones por US$12,9 millones. Su oferta incluye New Reality Loan, con financiamiento de hasta 80% para proyectos agrícolas; ADB Boost Loan, con hasta 100% para proyectos existentes; Sea to Shore Loan para pesca; y líneas específicas para modernización lechera, cacao, maquinaria, seguridad predial y recuperación frente a desastres. El ADB combina crédito especializado, condiciones adaptadas al ciclo productivo y apoyo técnico.

F3. Segundo piso multisectorial (4 IFD)

Instituciones de la familia

- **Ecuador**

Corporación Financiera Nacional B.P. (CFN). Es una institución pública nacional, multisectorial y de segundo piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$3.904,1 millones, una cartera total de US$1.453,8 millones, patrimonio por US$1.472,0 millones y una utilidad de US$95,2 millones, con un ROE de 6,7%, un ROA de 2,5% y una morosidad de 22,6%. Su actividad de segundo piso canaliza financiamiento mediante instituciones financieras privadas hacia MiPymes y actividades productivas. En 2024, más de US$418 millones fueron asignados a créditos productivos, beneficiando a más de 16.000 MiPymes en las 24 provincias. En el agro destaca Agro Renace II, dirigido a empresas agropecuarias, pesqueras, acuícolas, silvícolas y agroindustriales, con subpréstamos de hasta US$1,5 millones y plazos que pueden alcanzar diez años.

Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS). Es una institución pública nacional, multisectorial y de segundo piso que canaliza recursos a través de cooperativas de ahorro y crédito y mutualistas del sector financiero popular y solidario. Al cierre de 2024 registró activos por US$662,5 millones, una cartera de créditos de US$552,0 millones, patrimonio por US$270,4 millones y una utilidad de US$8,8 millones. El ROE fue de 3,37%, el ROA de 1,33% y la morosidad de la cartera total se mantuvo en 0,00002%. La participación agropecuaria documentada alcanza 38,7%. Su oferta incluye

Crédito para la Economía Popular y Solidaria, Crédito Verde y líneas para bioeconomía y financiamiento climático, canalizadas por las organizaciones financieras participantes hacia sus socios y clientes

- **Paraguay**

La **Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)** es una institución pública nacional, multisectorial y de segundo piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$1.319 millones, una cartera de créditos de US$1.113 millones, patrimonio por US$270 millones y una utilidad de US$10,6 millones, con un ROE de 4,2%, un ROA de 0,8% y una morosidad cercana a 0,0%. La participación agropecuaria alcanza 14,6% de la cartera. Su intervención sectorial se canaliza mediante bancos, financieras y cooperativas, principalmente a través de PROCAMPO, que financia inversiones agrícolas, ganaderas, sistemas de riego e infraestructura, y PROFORESTAL, orientado a proyectos forestales y silvopastoriles. En 2024, PROCAMPO y PROCOOP movilizaron más de US$44 millones, beneficiando a 593 productores; ese mismo año se incorporó PROCAMPO Verde, dirigido a inversiones agropecuarias con criterios de sostenibilidad.

- **Uruguay**

La **Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE)** es una institución pública nacional, multisectorial y de segundo piso en la tipología institucional del estudio, aunque también desarrolla instrumentos de crédito directo. En 2024, el Programa de Financiamiento ANDE (PFA) operó como banca de segundo piso y representó 40,9% de los recursos comprometidos en aportes reembolsables, mientras que el programa de primer piso Crédito para MiPymes (Crédito Italiano) otorgó directamente US$2,5 millones a 29 empresas. En el sector agropecuario, ANDE participó en el Plan Nacional de Agricultura Familiar mediante un crédito subsidiado para inversiones con impacto ambiental positivo, canalizado por instituciones de microfinanzas, con financiamientos de hasta aproximadamente US$6.800, US$27.800 o US$20.000, según la modalidad. Asimismo, junto con el MGAP y el MEF instrumenta el Fondo de Garantía para Mujeres Rurales, que puede cubrir hasta 70% del crédito concedido a productoras familiares.

F4. Segundo piso especializado en agro (2 IFD)

Instituciones de la familia

- **Colombia**

El **Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO)** es un establecimiento de crédito público nacional, vinculado al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, que opera como entidad de segundo piso especializada en el financiamiento agropecuario y rural. En 2024 registró activos por aproximadamente US$4.323,5 millones, cartera de créditos por US$3.519,2 millones, un ROE de 7,5% y un ROA de 0,5%; la participación de las MiPymes alcanza 93,7%. Su intervención combina redescuento, garantías, Líneas Especiales de Crédito (LEC) e incentivos administrados para el sector. En 2024 canalizó más de US$8.861,2 millones en crédito de fomento; los créditos asociativos superaron US$656,7 millones, mientras que las LEC movilizaron US$274,4 millones mediante subsidios a la tasa. Asimismo, el Fondo Agropecuario de Garantías (FAG) respaldó más de US$1.138,0 millones en crédito hasta noviembre, principalmente para facilitar el acceso de pequeños productores.

- **México**

Los **Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)** constituyen un conjunto de cuatro fideicomisos públicos que operan bajo una misma administración y

funcionan como banca de segundo piso para los sectores agropecuario, forestal, pesquero, agroalimentario y rural. En 2024 registraron activos por aproximadamente US$10.506,3 millones, cartera de créditos por US$8.559,4 millones, un ROE de 7,0% y un ROA de 3,7%; la cartera MiPyme representa 92,4%. Su financiamiento se canaliza mediante bancos y otros intermediarios autorizados y comprende fondeo, garantías, capacitación y asistencia técnica. En 2024, el saldo total de financiamiento apoyado ascendió a aproximadamente US$12.959 millones; agricultura, ganadería, pesca y actividad forestal representaron aproximadamente 78,1%, mientras el financiamiento rural concentró el resto. Ese año incorporó 34 nuevos proyectos al Programa de Desarrollo de Proveedores, alcanzando 88 proyectos en operación, y mantuvo instrumentos como FONAGA Verde para respaldar inversiones vinculadas con energías renovables y eficiencia energética en el medio rural.

F5. Modalidad mixta multisectorial (17 IFD)

Instituciones de la familia

- **Argentina**

El **Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE)** es una institución pública nacional, multisectorial y de modalidad mixta, que combina financiamiento directo con operaciones de segundo piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$1.266,6 millones, préstamos por US$347,1 millones, patrimonio cercano a US$477,5 millones y una utilidad de US$13,8 millones, con un ROE de 5,1%, un ROA de 1,8% y una cartera irregular equivalente a 0,34% de las financiaciones. La cartera agropecuaria en 2024 representó 14% del total. Destacó el lanzamiento de los Créditos en Valor Producto; la línea para tambos asignó más de US$11,7 millones a 91 productores en 2024 y se complementó con financiamiento para soja, maquinaria, equipamiento e infraestructura productiva.

- **Bolivia**

El **Banco de Desarrollo Productivo S.A.M. (BDP)** es una institución nacional de economía mixta, multisectorial y de modalidad mixta, que combina financiamiento directo con operaciones de segundo piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$1.453,2 millones, una cartera de US$986,4 millones, patrimonio por US$131,4 millones y una utilidad cercana a US$3,4 millones; el ROE se situó alrededor de 2,6% y el ROA en 0,2%. La cartera vencida y en ejecución, incluyendo los saldos reprogramados en esas categorías, representó aproximadamente 2,0% de la cartera reportada. La participación agropecuaria alcanza 67,9%. Su intervención combina crédito productivo con asistencia técnica especializada, que incluye acompañamiento a productores para mejorar productividad, ingresos y gestión de costos.

- **Brasil**

El **Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE)** es una institución pública subnacional brasileña de modalidad mixta y mandato multisectorial. Presenta una participación agropecuaria de 49,0%. Su arquitectura de productos se orienta a inversión, maquinaria, irrigación, almacenamiento, innovación y sostenibilidad, con participación en programas de crédito rural y financiamiento de largo plazo. En el sur de Brasil, el BRDE cumple una función relevante para productores, cooperativas y empresas agroindustriales, al combinar escala regional, financiamiento productivo y apoyo a proyectos que fortalecen la competitividad de cadenas agrícolas y agroindustriales.

La **Caixa Econômica Federal (CAIXA)** es una institución pública nacional, multisectorial y de modalidad mixta. En 2024 registró activos por aproximadamente US$323.000

millones, una cartera de crédito de US$199.600 millones, patrimonio por US$22.640 millones y una utilidad neta recurrente de US$2.261 millones, con un ROE de 10,4% y una morosidad de 1,97%. La cartera de agronegocios alcanzó aproximadamente US$10.109 millones, equivalente a 5,1% de la cartera total. Su actuación agropecuaria se articula principalmente con el Plano Safra 2024/2025, mediante líneas de custeio, inversión, comercialización e industrialización, además de financiamiento bajo Pronaf y Pronamp para agricultura familiar, pequeños y medianos productores, agroindustrias y cooperativas. También ofrece el Pronaf Custeio Mulher y opera con Proagro para cubrir pérdidas asociadas a eventos climáticos, plagas y enfermedades.

El **Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)** es una institución pública nacional, multisectorial y de modalidad mixta, con operaciones directas y financiamiento canalizado mediante agentes financieros. En 2024 registró activos por aproximadamente US$135.800 millones, una cartera de crédito ampliada de US$94.440 millones, patrimonio por US$25.580 millones y una utilidad neta de US$4.261 millones, con un ROE de 19,5%, un ROA de 3,49% y una morosidad superior a 90 días de 0,001%. Durante el año aprobó aproximadamente US$8.446 millones en financiamiento para el agro, mientras que la participación agropecuaria alcanzó 24,4%. Las 191.231 operaciones estuvieron dirigidas a productores rurales, agricultores familiares, cooperativas y agroindustrias, para finalidades que incluyeron ampliación productiva, maquinaria y equipos, almacenamiento e innovación. Para el Plano Safra 2024/25, el BNDES dispuso recursos equivalentes a aproximadamente US$10.739 millones, de los cuales US$2.390 millones correspondieron al PRONAF.

El **Banco do Brasil S.A. (BB)** es una institución financiera de alcance nacional y capital mixto bajo control federal, con mandato multisectorial y modalidad mixta. Al cierre de 2024 registró activos por aproximadamente US$393.100 millones, una cartera de crédito ampliada de US$206.400 millones y patrimonio cercano a US$30.700 millones; obtuvo una utilidad neta ajustada equivalente a US$6.120 millones, con un ROE de 21,4% y una morosidad superior a 90 días de 3,32%. La participación agropecuaria alcanzó 28%. Su papel en el financiamiento rural se refleja también en el Plano Safra 2024/25, para el cual anunció aproximadamente US$42.053 millones, incluidos US$4.205 millones para agricultura familiar y US$3.882 millones para productores medianos. En el ciclo anterior había desembolsado alrededor de US$37.201 millones mediante más de 635.000 operaciones.

El **Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB)** es una sociedad de economía mixta bajo control federal, de modalidad mixta y mandato multisectorial, cuya actuación se concentra en el Nordeste y en áreas de Minas Gerais y Espírito Santo. En 2024 registró activos por aproximadamente US$11.300 millones, patrimonio por US$2.250 millones y una utilidad neta cercana a US$378 millones, con un ROE de 19,1% y una morosidad superior a 90 días de 1,8%. Su exposición rural es sustantiva: el saldo activo del segmento de agronegocios alcanzó aproximadamente US$4.901 millones en 2024. Como operador del Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), articula instrumentos como FNE Rural, irrigación, financiamiento verde y PRONAF. Para el Plano Safra 2024/25 programó aproximadamente US$3.526 millones, destinados a productores de distintos tamaños en su área de actuación.

El **Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. (BDMG)** es una institución pública subnacional, multisectorial y de modalidad mixta, que combina operaciones directas con recursos canalizados mediante cooperativas y otros agentes financieros. En 2024 registró

activos por aproximadamente US$2.011 millones, una cartera neta de crédito de US$1.063 millones, patrimonio por US$365,6 millones y una utilidad de US$21,7 millones, con un ROA de 6,1%. La participación agropecuaria alcanzó 42,9%. Su oferta incluye Plano Safra, BDMG Crédito Rural Verde, Funcafé y Agro Repasse; este último canalizó aproximadamente US$42,7 millones en 2024 mediante cooperativas de crédito. La línea Rural Verde financia, entre otros destinos, recuperación de pasturas, irrigación y sistemas agroforestales.

El **Banco da Amazônia S.A. (BASA)** es una institución de capital mixto bajo control federal, de alcance regional, mandato multisectorial y modalidad mixta, cuya actuación se concentra en la Amazonía Legal. En 2024 registró activos por aproximadamente US$8.770 millones, patrimonio por US$1.050 millones y una utilidad neta cercana a US$178 millones, con un ROAE de 18,2%. Como administrador del Fundo Constitucional de Financiamento do Norte (FNO), canalizó en 2024 aproximadamente US$1.438 millones en 27.411 operaciones del sector rural; adicionalmente, el PRONAF alcanzó cerca de US$210 millones. Su arquitectura de financiamiento incluye FNO Amazônia Rural, PRONAF y líneas para biodiversidad y energía renovable, con destinos que abarcan agricultura, ganadería, pesca, acuicultura, silvicultura, irrigación, agroindustria y actividades de comunidades tradicionales.

- **Costa Rica**

El **Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC)** es un banco público no estatal, de alcance nacional, mandato multisectorial y modalidad mixta. En 2024 registró activos por aproximadamente US$8.853 millones, una cartera bruta de créditos de US$6.622 millones, patrimonio por US$1.937 millones y una utilidad neta cercana a US$43 millones; el ROE alcanzó 2,37% y la morosidad mayor a 90 días se situó en 2,49%. La participación agropecuaria alcanza 2,4%. Su oferta comprende financiamiento para café, actividad lechera y distintas agrocadenas productivas. Mediante el Fondo de Financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE), el producto Agrocadenas Productivas atiende a MiPymes vinculadas directamente al sector agropecuario; en 2024 realizó 72 operaciones por aproximadamente US$2,74 millones, con un saldo de US$2,70 millones, complementando el crédito con acceso a fondos de avales.

- **Ecuador**

El **Banco de Desarrollo del Ecuador B.P. (BDE)** es una institución pública nacional, multisectorial y de modalidad mixta, cuya actividad se concentra principalmente en el financiamiento de gobiernos autónomos descentralizados y otras entidades públicas. En 2024 registró activos por US$2.259,9 millones, una cartera bruta de US$1.686,4 millones, patrimonio por US$914,5 millones y una utilidad neta de US$62,1 millones. Durante el año aprobó US$485,8 millones y desembolsó US$355,0 millones para inversión pública. Su vinculación con el agro se concentra especialmente en infraestructura habilitante: las aprobaciones para riego y control de inundaciones alcanzaron US$5,9 millones y los desembolsos US$8,9 millones. El BDE financia sistemas de riego por goteo y aspersión, captación, bombeo, reservorios y redes de conducción y distribución, además de proyectos de desarrollo productivo rural.

- **El Salvador**

El **Banco de Desarrollo de la República de El Salvador (BANDESAL)** es una institución pública nacional, multisectorial y de modalidad mixta. En 2024 registró activos por US$758,8 millones, una cartera de US$691,8 millones, una morosidad de 4,1%, un ROA de 1,2% y un ROE de 3,1%. La participación agropecuaria alcanza 5,2%. Su estructura

combina financiamiento de segundo piso, operaciones directas y mecanismos de garantía: durante 2024 se otorgaron más de US$206,3 millones mediante créditos de segundo piso y US$126,8 millones en crédito directo, además de operaciones del Fondo de Desarrollo Económico y del Fondo Salvadoreño de Garantías. Para el sector agropecuario dispone de líneas específicas para actividades agropecuarias, café, producción de caña de azúcar y agroindustria, con destinos que incluyen capital de trabajo e inversiones productivas.

- **Honduras**

El **Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI)** es una institución pública nacional, multisectorial y de modalidad mixta, con operaciones de primer y segundo piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$479,0 millones, una cartera crediticia de US$433,3 millones, patrimonio por US$437,6 millones y una utilidad cercana a US$20,4 millones, con un ROE de 4,9%, un ROA de 4,2% y una morosidad de 2,0%. Dentro de su cartera de fondos propios, el rubro Producción representó 31,9%. Asimismo, en 2024 los desembolsos de segundo piso destinados a Producción alcanzaron aproximadamente US$85,7 millones, equivalentes a 35% de esas colocaciones. Su oferta incorpora programas de Producción y Seguridad Alimentaria, complementados por fondos de garantía, y utiliza bancos, cooperativas, financieras y otros intermediarios para canalizar recursos.

- **Jamaica**

El **Development Bank of Jamaica (DBJ)** es una institución pública nacional, multisectorial y de modalidad mixta, cuya operación se apoya principalmente en instituciones financieras aprobadas y entidades microfinancieras, complementando el financiamiento con garantías y servicios de desarrollo empresarial. La participación agropecuaria alcanza 6,0%. Durante el ejercicio 2023/24 facilitó más de 6.000 préstamos por aproximadamente US$69,1 millones, mientras que el saldo de garantías del Credit Enhancement Facility (CEF) alcanzó cerca de US$35,4 millones en marzo de 2024. Para el agro dispone de AgriBiz, que ofrece financiamiento de hasta aproximadamente US$0,19 millones, complementado con garantías de hasta 90% para préstamos de menor monto. En 2024, las asignaciones de crédito a agricultura alcanzaron aproximadamente US$4,4 millones y las destinadas a agroprocesamiento US$3,2 millones; tras el huracán Beryl, el DBJ habilitó además alrededor de US$6,3 millones para apoyar la recuperación de productores y empresas avícolas.

- **Nicaragua**

El **Banco de Fomento a la Producción (BFP)** es una entidad pública nacional, multisectorial y de modalidad mixta, con operaciones de primer y segundo piso. En 2024 registró activos por aproximadamente US$198,3 millones y una cartera bruta de US$131,9 millones, incluyendo los programas de fideicomiso. Durante el año desembolsó US$43,9 millones mediante operaciones de primer piso y US$27,9 millones mediante segundo piso. La participación agropecuaria alcanzó 6,2% de la cartera, mientras que la morosidad se situó en 10,2%. Su oferta agropecuaria comprende capital de trabajo e inversiones productivas y se complementa con asistencia técnica; el segundo piso permite canalizar recursos a través de bancos, microfinancieras, cooperativas y otras entidades financieras. En 2024, las aprobaciones de primer piso destinadas al sector agropecuario alcanzaron aproximadamente US$3,8 millones.

- **Panamá**

El **Banco Nacional de Panamá (Banconal)** es una institución pública nacional, multisectorial y de modalidad mixta. En 2024 registró activos por US$16.269,4 millones, una cartera bruta de US$7.493,9 millones, patrimonio por US$1.385,1 millones y una utilidad neta de US$323,2 millones, con un ROE de 23,3%, un ROA de 2,0% y una morosidad de 2,4%. La participación agropecuaria alcanzó 11,9% de la cartera y atendió a 6.045 clientes agropecuarios durante el año. Su oferta comprende préstamos agrícolas y pecuarios, financiamiento de agroindustrias y tecnologías verdes, además de los programas Agrocompita y Competitividad Agropecuaria. En 2024 aprobó asimismo el Plan AAA – Agro Mujer, Agroindustrial y Agro Empresaria, dirigido a fortalecer la participación femenina y la transformación de materias primas nacionales.

- **Perú**

La **Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)** es una institución nacional, multisectorial y de modalidad mixta, constituida como empresa pública con accionariado privado. En 2024 registró activos por aproximadamente US$2.958,3 millones, una cartera neta de créditos de US$1.323,8 millones, patrimonio por US$590,7 millones y una utilidad neta de US$18,9 millones, con un ROE de 3,2% y una morosidad de 7,4%. La participación agropecuaria alcanza aproximadamente 2,9%. Su vinculación con el sector comprende financiamiento y administración de instrumentos específicos, por ejemplo, en 2024 mediante FIFPPA, canalizó US$18,7 millones en incentivos a 42.248 pequeños productores agropecuarios; además, el PRIDER constituyó 74 nuevas Uniones de Crédito y Ahorro (UNICA) en seis departamentos, fortaleciendo ahorro, crédito comunitario y capacidades productivas rurales. COFIDE también administra el FAE Agro y contempla la agricultura sostenible dentro de su marco de financiamiento temático.

F6. Modalidad mixta especializada en agro (2 IFD)

Instituciones de la familia

- **Perú**

El **Banco Agropecuario (Agrobanco)** es una institución pública nacional, especializada en financiamiento agropecuario y de modalidad mixta. En 2024 registró activos por S/ 564,3 millones (aproximadamente US$150,0 millones), una cartera neta propia de S/ 398,0 millones (US$105,8 millones), patrimonio por US$126,7 millones y utilidad neta por aproximadamente US$11,9 millones. El ROA alcanzó 8,2%, el ROE 9,9% y la mora de la cartera nueva se situó en 3,9%. La cartera nueva alcanzó US$161,3 millones, magnitud distinta de la cartera neta registrada en el balance. Durante 2024 superó US$265,9 millones en desembolsos agropecuarios, beneficiando a más de 90.000 pequeños productores; además, AgroMujer atendió a 39.488 mujeres rurales. Su actuación combina crédito agrícola y pecuario con la administración de recursos del Fondo Agroperú, ampliando los mecanismos de financiamiento disponibles para la agricultura familiar.

- **República Dominicana**

El **Banco Agrícola de la República Dominicana (Bagrícola)** es una entidad pública nacional especializada en agro y de modalidad mixta. Al cierre de 2024 registró activos por US$709 millones, cartera neta de US$613 millones, patrimonio de unos US$320 millones y utilidad de US$4 millones (ROA 0,6%; ROE 1,3%). En 2024 desembolsó US$440,1 millones: US$304,0 millones para agricultura y US$64,5 millones para actividades pecuarias. Ofrece crédito a tasa cero y financiamiento de maquinaria; Campo Joven otorgó US$1,0 millón a 142 jóvenes productores del Norte en julio de 2024.

Anexo N° 7. Diccionario multidimensional de la oferta agrofinanciera

El diccionario resume las categorías utilizadas. Todas las dimensiones son multirrespuesta. Los indicadores resumen o residuales se identifican para evitar interpretarlos como categorías sustantivas equivalentes.

Tabla N° A15. Diccionario resumido D1-D6

Dim.	Código	Categoría	Criterio operativo
D1	I01	Financiamiento reembolsable — crédito o préstamo	Crédito, préstamo, línea, redescuento u otra deuda presente como componente de la intervención, sea autónomo o combinado con otros instrumentos/servicios.
D1	I02	Arrendamiento financiero / leasing	Arrendamiento financiero presente como componente de la intervención; puede coexistir con otros mecanismos.
D1	I03	Financiamiento comercial y de cuentas por cobrar	Factoring, forfaiting, crédito comercial, cuentas por cobrar, recibos de almacén u otro financiamiento ligado a flujos comerciales presente en la intervención.
D1	I04	Ahorro / depósito	Ahorro o depósito presente como servicio de la intervención; puede formar parte de una solución más amplia.
D1	I05	Pagos, transferencias o remesas	Pagos, transferencias, remesas u otro servicio transaccional presente en la intervención.
D1	I06	Seguro / transferencia de riesgo	Seguro o mecanismo de transferencia de riesgo presente de manera autónoma o incorporada a otra solución. Puede coexistir con crédito, garantía u otros atributos.
D1	I07	Garantía / riesgo compartido	Garantía, aval o riesgo compartido presente de manera autónoma o incorporada a otra solución. Puede coexistir con crédito u otros atributos.
D1	I08	Capital / cuasicapital	Capital, capital semilla con naturaleza de inversión, instrumento participativo o cuasicapital presente en la intervención.
D1	I09	Apoyo no reembolsable	Subsidio, subvención, matching grant, bonificación u otro aporte no reembolsable presente de forma autónoma o combinado con otros mecanismos.
D1	I10	Servicio no financiero	Asistencia técnica, extensión, capacitación, preparación, información especializada, desarrollo empresarial o de mercados presente como servicio autónomo o integrado.
D1	I11	Vehículo o mecanismo estructurado de canalización	Fondo, fideicomiso, titulización u otro vehículo estructurado cuando forma parte material de la arquitectura de la intervención; puede coexistir con otros instrumentos.
D1	I12	Paquete o solución financiera integrada	Paquete o solución integrada documentada como tal. Es un indicador adicional y puede coexistir con cualquiera de I01–I11.
D2	N01	Capital de trabajo y ciclo productivo	Insumos, campaña, cosecha, liquidez operativa y necesidades de corto plazo.
D2	N02	Inversión, activos y modernización	Maquinaria, infraestructura, riego, tierra cuando corresponda, tecnología, equipamiento y activos productivos de mediano o largo plazo.
D2	N03	Comercialización, acopio y financiamiento de ventas	Liquidez para compra/acopio, inventarios, cuentas por cobrar, exportación, comercialización y operaciones de mercado.
D2	N04	Transformación, agroindustria y valor agregado	Procesamiento, transformación, almacenamiento industrial, logística o ampliación de capacidad agroindustrial.
D2	N05	Preinversión y preparación de proyectos	Estudios, estructuración, diseño técnico-financiero, factibilidad y preparación previa a una inversión.
D2	N06	Refinanciación, normalización y recuperación	Reprogramación, consolidación, refinanciación, alivio, recuperación poschoque o liquidez extraordinaria para continuidad de la actividad.
D2	N07	Multipropósito	Indicador multirrespuesta: se marca cuando hay dos o más destinos N01–N06 documentados, o cuando la fuente solo permite identificar una finalidad multipropósito sin separar componentes.
D2	N08	No aplica / no especificado	Residual exclusivo: se marca solo cuando no puede documentarse ningún destino N01–N07.
D4	O01	Inclusión financiera o productiva	Ampliar acceso, uso o participación económica de segmentos con restricciones de financiamiento.

Dim.	Código	Categoría	Criterio operativo
D4	O02	Productividad, modernización e innovación	Aumentar productividad, adopción tecnológica, eficiencia o capacidad productiva.
D4	O03	Adaptación climática y resiliencia	Reducir vulnerabilidad o aumentar capacidad de adaptación frente a riesgos climáticos.
D4	O04	Mitigación y sostenibilidad ambiental	Reducir emisiones/impactos, mejorar uso de recursos, energía, agua, agroecología u otras prácticas ambientales explícitas.
D4	O05	Gestión de riesgos y resiliencia ante choques	Gestionar riesgos productivos, financieros, de precios o de continuidad, incluidos choques no necesariamente climáticos.
D4	O06	Integración de cadenas y acceso a mercados	Fortalecer articulación comercial, acceso a compradores, agregación de valor o relaciones dentro de cadenas.
D4	O07	Transformación digital	Promover adopción de tecnologías digitales o digitalización productiva/financiera como objetivo explícito.
D4	O08	Igualdad de género / empoderamiento económico	Reducir brechas de género o ampliar autonomía económica de mujeres como finalidad explícita.
D4	O09	Inclusión de jóvenes / relevo generacional	Atender restricciones de jóvenes rurales o promover su incorporación productiva.
D4	O10	Seguridad alimentaria	Contribuir explícitamente a disponibilidad, acceso, estabilidad o producción de alimentos.
D4	O00	Sin objetivo transversal documentado	La fuente describe el instrumento y su uso, pero no establece un objetivo de desarrollo adicional verificable.
D5	C01	Asistencia técnica / extensión	Asesoría productiva, agronómica, tecnológica, ambiental o de gestión.
D5	C02	Capacitación y desarrollo empresarial/financiero	Educación financiera, planes de negocio, gestión empresarial y fortalecimiento de capacidades.
D5	C03	Seguro incorporado	Seguro ligado o incluido dentro de un crédito u otra solución financiera.
D5	C04	Garantía incorporada	Garantía o cobertura de riesgo asociada a otro instrumento o servicio.
D5	C05	Subsidio, bonificación o aporte no reembolsable incorporado	Bonificación de tasa, matching grant, subsidio parcial u otro apoyo combinado con otro instrumento o servicio.
D5	C06	Plataforma digital, información o monitoreo	Aplicaciones, plataformas, datos, alertas, monitoreo o herramientas digitales que acompañan el instrumento.
D5	C07	Acceso a mercados / articulación comercial	Servicios de vinculación con compradores, proveedores, cadenas o canales de comercialización.
D5	C08	Preparación o estructuración de proyectos	Estudios, asistencia para formulación, estructuración o preparación cuando acompañan al financiamiento.
D5	C00	Sin componente complementario documentado	No se identifica en la fuente oficial un componente adicional explícito.
D3	R3A	Contraparte directa	Productor/empresa; organización de productores/cooperativa; intermediario financiero; entidad pública; otro. Multirrespuesta.
D3	R3B	Escala/perfil productivo final	Pequeño productor; agricultura familiar; microproductor/microempresa rural; MiPyME; mediano/gran productor; general/no segmentado.
D3	R3C	Forma organizativa final	Individual; cooperativa; asociación; organización de productores; empresa; otro.
D3	R3D	Grupos priorizados	Mujeres; jóvenes; pueblos indígenas; personas con discapacidad; otros grupos rurales priorizados.
D6	D6A	Canal de entrega	Directo; intermediario financiero; actor de cadena; mixto; otro/no documentado.
D6	D6B	Vehículo	Producto/línea ordinaria; fondo; fideicomiso; cofinanciamiento; blended finance; titulización; programa especial; no documentado.
D6	D6C	Modalidad tecnológica	Digital; presencial; híbrida; no documentada.

Fuente: elaboración propia.

Anexo N° 8. Frecuencias completas por producto e IFD

Las tablas reportan simultáneamente la frecuencia del atributo en las 528 intervenciones y su difusión entre las 65 IFD. En todos los bloques multirrespuesta, una intervención puede contribuir a más de una categoría.

Tabla N° A16-A. D1: instrumentos y servicios presentes

Categoría	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
I01 Crédito/préstamo	420	79,5%	64	98,5%
I02 Leasing	7	1,3%	5	7,7%
I03 Financiamiento comercial	7	1,3%	7	10,8%
I04 Ahorro/depósito	6	1,1%	4	6,2%
I05 Pagos/transferencias/remesas	12	2,3%	6	9,2%
I06 Seguro/transferencia de riesgo	29	5,5%	13	20,0%
I07 Garantía/riesgo compartido	16	3,0%	12	18,5%
I08 Capital/cuasicapital	0	0,0%	0	0,0%
I09 Apoyo no reembolsable	40	7,6%	13	20,0%
I10 Servicio no financiero	71	13,4%	29	44,6%
I11 Vehículo estructurado	19	3,6%	12	18,5%
I12 Solución integrada	12	2,3%	5	7,7%

Fuente: elaboración propia.

Tabla N° A16-B. D2: necesidades y destinos

Categoría	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
N01 Capital de trabajo	168	31,8%	52	80,0%
N02 Inversión/modernización	268	50,8%	59	90,8%
N03 Comercialización/acopio/ventas	64	12,1%	28	43,1%
N04 Transformación/agroindustria	32	6,1%	18	27,7%
N05 Preinversión	9	1,7%	3	4,6%
N06 Refinanciación/recuperación	14	2,7%	10	15,4%
N07 Multipropósito	200	37,9%	52	80,0%
N08 No aplica/no especificado	69	13,1%	23	35,4%

Fuente: elaboración propia.

Tabla N° A16-C. D3: receptores y segmentos

Bloque	Categoría	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
Contraparte directa	Productor/empresa	519	98,3%	64	98,5%
Contraparte directa	Organización/cooperativa	51	9,7%	16	24,6%
Contraparte directa	Intermediario financiero	8	1,5%	5	7,7%
Contraparte directa	Entidad pública	9	1,7%	4	6,2%
Contraparte directa	Otro/no documentado	0	0,0%	0	0,0%
Escala/perfil	Pequeño productor	43	8,1%	17	26,2%
Escala/perfil	Agricultura familiar	56	10,6%	14	21,5%
Escala/perfil	Microproductor/microempresa rural	89	16,9%	30	46,2%

Bloque	Categoría	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
Escala/perfil	MiPyME agro/rural	51	9,7%	20	30,8%
Escala/perfil	Mediano/gran productor o empresa	24	4,5%	14	21,5%
Escala/perfil	General/no segmentado	361	68,4%	59	90,8%
Forma organizativa	Individual	217	41,1%	56	86,2%
Forma organizativa	Cooperativa	47	8,9%	14	21,5%
Forma organizativa	Asociación	10	1,9%	6	9,2%
Forma organizativa	Organización de productores	5	0,9%	5	7,7%
Forma organizativa	Empresa	220	41,7%	52	80,0%
Forma organizativa	Otro	0	0,0%	0	0,0%
Grupo priorizado	Mujeres	23	4,4%	12	18,5%
Grupo priorizado	Jóvenes	17	3,2%	10	15,4%
Grupo priorizado	Pueblos indígenas	9	1,7%	4	6,2%
Grupo priorizado	Personas con discapacidad	0	0,0%	0	0,0%
Grupo priorizado	Otro grupo priorizado	0	0,0%	0	0,0%

Fuente: elaboración propia.

Tabla N° A16-D. D4: objetivos de desarrollo

Categoría	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
O01 Inclusión financiera/productiva	90	17,0%	29	44,6%
O02 Productividad/modernización/innovación	143	27,1%	42	64,6%
O03 Adaptación climática/resiliencia	25	4,7%	15	23,1%
O04 Mitigación/sostenibilidad ambiental	80	15,2%	34	52,3%
O05 Gestión de riesgos/resiliencia	50	9,5%	21	32,3%
O06 Cadenas/acceso a mercados	68	12,9%	26	40,0%
O07 Transformación digital	2	0,4%	2	3,1%
O08 Igualdad de género	22	4,2%	11	16,9%
O09 Inclusión de jóvenes	17	3,2%	10	15,4%
O10 Seguridad alimentaria	4	0,8%	4	6,2%
O00 Sin objetivo transversal documentado	169	32,0%	49	75,4%

Fuente: elaboración propia.

Tabla N° A16-E. D5: componentes complementarios

Categoría	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
C01 Asistencia técnica/extensión	27	5,1%	12	18,5%
C02 Capacitación/desarrollo empresarial-financiero	26	4,9%	16	24,6%
C03 Seguro incorporado	10	1,9%	5	7,7%
C04 Garantía incorporada	6	1,1%	5	7,7%
C05 Subsidio/bonificación/aporte no reembolsable	21	4,0%	7	10,8%
C06 Plataforma/información/monitoreo	1	0,2%	1	1,5%
C07 Acceso a mercados/articulación	8	1,5%	3	4,6%
C08 Preparación/estructuración	8	1,5%	4	6,2%
C00 Sin complemento documentado	453	85,8%	65	100,0%

Fuente: elaboración propia.

Tabla N° A16-F. D6: arquitectura de entrega

Subdimensión	Categoría	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
Canal	Directo	36	6,8%	21	32,3%
Canal	Intermediario financiero	12	2,3%	8	12,3%
Canal	Actor de cadena	1	0,2%	1	1,5%
Canal	Mixto (resumen)	0	0,0%	0	0,0%
Canal	Otro/no documentado	479	90,7%	63	96,9%
Vehículo	Producto/línea ordinaria	445	84,3%	64	98,5%
Vehículo	Fondo	11	2,1%	7	10,8%
Vehículo	Fideicomiso	5	0,9%	3	4,6%
Vehículo	Cofinanciamiento/sindicación	2	0,4%	2	3,1%
Vehículo	Blended finance	0	0,0%	0	0,0%
Vehículo	Titulización/vehículo estructurado	1	0,2%	1	1,5%
Vehículo	Programa especial	67	12,7%	19	29,2%
Vehículo	No aplica/no documentado	0	0,0%	0	0,0%
Modalidad tecnológica	Digital	12	2,3%	8	12,3%
Modalidad tecnológica	Presencial	4	0,8%	4	6,2%
Modalidad tecnológica	Híbrida (resumen)	3	0,6%	3	4,6%
Modalidad tecnológica	No documentada	515	97,5%	65	100,0%

Fuente: elaboración propia.

Anexo N° 9. Perfil multidimensional de las 65 IFD

El perfil institucional combina tamaño observable del portafolio, amplitud de atributos y dos indicadores de intensidad. Cada institución constituye una observación, con independencia del número de fichas de producto publicadas.

Tabla N° A17. Perfil de oferta por IFD

País	IFD	Fam.	N° prod.	D1	D2	D3 orient.	D4	D5	% prod. con D5	% prod. sost./resil.
Argentina	Banco Ciudad de Buenos Aires	F1	2	1	2	2	2	0	0,0%	0,0%
Argentina	Banco Municipal de Rosario	F1	4	3	3	0	2	0	0,0%	0,0%
Argentina	Banco Provincia del Neuquén	F1	2	2	2	0	0	0	0,0%	0,0%
Argentina	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE)	F5	12	4	3	1	3	1	8,3%	16,7%
Argentina	Banco de la Nación Argentina	F1	12	4	4	3	2	0	0,0%	25,0%
Argentina	Banco de la Pampa	F1	7	2	3	0	2	0	0,0%	0,0%
Argentina	Banco de la Provincia de Buenos Aires	F1	5	4	2	1	1	2	60,0%	40,0%
Argentina	Banco de la Provincia de Córdoba	F1	13	1	2	1	1	0	0,0%	0,0%
Argentina	Banco del Chubut	F1	2	1	2	0	1	0	0,0%	0,0%
Argentina	Nuevo Banco del Chaco (NBCH)	F1	8	5	4	1	1	0	0,0%	0,0%
Bahamas	Bahamas Development Bank	F1	3	2	1	1	3	0	0,0%	33,3%
Belice	Development Finance Corporation	F1	7	3	2	1	5	1	14,3%	28,6%
Bolivia	Banco Unión	F1	7	3	4	2	4	1	14,3%	28,6%
Bolivia	Banco de Desarrollo Productivo (BDP)	F5	18	3	3	3	4	0	0,0%	11,1%
Brasil	Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP)	F1	2	2	1	0	1	1	50,0%	0,0%
Brasil	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve)	F1	2	1	1	2	1	0	0,0%	0,0%
Brasil	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento)	F1	4	2	2	0	2	1	25,0%	25,0%
Brasil	Agência de Fomento do Estado do Tocantins	F1	2	1	2	1	0	0	0,0%	0,0%
Brasil	Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi)	F1	1	1	0	2	1	0	0,0%	0,0%
Brasil	Badesul Desenvolvimento	F1	12	1	5	3	5	0	0,0%	16,7%
Brasil	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)	F5	22	1	4	5	7	0	0,0%	31,8%

País	IFD	Fam.	N° prod.	D1	D2	D3 orient.	D4	D5	% prod. con D5	% prod. sost./resil.
Brasil	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE)	F5	1	1	3	0	2	0	0,0%	0,0%
Brasil	Banco da Amazônia (BASA)	F5	14	2	3	2	3	0	0,0%	28,6%
Brasil	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. (BDMG)	F5	8	2	2	1	2	1	12,5%	37,5%
Brasil	Banco do Brasil	F5	33	5	3	6	6	0	0,0%	27,3%
Brasil	Banco do Estado do Pará (Banpará)	F1	5	2	4	5	3	1	20,0%	20,0%
Brasil	Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB)	F5	15	3	4	5	7	1	6,7%	26,7%
Brasil	Caixa Econômica Federal	F5	24	3	4	3	5	3	12,5%	20,8%
Chile	Banco del Estado de Chile (Banco Estado)	F1	7	2	2	0	2	1	14,3%	14,3%
Chile	Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP)	F2	36	6	5	6	9	6	69,4%	52,8%
Colombia	Banco Agrario de Colombia S.A. (Banagrario)	F2	18	2	5	5	7	3	33,3%	38,9%
Colombia	Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro)	F4	16	6	3	6	7	2	25,0%	37,5%
Colombia	Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Caldas (INFICALDAS)	F1	1	1	3	2	0	0	0,0%	0,0%
Colombia	Instituto para el Desarrollo de Antioquia (IDEA)	F1	2	2	3	1	2	1	50,0%	0,0%
Costa Rica	Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)	F1	10	3	3	4	2	1	10,0%	20,0%
Costa Rica	Banco Popular y de Desarrollo Comunal	F5	6	1	1	3	0	0	0,0%	0,0%
Costa Rica	Banco de Costa Rica (BCR)	F1	2	1	0	2	1	0	0,0%	0,0%
Cuba	Banco de Crédito y Comercio (BANDEC)	F1	2	1	2	0	1	0	0,0%	0,0%
Ecuador	BanEcuador B.P.	F1	10	3	2	4	8	2	20,0%	50,0%
Ecuador	Banco de Desarrollo del Ecuador B.P. (BdE)	F5	5	5	2	0	0	3	40,0%	0,0%
Ecuador	Corporación Financiera Nacional B.P. (CFN)	F3	2	1	2	2	2	0	0,0%	100,0%
Ecuador	Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)	F3	5	1	1	2	2	0	0,0%	80,0%
El Salvador	Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)	F5	8	3	4	0	2	1	12,5%	12,5%
El Salvador	Banco de Fomento Agropecuario (BFA)	F2	29	2	4	0	5	0	0,0%	10,3%
Granada	Grenada Development Bank	F1	4	3	4	2	3	0	0,0%	25,0%

País	IFD	Fam.	N° prod.	D1	D2	D3 orient.	D4	D5	% prod. con D5	% prod. sost./resil.
Guatemala	Banco de Desarrollo Rural S.A. (BANRURAL)	F1	4	4	1	0	1	1	25,0%	25,0%
Guatemala	Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala (CHN)	F1	1	1	0	1	1	0	0,0%	100,0%
Honduras	Banco Hondureño para la producción y la Vivienda (Banhprovi)	F5	5	2	3	0	2	1	20,0%	0,0%
Honduras	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)	F2	8	2	2	3	4	1	12,5%	12,5%
Jamaica	Development Bank of Jamaica (DBJ)	F5	8	4	3	3	3	3	12,5%	12,5%
México	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)	F4	12	7	3	0	6	1	8,3%	41,7%
Nicaragua	Banco de Fomento a la Producción (BFP)	F5	2	2	2	0	0	2	50,0%	0,0%
Panamá	Banco Nacional de Panamá	F5	5	2	2	0	4	1	20,0%	20,0%
Panamá	Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA)	F2	9	2	4	4	7	1	11,1%	22,2%
Panamá	Caja de Ahorros	F1	1	1	1	0	1	0	0,0%	0,0%
Paraguay	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)	F3	5	2	3	1	4	2	20,0%	40,0%
Paraguay	Banco Nacional de Fomento (BNF)	F1	1	1	2	3	1	0	0,0%	0,0%
Paraguay	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)	F1	15	5	3	7	7	3	26,7%	13,3%
Perú	Banco Agropecuario – Agrobanco	F6	8	4	4	3	5	0	0,0%	25,0%
Perú	Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	F5	6	5	2	2	4	2	33,3%	50,0%
República Dominicana	Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRÍCOLA)	F6	7	4	3	2	5	0	0,0%	14,3%
Santa Lucia	Saint Lucia Development Bank (SLDB)	F1	3	1	3	0	2	0	0,0%	33,3%
Trinidad y Tobago	Agricultural Development Bank of Trinidad and Tobago (ADB)	F2	13	4	5	0	4	1	7,7%	15,4%
Uruguay	Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE)	F3	1	1	1	2	1	0	0,0%	100,0%
Uruguay	Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)	F1	4	3	2	0	3	1	50,0%	75,0%

Nota: D1-D5 expresan número de atributos distintos presentes al menos una vez en el portafolio, según la definición de cada indicador. “D3 orient.” combina segmentos de escala específicos y grupos priorizados; no es un índice de inclusión.

Anexo N° 10. Combinaciones y coocurrencias

Las combinaciones se construyen sobre la presencia simultánea de atributos en una misma intervención. Se reportan tanto el número de productos como el número de IFD en las que la combinación aparece al menos una vez.

Tabla N° A18-A. Combinaciones seleccionadas

Combinación	N° interv.	% interv.	N° IFD	% IFD
Crédito + inversión	238	45,1%	58	89,2%
Crédito + capital de trabajo	156	29,5%	51	78,5%
Crédito + sostenibilidad/resiliencia	83	15,7%	38	58,5%
Crédito + inclusión	82	15,5%	29	44,6%
Menor escala + inclusión	81	15,3%	28	43,1%
Inversión + sostenibilidad/resiliencia	75	14,2%	37	56,9%
Comercialización + cadenas/mercados	54	10,2%	22	33,8%
Agricultura familiar + inclusión	36	6,8%	10	15,4%
Seguro + gestión de riesgos	24	4,5%	13	20,0%
Inversión + adaptación climática	16	3,0%	11	16,9%
Mujeres + inclusión	16	3,0%	8	12,3%
Menor escala + asistencia/capacitación	15	2,8%	7	10,8%
Crédito + asistencia técnica	12	2,3%	10	15,4%
Crédito + seguro incorporado	8	1,5%	4	6,2%
Crédito + garantía incorporada	5	0,9%	4	6,2%

Fuente: elaboración propia.

Tabla N° A18-B. Principales coocurrencias entre dimensiones

Dim. 1	Atributo 1	Dim. 2	Atributo 2	N° interv.	% interv.	N° IFD
D1	I01 Crédito/préstamo	D2	N02 Inversión/modernización	238	45,1%	58
D1	I01 Crédito/préstamo	D2	N01 Capital de trabajo	156	29,5%	51
D2	N02 Inversión/modernización	D4	O02 Productividad/modernización/innovación	133	25,2%	40
D1	I01 Crédito/préstamo	D4	O02 Productividad/modernización/innovación	123	23,3%	40
D1	I01 Crédito/préstamo	D3_scale	Microproductor/microempresa rural	84	15,9%	30
D1	I01 Crédito/préstamo	D4	O01 Inclusión financiera/productiva	82	15,5%	29
D3_scale	Microproductor/microempresa rural	D4	O01 Inclusión financiera/productiva	72	13,6%	27
D1	I01 Crédito/préstamo	D4	O04 Mitigación/sostenibilidad ambiental	66	12,5%	32

Dim. 1	Atributo 1	Dim. 2	Atributo 2	N° interv.	% interv.	N° IFD
D2	N02 Inversión/modernización	D4	O04 Mitigación/sostenibilidad ambiental	65	12,3%	32
D1	I01 Crédito/préstamo	D2	N03 Comercialización/acopio/ventas	59	11,2%	25
D1	I01 Crédito/préstamo	D4	O06 Cadenas/acceso a mercados	54	10,2%	22
D2	N03 Comercialización/acopio/ventas	D4	O06 Cadenas/acceso a mercados	54	10,2%	22
D1	I01 Crédito/préstamo	D3_scale	Agricultura familiar	47	8,9%	14
D1	I01 Crédito/préstamo	D3_scale	MiPyME agro/rural	42	8,0%	19
D2	N02 Inversión/modernización	D4	O01 Inclusión financiera/productiva	39	7,4%	19
D2	N02 Inversión/modernización	D3_scale	Microproductor/microempresa rural	39	7,4%	17
D3_scale	Agricultura familiar	D4	O01 Inclusión financiera/productiva	36	6,8%	10
D2	N01 Capital de trabajo	D3_scale	Microproductor/microempresa rural	35	6,6%	19
D2	N02 Inversión/modernización	D3_scale	MiPyME agro/rural	35	6,6%	13
D2	N02 Inversión/modernización	D3_scale	Agricultura familiar	31	5,9%	12
D1	I01 Crédito/préstamo	D2	N04 Transformación/agroindustria	30	5,7%	17
D2	N01 Capital de trabajo	D4	O01 Inclusión financiera/productiva	30	5,7%	15
D2	N02 Inversión/modernización	D4	O06 Cadenas/acceso a mercados	30	5,7%	15
D1	I10 Servicio no financiero	D2	N02 Inversión/modernización	29	5,5%	14
D1	I01 Crédito/préstamo	D3_scale	Pequeño productor	29	5,5%	14
D1	I10 Servicio no financiero	D5	C01 Asistencia técnica/extensión	27	5,1%	12
D1	I10 Servicio no financiero	D5	C02 Capacitación/desarrollo empresarial-financiero	26	4,9%	16
D3_scale	Pequeño productor	D4	O01 Inclusión financiera/productiva	25	4,7%	14
D2	N01 Capital de trabajo	D4	O06 Cadenas/acceso a mercados	25	4,7%	12
D1	I06 Seguro/transferencia de riesgo	D4	O05 Gestión de riesgos/resiliencia	24	4,5%	13
D1	I01 Crédito/préstamo	D3_scale	Mediano/gran productor o empresa	22	4,2%	14
D3_group	Mujeres	D4	O08 Igualdad de género	22	4,2%	11
D1	I09 Apoyo no reembolsable	D2	N02 Inversión/modernización	22	4,2%	8
D1	I10 Servicio no financiero	D4	O06 Cadenas/acceso a mercados	21	4,0%	13

Dim. 1	Atributo 1	Dim. 2	Atributo 2	N° interv.	% interv.	N° IFD
D1	I01 Crédito/préstamo	D3_group	Mujeres	21	4,0%	11
D1	I09 Apoyo no reembolsable	D5	C05 Subsidio/bonificación/aporte no reembolsable	21	4,0%	7
D1	I01 Crédito/préstamo	D4	O08 Igualdad de género	20	3,8%	10
D1	I10 Servicio no financiero	D4	O02 Productividad/modernización/innovación	19	3,6%	10
D2	N04 Transformación/agroindustria	D4	O06 Cadenas/acceso a mercados	19	3,6%	10
D2	N01 Capital de trabajo	D4	O02 Productividad/modernización/innovación	18	3,4%	12

Nota: Se muestran las 40 coocurrencias con mayor número de intervenciones entre categorías sustantivas seleccionadas. El orden es descriptivo y no constituye un puntaje de relevancia o calidad.

Anexo N° 11. Resultados por familia, control del universo auditado e intensidad documental

Los resultados familiares asignan el mismo peso a cada IFD. Las familias con pocos integrantes se interpretan como configuraciones observadas. El control de intensidad documental se realiza en dos pasos. Primero, se estima la asociación entre el número de intervenciones documentadas por institución y la amplitud observada en D1, D2, D4 y D5 mediante la correlación de rangos de Spearman. Segundo, se recalcula el perfil institucional promedio por familia excluyendo a las IFD con menos de tres y con menos de cinco intervenciones documentadas. Este segundo ejercicio reduce la influencia de catálogos muy pequeños, pero no iguala el tamaño de los catálogos entre IFD y se interpreta únicamente como una prueba de sensibilidad.

Tabla N° A19-A. Indicadores institucionales promedio por familia

Fam.	IFD	Prod.	Prod./IFD	D1	D2	D3 orient.	D4	D5	% prod. con D5	% prod. sost./resil.
F1	34	167	4,9	2,1	2,3	1,5	2,1	0,5	11,2%	16,9%
F2	6	113	18,8	3,0	4,2	3,0	6,0	2,0	22,3%	25,4%
F3	4	13	3,3	1,3	1,8	1,8	2,3	0,5	5,0%	80,0%
F4	2	28	14,0	6,5	3,0	3,0	6,5	1,5	16,7%	39,6%
F5	17	192	11,3	2,8	2,8	2,0	3,2	1,1	13,4%	17,4%
F6	2	15	7,5	4,0	3,5	2,5	5,0	0,0	0,0%	19,6%

Fuente: elaboración propia.

Tabla N° A19-B. Porcentaje de IFD de cada familia con presencia de atributos seleccionados

Dim.	Categoría	F1	F2	F3	F4	F5	F6
D1	I01 Crédito/préstamo	97,1%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
D1	I02 Leasing	8,8%	0,0%	0,0%	50,0%	5,9%	0,0%
D1	I03 Financiamiento comercial	11,8%	0,0%	0,0%	0,0%	11,8%	50,0%
D1	I04 Ahorro/depósito	5,9%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%
D1	I05 Pagos/transferencias/remesas	14,7%	0,0%	0,0%	0,0%	5,9%	0,0%
D1	I06 Seguro/transferencia de riesgo	17,6%	33,3%	0,0%	100,0%	11,8%	50,0%
D1	I07 Garantía/riesgo compartido	5,9%	33,3%	0,0%	100,0%	29,4%	50,0%
D1	I08 Capital/cuasicapital	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
D1	I09 Apoyo no reembolsable	17,6%	16,7%	0,0%	100,0%	23,5%	0,0%
D1	I10 Servicio no financiero	20,6%	83,3%	25,0%	100,0%	76,5%	50,0%
D1	I11 Vehículo estructurado	14,7%	16,7%	0,0%	100,0%	17,6%	50,0%
D1	I12 Solución integrada	2,9%	16,7%	0,0%	0,0%	11,8%	50,0%
D2	N01 Capital de trabajo	76,5%	100,0%	50,0%	100,0%	82,4%	100,0%
D2	N02 Inversión/modernización	85,3%	100,0%	100,0%	100,0%	94,1%	100,0%
D2	N03 Comercialización/acopio/ventas	35,3%	66,7%	0,0%	50,0%	52,9%	100,0%
D2	N04 Transformación/agroindustria	20,6%	66,7%	0,0%	0,0%	41,2%	0,0%
D2	N05 Preinversión	0,0%	16,7%	0,0%	0,0%	11,8%	0,0%
D2	N06 Refinanciación/recuperación	8,8%	66,7%	25,0%	50,0%	0,0%	50,0%
D4	O01 Inclusión financiera/productiva	38,2%	66,7%	25,0%	100,0%	41,2%	100,0%
D4	O02 Productividad/modernización/innovación	55,9%	100,0%	25,0%	100,0%	70,6%	100,0%
D4	O03 Adaptación climática/resiliencia	14,7%	66,7%	50,0%	100,0%	11,8%	0,0%
D4	O04 Mitigación/sostenibilidad ambiental	35,3%	83,3%	100,0%	100,0%	58,8%	50,0%
D4	O05 Gestión de riesgos/resiliencia	23,5%	66,7%	25,0%	100,0%	29,4%	50,0%
D4	O06 Cadenas/acceso a mercados	23,5%	83,3%	0,0%	50,0%	58,8%	100,0%
D4	O07 Transformación digital	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	5,9%	0,0%
D4	O08 Igualdad de género	8,8%	50,0%	0,0%	50,0%	17,6%	50,0%
D4	O09 Inclusión de jóvenes	5,9%	50,0%	0,0%	50,0%	17,6%	50,0%
D4	O10 Seguridad alimentaria	2,9%	33,3%	0,0%	0,0%	5,9%	0,0%
D5	C01 Asistencia técnica/extensión	8,8%	50,0%	25,0%	0,0%	29,4%	0,0%
D5	C02 Capacitación/desarrollo empresarial-financiero	8,8%	50,0%	25,0%	0,0%	52,9%	0,0%
D5	C03 Seguro incorporado	8,8%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%
D5	C04 Garantía incorporada	5,9%	16,7%	0,0%	0,0%	11,8%	0,0%

Dim.	Categoría	F1	F2	F3	F4	F5	F6
D5	C05 Subsidio/bonificación/aporte no reembolsable	11,8%	16,7%	0,0%	50,0%	5,9%	0,0%
D5	C06 Plataforma/información/monitoreo	2,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
D5	C07 Acceso a mercados/articulación	2,9%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
D5	C08 Preparación/estructuración	0,0%	33,3%	0,0%	0,0%	11,8%	0,0%

Nota: Cada celda indica el porcentaje de IFD de la familia que registra al menos una intervención con el atributo. F4 y F6 contienen dos IFD. Fuente: elaboración propia.

Tabla N° A19-C. Control del universo auditado

Concepto	N°	Tratamiento
Registros totales antes de exclusiones	533	Base Data
Duplicados validados excluidos	4	No forman parte del universo analítico
Registro fuera del universo agro excluido	1	Financiamiento rural de FIRA para actividades no agropecuarias, forestales ni pesqueras
Intervenciones elegibles	528	Universo utilizado en el capítulo
IFD	65	Cobertura institucional
Países	24	Cobertura geográfica
Intervenciones elegibles sin marca de revisión	517	Requiere revisión = No
Intervenciones elegibles con marca de revisión	11	Se mantienen porque cumplen elegibilidad; la marca conserva una cautela documental específica

Nota: Los resultados del capítulo se calculan sobre las 528 intervenciones con “Incluir en análisis auditado = 1”.

Tabla N° A19-D. Asociación entre intensidad documental y amplitud observada por dimensión

Dimensión	Indicador de amplitud por IFD	ρ de Spearman	p-valor
D1 — Instrumentos y servicios	N° de tipos I01–I11 documentados al menos una vez	0,584	<0,001
D2 — Destinos	N° de destinos sustantivos N01–N06 documentados al menos una vez	0,650	<0,001
D4 — Objetivos	N° de objetivos O01–O10 documentados al menos una vez	0,739	<0,001
D5 — Componentes	N° de componentes C01–C08 documentados al menos una vez	0,361	0,003

Nota: N=65 IFD. La correlación relaciona el número de intervenciones documentadas por IFD con el número de atributos distintos observados al menos una vez en la dimensión correspondiente. Los coeficientes positivos indican que una mayor intensidad documental se asocia con mayor amplitud observada. Este control no implica causalidad ni convierte la amplitud en una medida de desempeño. Los p-valores se reportan como referencia estadística para la muestra analizada. Fuente: elaboración propia.

Tabla N° A19-E. Perfil institucional promedio por familia, excluyendo IFD con menos de tres intervenciones

Familia	IFD	Interv.	Instrum. D1	Destinos D2	Objetivos D4	IFD con sost./resil.	IFD con D5
F1	20	144	2,8	2,8	3,0	80,0%	55,0%
F2	6	113	3,0	4,2	6,0	100,0%	83,3%
F3	2	10	1,5	2,0	3,0	100,0%	50,0%
F4	2	28	6,5	3,0	6,5	100,0%	100,0%
F5	15	189	3,0	2,9	3,5	80,0%	66,7%
F6	2	15	4,0	3,5	5,0	100,0%	0,0%

Nota: El umbral conserva 47 de las 65 IFD y 499 de las 528 intervenciones. Las amplitudes D1, D2 y D4 son promedios simples del número de atributos distintos presentes por IFD; las dos últimas columnas muestran el porcentaje de IFD de la familia con al menos una intervención que cumple la condición. El filtro reduce la influencia de catálogos muy pequeños, pero no iguala el número de productos entre instituciones. F4 y F6 mantienen dos IFD.
Fuente: elaboración propia.

Tabla N° A19-F. Perfil institucional promedio por familia, excluyendo IFD con menos de cinco intervenciones

Familia	IFD	Interv.	Instrum. D1	Destinos D2	Objetivos D4	IFD con sost./resil.	IFD con D5
F1	13	118	2,9	3,1	3,3	76,9%	61,5%
F2	6	113	3,0	4,2	6,0	100,0%	83,3%
F3	2	10	1,5	2,0	3,0	100,0%	50,0%
F4	2	28	6,5	3,0	6,5	100,0%	100,0%
F5	15	189	3,0	2,9	3,5	80,0%	66,7%
F6	2	15	4,0	3,5	5,0	100,0%	0,0%

Nota: El umbral conserva 40 de las 65 IFD y 473 de las 528 intervenciones.

Anexo N° 12. Configuración institucional y semejanza de la oferta

Tabla N° A20. Amplitud D1-D5 por familia y sensibilidad al tamaño del catálogo

Base	Familia	N	D1	D2	D3	D4	D5
Completo	F1	34	2,15	2,26	5,47	2,12	0,50
Completo	F2	6	3,00	4,17	8,00	6,00	2,00
Completo	F3	4	1,25	1,75	5,75	2,25	0,50
Completo	F4	2	6,50	3,00	8,50	6,50	1,50
Completo	F5	17	2,82	2,82	6,59	3,18	1,12
Completo	F6	2	4,00	3,50	8,00	5,00	0,00
≥5 intervenciones	F1	13	2,92	3,08	7,15	3,31	0,92
≥5 intervenciones	F2	6	3,00	4,17	8,00	6,00	2,00
≥5 intervenciones	F3	2	1,50	2,00	6,50	3,00	1,00
≥5 intervenciones	F4	2	6,50	3,00	8,50	6,50	1,50
≥5 intervenciones	F5	15	3,00	2,87	6,80	3,47	1,13
≥5 intervenciones	F6	2	4,00	3,50	8,00	5,00	0,00

Nota: F4 y F6 tienen dos IFD. Los promedios describen atributos documentados, no calidad o desempeño.

Tabla N° A21. Presencia institucional de atributos seleccionados por configuración

Código	Atributo	Bloque	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
I10	Servicio no financiero	Modalidad	30,0%	50,0%	73,7%
I10	Servicio no financiero	Sector	38,2%	80,0%	
I07	Garantía / riesgo compartido	Modalidad	10,0%	33,3%	31,6%
I07	Garantía / riesgo compartido	Sector	12,7%	50,0%	
I11	Vehículo estructurado de canalización	Modalidad	15,0%	33,3%	21,1%
I11	Vehículo estructurado de canalización	Sector	14,5%	40,0%	
D3A03	Intermediario financiero como contraparte	Modalidad	0,0%	50,0%	10,5%
D3A03	Intermediario financiero como contraparte	Sector	5,5%	20,0%	
N03	Comercialización, acopio y ventas	Modalidad	40,0%	16,7%	57,9%
N03	Comercialización, acopio y ventas	Sector	38,2%	70,0%	
N04	Transformación, agroindustria y valor agregado	Modalidad	27,5%	0,0%	36,8%
N04	Transformación, agroindustria y valor agregado	Sector	25,5%	40,0%	
O04	Sostenibilidad ambiental y mitigación	Modalidad	42,5%	100,0%	57,9%
O04	Sostenibilidad ambiental y mitigación	Sector	47,3%	80,0%	
O05	Gestión de riesgos y resiliencia	Modalidad	30,0%	50,0%	31,6%
O05	Gestión de riesgos y resiliencia	Sector	25,5%	70,0%	
C02	Capacitación y desarrollo empresarial/financiero	Modalidad	15,0%	16,7%	47,4%
C02	Capacitación y desarrollo empresarial/financiero	Sector	23,6%	30,0%	

Nota: en “Modalidad”, los grupos son primer piso, segundo piso y mixto. En “Sector”, los grupos son multisectorial y especializado. La selección corresponde a atributos utilizados en la interpretación de la sección 6.2.

Tabla N° A22. Distribución de semejanza de oferta en los cuatro grupos de pares

Grupo	D	N total	N válido	Media	Mediana	P25	P75
Misma familia + mismo país	D1	83	83	49,4%	50,0%	33,3%	50,0%
Misma familia + mismo país	D2	83	83	57,8%	50,0%	50,0%	75,0%
Misma familia + mismo país	D3	83	83	56,3%	55,6%	38,8%	72,1%
Misma familia + mismo país	D4	83	83	28,7%	28,6%	0,0%	50,0%
Misma familia + mismo país	D5	83	42	6,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Misma familia + distinto país	D1	637	637	44,1%	33,3%	25,0%	50,0%
Misma familia + distinto país	D2	637	634	49,7%	50,0%	25,0%	66,7%
Misma familia + distinto país	D3	637	637	49,0%	45,5%	33,3%	60,0%
Misma familia + distinto país	D4	637	631	21,3%	16,7%	0,0%	33,3%
Misma familia + distinto país	D5	637	449	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Distinta familia + mismo país	D1	81	81	51,0%	50,0%	33,3%	66,7%
Distinta familia + mismo país	D2	81	81	49,8%	50,0%	33,3%	66,7%
Distinta familia + mismo país	D3	81	81	49,8%	50,0%	33,3%	62,5%
Distinta familia + mismo país	D4	81	81	26,9%	25,0%	12,5%	40,0%
Distinta familia + mismo país	D5	81	64	9,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Distinta familia + distinto país	D1	1279	1279	41,0%	33,3%	25,0%	50,0%

Grupo	D	N total	N válido	Media	Mediana	P25	P75
Distinta familia + distinto país	D2	1279	1279	51,2%	50,0%	33,3%	66,7%
Distinta familia + distinto país	D3	1279	1279	46,0%	44,4%	33,3%	57,1%
Distinta familia + distinto país	D4	1279	1270	25,3%	25,0%	0,0%	40,0%
Distinta familia + distinto país	D5	1279	997	6,5%	0,0%	0,0%	0,0%

Nota: la semejanza se calcula como atributos compartidos / atributos presentes en al menos una de las dos IFD, por dimensión.

Tabla N° A23. Semejanza de oferta dentro de cada familia

Familia	D	N pares	N válido	Media	Mediana	P25	P75
F1	D1	561	561	43,1%	33,3%	25,0%	50,0%
F1	D2	561	558	49,1%	50,0%	25,0%	66,7%
F1	D3	561	561	51,0%	50,0%	33,3%	66,7%
F1	D4	561	558	20,0%	12,5%	0,0%	33,3%
F1	D5	561	351	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%
F2	D1	15	15	49,7%	33,3%	33,3%	50,0%
F2	D2	15	15	62,2%	60,0%	50,0%	80,0%
F2	D3	15	15	46,8%	42,9%	33,3%	50,0%
F2	D4	15	15	49,6%	50,0%	37,5%	64,3%
F2	D5	15	15	11,1%	0,0%	0,0%	16,7%
F3	D1	6	6	75,0%	75,0%	50,0%	100,0%
F3	D2	6	6	55,6%	50,0%	37,5%	62,5%
F3	D3	6	6	35,3%	36,4%	26,3%	44,0%
F3	D4	6	6	38,1%	41,7%	27,1%	50,0%
F3	D5	6	3	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
F4	D1	1	1	85,7%	85,7%	85,7%	85,7%
F4	D2	1	1	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%
F4	D3	1	1	30,8%	30,8%	30,8%	30,8%
F4	D4	1	1	62,5%	62,5%	62,5%	62,5%
F4	D5	1	1	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%
F5	D1	136	136	49,3%	50,0%	33,3%	66,7%
F5	D2	136	136	55,0%	50,0%	33,3%	75,0%
F5	D3	136	136	46,4%	45,5%	33,3%	57,9%
F5	D4	136	133	27,1%	28,6%	0,0%	42,9%
F5	D5	136	121	17,6%	0,0%	0,0%	33,3%
F6	D1	1	1	14,3%	14,3%	14,3%	14,3%
F6	D2	1	1	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%
F6	D3	1	1	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%
F6	D4	1	1	42,9%	42,9%	42,9%	42,9%
F6	D5	1	0	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.

Nota: F4 y F6 representan un solo par. En D5 algunos pares no pueden calcularse cuando ninguna IFD documenta componentes complementarios.

Tabla N° A24. Asociación entre indicadores financieros y amplitud D1-D5

Indicador	Base	D1	D2	D3	D4	D5
% cartera agro	Completo	0,265 (N=59)	0,387 (N=59)	0,438 (N=59)	0,569 (N=59)	0,066 (N=59)
% cartera agro	≥5 intervenciones	0,236 (N=40)	0,226 (N=40)	0,295 (N=40)	0,574 (N=40)	0,006 (N=40)
Activos (US$ millones)	Completo	0,140 (N=64)	0,041 (N=64)	0,124 (N=64)	0,117 (N=64)	0,129 (N=64)
Activos (US$ millones)	≥5 intervenciones	-0,076 (N=40)	-0,129 (N=40)	0,110 (N=40)	-0,123 (N=40)	-0,066 (N=40)
Cartera (US$ millones)	Completo	0,152 (N=64)	0,083 (N=64)	0,187 (N=64)	0,168 (N=64)	0,136 (N=64)
Cartera (US$ millones)	≥5 intervenciones	-0,101 (N=40)	-0,104 (N=40)	0,141 (N=40)	-0,097 (N=40)	-0,085 (N=40)
ROE	Completo	-0,069 (N=62)	0,101 (N=62)	-0,132 (N=62)	-0,025 (N=62)	-0,219 (N=62)
ROE	≥5 intervenciones	-0,184 (N=39)	0,264 (N=39)	0,054 (N=39)	-0,019 (N=39)	-0,295 (N=39)
ROA	Completo	0,001 (N=63)	0,128 (N=63)	-0,191 (N=63)	-0,170 (N=63)	-0,146 (N=63)
ROA	≥5 intervenciones	0,062 (N=40)	0,214 (N=40)	-0,080 (N=40)	-0,085 (N=40)	-0,238 (N=40)
Morosidad	Completo	-0,069 (N=36)	-0,025 (N=36)	-0,088 (N=36)	0,038 (N=36)	-0,023 (N=36)
Morosidad	≥5 intervenciones	0,248 (N=24)	0,223 (N=24)	0,233 (N=24)	0,437 (N=24)	0,170 (N=24)

Nota: ρ de Spearman; N efectivo entre paréntesis. Los coeficientes son descriptivos y no miden impacto o desempeño. La cobertura financiera varía por indicador.

Anexo N° 13. Contexto nacional y arquitectura de capacidades

Este anexo mantiene la cobertura de variables nacionales, la distribución completa de asociaciones por bloque, la arquitectura de los 24 sistemas y las pruebas de sensibilidad utilizadas para evitar una lectura excesiva de coeficientes aislados.

Tabla N° A25. Cobertura de variables nacionales utilizadas en las asociaciones

Bloque	Variable	N países	Cobertura
Estructura productiva y territorial	Agricultura % PIB	24	100,0%
Estructura productiva y territorial	Empleo agrícola %	24	100,0%
Estructura productiva y territorial	Tierra agrícola %	24	100,0%
Estructura productiva y territorial	Superficie agrícola (miles ha)	24	100,0%
Estructura productiva y territorial	Fertilizantes (kg/ha)	24	100,0%
Estructura productiva y territorial	Rendimiento cerealero (kg/ha)	23	95,8%
Inserción comercial	Exportaciones agroalimentarias %	24	100,0%
Estructura agraria	Agricultura familiar FAO-PNUD %	23	95,8%
Inclusión financiera rural	Cuenta rural %	19	79,2%
Inclusión financiera rural	Brecha rural-urbana (p.p.)	18	75,0%
Inclusión financiera rural	Pagos digitales rurales %	16	66,7%
Inclusión financiera rural	Ahorro rural %	16	66,7%
Inclusión financiera rural	Préstamo cualquier fuente %	16	66,7%
Condición climática	Riesgo climático rank	24	100,0%
Organización del sistema	Centralidad rank	24	100,0%

Nota: los datos faltantes no se imputan. Cada asociación utiliza únicamente los países con información disponible para la variable correspondiente.

Tabla N° A26. Resumen de asociaciones entre contexto y capacidades por bloque y dimensión

Bloque	D	N asociaciones	Mediana |ρ|	P75 |ρ|	N |ρ|≥0,30	N |ρ|≥0,40
Estructura productiva y territorial	D1	60	0,189	0,252	8	6
Estructura productiva y territorial	D2	36	0,136	0,267	6	4
Estructura productiva y territorial	D3	108	0,235	0,358	39	19
Estructura productiva y territorial	D4	60	0,186	0,254	11	5
Estructura productiva y territorial	D5	48	0,163	0,277	10	6
Inserción comercial	D1	10	0,115	0,340	3	2
Inserción comercial	D2	6	0,307	0,395	3	2
Inserción comercial	D3	18	0,086	0,181	0	0
Inserción comercial	D4	10	0,146	0,223	2	2
Inserción comercial	D5	8	0,157	0,219	1	0
Estructura agraria	D1	10	0,110	0,255	2	0
Estructura agraria	D2	6	0,092	0,136	1	0
Estructura agraria	D3	18	0,128	0,281	4	2
Estructura agraria	D4	10	0,110	0,173	2	2
Estructura agraria	D5	8	0,169	0,320	3	1
Inclusión financiera rural	D1	50	0,265	0,362	22	10
Inclusión financiera rural	D2	30	0,167	0,248	6	4
Inclusión financiera rural	D3	90	0,218	0,300	23	9
Inclusión financiera rural	D4	50	0,146	0,243	7	4
Inclusión financiera rural	D5	40	0,211	0,365	15	9
Condición climática	D1	10	0,133	0,190	2	0
Condición climática	D2	6	0,176	0,233	1	0
Condición climática	D3	18	0,109	0,191	3	1
Condición climática	D4	10	0,097	0,139	0	0
Condición climática	D5	8	0,136	0,198	0	0
Organización del sistema	D1	10	0,112	0,267	3	1
Organización del sistema	D2	6	0,208	0,368	2	1
Organización del sistema	D3	18	0,143	0,205	0	0
Organización del sistema	D4	10	0,140	0,281	3	1
Organización del sistema	D5	8	0,108	0,139	0	0

Nota: la matriz completa de coeficientes se conserva en el archivo analítico de soporte. El resumen evita convertir el anexo en una secuencia de 840 coeficientes sin jerarquía conceptual.

Tabla N° A27. Arquitectura de capacidades en los 24 sistemas nacionales

País	N IFD	Familias	Modelo de intervención	Centralidad	Atributos presentes	Compartidos ≥2 IFD	% presentes compartidos
Argentina	10	F1, F5	Intervención multicanal	Relevante	29	19	65,5%
Bahamas	1	F1	Ejecución pública directa	Complementaria	11	0	N.A.
Belice	1	F1	Intervención multicanal	Relevante	16	0	N.A.
Bolivia	2	F1, F5	Intervención multicanal	Estructural	22	13	59,1%
Brasil	14	F1, F5	Sistema nacional de crédito dirigido	Estructural	42	27	64,3%
Chile	2	F1, F2	Intervención multicanal	Complementaria	38	11	28,9%
Colombia	4	F1, F2, F4	Sistema nacional de crédito dirigido	Estructural	41	24	58,5%
Costa Rica	3	F1, F5	Facilitación e intermediación	Relevante	18	9	50,0%
Cuba	1	F1	Ejecución pública directa	Estructural	9	0	N.A.
Ecuador	4	F1, F3, F5	Ejecución pública directa	Relevante	37	12	32,4%
El Salvador	2	F2, F5	Ejecución pública directa	Relevante	19	9	47,4%
Granada	1	F1	Ejecución pública directa	Estructural	16	0	N.A.
Guatemala	2	F1	Facilitación e intermediación	Complementaria	12	4	33,3%
Honduras	2	F2, F5	Ejecución pública directa	Relevante	22	7	31,8%
Jamaica	1	F5	Facilitación e intermediación	Estructural	20	0	N.A.
México	1	F4	Facilitación e intermediación	Estructural	22	0	N.A.
Nicaragua	1	F5	Ejecución pública directa	Relevante	11	0	N.A.
Panamá	3	F1, F2, F5	Ejecución pública directa	Estructural	24	11	45,8%
Paraguay	3	F1, F3	Ejecución pública directa	Relevante	38	18	47,4%
Perú	2	F5, F6	Ejecución pública directa	Estructural	30	14	46,7%
República Dominicana	1	F6	Ejecución pública directa	Estructural	18	0	N.A.
Santa Lucía	1	F1	Intervención multicanal	Complementaria	10	0	N.A.
Trinidad y Tobago	1	F2	Ejecución pública directa	Estructural	18	0	N.A.
Uruguay	2	F1, F3	Intervención multicanal	Complementaria	15	6	40,0%

Nota: los porcentajes de capacidades compartidas solo se calculan para países con dos o más IFD observadas; los conteos reflejan la muestra, no el desempeño.

Tabla N° A28-A. Localización regional de las 56 categorías D1-D5

D	Código	Atributo	Países	Concentrado N≥2	Compartido N≥2	Mediana difusión
D1	I01	Financiamiento reembolsable — crédito o préstamo	24	1	13	100,0%
D1	I02	Arrendamiento financiero / leasing	3	1	1	50,0%
D1	I03	Financiamiento comercial y de cuentas por cobrar	4	2	1	36,7%
D1	I04	Ahorro / depósito	4	2	0	75,0%
D1	I05	Pagos, transferencias o remesas	3	2	1	33,3%
D1	I06	Seguro / transferencia de riesgo	11	8	2	50,0%
D1	I07	Garantía / riesgo compartido	10	5	2	41,7%
D1	I08	Capital / cuasicapital	0	0	0	N.A.
D1	I09	Apoyo no reembolsable	11	4	2	100,0%
D1	I10	Servicio no financiero	17	6	6	66,7%
D1	I11	Vehículo o mecanismo estructurado de canalización	11	7	1	50,0%
D2	N01	Capital de trabajo y ciclo productivo	23	4	10	100,0%
D2	N02	Inversión, activos y modernización	23	1	12	100,0%
D2	N03	Comercialización, acopio y financiamiento de ventas	15	4	6	75,0%
D2	N04	Transformación, agroindustria y valor agregado	11	6	2	50,0%
D2	N05	Preinversión y preparación de proyectos	3	3	0	25,0%
D2	N06	Refinanciación, normalización y recuperación	8	5	2	50,0%
D3	D3A01	Contraparte directa — Productor/empresa	24	0	14	100,0%
D3	D3A02	Contraparte directa — Organización de productores/cooperativa	8	4	3	50,0%
D3	D3A03	Contraparte directa — Intermediario financiero	5	3	0	50,0%
D3	D3A04	Contraparte directa — Entidad pública	3	2	1	25,0%
D3	D3B01	Pequeño productor	10	5	4	50,0%
D3	D3B02	Agricultura familiar	5	3	2	50,0%
D3	D3B03	Microproductor / microempresa rural	15	4	7	64,3%
D3	D3B04	MiPyME agro / rural	12	6	4	50,0%
D3	D3B05	Mediano / gran productor o empresa	7	5	2	33,3%
D3	D3B06	General / no segmentado	24	2	12	100,0%
D3	D3C01	Forma final: individual	23	1	12	100,0%
D3	D3C02	Forma final: cooperativa	6	3	2	53,6%
D3	D3C03	Forma final: asociación	5	4	1	25,0%
D3	D3C04	Forma final: organización de productores	5	5	0	33,3%
D3	D3C05	Forma final: empresa	23	2	12	100,0%

D	Código	Atributo	Países	Concentrado N≥2	Compartido N≥2	Mediana difusión
D3	D3C06	Forma final: otro	0	0	0	N.A.
D3	D3D01	Grupo priorizado: mujeres	10	8	1	33,3%
D3	D3D02	Grupo priorizado: jóvenes	7	4	2	33,3%
D3	D3D03	Grupo priorizado: pueblos indígenas	4	4	0	29,2%
D3	D3D04	Grupo priorizado: personas con discapacidad	0	0	0	N.A.
D3	D3D05	Grupo priorizado: otro	0	0	0	N.A.
D4	O01	Inclusión financiera o productiva	16	5	6	65,5%
D4	O02	Productividad, modernización e innovación	19	4	8	100,0%
D4	O03	Adaptación climática y resiliencia	13	6	2	50,0%
D4	O04	Mitigación y sostenibilidad ambiental	17	4	9	66,7%
D4	O05	Gestión de riesgos y resiliencia ante choques	15	6	5	50,0%
D4	O06	Integración de cadenas y acceso a mercados	14	4	6	58,3%
D4	O07	Transformación digital	2	2	0	16,1%
D4	O08	Igualdad de género / empoderamiento económico	9	7	1	33,3%
D4	O09	Inclusión de jóvenes / relevo generacional	7	4	2	33,3%
D4	O10	Seguridad alimentaria	4	3	0	41,7%
D5	C01	Asistencia técnica / extensión	11	8	1	50,0%
D5	C02	Capacitación y desarrollo empresarial/financiero	11	6	2	50,0%
D5	C03	Seguro incorporado	5	4	0	50,0%
D5	C04	Garantía incorporada	5	5	0	33,3%
D5	C05	Subsidio, bonificación o aporte no reembolsable incorporado	5	2	2	25,0%
D5	C06	Plataforma digital, información o monitoreo	1	1	0	10,0%
D5	C07	Acceso a mercados / articulación comercial	3	3	0	33,3%
D5	C08	Preparación o estructuración de proyectos	4	3	0	37,5%

Nota: “Concentrado” y “compartido” se calculan únicamente en países con dos o más IFD observadas.

Tabla N° A28-B. Sensibilidad de asociaciones de contexto

Bloque	Difusión 24	Presencia sistémica 24	Difusión N≥2 IFD
Estructura productiva y territorial	0,195	0,214	0,222
Inserción comercial	0,117	0,111	0,227
Estructura agraria	0,113	0,175	0,156
Inclusión financiera rural	0,201	0,226	0,230
Condición climática	0,118	0,118	0,107
Organización del sistema	0,137	0,118	0,159

Nota: medianas de |ρ| para el conjunto D1-D5. Las especificaciones alternativas se utilizan como sensibilidad descriptiva.

Tabla N° A28-C. D6 como dimensión complementaria: localización documentada

Código	Atributo	Países	Concentrado N≥2	Compartido N≥2
D6A01	Canal — Directo	14	6	5
D6A02	Canal — Intermediario financiero	7	4	1
D6A03	Canal — Actor de cadena	1	1	0
D6B02	Vehículo — Fondo	6	3	1
D6B03	Vehículo — Fideicomiso	3	3	0
D6B04	Vehículo — Cofinanciamiento/sindicación	2	1	0
D6B05	Vehículo — Blended finance	0	0	0
D6B06	Vehículo — Titulización/estructurado	1	1	0
D6B07	Vehículo — Programa especial	13	6	4
D6C01	Modalidad — Digital	6	4	2
D6C02	Modalidad — Presencial	4	4	0

Nota: D6 se mantiene separado de la matriz principal de asociaciones por su menor cobertura documental. Los valores describen evidencia disponible sobre canales, vehículos y modalidades de entrega.

El universo de 528 intervenciones, 65 IFD y 24 países fue sometido a controles de consistencia antes de integrar los niveles de análisis. La correspondencia de la codificación D1-D6 y las uniones entre las bases institucional, de productos y de contexto fueron verificadas sobre ese universo consolidado. Los anexos presentan los resultados necesarios para la trazabilidad; las matrices exhaustivas permanecen en los archivos analíticos de soporte.

Anexo N° 14. Presencia e intensidad de las capacidades por familia institucional

La presencia identifica si una IFD documenta al menos una intervención con un atributo; la intensidad mide qué proporción de su catálogo incorpora ese atributo. Las dos medidas permiten distinguir capacidades extendidas pero marginales de capacidades menos difundidas que ocupan una parte importante de la oferta. Las familias F1, F2 y F5 concentran la mayor base de observaciones; F3, F4 y F6 se conservan como referencia descriptiva.

Tabla N° A29. Presencia e intensidad por atributo: F1, F2 y F5

Dim.	Atributo	F1 pres.	F1 int.	F2 pres.	F2 int.	F5 pres.	F5 int.
D1	Crédito/préstamo	97,1%	100,0%	100,0%	98,3%	100,0%	87,5%
D1	Leasing	8,8%	25,0%	0,0%	N.D.	5,9%	25,0%
D1	Financiamiento comercial	11,8%	13,4%	0,0%	N.D.	11,8%	7,5%
D1	Ahorro/depósito	5,9%	29,2%	16,7%	15,4%	0,0%	N.D.

Dim.	Atributo	F1 pres.	F1 int.	F2 pres.	F2 int.	F5 pres.	F5 int.
D1	Pagos/transferencias/remesas	14,7%	30,0%	0,0%	N.D.	5,9%	3,0%
D1	Seguro/transferencia de riesgo	17,6%	29,3%	33,3%	8,7%	11,8%	11,9%
D1	Garantía/riesgo compartido	5,9%	11,7%	33,3%	5,2%	29,4%	12,5%
D1	Capital/cuasicapital	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D1	Apoyo no reembolsable	17,6%	29,2%	16,7%	61,1%	23,5%	14,6%
D1	Servicio no financiero	20,6%	20,0%	83,3%	12,5%	76,5%	20,0%
D1	Vehículo estructurado	14,7%	14,3%	16,7%	2,8%	17,6%	25,0%
D2	Capital de trabajo / ciclo productivo	76,5%	50,0%	100,0%	28,8%	82,4%	24,2%
D2	Inversión / activos / modernización	85,3%	57,1%	100,0%	41,5%	94,1%	58,6%
D2	Comercialización / acopio / ventas	35,3%	25,0%	66,7%	18,8%	52,9%	26,7%
D2	Transformación / agroindustria / valor agregado	20,6%	25,0%	66,7%	13,9%	41,2%	13,3%
D2	Preinversión / preparación de proyectos	0,0%	N.D.	16,7%	8,3%	11,8%	51,5%
D2	Refinanciación / normalización / recuperación	8,8%	12,5%	66,7%	4,5%	0,0%	N.D.
D3	Agricultura familiar	20,6%	26,7%	16,7%	19,4%	29,4%	36,4%
D3	Productor/empresa	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	94,1%	100,0%
D3	Organización productores/cooperativa	14,7%	50,0%	50,0%	11,1%	35,3%	22,0%
D3	Intermediario financiero	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	11,8%	35,0%
D3	Entidad pública	5,9%	75,0%	0,0%	N.D.	5,9%	100,0%
D3	Forma final: asociación	8,8%	13,3%	16,7%	11,1%	5,9%	16,7%
D3	Forma final: cooperativa	11,8%	50,0%	33,3%	9,0%	35,3%	21,2%
D3	Forma final: empresa	73,5%	53,8%	100,0%	47,2%	94,1%	65,3%
D3	Forma final: individual	91,2%	50,0%	83,3%	23,1%	76,5%	50,0%
D3	Forma final: organización de productores	5,9%	8,3%	16,7%	2,8%	0,0%	N.D.
D3	Forma final: otro	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D3	General / no segmentado	85,3%	83,3%	100,0%	82,6%	100,0%	79,2%
D3	Grupo priorizado: jóvenes	5,9%	15,0%	50,0%	11,1%	17,6%	4,5%
D3	Grupo priorizado: mujeres	11,8%	17,1%	50,0%	11,1%	17,6%	4,5%
D3	Grupo priorizado: otro	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D3	Grupo priorizado: personas con discapacidad	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D3	Grupo priorizado: pueblos indígenas	2,9%	20,0%	33,3%	11,1%	0,0%	N.D.
D3	Mediano / gran productor o empresa	14,7%	16,7%	16,7%	16,7%	35,3%	6,9%
D3	MiPyME agro / rural	29,4%	22,5%	33,3%	9,0%	29,4%	16,7%
D3	Microproductor / microempresa rural	41,2%	48,3%	66,7%	11,8%	47,1%	24,6%
D3	Pequeño productor	23,5%	100,0%	33,3%	20,8%	23,5%	15,8%
D4	Inclusión financiera o productiva	38,2%	46,7%	66,7%	11,8%	41,2%	33,3%
D4	Productividad / modernización / innovación	55,9%	50,0%	100,0%	26,4%	70,6%	38,8%
D4	Adaptación climática / resiliencia	14,7%	28,6%	66,7%	8,3%	11,8%	7,8%
D4	Mitigación / sostenibilidad ambiental	35,3%	22,5%	83,3%	22,2%	58,8%	23,3%
D4	Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	23,5%	22,5%	66,7%	11,1%	29,4%	12,5%
D4	Integración de cadenas / acceso a mercados	23,5%	29,2%	83,3%	22,2%	58,8%	21,4%
D4	Transformación digital	2,9%	10,0%	0,0%	N.D.	5,9%	6,7%
D4	Igualdad de género / empoderamiento económico	8,8%	20,0%	50,0%	11,1%	17,6%	4,5%

Dim.	Atributo	F1 pres.	F1 int.	F2 pres.	F2 int.	F5 pres.	F5 int.
D4	Inclusión de jóvenes / relevo generacional	5,9%	15,0%	50,0%	11,1%	17,6%	4,5%
D4	Seguridad alimentaria	2,9%	6,7%	33,3%	5,2%	5,9%	20,0%
D5	Asistencia técnica / extensión	8,8%	13,3%	50,0%	12,5%	29,4%	20,0%
D5	Capacitación / desarrollo empresarial-financiero	8,8%	25,0%	50,0%	16,7%	52,9%	12,5%
D5	Seguro incorporado	8,8%	20,0%	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D5	Garantía incorporada	5,9%	11,7%	16,7%	2,8%	11,8%	12,1%
D5	Subsidio / bonificación / aporte no reembolsable	11,8%	27,1%	16,7%	33,3%	5,9%	8,3%
D5	Plataforma digital / información / monitoreo	2,9%	20,0%	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D5	Acceso a mercados / articulación comercial	2,9%	6,7%	33,3%	13,9%	0,0%	N.D.
D5	Preparación / estructuración de proyectos	0,0%	N.D.	33,3%	8,3%	11,8%	26,3%

Nota: intensidad = mediana entre las IFD de la familia que documentan el atributo. No mide participación de cartera ni monto movilizado.

Tabla N° A30. Presencia e intensidad por atributo: F3, F4 y F6

Dim.	Atributo	F3 pres.	F3 int.	F4 pres.	F4 int.	F6 pres.	F6 int.
D1	Crédito/préstamo	100,0%	100,0%	100,0%	58,3%	100,0%	65,2%
D1	Leasing	0,0%	N.D.	50,0%	8,3%	0,0%	N.D.
D1	Financiamiento comercial	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	50,0%	14,3%
D1	Ahorro/depósito	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	50,0%	14,3%
D1	Pagos/transferencias/remesas	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D1	Seguro/transferencia de riesgo	0,0%	N.D.	100,0%	16,7%	50,0%	12,5%
D1	Garantía/riesgo compartido	0,0%	N.D.	100,0%	15,6%	50,0%	12,5%
D1	Capital/cuasicapital	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D1	Apoyo no reembolsable	0,0%	N.D.	100,0%	16,7%	0,0%	N.D.
D1	Servicio no financiero	25,0%	20,0%	100,0%	14,6%	50,0%	28,6%
D1	Vehículo estructurado	0,0%	N.D.	100,0%	14,6%	50,0%	12,5%
D2	Capital de trabajo / ciclo productivo	50,0%	35,0%	100,0%	21,9%	100,0%	32,1%
D2	Inversión / activos / modernización	100,0%	90,0%	100,0%	27,1%	100,0%	25,9%
D2	Comercialización / acopio / ventas	0,0%	N.D.	50,0%	8,3%	100,0%	25,9%
D2	Transformación / agroindustria / valor agregado	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D2	Preinversión / preparación de proyectos	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D2	Refinanciación / normalización / recuperación	25,0%	20,0%	50,0%	18,8%	50,0%	25,0%
D3	Agricultura familiar	25,0%	100,0%	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D3	Productor/empresa	100,0%	100,0%	100,0%	92,7%	100,0%	100,0%
D3	Organización productores/cooperativa	25,0%	20,0%	0,0%	N.D.	50,0%	37,5%
D3	Intermediario financiero	25,0%	40,0%	100,0%	15,6%	0,0%	N.D.
D3	Entidad pública	0,0%	N.D.	50,0%	12,5%	0,0%	N.D.
D3	Forma final: asociación	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	50,0%	37,5%
D3	Forma final: cooperativa	25,0%	20,0%	0,0%	N.D.	50,0%	37,5%
D3	Forma final: empresa	75,0%	50,0%	50,0%	33,3%	50,0%	14,3%
D3	Forma final: individual	75,0%	40,0%	100,0%	54,2%	100,0%	58,0%
D3	Forma final: organización de productores	0,0%	N.D.	50,0%	6,3%	50,0%	12,5%

Dim.	Atributo	F3 pres.	F3 int.	F4 pres.	F4 int.	F6 pres.	F6 int.
D3	Forma final: otro	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D3	General / no segmentado	75,0%	60,0%	100,0%	68,8%	100,0%	49,1%
D3	Grupo priorizado: jóvenes	0,0%	N.D.	50,0%	31,3%	50,0%	14,3%
D3	Grupo priorizado: mujeres	0,0%	N.D.	50,0%	43,8%	50,0%	12,5%
D3	Grupo priorizado: otro	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D3	Grupo priorizado: personas con discapacidad	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D3	Grupo priorizado: pueblos indígenas	0,0%	N.D.	50,0%	18,8%	0,0%	N.D.
D3	Mediano / gran productor o empresa	25,0%	50,0%	50,0%	37,5%	0,0%	N.D.
D3	MiPyME agro / rural	75,0%	50,0%	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D3	Microproductor / microempresa rural	25,0%	20,0%	50,0%	31,3%	100,0%	38,4%
D3	Pequeño productor	25,0%	20,0%	50,0%	43,8%	50,0%	87,5%
D4	Inclusión financiera o productiva	25,0%	40,0%	100,0%	37,5%	100,0%	44,6%
D4	Productividad / modernización / innovación	25,0%	60,0%	100,0%	15,6%	100,0%	26,8%
D4	Adaptación climática / resiliencia	50,0%	60,0%	100,0%	11,5%	0,0%	N.D.
D4	Mitigación / sostenibilidad ambiental	100,0%	90,0%	100,0%	15,6%	50,0%	14,3%
D4	Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	25,0%	20,0%	100,0%	32,3%	50,0%	25,0%
D4	Integración de cadenas / acceso a mercados	0,0%	N.D.	50,0%	16,7%	100,0%	25,9%
D4	Transformación digital	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D4	Igualdad de género / empoderamiento económico	0,0%	N.D.	50,0%	43,8%	50,0%	12,5%
D4	Inclusión de jóvenes / relevo generacional	0,0%	N.D.	50,0%	31,3%	50,0%	14,3%
D4	Seguridad alimentaria	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D5	Asistencia técnica / extensión	25,0%	20,0%	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D5	Capacitación / desarrollo empresarial-financiero	25,0%	20,0%	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D5	Seguro incorporado	0,0%	N.D.	100,0%	16,7%	0,0%	N.D.
D5	Garantía incorporada	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D5	Subsidio / bonificación / aporte no reembolsable	0,0%	N.D.	50,0%	18,8%	0,0%	N.D.
D5	Plataforma digital / información / monitoreo	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D5	Acceso a mercados / articulación comercial	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.
D5	Preparación / estructuración de proyectos	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.	0,0%	N.D.

Nota: F4 y F6 contienen dos IFD cada una y F3 cuatro; sus porcentajes describen los casos observados y no deben generalizarse como patrones regionales.

Anexo N° 15. Forma nacional de organización y capacidades agrofinancieras

La difusión se calcula primero dentro de cada país y luego se promedia con igual peso entre países de la misma forma nacional. Este procedimiento evita que los países con más IFD dominen automáticamente el resultado. La segunda matriz mantiene fija la familia F1 para observar qué capacidades varían cuando la configuración institucional básica es semejante.

Tabla N° A31. Matriz completa: forma nacional de organización × 56 atributos D1-D5

Dim.	Atributo	Crédito dirigido	Facilit./interm.	Ejecución directa	Multicanal	V	q BH
D1	Crédito/préstamo	100,0%	87,5%	100,0%	100,0%	0,36	0,2180,202
D1	Leasing	0,0%	25,0%	0,0%	13,3%	0,37	0,2180,202
D1	Financiamiento comercial	3,6%	0,0%	11,1%	6,7%	0,24	0,5930,550
D1	Ahorro/depósito	0,0%	12,5%	16,7%	1,7%	0,19	0,7910,734
D1	Pagos/transferencias/remesas	3,6%	8,3%	0,0%	6,7%	0,31	0,3800,353
D1	Seguro/transferencia de riesgo	16,1%	50,0%	10,4%	35,0%	0,26	0,4940,458
D1	Garantía/riesgo compartido	19,6%	58,3%	21,5%	8,3%	0,28	0,4920,457
D1	Capital/cuasicapital	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	N.D.	1,000N.D.
D1	Apoyo no reembolsable	16,1%	50,0%	22,9%	36,7%	0,17	0,8280,769
D1	Servicio no financiero	62,5%	62,5%	56,9%	18,3%	0,36	0,2180,202
D1	Vehículo estructurado	12,5%	25,0%	25,7%	35,0%	0,23	0,6510,605
D2	Capital de trabajo / ciclo productivo	67,9%	79,2%	77,8%	91,7%	0,23	0,6510,605
D2	Inversión / activos / modernización	92,9%	58,3%	100,0%	100,0%	0,60	0,0020,002

Dim.	Atributo	Crédito dirigido	Facilit./interm.	Ejecución directa	Multicanal	V	q BH
D2	Comercialización / acopio / ventas	58,9%	33,3%	50,0%	40,0%	0,13	0,9170,851
D2	Transformación / agroindustria / valor agregado	58,9%	25,0%	27,8%	18,3%	0,32	0,3800,353
D2	Preinversión / preparación de proyectos	3,6%	0,0%	2,1%	8,3%	0,08	1,0000,938
D2	Refinanciación / normalización / recuperación	28,6%	0,0%	19,4%	11,7%	0,15	0,9170,851
D3	Agricultura familiar	32,1%	0,0%	7,6%	16,7%	0,44	0,1020,095
D3	Productor/empresa	100,0%	100,0%	97,9%	100,0%	0,17	0,8280,769
D3	Organización productores/cooperativa	37,5%	0,0%	28,5%	8,3%	0,40	0,1860,173
D3	Intermediario financiero	12,5%	25,0%	15,3%	0,0%	0,22	0,6920,643
D3	Entidad pública	28,6%	0,0%	2,1%	0,0%	0,28	0,4920,457
D3	Forma final: asociación	16,1%	0,0%	13,2%	0,0%	0,27	0,4920,457
D3	Forma final: cooperativa	41,1%	0,0%	22,2%	0,0%	0,49	0,0400,037
D3	Forma final: empresa	67,9%	87,5%	80,6%	95,0%	0,08	1,0000,938
D3	Forma final: individual	80,4%	91,7%	83,3%	100,0%	0,26	0,4940,458
D3	Forma final: organización de productores	12,5%	0,0%	9,0%	8,3%	0,17	0,8280,769
D3	Forma final: otro	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	N.D.	1,000N.D.
D3	General / no segmentado	83,9%	87,5%	97,2%	90,0%	0,12	0,9370,870
D3	Grupo priorizado: jóvenes	35,7%	0,0%	16,0%	8,3%	0,27	0,4920,457

Dim.	Atributo	Crédito dirigido	Facilit./interm.	Ejecución directa	Multicanal	V	q BH
D3	Grupo priorizado: mujeres	23,2%	8,3%	16,0%	25,0%	0,13	0,9170,851
D3	Grupo priorizado: otro	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	N.D.	1,000N.D.
D3	Grupo priorizado: personas con discapacidad	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	N.D.	1,000N.D.
D3	Grupo priorizado: pueblos indígenas	16,1%	0,0%	2,8%	8,3%	0,14	0,9170,851
D3	Mediano / gran productor o empresa	67,9%	8,3%	4,9%	10,0%	0,43	0,1020,095
D3	MiPyME agro / rural	16,1%	50,0%	24,3%	33,3%	0,33	0,3260,303
D3	Microproductor / microempresa rural	57,1%	50,0%	45,8%	28,3%	0,26	0,4940,458
D3	Pequeño productor	51,8%	45,8%	16,0%	10,0%	0,27	0,4920,457
D4	Inclusión financiera o productiva	57,1%	66,7%	50,0%	18,3%	0,36	0,2180,202
D4	Productividad / modernización / innovación	73,2%	50,0%	66,0%	70,0%	0,27	0,4920,457
D4	Adaptación climática / resiliencia	28,6%	25,0%	30,6%	50,0%	0,16	0,8770,815
D4	Mitigación / sostenibilidad ambiental	57,1%	33,3%	50,7%	61,7%	0,21	0,7100,659
D4	Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	35,7%	75,0%	25,7%	51,7%	0,19	0,7910,734
D4	Integración de cadenas / acceso a mercados	46,4%	25,0%	45,8%	40,0%	0,19	0,7910,734
D4	Transformación digital	3,6%	0,0%	2,1%	0,0%	0,14	0,9170,851
D4	Igualdad de género / empoderamiento económico	23,2%	0,0%	16,0%	25,0%	0,21	0,7570,703
D4	Inclusión de jóvenes / relevo generacional	35,7%	0,0%	16,0%	8,3%	0,27	0,4920,457

Dim.	Atributo	Crédito dirigido	Facilit./interm.	Ejecución directa	Multicanal	V	q BH
D4	Seguridad alimentaria	0,0%	0,0%	13,9%	8,3%	0,24	0,5930, 550
D5	Asistencia técnica / extensión	16,1%	37,5%	27,1%	8,3%	0,30	0,4710, 437
D5	Capacitación / desarrollo empresarial-financiero	42,9%	25,0%	34,0%	8,3%	0,32	0,3800, 353
D5	Seguro incorporado	12,5%	25,0%	2,1%	16,7%	0,13	0,9170, 851
D5	Garantía incorporada	3,6%	8,3%	4,9%	8,3%	0,11	0,9730, 903
D5	Subsidio / bonificación / aporte no reembolsable	16,1%	0,0%	0,0%	36,7%	0,37	0,2180, 202
D5	Plataforma digital / información / monitoreo	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%	0,20	0,7610, 707
D5	Acceso a mercados / articulación comercial	0,0%	0,0%	5,6%	8,3%	0,19	0,7910, 735
D5	Preparación / estructuración de proyectos	12,5%	25,0%	2,1%	8,3%	0,12	0,9370, 870

Nota: porcentajes = media simple entre países de la proporción de IFD con el atributo. V y q BH se calculan sobre presencia IFD y funcionan como controles descriptivos. N.D. indica ausencia de cálculo válido.

Tabla N° A32. Matriz completa F1: forma nacional de organización × 56 atributos D1-D5

Dim.	Atributo	Crédito dirigido	Facilit./interm.	Ejecución directa	Multicanal	V	q BH
D1	Crédito/préstamo	100,0%	75,0%	100,0%	100,0%	0,48	0,308
D1	Leasing	0,0%	0,0%	0,0%	20,4%	0,37	0,441
D1	Financiamiento comercial	0,0%	0,0%	8,3%	5,6%	0,30	0,636
D1	Ahorro/depósito	0,0%	25,0%	0,0%	1,9%	0,33	0,506
D1	Pagos/transferencias/remesas	0,0%	25,0%	0,0%	7,4%	0,39	0,441
D1	Seguro/transferencia de riesgo	0,0%	50,0%	16,7%	35,2%	0,38	0,441
D1	Garantía/riesgo compartido	0,0%	25,0%	8,3%	0,0%	0,38	0,441
D1	Capital/cuasicapital	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00	1,000
D1	Apoyo no reembolsable	7,1%	0,0%	33,3%	35,2%	0,23	0,810

Dim.	Atributo	Crédito dirigido	Facilit./interm.	Ejecución directa	Multicanal	V	q BH
D1	Servicio no financiero	39,3%	25,0%	25,0%	1,9%	0,29	0,641
D1	Vehículo estructurado	0,0%	0,0%	25,0%	35,2%	0,34	0,493
D2	Capital de trabajo / ciclo productivo	35,7%	50,0%	66,7%	100,0%	0,49	0,308
D2	Inversión / activos / modernización	85,7%	25,0%	100,0%	100,0%	0,68	0,076
D2	Comercialización / acopio / ventas	64,3%	25,0%	25,0%	38,9%	0,14	1,000
D2	Transformación / agroindustria / valor agregado	64,3%	0,0%	16,7%	18,5%	0,37	0,441
D2	Preinversión / preparación de proyectos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00	1,000
D2	Refinanciación / normalización / recuperación	7,1%	0,0%	0,0%	3,7%	0,22	0,846
D3	Agricultura familiar	28,6%	0,0%	33,3%	0,0%	0,54	0,308
D3	Productor/empresa	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,00	1,000
D3	Organización productores/cooperativa	14,3%	0,0%	41,7%	0,0%	0,48	0,308
D3	Intermediario financiero	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00	1,000
D3	Entidad pública	32,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,42	0,441
D3	Forma final: asociación	7,1%	0,0%	25,0%	0,0%	0,39	0,441
D3	Forma final: cooperativa	14,3%	0,0%	25,0%	0,0%	0,39	0,441
D3	Forma final: empresa	60,7%	75,0%	75,0%	94,4%	0,11	1,000
D3	Forma final: individual	67,9%	75,0%	100,0%	100,0%	0,40	0,441
D3	Forma final: organización de productores	0,0%	0,0%	25,0%	0,0%	0,49	0,308
D3	Forma final: otro	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00	1,000
D3	General / no segmentado	67,9%	75,0%	91,7%	98,1%	0,20	0,883
D3	Grupo priorizado: jóvenes	0,0%	0,0%	25,0%	0,0%	0,49	0,308
D3	Grupo priorizado: mujeres	0,0%	25,0%	25,0%	16,7%	0,35	0,493
D3	Grupo priorizado: otro	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00	1,000
D3	Grupo priorizado: personas con discapacidad	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00	1,000
D3	Grupo priorizado: pueblos indígenas	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,29	0,641
D3	Mediano / gran productor o empresa	57,1%	0,0%	8,3%	1,9%	0,34	0,493

Dim.	Atributo	Crédito dirigido	Facilit./interm.	Ejecución directa	Multicanal	V	q BH
D3	MiPyME agro / rural	7,1%	50,0%	25,0%	24,1%	0,27	0,672
D3	Microproductor / microempresa rural	28,6%	50,0%	66,7%	20,4%	0,39	0,441
D3	Pequeño productor	39,3%	50,0%	16,7%	1,9%	0,35	0,493
D4	Inclusión financiera o productiva	28,6%	50,0%	66,7%	18,5%	0,46	0,348
D4	Productividad / modernización / innovación	46,4%	0,0%	75,0%	77,8%	0,47	0,308
D4	Adaptación climática / resiliencia	0,0%	0,0%	50,0%	33,3%	0,44	0,359
D4	Mitigación / sostenibilidad ambiental	21,4%	25,0%	41,7%	68,5%	0,11	1,000
D4	Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	7,1%	50,0%	16,7%	51,9%	0,29	0,641
D4	Integración de cadenas / acceso a mercados	39,3%	0,0%	8,3%	22,2%	0,26	0,733
D4	Transformación digital	0,0%	0,0%	16,7%	0,0%	0,34	0,493
D4	Igualdad de género / empoderamiento económico	0,0%	0,0%	25,0%	16,7%	0,37	0,441
D4	Inclusión de jóvenes / relevo generacional	0,0%	0,0%	25,0%	0,0%	0,49	0,308
D4	Seguridad alimentaria	0,0%	0,0%	8,3%	0,0%	0,34	0,493
D5	Asistencia técnica / extensión	0,0%	25,0%	25,0%	0,0%	0,45	0,348
D5	Capacitación / desarrollo empresarial-financiero	39,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,52	0,308
D5	Seguro incorporado	0,0%	0,0%	16,7%	33,3%	0,24	0,771
D5	Garantía incorporada	0,0%	25,0%	8,3%	0,0%	0,38	0,441
D5	Subsidio / bonificación / aporte no reembolsable	7,1%	0,0%	0,0%	35,2%	0,28	0,641
D5	Plataforma digital / información / monitoreo	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%	0,21	0,877
D5	Acceso a mercados / articulación comercial	0,0%	0,0%	8,3%	0,0%	0,34	0,493
D5	Preparación / estructuración de proyectos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00	1,000

Nota: solo F1. Los porcentajes promedian con igual peso por país la presencia del atributo entre las IFD F1. F1 aparece en 16 países; los tamaños por forma nacional son desiguales.

Anexo N° 16. Arquitecturas multidimensionales condicionadas por familia y sistema nacional

Las coocurrencias se calculan dentro de una misma intervención y se expresan también como porcentaje de IFD que documenta al menos una intervención con la combinación. Para reducir resultados inestables, se conservan en estas matrices las combinaciones presentes en cinco o más IFD. Los pares con proximidad semántica o definicional se mantienen como control descriptivo, pero no se interpretan como hallazgos sustantivos.

Tabla N° A33. Instrumento o servicio D1 × objetivo D4

Combinación	Interv.	IFD	F1	F2	F5	Créd. dir.	Facil./interm.	Ejec. dir.	Multicanal
Crédito/préstamo + Productividad / modernización / innovación	123	40	50,0%	100,0%	70,6%	72,2%	28,6%	59,1%	66,7%
Crédito/préstamo + Mitigación / sostenibilidad ambiental	66	32	32,4%	66,7%	58,8%	61,1%	28,6%	54,5%	38,9%
Crédito/préstamo + Inclusión financiera o productiva	82	29	38,2%	66,7%	41,2%	61,1%	57,1%	50,0%	16,7%
Crédito/préstamo + Integración de cadenas / acceso a mercados	54	22	17,6%	83,3%	52,9%	44,4%	14,3%	40,9%	22,2%
Seguro/transferencia de riesgo + Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	24	13	17,6%	33,3%	11,8%	11,1%	42,9%	13,6%	27,8%
Servicio no financiero + Integración de cadenas / acceso a mercados	21	13	8,8%	50,0%	35,3%	27,8%	14,3%	22,7%	11,1%
Crédito/préstamo + Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	17	13	14,7%	66,7%	5,9%	16,7%	0,0%	22,7%	27,8%
Crédito/préstamo + Igualdad de género / empoderamiento económico	20	10	8,8%	33,3%	17,6%	22,2%	0,0%	22,7%	5,6%
Servicio no financiero + Productividad / modernización / innovación	19	10	5,9%	50,0%	17,6%	22,2%	14,3%	18,2%	5,6%
Crédito/préstamo + Inclusión de jóvenes / relevo generacional	16	9	5,9%	33,3%	17,6%	27,8%	0,0%	18,2%	0,0%
Crédito/préstamo + Adaptación climática / resiliencia	11	9	8,8%	33,3%	11,8%	11,1%	0,0%	18,2%	16,7%
Servicio no financiero + Mitigación / sostenibilidad ambiental	18	7	2,9%	33,3%	17,6%	16,7%	0,0%	13,6%	5,6%
Apoyo no reembolsable + Productividad / modernización / innovación	12	7	11,8%	16,7%	11,8%	5,6%	14,3%	4,5%	22,2%

Combinación	Interv.	IFD	F1	F2	F5	Créd. dir.	Facil./interm.	Ejec. dir.	Multicanal
Garantía/riesgo compartido + Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	9	7	0,0%	16,7%	23,5%	16,7%	28,6%	9,1%	0,0%
Servicio no financiero + Inclusión financiera o productiva	10	6	2,9%	33,3%	17,6%	5,6%	14,3%	13,6%	5,6%
Apoyo no reembolsable + Adaptación climática / resiliencia	9	6	8,8%	16,7%	0,0%	5,6%	14,3%	9,1%	11,1%
Seguro/transferencia de riesgo + Adaptación climática / resiliencia	6	6	2,9%	33,3%	5,9%	5,6%	14,3%	9,1%	11,1%
Apoyo no reembolsable + Mitigación / sostenibilidad ambiental	10	5	8,8%	16,7%	5,9%	0,0%	0,0%	9,1%	16,7%
Garantía/riesgo compartido + Inclusión financiera o productiva	7	5	5,9%	16,7%	0,0%	0,0%	28,6%	9,1%	5,6%
Vehículo estructurado + Inclusión financiera o productiva	7	5	8,8%	0,0%	5,9%	0,0%	0,0%	18,2%	5,6%
Financiamiento comercial + Integración de cadenas / acceso a mercados	5	5	11,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,1%	16,7%

Nota: porcentajes por familia o sistema = proporción de IFD del grupo con al menos una intervención que contiene simultáneamente ambos atributos. Se muestran combinaciones con presencia en cinco o más IFD; no se consideran medidas de desempeño.

Tabla N° A34. Destino financiado D2 × objetivo D4

Combinación	Interv.	IFD	F1	F2	F5	Créd. dir.	Facil./interm.	Ejec. dir.	Multicanal
Inversión / activos / modernización + Productividad / modernización / innovación	133	40	52,9%	100,0%	70,6%	66,7%	28,6%	59,1%	72,2%
Inversión / activos / modernización + Mitigación / sostenibilidad ambiental	65	32	32,4%	83,3%	58,8%	55,6%	28,6%	54,5%	44,4%
Comercialización / acopio / ventas + Integración de cadenas / acceso a mercados	54	22	23,5%	66,7%	47,1%	44,4%	0,0%	40,9%	27,8%
Inversión / activos / modernización + Inclusión financiera o productiva	39	19	20,6%	33,3%	35,3%	44,4%	14,3%	31,8%	16,7%
Capital de trabajo / ciclo productivo + Inclusión financiera o productiva	30	15	20,6%	33,3%	23,5%	44,4%	0,0%	22,7%	11,1%
Inversión / activos / modernización + Integración de cadenas / acceso a mercados	30	15	8,8%	50,0%	41,2%	38,9%	14,3%	18,2%	16,7%

Combinación	Interv.	IFD	F1	F2	F5	Créd. dir.	Facil./interm.	Ejec. dir.	Multicanal
Capital de trabajo / ciclo productivo + Integración de cadenas / acceso a mercados	25	12	8,8%	66,7%	23,5%	33,3%	0,0%	13,6%	16,7%
Capital de trabajo / ciclo productivo + Productividad / modernización / innovación	18	12	5,9%	50,0%	35,3%	33,3%	0,0%	13,6%	16,7%
Inversión / activos / modernización + Adaptación climática / resiliencia	16	11	8,8%	50,0%	11,8%	11,1%	14,3%	18,2%	22,2%
Transformación / agroindustria / valor agregado + Integración de cadenas / acceso a mercados	19	10	8,8%	33,3%	29,4%	38,9%	0,0%	13,6%	0,0%
Comercialización / acopio / ventas + Productividad / modernización / innovación	15	9	5,9%	16,7%	29,4%	38,9%	0,0%	4,5%	5,6%
Capital de trabajo / ciclo productivo + Mitigación / sostenibilidad ambiental	13	9	8,8%	33,3%	17,6%	16,7%	14,3%	13,6%	11,1%
Capital de trabajo / ciclo productivo + Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	13	9	11,8%	33,3%	17,6%	16,7%	0,0%	9,1%	22,2%
Refinanciación / normalización / recuperación + Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	12	9	5,9%	66,7%	0,0%	16,7%	0,0%	18,2%	11,1%
Inversión / activos / modernización + Inclusión de jóvenes / relevo generacional	9	8	2,9%	50,0%	17,6%	27,8%	0,0%	9,1%	5,6%
Transformación / agroindustria / valor agregado + Productividad / modernización / innovación	9	8	5,9%	50,0%	17,6%	27,8%	14,3%	4,5%	5,6%
Inversión / activos / modernización + Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	9	7	5,9%	50,0%	5,9%	5,6%	14,3%	4,5%	22,2%
Comercialización / acopio / ventas + Inclusión financiera o productiva	10	6	5,9%	16,7%	11,8%	16,7%	0,0%	13,6%	0,0%
Inversión / activos / modernización + Igualdad de género / empoderamiento económico	9	6	5,9%	16,7%	11,8%	16,7%	0,0%	4,5%	11,1%
Transformación / agroindustria / valor agregado + Inclusión financiera o productiva	8	6	5,9%	16,7%	17,6%	22,2%	0,0%	9,1%	0,0%
Capital de trabajo / ciclo productivo + Igualdad de género / empoderamiento económico	8	5	5,9%	0,0%	5,9%	11,1%	0,0%	13,6%	0,0%

Combinación	Interv.	IFD	F1	F2	F5	Créd. dir.	Facil./interm.	Ejec. dir.	Multicanal
Capital de trabajo / ciclo productivo + Adaptación climática / resiliencia	7	5	2,9%	33,3%	5,9%	0,0%	0,0%	13,6%	11,1%
Capital de trabajo / ciclo productivo + Inclusión de jóvenes / relevo generacional	6	5	2,9%	50,0%	0,0%	11,1%	0,0%	9,1%	5,6%

Nota: porcentajes por familia o sistema = proporción de IFD del grupo con al menos una intervención que contiene simultáneamente ambos atributos. Se muestran combinaciones con presencia en cinco o más IFD; no se consideran medidas de desempeño.

Tabla N° A35. Receptor D3 × objetivo D4

Combinación	Interv.	IFD	F1	F2	F5	Créd. dir.	Facil./interm.	Ejec. dir.	Multicanal
Productor/empresa + Productividad / modernización / innovación	142	41	55,9%	100,0%	70,6%	66,7%	28,6%	63,6%	72,2%
General / no segmentado + Productividad / modernización / innovación	108	39	50,0%	100,0%	70,6%	72,2%	28,6%	59,1%	61,1%
Productor/empresa + Mitigación / sostenibilidad ambiental	78	33	35,3%	83,3%	58,8%	55,6%	28,6%	59,1%	44,4%
General / no segmentado + Mitigación / sostenibilidad ambiental	54	31	32,4%	83,3%	52,9%	55,6%	28,6%	59,1%	33,3%
Productor/empresa + Inclusión financiera o productiva	90	29	38,2%	66,7%	41,2%	61,1%	57,1%	50,0%	16,7%
Microproductor / microempresa rural + Inclusión financiera o productiva	72	27	38,2%	66,7%	35,3%	61,1%	42,9%	45,5%	16,7%
Productor/empresa + Integración de cadenas / acceso a mercados	68	26	23,5%	83,3%	58,8%	44,4%	14,3%	45,5%	38,9%
Forma final: individual + Productividad / modernización / innovación	52	25	32,4%	50,0%	47,1%	50,0%	14,3%	27,3%	50,0%
Forma final: empresa + Integración de cadenas / acceso a mercados	54	24	23,5%	83,3%	58,8%	44,4%	0,0%	40,9%	38,9%
General / no segmentado + Integración de cadenas / acceso a mercados	53	24	23,5%	83,3%	52,9%	44,4%	14,3%	36,4%	38,9%
Forma final: individual + Inclusión financiera o productiva	60	23	26,5%	50,0%	41,2%	61,1%	42,9%	27,3%	16,7%
Productor/empresa + Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	49	21	23,5%	66,7%	29,4%	27,8%	57,1%	27,3%	33,3%
Forma final: individual + Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	32	19	17,6%	66,7%	29,4%	22,2%	42,9%	27,3%	33,3%
Forma final: empresa + Mitigación / sostenibilidad ambiental	22	19	17,6%	50,0%	41,2%	27,8%	28,6%	27,3%	33,3%

Combinación	Interv.	IFD	F1	F2	F5	Créd. dir.	Facil./interm.	Ejec. dir.	Multicanal
Forma final: empresa + Productividad / modernización / innovación	41	18	23,5%	16,7%	47,1%	50,0%	14,3%	9,1%	33,3%
Forma final: individual + Mitigación / sostenibilidad ambiental	33	17	17,6%	33,3%	41,2%	38,9%	14,3%	13,6%	33,3%
General / no segmentado + Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	36	16	17,6%	50,0%	17,6%	22,2%	28,6%	22,7%	27,8%
Forma final: empresa + Inclusión financiera o productiva	24	16	17,6%	50,0%	35,3%	27,8%	57,1%	22,7%	11,1%
Forma final: individual + Integración de cadenas / acceso a mercados	31	15	14,7%	50,0%	29,4%	27,8%	14,3%	22,7%	22,2%
Productor/empresa + Adaptación climática / resiliencia	25	15	14,7%	66,7%	11,8%	16,7%	14,3%	31,8%	22,2%
Pequeño productor + Inclusión financiera o productiva	25	14	17,6%	16,7%	23,5%	33,3%	28,6%	22,7%	5,6%
General / no segmentado + Adaptación climática / resiliencia	19	13	14,7%	50,0%	11,8%	5,6%	14,3%	31,8%	22,2%
Productor/empresa + Igualdad de género / empoderamiento económico	22	11	8,8%	50,0%	17,6%	22,2%	0,0%	22,7%	11,1%
Grupo priorizado: mujeres + Igualdad de género / empoderamiento económico	22	11	8,8%	50,0%	17,6%	22,2%	0,0%	22,7%	11,1%
Agricultura familiar + Inclusión financiera o productiva	36	10	14,7%	0,0%	29,4%	44,4%	0,0%	9,1%	0,0%
Organización productores/cooperativa + Productividad / modernización / innovación	21	10	8,8%	16,7%	23,5%	33,3%	0,0%	13,6%	5,6%
Productor/empresa + Inclusión de jóvenes / relevo generacional	17	10	5,9%	50,0%	17,6%	27,8%	0,0%	18,2%	5,6%
Grupo priorizado: jóvenes + Inclusión de jóvenes / relevo generacional	17	10	5,9%	50,0%	17,6%	27,8%	0,0%	18,2%	5,6%
Forma final: individual + Adaptación climática / resiliencia	16	10	14,7%	33,3%	5,9%	5,6%	14,3%	18,2%	22,2%
Organización productores/cooperativa + Inclusión financiera o productiva	15	10	5,9%	33,3%	29,4%	27,8%	0,0%	18,2%	5,6%
Forma final: empresa + Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	15	10	14,7%	16,7%	17,6%	5,6%	42,9%	13,6%	16,7%
Forma final: cooperativa + Productividad / modernización / innovación	20	9	8,8%	0,0%	23,5%	33,3%	0,0%	13,6%	0,0%
Forma final: individual + Igualdad de género / empoderamiento económico	19	9	8,8%	33,3%	11,8%	16,7%	0,0%	18,2%	11,1%

Combinación	Interv.	IFD	F1	F2	F5	Créd. dir.	Facil./interm.	Ejec. dir.	Multicanal
Microproductor / microempresa rural + Productividad / modernización / innovación	12	9	2,9%	16,7%	35,3%	27,8%	0,0%	4,5%	16,7%
Forma final: empresa + Adaptación climática / resiliencia	9	9	11,8%	33,3%	5,9%	5,6%	14,3%	18,2%	16,7%
MiPyME agro / rural + Productividad / modernización / innovación	18	8	8,8%	16,7%	17,6%	5,6%	14,3%	4,5%	27,8%
Grupo priorizado: mujeres + Inclusión financiera o productiva	16	8	8,8%	33,3%	5,9%	11,1%	14,3%	22,7%	0,0%
Grupo priorizado: jóvenes + Inclusión financiera o productiva	14	8	5,9%	33,3%	11,8%	22,2%	0,0%	18,2%	0,0%
Forma final: cooperativa + Inclusión financiera o productiva	13	8	5,9%	16,7%	23,5%	27,8%	0,0%	13,6%	0,0%
Agricultura familiar + Mitigación / sostenibilidad ambiental	12	8	5,9%	16,7%	23,5%	27,8%	0,0%	4,5%	11,1%
Microproductor / microempresa rural + Igualdad de género / empoderamiento económico	12	7	5,9%	33,3%	5,9%	11,1%	0,0%	22,7%	0,0%
Microproductor / microempresa rural + Inclusión de jóvenes / relevo generacional	11	7	5,9%	16,7%	11,8%	22,2%	0,0%	13,6%	0,0%
MiPyME agro / rural + Inclusión financiera o productiva	9	7	11,8%	16,7%	11,8%	0,0%	42,9%	18,2%	0,0%
Organización productores/cooperativa + Integración de cadenas / acceso a mercados	17	6	2,9%	0,0%	23,5%	22,2%	0,0%	9,1%	0,0%
Forma final: individual + Inclusión de jóvenes / relevo generacional	11	6	2,9%	16,7%	17,6%	22,2%	0,0%	9,1%	0,0%
Pequeño productor + Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	7	6	2,9%	16,7%	11,8%	5,6%	28,6%	9,1%	5,6%
MiPyME agro / rural + Mitigación / sostenibilidad ambiental	7	6	2,9%	16,7%	11,8%	5,6%	14,3%	9,1%	11,1%
Forma final: cooperativa + Integración de cadenas / acceso a mercados	16	5	2,9%	0,0%	17,6%	22,2%	0,0%	4,5%	0,0%
Agricultura familiar + Productividad / modernización / innovación	8	5	0,0%	0,0%	29,4%	27,8%	0,0%	0,0%	0,0%
Microproductor / microempresa rural + Integración de cadenas / acceso a mercados	8	5	2,9%	16,7%	11,8%	16,7%	0,0%	9,1%	0,0%
General / no segmentado + Inclusión financiera o productiva	8	5	0,0%	33,3%	11,8%	0,0%	28,6%	9,1%	5,6%
Pequeño productor + Productividad / modernización / innovación	7	5	2,9%	33,3%	5,9%	5,6%	14,3%	4,5%	11,1%

Combinación	Interv.	IFD	F1	F2	F5	Créd. dir.	Facil./interm.	Ejec. dir.	Multicanal
Organización productores/cooperativa + Mitigación / sostenibilidad ambiental	6	5	0,0%	33,3%	17,6%	16,7%	0,0%	4,5%	5,6%

Nota: porcentajes por familia o sistema = proporción de IFD del grupo con al menos una intervención que contiene simultáneamente ambos atributos. Se muestran combinaciones con presencia en cinco o más IFD; no se consideran medidas de desempeño.

Tabla N° A36. Objetivo D4 × componente complementario D5

Combinación	Interv.	IFD	F1	F2	F5	Créd. dir.	Facil./interm.	Ejec. dir.	Multicanal
Integración de cadenas / acceso a mercados + Capacitación / desarrollo empresarial-financiero	13	9	5,9%	33,3%	29,4%	27,8%	0,0%	13,6%	5,6%
Productividad / modernización / innovación + Capacitación / desarrollo empresarial-financiero	9	7	2,9%	50,0%	11,8%	16,7%	14,3%	9,1%	5,6%
Mitigación / sostenibilidad ambiental + Asistencia técnica / extensión	13	6	2,9%	33,3%	11,8%	11,1%	0,0%	13,6%	5,6%
Productividad / modernización / innovación + Asistencia técnica / extensión	9	6	2,9%	33,3%	11,8%	11,1%	14,3%	9,1%	5,6%
Mitigación / sostenibilidad ambiental + Capacitación / desarrollo empresarial-financiero	8	5	0,0%	33,3%	11,8%	11,1%	0,0%	9,1%	5,6%
Inclusión financiera o productiva + Asistencia técnica / extensión	7	5	2,9%	33,3%	11,8%	0,0%	14,3%	13,6%	5,6%
Productividad / modernización / innovación + Subsidio / bonificación / aporte no reembolsable	7	5	8,8%	16,7%	5,9%	5,6%	0,0%	0,0%	22,2%

Nota: porcentajes por familia o sistema = proporción de IFD del grupo con al menos una intervención que contiene simultáneamente ambos atributos. Se muestran combinaciones con presencia en cinco o más IFD; no se consideran medidas de desempeño.

Anexo N° 17. Capacidades concentradas dentro del país y patrones exploratorios de D6

Las capacidades concentradas se definen en los 14 países con dos o más IFD observadas: una combinación país-atributo se considera concentrada cuando solo una IFD documenta el atributo. El valor esperado asigna cada caso entre las familias presentes en el país en proporción a su número de IFD. D6 se presenta de forma exploratoria por su menor cobertura documental.

Tabla N° A37. Capacidades concentradas por familia: observado, esperado y razón O/E

Familia	Observado	Esperado	O/E	% casos
F1	74	85,4	0,87x	36,5%
F2	60	34,6	1,73x	29,6%
F3	10	23,7	0,42x	4,9%
F4	11	4,2	2,59x	5,4%
F5	39	47,1	0,83x	19,2%
F6	9	8,0	1,12x	4,4%

Nota: O/E>1 indica sobrerrepresentación relativa entre las capacidades concentradas. No mide desempeño ni calidad.

Tabla N° A38. Concentración de capacidades por dimensión y familia

Dim.	Familia	Observado	Esperado	O/E
D1	F1	17	18,9	0,90x
D1	F2	5	4,5	1,11x
D1	F3	0	4,0	0,00x
D1	F4	4	1,0	4,00x
D1	F5	11	8,1	1,36x
D1	F6	1	1,5	0,67x
D2	F1	8	9,0	0,89x
D2	F2	7	4,7	1,50x
D2	F3	1	1,7	0,60x
D2	F4	0	0,0	N.A.
D2	F5	5	6,7	0,75x
D2	F6	2	1,0	2,00x
D3	F1	23	26,6	0,86x
D3	F2	22	10,8	2,03x
D3	F3	6	8,5	0,71x
D3	F4	4	2,0	2,00x
D3	F5	6	14,0	0,43x
D3	F6	4	3,0	1,33x
D4	F1	16	17,4	0,92x
D4	F2	17	8,9	1,91x
D4	F3	2	5,5	0,36x
D4	F4	1	0,2	4,00x
D4	F5	7	11,5	0,61x
D4	F6	2	1,5	1,33x
D5	F1	10	13,5	0,74x

Dim.	Familia	Observado	Esperado	O/E
D5	F2	9	5,7	1,59x
D5	F3	1	4,0	0,25x
D5	F4	2	1,0	2,00x
D5	F5	10	6,9	1,46x
D5	F6	0	1,0	0,00x

Nota: el desglose permite distinguir en qué dimensiones se concentra la sobrerrepresentación de cada familia. F4 y F6 deben interpretarse como casos por su reducido tamaño. N.A. indica que la razón O/E no se puede calcular cuando el valor esperado es cero (D2–F4).

Tabla N° A39. Familia más representada en cada capacidad concentrada

Dim.	Capacidad	Casos conc.	Familia	Obs.	Esp.	O/E
D1	Seguro/transferencia de riesgo	8	F1	3	3,15	0,95x
D1	Vehículo estructurado	7	F1	3	3,32	0,90x
D1	Garantía/riesgo compartido	5	F1	2	2,58	0,77x
D1	Apoyo no reembolsable	4	F5	2	1,25	1,60x
D1	Servicio no financiero	6	F5	3	1,60	1,88x
D2	Preinversión / preparación de proyectos	3	F5	2	0,75	2,67x
D2	Refinanciación / normalización / recuperación	5	F2	2	1,00	2,00x
D2	Comercialización / acopio / ventas	4	F1	2	1,33	1,50x
D2	Capital de trabajo / ciclo productivo	4	F1	2	1,83	1,09x
D2	Transformación / agroindustria / valor agregado	6	F1	2	2,23	0,90x
D3	Intermediario financiero	3	F4	1	0,25	4,00x
D3	MiPyME agro / rural	6	F2	2	0,75	2,67x
D3	Forma final: cooperativa	3	F2	2	0,75	2,67x
D3	Grupo priorizado: jóvenes	4	F2	2	0,83	2,40x
D3	Organización productores/cooperativa	4	F2	3	1,25	2,40x
D3	Microproductor / microempresa rural	4	F2	3	1,33	2,25x
D3	Agricultura familiar	3	F2	1	0,50	2,00x
D3	Grupo priorizado: mujeres	8	F2	3	1,58	1,89x
D3	Grupo priorizado: pueblos indígenas	4	F2	2	1,08	1,85x
D3	Forma final: asociación	4	F1	3	1,92	1,57x
D3	Forma final: organización de productores	5	F1	2	1,92	1,04x
D3	Pequeño productor	5	F1	3	3,32	0,90x
D3	Mediano / gran productor o empresa	5	F1	2	2,98	0,67x
D4	Productividad / modernización / innovación	4	F1	2	0,75	2,67x
D4	Inclusión de jóvenes / relevo generacional	4	F2	2	0,83	2,40x
D4	Adaptación climática / resiliencia	6	F2	3	1,33	2,25x
D4	Inclusión financiera o productiva	5	F2	3	1,33	2,25x
D4	Integración de cadenas / acceso a mercados	4	F5	2	1,00	2,00x
D4	Igualdad de género / empoderamiento económico	7	F2	3	1,58	1,89x
D4	Mitigación / sostenibilidad ambiental	4	F1	2	1,17	1,71x

Dim.	Capacidad	Casos conc.	Familia	Obs.	Esp.	O/E
D4	Seguridad alimentaria	3	F1	1	1,50	0,67x
D4	Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	6	F1	3	2,82	1,07x
D5	Preparación / estructuración de proyectos	3	F2	2	0,75	2,67x
D5	Acceso a mercados / articulación comercial	3	F2	2	0,83	2,40x
D5	Capacitación / desarrollo empresarial-financiero	6	F5	4	1,75	2,29x
D5	Seguro incorporado	4	F1	3	1,75	1,71x
D5	Asistencia técnica / extensión	8	F2	3	1,58	1,89x
D5	Garantía incorporada	5	F1	2	2,58	0,77x

Nota: se identifica la familia con mayor razón observado/esperado para cada capacidad que registra al menos un caso concentrado. Las razones altas con pocos casos deben interpretarse con cautela.

Tabla N° A40. Capacidades D1-D5 asociadas con programas especiales de D6

Dim.	Capacidad	Interv.	En programa	Universo	Razón
D2	Preinversión / preparación de proyectos	8	11,9%	1,7%	7,0x
D5	Acceso a mercados / articulación comercial	7	10,4%	1,5%	6,9x
D5	Preparación / estructuración de proyectos	6	9,0%	1,5%	5,9x
D1	Apoyo no reembolsable	26	38,8%	7,6%	5,1x
D3	Forma final: organización de productores	3	4,5%	0,9%	4,7x
D5	Asistencia técnica / extensión	16	23,9%	5,1%	4,7x
D5	Garantía incorporada	3	4,5%	1,1%	3,9x
D5	Subsidio / bonificación / aporte no reembolsable	10	14,9%	4,0%	3,8x
D3	Entidad pública	4	6,0%	1,7%	3,5x
D5	Capacitación / desarrollo empresarial-financiero	11	16,4%	4,9%	3,3x
D4	Adaptación climática / resiliencia	10	14,9%	4,7%	3,2x
D1	Servicio no financiero	28	41,8%	13,4%	3,1x
D3	Grupo priorizado: pueblos indígenas	3	4,5%	1,7%	2,6x
D3	Pequeño productor	14	20,9%	8,1%	2,6x
D4	Gestión de riesgos / resiliencia ante choques	13	19,4%	9,5%	2,0x
D1	Garantía/riesgo compartido	4	6,0%	3,0%	2,0x
D4	Mitigación / sostenibilidad ambiental	20	29,9%	15,2%	2,0x
D1	Seguro/transferencia de riesgo	7	10,4%	5,5%	1,9x
D3	Grupo priorizado: mujeres	5	7,5%	4,4%	1,7x
D4	Integración de cadenas / acceso a mercados	14	20,9%	12,9%	1,6x
D4	Igualdad de género / empoderamiento económico	4	6,0%	4,2%	1,4x
D3	Grupo priorizado: jóvenes	3	4,5%	3,2%	1,4x
D4	Inclusión de jóvenes / relevo generacional	3	4,5%	3,2%	1,4x
D3	Forma final: individual	34	50,7%	41,1%	1,2x
D3	Agricultura familiar	8	11,9%	10,6%	1,1x
D3	Organización productores/cooperativa	7	10,4%	9,7%	1,1x
D4	Inclusión financiera o productiva	12	17,9%	17,0%	1,1x

Dim.	Capacidad	Interv.	En programa	Universo	Razón
D2	Inversión / activos / modernización	35	52,2%	50,8%	1,0x
D3	Mediano / gran productor o empresa	3	4,5%	4,5%	1,0x
D4	Productividad / modernización / innovación	17	25,4%	27,1%	0,9x
D3	Productor/empresa	61	91,0%	98,3%	0,9x
D3	General / no segmentado	42	62,7%	68,4%	0,9x
D2	Comercialización / acopio / ventas	7	10,4%	12,1%	0,9x
D3	MiPyME agro / rural	5	7,5%	9,7%	0,8x
D2	Transformación / agroindustria / valor agregado	3	4,5%	6,1%	0,7x
D3	Forma final: cooperativa	4	6,0%	8,9%	0,7x
D2	Capital de trabajo / ciclo productivo	13	19,4%	31,8%	0,6x
D3	Forma final: empresa	17	25,4%	41,7%	0,6x
D1	Crédito/préstamo	28	41,8%	79,5%	0,5x
D3	Microproductor / microempresa rural	5	7,5%	16,9%	0,4x

Nota: razón = frecuencia del atributo en programas especiales / frecuencia en el universo. Se incluyen asociaciones con al menos tres intervenciones conjuntas. La cobertura documental de D6 es menor y puede favorecer programas con fichas más detalladas.

Tabla N° A41. Presencia institucional de programas especiales por familia y forma nacional

Agrupación	Grupo	N IFD	IFD con programa especial
Familia	F1	34	17,6%
Familia	F2	6	33,3%
Familia	F3	4	50,0%
Familia	F4	2	100,0%
Familia	F5	17	41,2%
Familia	F6	2	0,0%
Sistema nacional	Crédito dirigido	18	22,2%
Sistema nacional	Ejecución pública directa	22	40,9%
Sistema nacional	Facilitación/intermediación	7	57,1%
Sistema nacional	Intervención multicanal	18	11,1%

Nota: porcentaje de IFD del grupo que documenta al menos una intervención bajo D6B07 Programa especial. Los grupos pequeños deben leerse descriptivamente.

Anexo N° 18. Resultados complementarios del benchmarking institucional y de capacidades

Los controles de comparación, la estabilidad del conjunto primario, el mapa de referencias por IFD, la disponibilidad regional de capacidades y las fichas resumidas amplían la evidencia del benchmarking. Los resultados describen proximidad y presencia documental; no constituyen evaluaciones de desempeño. La capacidad de comparación varía según el tamaño y la distribución de cada familia institucional (Tabla N° A42).

Tabla N° A42. Capacidad de comparación por familia institucional

Familia	Configuración	N° IFD	N° países	Comp. externas	Comp. domésticas	IFD ruta doméstica	Relaciones primarias	Promedio refs./IFD
F1	Primer piso - multisectorial	34	16	1000	122	24	96	2.82
F2	Primer piso - especializada en agro	6	6	30	0	0	6	1.00
F3	Segundo piso - multisectorial	4	3	10	2	2	5	1.25
F4	Segundo piso - especializada en agro	2	2	2	0	0	2	1.00
F5	Modalidad mixta - multisectorial	17	11	230	42	7	25	1.47
F6	Modalidad mixta - especializada en agro	2	2	2	0	0	2	1.00

Fuente: elaboración propia.

El conjunto externo primario suele mantenerse acotado, aunque una parte de las IFD conserva varias alternativas no dominadas (Tabla N° A43).

Tabla N° A43. Distribución del tamaño del conjunto externo primario

N° referencias primarias	N° IFD	% de IFD	Lectura
1	33	50.8%	1 referencia
2	13	20.0%	2 alternativas no dominadas
3	5	7.7%	3 alternativas no dominadas
4	11	16.9%	4 alternativas no dominadas
5	0	0.0%	5 alternativas no dominadas
6	3	4.6%	6 alternativas no dominadas

Fuente: elaboración propia.

La estabilidad de las referencias permanece alta bajo reponderaciones y exclusiones de bloques, aunque la estructura agraria genera la mayor variación (Tabla N° A44).

Tabla N° A44. Sensibilidad del conjunto primario a la ponderación de D_contexto

Escenario	Pesos EA/ET/DP/IF/CC	Conjunto idéntico	Conserva ≥1 ref. base	Relaciones primarias	Refs./IFD
Base: pesos iguales	20/20/20/20/20	65 (100.0%)	65 (100.0%)	136	2.09
Mayor peso al desempeño productivo	15/15/30/20/20	57 (87.7%)	64 (98.5%)	131	2.02
Mayor peso a estructura e inclusión	30/10/15/30/15	55 (84.6%)	61 (93.8%)	143	2.20
Mayor peso a condición climática	15/10/15/20/40	53 (81.5%)	62 (95.4%)	134	2.06
Sin estructura agraria	0/25/25/25/25	43 (66.2%)	52 (80.0%)	139	2.14
Sin escala territorial	25/0/25/25/25	53 (81.5%)	63 (96.9%)	142	2.18
Sin desempeño productivo	25/25/0/25/25	50 (76.9%)	60 (92.3%)	140	2.15
Sin inclusión financiera rural	25/25/25/0/25	53 (81.5%)	61 (93.8%)	132	2.03
Sin condición climática	25/25/25/25/0	50 (76.9%)	58 (89.2%)	129	1.98

Fuente: elaboración propia. EA = estructura agraria; ET = escala territorial; DP = desempeño productivo; IF = inclusión financiera rural; CC = condición climática.

Las asociaciones entre los bloques contextuales son moderadas y ninguna correlación alcanza 0,50, lo que reduce el riesgo de redundancia extrema entre dimensiones (Tabla N° A45).

Tabla N° A45. Correlaciones descriptivas entre bloques contextuales

Bloque	Estructura agraria	Escala territorial	Desempeño productivo	Inclusión financiera rural	Condición climática
Estructura agraria	1.00	0.18	0.24	0.21	0.01
Escala territorial	0.18	1.00	0.08	0.15	0.15
Desempeño productivo	0.24	0.08	1.00	0.48	0.32
Inclusión financiera rural	0.21	0.15	0.48	1.00	0.28
Condición climática	0.01	0.15	0.32	0.28	1.00

Fuente: elaboración propia. Coeficientes de Spearman sobre las comparaciones externas elegibles.

Las referencias primarias se distribuyen por institución objetivo y combinan rutas externas y domésticas cuando el universo de cada familia lo permite (Tabla N° A46).

Tabla N° A46. Mapa de referencias primarias por IFD objetivo

País	IFD objetivo	Familia	N refs. externas	Referencias externas primarias	N refs. domésticas	Referencias domésticas primarias
Argentina	Banco Ciudad de Buenos Aires	F1	3	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento) (Brasil); Agência de Fomento do Estado do Tocantins (Brasil); Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP) (Brasil)	3	Banco de la Provincia de Buenos Aires; Banco de la Provincia de Córdoba; Banco Municipal de Rosario
Argentina	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE)	F5	2	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (Brasil); Caixa Econômica Federal (Brasil)	0	—
Argentina	Banco de la Nación Argentina	F1	6	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento) (Brasil); Agência de Fomento do Estado do Tocantins (Brasil); Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP) (Brasil); Banco Nacional de Fomento (BNF) (Paraguay); Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) (Paraguay); Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU) (Uruguay)	4	Banco Ciudad de Buenos Aires; Banco de la Provincia de Buenos Aires; Banco de la Provincia de Córdoba; Banco Municipal de Rosario
Argentina	Banco de la Pampa	F1	4	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve) (Brasil); Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi) (Brasil); Badesul Desenvolvimento (Brasil); Banco do Estado do Pará (Banpará) (Brasil)	3	Banco del Chubut; Banco Provincia del Neuquén; Nuevo Banco del Chaco (NBCH)
Argentina	Banco de la Provincia de Buenos Aires	F1	3	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento) (Brasil); Agência de Fomento do Estado do Tocantins (Brasil); Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP) (Brasil)	3	Banco Ciudad de Buenos Aires; Banco de la Provincia de Córdoba; Banco Municipal de Rosario
Argentina	Banco de la Provincia de Córdoba	F1	3	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento) (Brasil); Agência de Fomento do Estado do Tocantins (Brasil); Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP) (Brasil)	3	Banco Ciudad de Buenos Aires; Banco de la Provincia de Buenos Aires; Banco Municipal de Rosario
Argentina	Banco del Chubut	F1	4	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve) (Brasil); Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi) (Brasil); Badesul Desenvolvimento (Brasil); Banco do Estado do Pará (Banpará) (Brasil)	3	Banco de la Pampa; Banco Provincia del Neuquén; Nuevo Banco del Chaco (NBCH)

País	IFD objetivo	Familia	N refs. externas	Referencias externas primarias	N refs. domésticas	Referencias domésticas primarias
Argentina	Banco Municipal de Rosario	F1	3	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento) (Brasil); Agência de Fomento do Estado do Tocantins (Brasil); Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP) (Brasil)	3	Banco Ciudad de Buenos Aires; Banco de la Provincia de Buenos Aires; Banco de la Provincia de Córdoba
Argentina	Banco Provincia del Neuquén	F1	4	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve) (Brasil); Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi) (Brasil); Badesul Desenvolvimento (Brasil); Banco do Estado do Pará (Banpará) (Brasil)	3	Banco de la Pampa; Banco del Chubut; Nuevo Banco del Chaco (NBCH)
Belice	Development Finance Corporation	F1	3	Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Caldas (INFICALDAS) (Colombia); Instituto para el Desarrollo de Antioquia (IDEA) (Colombia); BanEcuador B.P. (Ecuador)	0	—
Bolivia	Banco de Desarrollo Productivo (BDP)	F5	2	Banco Hondureño para la producción y la Vivienda (Banhprovi) (Honduras); Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE) (Perú)	0	—
Bolivia	Banco Unión	F1	2	Banco de Desarrollo Rural S.A. (BANRURAL) (Guatemala); Caja de Ahorros (Panamá)	0	—
Brasil	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve)	F1	4	Banco de la Pampa (Argentina); Banco del Chubut (Argentina); Banco Provincia del Neuquén (Argentina); Nuevo Banco del Chaco (NBCH) (Argentina)	3	Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi); Badesul Desenvolvimento; Banco do Estado do Pará (Banpará)
Brasil	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento)	F1	4	Banco Ciudad de Buenos Aires (Argentina); Banco de la Provincia de Buenos Aires (Argentina); Banco de la Provincia de Córdoba (Argentina); Banco Municipal de Rosario (Argentina)	2	Agência de Fomento do Estado do Tocantins; Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP)
Brasil	Agência de Fomento do Estado do Tocantins	F1	4	Banco Ciudad de Buenos Aires (Argentina); Banco de la Provincia de Buenos Aires (Argentina); Banco de la Provincia de Córdoba (Argentina); Banco Municipal de Rosario (Argentina)	2	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento); Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP)
Brasil	Badesul Desenvolvimento	F1	4	Banco de la Pampa (Argentina); Banco del Chubut (Argentina); Banco Provincia del Neuquén (Argentina); Nuevo Banco del Chaco (NBCH) (Argentina)	3	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve); Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi); Banco do Estado do Pará (Banpará)

País	IFD objetivo	Familia	N refs. externas	Referencias externas primarias	N refs. domésticas	Referencias domésticas primarias
Brasil	Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi)	F1	4	Banco de la Pampa (Argentina); Banco del Chubut (Argentina); Banco Provincia del Neuquén (Argentina); Nuevo Banco del Chaco (NBCH) (Argentina)	3	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve); Badesul Desenvolvimento; Banco do Estado do Pará (Banpará)
Brasil	Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP)	F1	4	Banco Ciudad de Buenos Aires (Argentina); Banco de la Provincia de Buenos Aires (Argentina); Banco de la Provincia de Córdoba (Argentina); Banco Municipal de Rosario (Argentina)	2	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento); Agência de Fomento do Estado do Tocantins
Brasil	Banco da Amazônia (BASA)	F5	2	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE) (Argentina); Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE) (Perú)	1	Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB)
Brasil	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. (BDMG)	F5	1	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE) (Argentina)	1	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE)
Brasil	Banco do Brasil	F5	2	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE) (Argentina); Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE) (Perú)	2	Banco da Amazônia (BASA); Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB)
Brasil	Banco do Estado do Pará (Banpará)	F1	4	Banco de la Pampa (Argentina); Banco del Chubut (Argentina); Banco Provincia del Neuquén (Argentina); Nuevo Banco del Chaco (NBCH) (Argentina)	3	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve); Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi); Badesul Desenvolvimento
Brasil	Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB)	F5	2	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE) (Argentina); Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE) (Perú)	1	Banco da Amazônia (BASA)
Brasil	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)	F5	1	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE) (Argentina)	1	Caixa Econômica Federal
Brasil	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE)	F5	1	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE) (Argentina)	1	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. (BDMG)
Brasil	Caixa Econômica Federal	F5	1	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE) (Argentina)	1	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Chile	Banco del Estado de Chile (Banco Estado)	F1	2	Banco de Costa Rica (BCR) (Costa Rica); Banco Nacional de Costa Rica (BNCR) (Costa Rica)	0	—

País	IFD objetivo	Familia	N refs. externas	Referencias externas primarias	N refs. domésticas	Referencias domésticas primarias
Chile	Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP)	F2	1	Banco Agrario de Colombia S.A. (Banagrario) (Colombia)	0	—
Colombia	Banco Agrario de Colombia S.A. (Banagrario)	F2	1	Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA) (Panamá)	0	—
Colombia	Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro)	F4	1	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) (México)	0	—
Colombia	Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Caldas (INFICALDAS)	F1	6	Banco Ciudad de Buenos Aires (Argentina); Banco de la Provincia de Buenos Aires (Argentina); Banco de la Provincia de Córdoba (Argentina); Banco Municipal de Rosario (Argentina); Banco Nacional de Fomento (BNF) (Paraguay); Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) (Paraguay)	1	Instituto para el Desarrollo de Antioquia (IDEA)
Colombia	Instituto para el Desarrollo de Antioquia (IDEA)	F1	6	Banco Ciudad de Buenos Aires (Argentina); Banco de la Provincia de Buenos Aires (Argentina); Banco de la Provincia de Córdoba (Argentina); Banco Municipal de Rosario (Argentina); Banco Nacional de Fomento (BNF) (Paraguay); Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) (Paraguay)	1	Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Caldas (INFICALDAS)
Costa Rica	Banco de Costa Rica (BCR)	F1	1	Caja de Ahorros (Panamá)	1	Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)
Costa Rica	Banco Popular y de Desarrollo Comunal	F5	1	Banco Nacional de Panamá (Panamá)	0	—
Cuba	Banco de Crédito y Comercio (BANDEC)	F1	1	Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala (CHN) (Guatemala)	0	—
Ecuador	Banco de Desarrollo del Ecuador B.P. (BdE)	F5	1	Banco de Fomento a la Producción (BFP) (Nicaragua)	0	—
Ecuador	BanEcuador B.P.	F1	1	Caja de Ahorros (Panamá)	0	—
Ecuador	Corporación Financiera Nacional B.P. (CFN)	F3	1	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) (Paraguay)	1	Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)
El Salvador	Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)	F5	1	Banco Hondureño para la producción y la Vivienda (Banhprovi) (Honduras)	0	—
El Salvador	Banco de Fomento Agropecuario (BFA)	F2	1	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA) (Honduras)	0	—

País	IFD objetivo	Familia	N refs. externas	Referencias externas primarias	N refs. domésticas	Referencias domésticas primarias
Guatemala	Banco de Desarrollo Rural S.A. (BANRURAL)	F1	2	Banco Unión (Bolivia); Caja de Ahorros (Panamá)	1	Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala (CHN)
Guatemala	Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala (CHN)	F1	1	Caja de Ahorros (Panamá)	1	Banco de Desarrollo Rural S.A. (BANRURAL)
Honduras	Banco Hondureño para la producción y la Vivienda (Banhprovi)	F5	2	Banco de Desarrollo Productivo (BDP) (Bolivia); Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) (El Salvador)	0	—
Honduras	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)	F2	1	Banco de Fomento Agropecuario (BFA) (El Salvador)	0	—
México	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)	F4	1	Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro) (Colombia)	0	—
Nicaragua	Banco de Fomento a la Producción (BFP)	F5	1	Banco de Desarrollo del Ecuador B.P. (BdE) (Ecuador)	0	—
Panamá	Banco Nacional de Panamá	F5	2	Banco Popular y de Desarrollo Comunal (Costa Rica); Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE) (Perú)	0	—
Panamá	Caja de Ahorros	F1	2	Banco Nacional de Fomento (BNF) (Paraguay); Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) (Paraguay)	0	—
Paraguay	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)	F3	2	Corporación Financiera Nacional B.P. (CFN) (Ecuador); Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) (Ecuador)	0	—
Paraguay	Banco Nacional de Fomento (BNF)	F1	1	Caja de Ahorros (Panamá)	1	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Perú	Banco Agropecuario – Agrobanco	F6	1	Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRÍCOLA) (República Dominicana)	0	—
Perú	Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	F5	2	Banco de Desarrollo Productivo (BDP) (Bolivia); Banco Nacional de Panamá (Panamá)	0	—
República Dominicana	Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRÍCOLA)	F6	1	Banco Agropecuario – Agrobanco (Perú)	0	—
Uruguay	Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE)	F3	1	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) (Paraguay)	0	—
Uruguay	Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)	F1	1	Banco de la Nación Argentina (Argentina)	0	—

País	IFD objetivo	Familia	N refs. externas	Referencias externas primarias	N refs. domésticas	Referencias domésticas primarias
Argentina	Nuevo Banco del Chaco (NBCH)	F1	4	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve) (Brasil); Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi) (Brasil); Badesul Desenvolvimento (Brasil); Banco do Estado do Pará (Banpará) (Brasil)	3	Banco de la Pampa; Banco del Chubut; Banco Provincia del Neuquén
Costa Rica	Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)	F1	1	Caja de Ahorros (Panamá)	1	Banco de Costa Rica (BCR)
Paraguay	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)	F1	1	Caja de Ahorros (Panamá)	1	Banco Nacional de Fomento (BNF)
Bahamas	Bahamas Development Bank	F1	1	Grenada Development Bank (Granada)	0	—
Granada	Grenada Development Bank	F1	1	Saint Lucia Development Bank (SLDB) (Santa Lucia)	0	—
Santa Lucía	Saint Lucia Development Bank (SLDB)	F1	1	Grenada Development Bank (Granada)	0	—
Panamá	Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA)	F2	1	Agricultural Development Bank of Trinidad and Tobago (ADB) (Trinidad y Tobago)	0	—
Trinidad y Tobago	Agricultural Development Bank of Trinidad and Tobago (ADB)	F2	1	Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA) (Panamá)	0	—
Ecuador	Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)	F3	1	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) (Paraguay)	1	Corporación Financiera Nacional B.P. (CFN)
Jamaica	Development Bank of Jamaica (DBJ)	F5	1	Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) (El Salvador)	0	—

Fuente: elaboración propia. La ruta doméstica conserva mínima D_inst dentro de la misma familia y país.

La disponibilidad regional de capacidades D1-D5 es heterogénea: algunos atributos están ampliamente documentados y otros aparecen en pocas instituciones (Tabla N° A47).

Tabla N° A47. Mapa regional de capacidades D1-D5

Dim.	Código	Atributo	IFD con atributo	IFD sin atributo	Ausencias con ruta	% con ruta	Ref. externa	Otra IFD país
D1	I01	Financiamiento reembolsable — crédito o préstamo	64	1	1	100.0%	1	1
D1	I02	Arrendamiento financiero / leasing	5	60	25	41.7%	18	8
D1	I03	Financiamiento comercial y de cuentas por cobrar	7	58	25	43.1%	18	21
D1	I04	Ahorro / depósito	4	61	14	23.0%	4	10

Dim.	Código	Atributo	IFD con atributo	IFD sin atributo	Ausencias con ruta	% con ruta	Ref. externa	Otra IFD país
D1	I05	Pagos, transferencias o remesas	6	59	25	42.4%	11	21
D1	I06	Seguro / transferencia de riesgo	13	52	37	71.2%	6	32
D1	I07	Garantía / riesgo compartido	12	53	31	58.5%	13	23
D1	I08	Capital / cuasicapital	0	65	0	0.0%	0	0
D1	I09	Apoyo no reembolsable	13	52	32	61.5%	19	28
D1	I10	Servicio no financiero	29	36	29	80.6%	21	26
D1	I11	Vehículo o mecanismo estructurado de canalización	12	53	36	67.9%	20	20
D2	N01	Capital de trabajo y ciclo productivo	52	13	13	100.0%	11	12
D2	N02	Inversión, activos y modernización	59	6	6	100.0%	6	4
D2	N03	Comercialización, acopio y financiamiento de ventas	28	37	28	75.7%	22	22
D2	N04	Transformación, agroindustria y valor agregado	18	47	29	61.7%	11	24
D2	N05	Preinversión y preparación de proyectos	3	62	18	29.0%	1	17
D2	N06	Refinanciación, normalización y recuperación	10	55	36	65.5%	14	28
D3	D3A01	Contraparte directa — Productor/empresa	64	1	1	100.0%	1	1
D3	D3A02	Contraparte directa — Organización de productores/cooperativa	16	49	33	67.3%	22	16
D3	D3A03	Contraparte directa — Intermediario financiero	5	60	12	20.0%	6	6
D3	D3A04	Contraparte directa — Entidad pública	4	61	26	42.6%	8	18
D3	D3B01	Pequeño productor	17	48	35	72.9%	19	28
D3	D3B02	Agricultura familiar	14	51	25	49.0%	14	11
D3	D3B03	Microproductor / microempresa rural	30	35	30	85.7%	23	23
D3	D3B04	MiPyME agro / rural	20	45	36	80.0%	29	28
D3	D3B05	Mediano / gran productor o empresa	14	51	34	66.7%	14	26
D3	D3B06	General / no segmentado	59	6	6	100.0%	6	6
D3	D3C01	Forma final: individual	56	9	9	100.0%	8	7
D3	D3C02	Forma final: cooperativa	14	51	29	56.9%	19	12
D3	D3C03	Forma final: asociación	6	59	32	54.2%	16	21
D3	D3C04	Forma final: organización de productores	5	60	15	25.0%	7	10
D3	D3C05	Forma final: empresa	52	13	12	92.3%	12	12
D3	D3C06	Forma final: otro	0	65	0	0.0%	0	0
D3	D3D01	Grupo priorizado: mujeres	12	53	32	60.4%	11	26
D3	D3D02	Grupo priorizado: jóvenes	10	55	27	49.1%	9	21
D3	D3D03	Grupo priorizado: pueblos indígenas	4	61	25	41.0%	7	19

Dim.	Código	Atributo	IFD con atributo	IFD sin atributo	Ausencias con ruta	% con ruta	Ref. externa	Otra IFD país
D3	D3D04	Grupo priorizado: personas con discapacidad	0	65	0	0.0%	0	0
D3	D3D05	Grupo priorizado: otro	0	65	0	0.0%	0	0
D4	O01	Inclusión financiera o productiva	29	36	30	83.3%	21	25
D4	O02	Productividad, modernización e innovación	42	23	22	95.7%	21	15
D4	O03	Adaptación climática y resiliencia	15	50	30	60.0%	7	24
D4	O04	Mitigación y sostenibilidad ambiental	34	31	26	83.9%	21	23
D4	O05	Gestión de riesgos y resiliencia ante choques	21	44	36	81.8%	16	30
D4	O06	Integración de cadenas y acceso a mercados	26	39	26	66.7%	19	22
D4	O07	Transformación digital	2	63	17	27.0%	1	16
D4	O08	Igualdad de género / empoderamiento económico	11	54	30	55.6%	10	24
D4	O09	Inclusión de jóvenes / relevo generacional	10	55	27	49.1%	9	21
D4	O10	Seguridad alimentaria	4	61	10	16.4%	7	5
D5	C01	Asistencia técnica / extensión	12	53	34	64.2%	17	26
D5	C02	Capacitación y desarrollo empresarial/financiero	16	49	35	71.4%	19	20
D5	C03	Seguro incorporado	5	60	11	18.3%	3	8
D5	C04	Garantía incorporada	5	60	27	45.0%	7	21
D5	C05	Subsidio, bonificación o aporte no reembolsable incorporado	7	58	25	43.1%	16	24
D5	C06	Plataforma digital, información o monitoreo	1	64	14	21.9%	5	9
D5	C07	Acceso a mercados / articulación comercial	3	62	10	16.1%	6	5
D5	C08	Preparación o estructuración de proyectos	4	61	8	13.1%	1	7

Fuente: elaboración propia. Las rutas pueden superponerse. Un cero significa atributo no documentado, no ausencia comprobada.

Las oportunidades se concentran en D3, D1 y D4, aunque los conteos dependen del número de atributos definido para cada dimensión y no son puntajes de desempeño (Tabla N° A48).

Tabla N° A48. Distribución de oportunidades D1-D5 por dimensión y cobertura institucional

Dimensión	Atributos en taxonomía	Oportunidades	IFD con ≥1 oportunidad	Lectura
D1	11	255	59	Instrumentos y servicios
D2	6	130	58	Necesidades financiadas
D3	21	419	62	Contrapartes y segmentos
D4	10	254	61	Objetivos de intervención
D5	8	164	54	Componentes complementarios

Fuente: elaboración propia.

Las fichas por IFD combinan tamaño del catálogo, referencias disponibles y oportunidades D1-D6, manteniendo separadas las distintas rutas de aprendizaje (Tabla N° A49).

Tabla N° A49. Fichas-resumen de aprendizaje para las 65 IFD

País	IFD	Fam.	N int.	N ref. ext.	N ref. dom.	Atrib. D1-D5 doc.	Oportunidades D1-D5	Oportunidades D6	Rutas observadas D1-D5
Argentina	Banco Ciudad de Buenos Aires	F1	2	3	3	9	26	6	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Argentina	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE)	F5	12	2	0	16	25	5	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Argentina	Banco de la Nación Argentina	F1	12	6	4	17	29	5	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Argentina	Banco de la Pampa	F1	7	4	3	11	23	6	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Argentina	Banco de la Provincia de Buenos Aires	F1	5	3	3	14	21	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto

País	IFD	Fam.	N int.	N ref. ext.	N ref. dom.	Atrib. D1-D5 doc.	Oportunidades D1-D5	Oportunidades D6	Rutas observadas D1-D5
Argentina	Banco de la Provincia de Córdoba	F1	13	3	3	9	26	6	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Argentina	Banco del Chubut	F1	2	4	3	7	27	6	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Argentina	Banco Municipal de Rosario	F1	4	3	3	12	23	6	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Argentina	Banco Provincia del Neuquén	F1	2	4	3	7	27	5	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Belice	Development Finance Corporation	F1	7	3	0	16	20	2	Externa: referencia primaria Pareto
Bolivia	Banco de Desarrollo Productivo (BDP)	F5	18	2	0	17	13	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Bolivia	Banco Unión	F1	7	2	0	18	6	2	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Agência de Fomento de Alagoas (Desenvolve)	F1	2	4	3	8	36	5	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento)	F1	4	4	2	14	30	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto

País	IFD	Fam.	N int.	N ref. ext.	N ref. dom.	Atrib. D1-D5 doc.	Oportunidades D1-D5	Oportunidades D6	Rutas observadas D1-D5
Brasil	Agência de Fomento do Estado do Tocantins	F1	2	4	2	8	36	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Badesul Desenvolvimento	F1	12	4	3	20	24	5	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Agência de Fomento e Desenvolvimento do Estado do Piauí (Piauí Fomento/Badespi)	F1	1	4	3	6	38	5	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Agência de Fomento Paulista (Desenvolve SP)	F1	2	4	2	9	35	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Banco da Amazônia (BASA)	F5	14	2	1	16	28	7	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. (BDMG)	F5	8	1	1	13	30	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Banco do Brasil	F5	33	2	2	26	18	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Banco do Estado do Pará (Banpará)	F1	5	4	3	19	25	5	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB)	F5	15	2	1	24	20	6	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto

País	IFD	Fam.	N int.	N ref. ext.	N ref. dom.	Atrib. D1-D5 doc.	Oportunidades D1-D5	Oportunidades D6	Rutas observadas D1-D5
Brasil	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)	F5	22	1	1	23	20	3	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE)	F5	1	1	1	11	32	5	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Brasil	Caixa Econômica Federal	F5	24	1	1	24	19	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Chile	Banco del Estado de Chile (Banco Estado)	F1	7	2	0	11	30	5	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Chile	Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP)	F2	36	1	0	38	5	0	Externa: referencia primaria Pareto
Colombia	Banco Agrario de Colombia S.A. (Banagrario)	F2	18	1	0	29	13	3	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Colombia	Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro)	F4	16	1	0	30	12	2	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Colombia	Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Caldas (INFICALDAS)	F1	1	6	1	9	40	5	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Colombia	Instituto para el Desarrollo de Antioquia (IDEA)	F1	2	6	1	12	37	6	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Costa Rica	Banco de Costa Rica (BCR)	F1	2	1	1	7	12	3	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto

País	IFD	Fam.	N int.	N ref. ext.	N ref. dom.	Atrib. D1-D5 doc.	Oportunidades D1-D5	Oportunidades D6	Rutas observadas D1-D5
Costa Rica	Banco Popular y de Desarrollo Comunal	F5	6	1	0	9	14	3	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Cuba	Banco de Crédito y Comercio (BANDEC)	F1	2	1	0	9	3	2	Externa: referencia primaria Pareto
Ecuador	Banco de Desarrollo del Ecuador B.P. (BdE)	F5	5	1	0	12	26	1	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Ecuador	BanEcuador B.P.	F1	10	1	0	26	11	2	Articulación nacional: otra IFD del país
Ecuador	Corporación Financiera Nacional B.P. (CFN)	F3	2	1	1	10	30	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
El Salvador	Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)	F5	8	1	0	13	7	1	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
El Salvador	Banco de Fomento Agropecuario (BFA)	F2	29	1	0	15	12	1	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Guatemala	Banco de Desarrollo Rural S.A. (BANRURAL)	F1	4	2	1	11	11	2	Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Guatemala	Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala (CHN)	F1	1	1	1	5	9	0	Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Honduras	Banco Hondureño para la producción y la Vivienda (Banhprovi)	F5	5	2	0	12	16	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Honduras	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)	F2	8	1	0	17	10	1	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
México	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)	F4	12	1	0	22	12	1	Externa: referencia primaria Pareto

País	IFD	Fam.	N int.	N ref. ext.	N ref. dom.	Atrib. D1-D5 doc.	Oportunidades D1-D5	Oportunidades D6	Rutas observadas D1-D5
Nicaragua	Banco de Fomento a la Producción (BFP)	F5	2	1	0	11	7	3	Externa: referencia primaria Pareto
Panamá	Banco Nacional de Panamá	F5	5	2	0	13	21	3	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Panamá	Caja de Ahorros	F1	1	2	0	7	29	3	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Paraguay	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)	F3	5	2	0	19	19	2	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Paraguay	Banco Nacional de Fomento (BNF)	F1	1	1	1	9	29	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Perú	Banco Agropecuario – Agrobanco	F6	8	1	0	23	11	3	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Perú	Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	F5	6	2	0	21	12	3	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
República Dominicana	Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRÍCOLA)	F6	7	1	0	18	12	1	Externa: referencia primaria Pareto
Uruguay	Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE)	F3	1	1	0	8	15	2	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Uruguay	Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)	F1	4	1	0	13	8	2	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Argentina	Nuevo Banco del Chaco (NBCH)	F1	8	4	3	15	19	4	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto

País	IFD	Fam.	N int.	N ref. ext.	N ref. dom.	Atrib. D1-D5 doc.	Oportunidades D1-D5	Oportunidades D6	Rutas observadas D1-D5
Costa Rica	Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)	F1	10	1	1	17	2	0	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Paraguay	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)	F1	15	1	1	33	5	1	Articulación nacional: otra IFD del país
Bahamas	Bahamas Development Bank	F1	3	1	0	11	6	1	Externa: referencia primaria Pareto
Granada	Grenada Development Bank	F1	4	1	0	16	1	0	Externa: referencia primaria Pareto
Santa Lucía	Saint Lucia Development Bank (SLDB)	F1	3	1	0	10	7	1	Externa: referencia primaria Pareto
Panamá	Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA)	F2	9	1	0	22	7	0	Articulación nacional: otra IFD del país; Externa: referencia primaria Pareto
Trinidad y Tobago	Agricultural Development Bank of Trinidad and Tobago (ADB)	F2	13	1	0	18	10	1	Externa: referencia primaria Pareto
Ecuador	Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)	F3	5	1	1	9	31	3	Articulación nacional: otra IFD del país; Doméstica: misma familia y país; Externa: referencia primaria Pareto
Jamaica	Development Bank of Jamaica (DBJ)	F5	8	1	0	20	4	1	Externa: referencia primaria Pareto

Fuente: elaboración propia. Los conteos de oportunidades son descriptivos y no deben leerse como puntajes de desempeño.

Los cinco casos ilustrativos permiten rastrear cada diferencia hasta una capacidad específica, su ruta de referencia y su situación dentro del país objetivo (Tabla N° A50).

Tabla N° A50. Detalle de capacidades en los cinco casos ilustrativos

Caso	Ruta	Dim.	Código	Capacidad ref.>obj.	Estado nacional	Otra IFD país
Honduras → Bolivia	Externa primaria	D1	I06	Seguro / transferencia de riesgo	No documentada en IFD de la muestra	—
Honduras → Bolivia	Externa primaria	D2	N01	Capital de trabajo y ciclo productivo	Concentrada en una IFD	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)

Caso	Ruta	Dim.	Código	Capacidad ref.>obj.	Estado nacional	Otra IFD país
Honduras → Bolivia	Externa primaria	D3	D3B03	Microproductor / microempresa rural	Concentrada en una IFD	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)
Honduras → Bolivia	Externa primaria	D3	D3B04	MiPyME agro / rural	Concentrada en una IFD	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)
Honduras → Bolivia	Externa primaria	D3	D3B05	Mediano / gran productor o empresa	No documentada en IFD de la muestra	—
Honduras → Bolivia	Externa primaria	D3	D3C01	Forma final: individual	No documentada en IFD de la muestra	—
Honduras → Bolivia	Externa primaria	D4	O03	Adaptación climática y resiliencia	No documentada en IFD de la muestra	—
Honduras → Bolivia	Externa primaria	D4	O05	Gestión de riesgos y resiliencia ante choques	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D1	I06	Seguro / transferencia de riesgo	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D1	I07	Garantía / riesgo compartido	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D1	I11	Vehículo o mecanismo estructurado de canalización	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D2	N06	Refinanciación, normalización y recuperación	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D3	D3A02	Contraparte directa — Organización de productores/cooperativa	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D3	D3B01	Pequeño productor	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D3	D3C02	Forma final: cooperativa	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D3	D3C03	Forma final: asociación	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D3	D3C04	Forma final: organización de productores	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D3	D3D01	Grupo priorizado: mujeres	No documentada en IFD de la muestra	—

Caso	Ruta	Dim.	Código	Capacidad ref.>obj.	Estado nacional	Otra IFD país
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D4	O05	Gestión de riesgos y resiliencia ante choques	No documentada en IFD de la muestra	—
República Dominicana → Perú	Externa primaria	D4	O08	Igualdad de género / empoderamiento económico	No documentada en IFD de la muestra	—
Paraguay → Perú	Contraste entre familias	D1	I07	Garantía / riesgo compartido	Concentrada en una IFD	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Paraguay → Perú	Contraste entre familias	D1	I09	Apoyo no reembolsable	No documentada en IFD de la muestra	—
Paraguay → Perú	Contraste entre familias	D1	I11	Vehículo o mecanismo estructurado de canalización	Concentrada en una IFD	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Paraguay → Perú	Contraste entre familias	D3	D3B01	Pequeño productor	Compartida por dos o más IFD	Banco Nacional de Fomento (BNF); Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Paraguay → Perú	Contraste entre familias	D3	D3C03	Forma final: asociación	Concentrada en una IFD	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Paraguay → Perú	Contraste entre familias	D4	O01	Inclusión financiera o productiva	Compartida por dos o más IFD	Banco Nacional de Fomento (BNF); Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Paraguay → Perú	Contraste entre familias	D4	O06	Integración de cadenas y acceso a mercados	Concentrada en una IFD	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
Bahamas → Santa Lucía	Funcional condicionada heredada	D2	N01	Capital de trabajo y ciclo productivo	No documentada en IFD de la muestra	—
Bahamas → Santa Lucía	Funcional condicionada heredada	D2	N03	Comercialización, acopio y financiamiento de ventas	No documentada en IFD de la muestra	—
Bahamas → Santa Lucía	Funcional condicionada heredada	D4	O06	Integración de cadenas y acceso a mercados	No documentada en IFD de la muestra	—

Caso	Ruta	Dim.	Código	Capacidad ref.>obj.	Estado nacional	Otra IFD país
Brasil → Brasil	Doméstica	D3	D3A02	Contraparte directa — Organización de productores/cooperativa	Compartida por dos o más IFD	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento); Badesul Desenvolvimento; Banco da Amazônia (BASA); Banco do Brasil; Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE); Caixa Econômica Federal
Brasil → Brasil	Doméstica	D3	D3C02	Forma final: cooperativa	Compartida por dos o más IFD	Agência de Fomento de Goiás (Goiás Fomento); Badesul Desenvolvimento; Banco da Amazônia (BASA); Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. (BDMG); Banco do Brasil; Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE); Caixa Econômica Federal

Fuente: elaboración propia.

D6 complementa el análisis con atributos de canal, vehículo y modalidad de entrega, cuya cobertura documental es menor que la de D1-D5 (Tabla N° A51).

Tabla N° A51. Mapa complementario de capacidades D6

Código	Atributo	IFD con atributo	IFD sin atributo	Ausencias con ruta	% con ruta	Ref. externa	Otra IFD país
D6A01	Canal — Directo	21	44	36	81.8%	20	31
D6A02	Canal — Intermediario financiero	8	57	27	47.4%	11	19
D6A03	Canal — Actor de cadena	1	64	16	25.0%	7	9
D6B02	Vehículo — Fondo	7	58	19	32.8%	13	8
D6B03	Vehículo — Fideicomiso	3	62	10	16.1%	8	3
D6B04	Vehículo — Cofinanciamiento/sindicación	2	63	1	1.6%	0	1
D6B05	Vehículo — Blended finance	0	65	0	0.0%	0	0
D6B06	Vehículo — Titulización/estructurado	1	64	13	20.3%	4	9
D6B07	Vehículo — Programa especial	19	46	37	80.4%	20	31
D6C01	Modalidad — Digital	8	57	30	52.6%	9	27
D6C02	Modalidad — Presencial	4	61	17	27.9%	3	14

Fuente: elaboración propia. D6 se interpreta como capa complementaria por menor profundidad documental.

Los controles finales fijan las reglas de interpretación que limitan inferencias sobre ausencia, desempeño, transferencia y comparabilidad (Tabla N° A52).

Tabla N° A52. Controles de consistencia y reglas de interpretación

Control o regla	Resultado	Interpretación
Universo institucional	65 IFD / 24 países	Cobertura completa del corte final.
Relaciones externas primarias	136	Conjunto Pareto congelado; D1-D6 no intervienen en su selección.
IFD con ruta doméstica	33	Misma familia y país, mínima D_inst.
Taxonomía sustantiva	56 atributos D1-D5	Núcleo del análisis de oportunidades.
Taxonomía complementaria	11 atributos D6	Canales, vehículos y modalidades; lectura prudente.
Oportunidades D1-D5	1.222	IFD x atributo con al menos una ruta documentada.
IFD con ≥1 oportunidad D1-D5	65	Cobertura institucional completa.
Oportunidades D6	206	Capa complementaria.
IFD con ≥1 oportunidad D6	60	Cobertura amplia, con menor profundidad documental.
No documentado	No equivale a ausencia	La evidencia describe los materiales revisados.
No desempeño	Las oportunidades no son brechas ni puntajes	Una diferencia puede reflejar mandato, división de funciones o contexto.
Transferibilidad	No se infiere del benchmarking	Requiere regulación, fondeo, riesgo, costos, capacidad operativa, uso y resultados.

Fuente: elaboración propia.