

INFORME TÉCNICO

Incentivar los préstamos a las pymes agrícolas mediante la financiación combinada

Resultados del Webinar organizado por el
Comité Técnico de Financiamiento Agrícola
de ALIDE, FIDA y la Red SAFIN.



© Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE)

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, agosto de 2025

Este Informe fue elaborado por Romy Calderón y Kevin Fiestas, jefe y economista, respectivamente, del Programa de Estudios Económicos e Información de ALIDE. El cuidado de la edición estuvo a cargo de Andrea Villafranca, responsable de la Unidad de Comunicación Social.

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	4
II.	IDEAS Y HALLAZGOS PRINCIPALES	4
III.	CONTENIDO DE LAS PRESENTACIONES.....	5
IV.	DISCUSIÓN Y DIÁLOGO CON EL PÚBLICO	16
V.	CONCLUSIONES	20
VI.	EXPOSITORES Y PANELISTAS	21

I. INTRODUCCIÓN

El 21 de febrero de 2025, se llevó a cabo el webinar “Incentivar los préstamos a las pymes agrícolas mediante la financiación combinada” organizado conjuntamente por el Comité Técnico de Financiamiento Agrícola y Rural de ALIDE, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y la Red de Inversión y Financiación en favor de las Pymes Agrícolas y los Pequeños Agricultores (Red SAFIN). Se abordó modelos innovadores de incentivos para movilizar financiamiento hacia las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en sectores agrícolas de América Latina y África Oriental. A través del análisis de experiencias concretas, se presentaron estrategias para superar las barreras que enfrentan las agro-Mipymes en el acceso al crédito, especialmente en contextos de alto riesgo o escasa rentabilidad para el sistema financiero tradicional.

El evento además contó con la participación de representantes de ACELI, una iniciativa activa en África Oriental, y del Fondo Huruma, liderado por GAWA Capital en alianza con Agencia Estatal Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES) y la Unión Europea. La sesión fue moderada por FIDA y ALIDE, e incluyó una ronda de preguntas y respuestas centrada en cómo los bancos públicos de desarrollo pueden aplicar modelos similares en la región.

Objetivos

El evento se centró en explorar modelos de incentivos financieros orientados a facilitar el acceso al crédito para las agro-Mipymes en América Latina, tomando como referencia experiencias aplicadas en África Oriental y México. A través del análisis de casos como ACELI y el Fondo Huruma, se buscó ofrecer insumos prácticos y estratégicos a los bancos públicos de desarrollo para diseñar esquemas que reduzcan riesgos, atraigan inversión privada y fomenten el financiamiento inclusivo en sectores agrícolas con alto potencial de impacto social.

Los aspectos que abordó el webinar fueron:

- Analizar modelos innovadores de incentivos financieros aplicados en África Oriental y su potencial adaptabilidad en América Latina.
- Identificar barreras comunes en el financiamiento de agro-Mipymes y estrategias para superarlas.
- Presentar mecanismos de compartición de riesgos y reducción de costos de transacción para el otorgamiento de crédito en el sector agrícola.
- Explorar el modelo de financiamiento mixto del Fondo Huruma como experiencia replicable en la región.
- Generar un espacio de intercambio entre actores clave del desarrollo agrícola y la banca pública de desarrollo.
- Ofrecer herramientas prácticas para que los bancos públicos diseñen e implementen esquemas de incentivos efectivos y sostenibles.

II. IDEAS Y HALLAZGOS PRINCIPALES

➤ El acceso al financiamiento rural sigue siendo estructuralmente limitado

Las agro-Mipymes enfrentan grandes barreras para acceder a crédito, incluyendo:

- Alta percepción de riesgo por parte de los prestamistas.

- Costos elevados de originación y seguimiento.
- Escasa bancabilidad por falta de garantías o historial crediticio.

El crédito bancario comercial que se destina al sector agrícola sigue siendo insuficiente, en regiones en desarrollo como África Oriental solo es el 5%.

➤ **El financiamiento combinado (*blended finance*) es clave para destrabar inversión**

Modelos como Aceli y el Fondo Huruma utilizan estructuras de financiamiento combinado que alinean intereses públicos y privados:

- Tramos de primera pérdida financiados por cooperación internacional (ej. Fondo Verde para el Clima).
- Bonificaciones por desempeño social/ambiental para mejorar retornos ajustados por riesgo.
- Incentivos por costos de transacción y por servir a zonas rurales marginadas.

➤ **Los incentivos cambian el comportamiento del sistema financiero**

- Las entidades financieras tienden a flexibilizar sus condiciones crediticias al contar con respaldo parcial (ej. garantías por crédito o a nivel de cartera).
- Se observa una apertura a nuevos productos, como garantías no tradicionales (inventarios) y financiamiento en zonas remotas.

➤ **Escalabilidad viable si hay evidencia, aprendizaje y adaptación**

- ACELI demuestra que el conocimiento generado localmente puede sistematizarse y transferirse (caso COA en México).
- La adaptación territorial (enfoques más localizados, prestamistas más pequeños) es clave para la replicabilidad en América Latina.

➤ **La asistencia técnica es un componente estructural**

Se apoya tanto a las Agromipymes como a los intermediarios financieros con:

- Capacitación financiera.
- Rediseño de productos crediticios.
- Mejora en la gobernanza y digitalización de entidades financieras.

➤ **Importancia de integrar objetivos ambientales**

Se promueven soluciones resilientes e inversión ambientalmente sostenible:

- Sistemas de riego eficientes, semillas resistentes, agricultura regenerativa.
- COA trabaja incluso en pilotos de seguros agrícolas distribuidos en la cadena de valor.
- La financiación está basada en listas de tecnologías verdes desarrollada, en políticas de impacto social y medioambiental, o en definición adaptada a partir del marco de referencia definidos por instituciones promotoras o de referencia.

III. CONTENIDO DE LAS PRESENTACIONES

Desde la perspectiva de los **Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)**, **Alan Elizondo, Director General, y Presidente del Comité Técnico de Financiamiento Agrícola y Rural de ALIDE**, en su presentación sobre “**Visión estratégica sobre el financiamiento agrícola y el papel de las Mipymes**”, refirió que:

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) del sector agrícola representan un componente esencial para el desarrollo económico y social de América Latina y el Caribe. Estas empresas no solo contribuyen con aproximadamente una cuarta parte del Producto

Interno Bruto (PIB) regional, sino que además generan cerca del 67% del empleo formal, constituyéndose como un motor clave para la creación de empleo digno, la reducción de la pobreza y el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Pese a su relevancia estructural, las Mipymes agrícolas enfrentan importantes obstáculos para acceder a financiamiento adecuado. Las condiciones del entorno institucional suelen ser adversas, con normativas tributarias poco accesibles, una elevada informalidad, y una fuerza laboral con menores niveles de formación comparada con las empresas de mayor tamaño. Estas características agravan la brecha de productividad y reducen las posibilidades de expansión de este segmento económico.

En este contexto, resulta fundamental diseñar esquemas que movilicen recursos financieros hacia las agroempresas, a través de incentivos específicos que permitan mejorar las condiciones de acceso al crédito y reducir los costos de transacción. La financiación combinada —que articula recursos públicos, privados y de cooperación internacional— se presenta como una alternativa prometedora para atender a este segmento históricamente excluido del sistema financiero tradicional.

El fortalecimiento de alianzas estratégicas entre bancos públicos de desarrollo, organismos multilaterales y actores privados puede ser determinante para catalizar inversiones hacia el sector agropecuario. Experiencias innovadoras, como las impulsadas por iniciativas como ACELI y el Fondo Huruma, ofrecen referentes concretos sobre cómo superar las barreras estructurales del financiamiento agrícola. Estos modelos han sido concebidos para reducir riesgos, mejorar la bancabilidad de las Mipymes y demostrar que es posible generar impacto económico, social y ambiental a través de mecanismos de incentivo cuidadosamente diseñados.

El intercambio de experiencias y la discusión entre actores clave, como los promovidos en este tipo de encuentros, constituyen una oportunidad única para ampliar el conocimiento sobre mecanismos replicables y fortalecer el rol de los bancos públicos de desarrollo como motores de inclusión financiera rural.

Por su parte, **Rossana Polastri, Directora Regional, División de América Latina y el Caribe, del FIDA, en su intervención sobre el “Impulso a modelos de financiamiento inclusivo desde el enfoque de desarrollo rural sostenible”,** señaló que:

El fortalecimiento de los sistemas agroalimentarios en América Latina, el Caribe y África Oriental requiere modelos financieros innovadores que permitan canalizar recursos hacia las Mipymes agrícolas, en especial aquellas lideradas por mujeres, jóvenes rurales y pequeños productores. Sin embargo, estas empresas enfrentan importantes restricciones de acceso a financiamiento, debido a una percepción generalizada de alto riesgo por parte del sector privado y a los elevados costos de transacción asociados con el crédito rural.

Para superar estos desafíos, resulta prioritario diseñar mecanismos de incentivo que permitan movilizar capital privado hacia sectores agrícolas con alta incidencia social y económica. Estos modelos deben enfocarse en mejorar la rentabilidad ajustada por riesgo, facilitar condiciones de financiamiento más favorables, y fomentar una mayor inclusión financiera, productiva y tecnológica.

En este escenario, los bancos públicos de desarrollo juegan un papel determinante. A nivel global, estas instituciones canalizan cerca de dos tercios del crédito agrícola formal, y se encuentran mejor posicionadas para corregir fallas de mercado debido a su mayor tolerancia al riesgo, su mandato social y su capacidad para construir alianzas multiactor.

Al apalancar recursos públicos, los bancos de desarrollo pueden atraer inversión privada hacia actividades que tradicionalmente han sido desatendidas, generando impacto a través de soluciones adaptadas a la realidad rural.

Desde el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) se ha diseñado una estrategia de colaboración con la banca pública de desarrollo que descansa en tres pilares fundamentales:

1. Fomentar modelos financieros innovadores adaptados a las necesidades específicas del sector agropecuario.
2. Facilitar el intercambio de experiencias interregionales, permitiendo que soluciones probadas en África Oriental, como el modelo ACELI, puedan ser exploradas y adaptadas a contextos latinoamericanos, como México.
3. Promover esquemas de financiamiento más inclusivos, centrados en fortalecer la resiliencia y capacidad de innovación de las agro-MIPYMES frente a desafíos globales como el cambio climático.

Esta estrategia se ha venido implementando a través de reformas institucionales en el FIDA que permiten que los bancos públicos sean socios y beneficiarios de financiamiento para proyectos de inversión. Ejemplos concretos de esta colaboración se han establecido en países como Brasil, con el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) y el Fondo Verde para el Clima; en República Dominicana, con una operación enfocada en tecnificación del riego junto al Banco Agrícola; y en países como Ecuador, México, Bolivia y Colombia, donde están desarrollando iniciativas para fortalecer la capacidad de los bancos públicos en la atención al sector rural.

El compromiso de FIDA es continuar impulsando alianzas estratégicas que amplíen el alcance de estas iniciativas, asegurando que los modelos innovadores de financiamiento puedan escalarse y replicarse en diversos contextos. El trabajo articulado con la banca pública se presenta como una herramienta esencial para garantizar el desarrollo rural inclusivo, sostenible y resiliente en la región.

Brian Milder, Fundador & CEO de ACELI África, presentó el “Modelo ACELI: Financiamiento basado en incentivos para agropymes en África Oriental”, lanzada en África Oriental en septiembre de 2020, que busca movilizar USD 1.500 millones en financiación para pymes agrícolas de alto impacto para 2030.

El modelo desarrollado por ACELI busca movilizar financiamiento hacia las agro-Mipymes en África Oriental, partiendo del reconocimiento de las barreras estructurales que enfrentan estas empresas para acceder al crédito. ACELI es una organización sin fines de lucro cuyo objetivo es transformar el sistema de financiamiento agrícola para lograr impactos sociales, económicos y ambientales sostenibles a través de un enfoque de mercado.

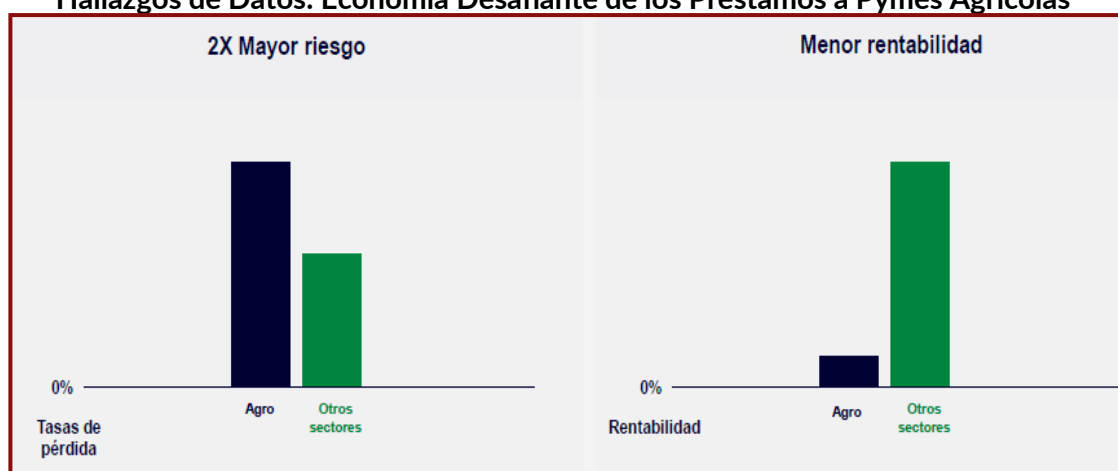
El modelo se implementa actualmente en cinco países —Kenia, Ruanda, Tanzania, Uganda y Zambia— que, en conjunto, agrupan una población de 200 millones de personas, de las cuales aproximadamente el 65% depende de la agricultura como fuente principal de empleo. Sin embargo, apenas el 5% del crédito comercial bancario se canaliza hacia este sector, perpetuando un círculo vicioso de baja productividad, pobreza rural y limitadas oportunidades económicas.

La propuesta de ACELI busca revertir esta dinámica mediante la generación de un ciclo virtuoso, en el cual las agroempresas —que actúan como nodos agregadores entre pequeños productores y mercados— se conviertan en motores de crecimiento económico

inclusivo. Este enfoque reconoce el rol central que cumplen las Agropymes en la generación de empleo rural, particularmente para mujeres y jóvenes, pese a que más del 75% de ellas no cuenta con acceso al financiamiento formal.

Previo a su lanzamiento en 2020, ACELI realizó durante dos años una recopilación sistemática de datos financieros provenientes de bancos y entidades prestamistas. Esta investigación reveló que los intentos anteriores para aumentar el financiamiento agrícola fracasaron, en parte, por una falta de evidencia sobre la rentabilidad de las carteras agropecuarias. Los datos mostraron que los préstamos agrícolas presentaban niveles de riesgo superiores a los de otros sectores (Figura N°1) y, además, los costos de originación y seguimiento eran significativamente más altos, especialmente debido a factores geográficos como la dispersión rural.

Figura N°1
Hallazgos de Datos: Economía Desafiante de los Préstamos a Pymes Agrícolas



Fuente: Aceli África

El análisis de 40 instituciones financieras les permitió concluir que los créditos agrícolas de menor tamaño no alcanzaban a cubrir sus costos operativos, mientras que los créditos más grandes tienen retornos levemente positivos. En contraste, las instituciones financieras pueden obtener rendimientos promedio del 14% invirtiendo en instrumentos como bonos soberanos, lo que desincentiva su participación en el sector agrícola.

Frente a esta realidad, el modelo de ACELI introduce un sistema de incentivos financieros diseñados para aumentar el atractivo de otorgar crédito a agroempresas. En primer lugar, ofrece una cobertura parcial de primera pérdida, aproximadamente del 5% de la cartera, lo cual incrementa la disposición al riesgo de los prestamistas. Asimismo, se introducen incentivos que compensan los altos costos de originación, lo que ha llevado a algunas instituciones a extender crédito incluso en zonas remotas o sin garantías tradicionales, como activos fijos.

Estos mecanismos se complementan con "bonos de impacto" adicionales en casos donde el crédito se otorga a empresas que acceden por primera vez al financiamiento formal, o cuando las operaciones presentan impactos positivos significativos, como la generación de empleo para mujeres o jóvenes, mejoras en la seguridad alimentaria, o avances en sostenibilidad ambiental. En términos financieros, por cada US\$1 otorgado por Aceli en incentivos, se movilizan US\$9 en préstamos de entidades financieras privadas.

El modelo opera sobre tres líneas de acción complementarias:

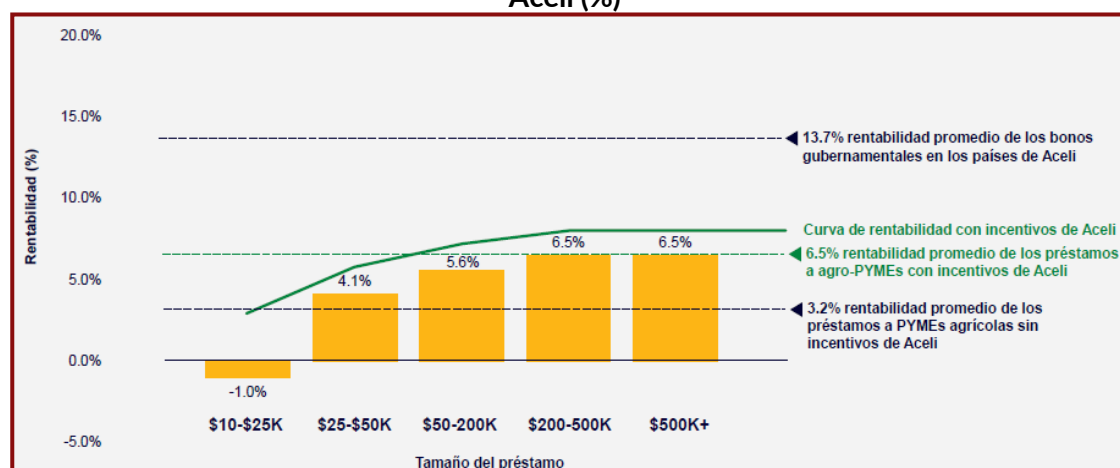
1. **Incentivos financieros:** Alinean los retornos del capital privado con objetivos de desarrollo mediante esquemas de compartición de riesgos y compensaciones por costos de transacción.
2. **Asistencia técnica:** Incluye capacitaciones financieras para Agropymes con el fin de fortalecer su bancabilidad, así como la formación de personal y rediseño de productos financieros por parte de las instituciones crediticias.
3. **Generación de evidencia y aprendizaje:** ACELI recopila y analiza datos de manera continua para retroalimentar su modelo y compartir aprendizajes con el ecosistema financiero agrícola.

A inicios del año 2025, ACELI exploraba la viabilidad de adaptar este modelo al contexto latinoamericano, específicamente en México, y colabora con instituciones de desarrollo para evaluar su escalabilidad en otras regiones. El enfoque de incentivos articulados con datos y evidencias abre oportunidades para que los bancos públicos de desarrollo puedan diseñar intervenciones más efectivas y sostenibles dirigidas al sector agromipyme.

En cuanto a los resultados y adaptación del modelo ACELI, Andrea Zinn, Senior Manager, de Aceli Africa, comentó que:

La aplicación del modelo de incentivos desarrollado por ACELI ha demostrado tener un impacto significativo en la mejora de la rentabilidad del financiamiento otorgado a las agro-Mipymes. Partiendo de los hallazgos iniciales presentados por la organización, se observa que, en condiciones normales, los bancos comerciales obtienen márgenes promedio de apenas un 3% por los préstamos dirigidos a estas empresas. Sin embargo, al incorporar los incentivos financieros diseñados por ACELI, es posible modificar el costo de oportunidad y elevar la rentabilidad promedio hasta un 6,5% (Figura N°2).

Figura N°2
Rentabilidad de los Bancos Comerciales en Préstamos a Agropymes, en los Países de Aceli (%)



Fuente: Aceli África

Este incremento compensa los altos costos operativos que conlleva atender a las agroempresas, especialmente en zonas rurales. Además, el diseño del modelo contempla una progresividad en los incentivos, de modo que estos sean proporcionalmente mayores para los créditos de menor tamaño. Esta estructura busca corregir las distorsiones de mercado que penalizan a las agro-Mipymes más pequeñas, promoviendo así un acceso más equitativo al crédito.

Hasta febrero del 2025, el modelo había sido implementado en cinco países de África Oriental, donde ACELI había establecido alianzas con 43 instituciones financieras. Gracias a esa colaboración, había logrado movilizar más de US\$260 millones en capital dirigido a 3.000 agroempresas. En promedio, estas empresas reciben préstamos de US\$87.000, con un rango que va desde los US\$15.000 hasta US\$1,5 millones. Se trata de empresas que no son productores individuales, pero que integran en sus cadenas de valor a pequeños agricultores.

Cada Agromipyme atendida emplea en promedio a 17 personas y establece relaciones comerciales con alrededor de 450 pequeños productores. En conjunto, las 3.000 agroempresas financiadas están vinculadas a más de un millón de pequeños agricultores, lo que refleja el alcance sistémico del modelo en términos de impacto social y económico.

Un dato particularmente relevante es que el 62% de estas agroempresas han accedido al crédito formal por primera vez. Este indicador no solo permite medir la adicionalidad del modelo, sino que también evidencia su capacidad para incluir financieramente a segmentos desatendidos por el sistema tradicional.

El modelo ha logrado un apalancamiento financiero de 9 a 1; es decir, por cada dólar invertido en incentivos por ACELI, se han movilizado nueve dólares en financiamiento privado hacia el sector agrícola. Este apalancamiento ha sido acompañado de cambios en el comportamiento de las entidades prestamistas, que han comenzado a ajustar sus productos y procesos para atender mejor a las agroempresas, incluso en contextos rurales complejos.

A partir de estos resultados, ACELI ha iniciado un proceso de exploración para adaptar su modelo a otros contextos fuera de África. En 2022 se lanzó una alianza estratégica con la organización Nuup¹ en México, con el objetivo de probar la transferencia del modelo en un entorno diferente, pero con desafíos estructurales similares.

Como parte de esta colaboración, ACELI compartió recursos, aprendizajes técnicos y metodologías, permitiendo a NUUP diseñar e implementar su propio modelo de incentivos —denominado COA— en el sureste de México. Esta experiencia busca demostrar que, con adaptaciones contextuales adecuadas, los modelos basados en incentivos pueden ser replicables y escalables en otras regiones del mundo, incluyendo América Latina.

En cuanto a **la experiencia en México, María Luisa Luque - Cofundadora y Co-CEO, de NUUP, en la presentación sobre la “Adaptación del modelo ACELI al contexto mexicano: La experiencia de COA”**, refirió, en primer lugar, que NUUP es una organización social con presencia en México que trabaja en estrecha colaboración con productores de pequeña escala y sus agroempresas en diversas líneas de acción. Ante la preocupación por la limitada disponibilidad de financiamiento para estos actores, NUUP identificó la necesidad de colaborar con instituciones financieras ya activas en los territorios rurales del país. Fue en este contexto que surgió el vínculo con ACELI, una organización que desde sus inicios ha compartido abierta y generosamente sus aprendizajes, herramientas y análisis sobre modelos de incentivos para el financiamiento agrícola.

¹ Nuup surge en el 2015 a raíz de la Agenda de Co-creación en Agricultura Inclusiva, iniciativa liderada por Ashoka México y Centroamérica y la Fundación Walmart de México, en estrecha colaboración con el Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) y Accenture. Nuup es una plataforma de información, vinculación y colaboración entre empresas, organizaciones de la sociedad civil, financiadores y organizaciones de pequeños productores agrícolas.

En 2021, iniciaron una colaboración estratégica que tomó forma concreta a partir de 2022, tras un estudio de ACELI sobre el potencial de replicabilidad de su modelo en América Latina. Como resultado, el sureste mexicano —con sus condiciones de acceso limitado al crédito y presencia activa de organizaciones rurales— fue identificado como una zona prioritaria. Esta sinergia permitió acelerar significativamente el proceso de adaptación del modelo, integrando no solo sus principios, sino también sus metodologías, estructuras de incentivos y mecanismos operativos.

La versión adaptada del modelo ACELI en México fue denominada COA y, desde sus primeras fases de implementación en 2023 y 2024, ha avanzado hacia un proceso de consolidación institucional. A diferencia del enfoque regional de ACELI en África, COA se concentra en tres territorios estratégicos: Los Estados de Chiapas, Oaxaca y la Península de Yucatán (Figura N°3). Estos territorios fueron seleccionados por presentar retos persistentes en acceso a mercados y financiamiento, así como por contar con una base sólida de trabajo previo de NUUP con cooperativas, agroempresas y organizaciones de productores.

Figura N°3
Zonas de Actuación de COA



Fuente: Nuup

COA también se distingue por su enfoque territorializado en la oferta financiera. En lugar de trabajar con grandes bancos de cobertura nacional, el programa colabora con entidades financieras de menor escala pero con fuerte presencia local, con el objetivo de ampliar su alcance geográfico y su diversificación sectorial. Asimismo, ha puesto especial énfasis en los primeros eslabones de la cadena de valor agropecuaria —producción y agregación— como foco principal de intervención.

Los instrumentos desplegados por COA replican en gran medida la estructura original de ACELI. Se incluyen esquemas de asistencia técnica tanto para agroempresas como para prestamistas, así como programas de incentivos financieros. En particular, se ha implementado un esquema de garantías individuales por crédito, en lugar de garantías a nivel de cartera, en respuesta a las especificidades del entorno financiero mexicano.

A febrero de 2025, COA había integrado a 11 instituciones financieras —de diverso tamaño y enfoque— con las que colabora activamente para fortalecer la oferta de financiamiento (Figura N°4). Estas entidades han sido parte de un programa piloto de fortalecimiento financiero, orientado a mejorar la atención a agro-Mipymes en rubros como café, ganadería, actividad forestal, cacao, miel, frutales y otros cultivos relevantes para los territorios de intervención.

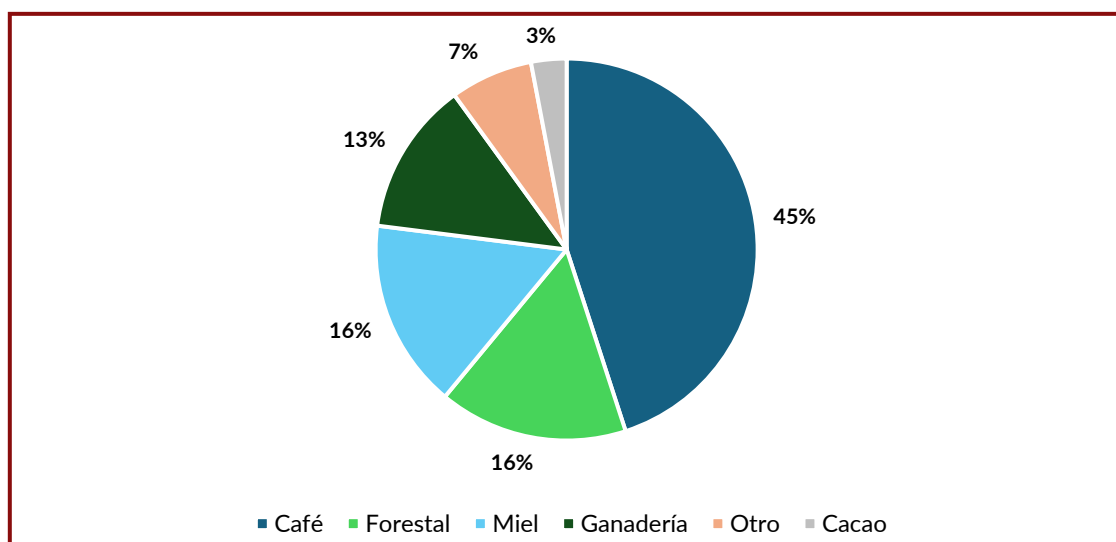
Figura N°4. Instituciones Financieras Acreditadas por COA



Fuente: NUUP

En términos cuantitativos, han movilizado más de US\$9 millones en financiamiento a través de 99 incentivos de originación aplicados a créditos que, de otro modo, serían poco rentables o presentarían márgenes estrechos para 30 organizaciones de diversos sectores agrícolas (Figura N°5). Asimismo, en 2024 completó el primer ejercicio de análisis de cartera utilizando la metodología de ACELI, lo que ha permitido brindar retroalimentación detallada a las entidades financieras sobre sus costos de originación, fondeo, rentabilidad por tipo de crédito y áreas de mejora.

**Figura N°5
Organizaciones por Actividad que son Parte del Programa**



Fuente: NUUP

Esta experiencia ha sentado las bases para articular una estrategia refinada de incentivos para el período 2025–2026. Un elemento clave del modelo ha sido la capacidad de generar evidencia continuamente y ajustar sus mecanismos en función de los aprendizajes. COA ha adoptado este enfoque flexible y experimental, posicionándose como un laboratorio de innovación financiera para el desarrollo rural inclusivo.

Como parte del trabajo colaborativo con ACELI, se han identificado tres condiciones esenciales para que un modelo de incentivos funcione de manera efectiva:

1. **Oferta de capital existente:** Para que los incentivos generen impacto, debe existir una masa crítica de instituciones financieras con experiencia e interés en atender a las agroempresas. En este sentido, los bancos públicos de desarrollo pueden desempeñar un rol catalizador al otorgar incentivos que fortalezcan esta oferta.
2. **Demanda alcanzable:** La expansión del crédito debe estar respaldada por una base suficiente de agro-MIPYMES con capacidad operativa e impacto en sus comunidades. Por ello, es crucial invertir en su preparación y fortalecimiento empresarial.
3. **Entorno habilitante:** Un nivel mínimo de estabilidad política y económica, así como una voluntad del sector público por promover el financiamiento agrícola, son condiciones necesarias para escalar este tipo de modelos.

A través de estas condiciones y mediante el uso de incentivos inteligentes, buscan construir un mercado competitivo capaz de modificar el comportamiento de los actores financieros, haciendo rentable y sostenible el financiamiento a las agroempresas. En esta visión, los bancos públicos de desarrollo tienen un rol estratégico en atraer capital privado hacia sectores históricamente excluidos. Por ello, NUUP, a través de COA, se encuentra dispuesta a colaborar con estos actores en el diseño e implementación de esquemas adaptados a cada país, con el objetivo de movilizar capital hacia las agro-Mipymes rurales.

Finalmente, **Tomás Ribé – Director de inversiones de: Gawa Capital, presentó “Fondo Huruma y Fondo Kualí: Financiación combinada y apoyo a productores agrícolas”.**

En principio cabe indicar que GAWA Capital es una gestora de fondos de inversión de impacto que opera con el objetivo de generar retornos financieros competitivos al tiempo que promueve impactos sociales y medioambientales positivos. Su enfoque estratégico se basa en tres pilares fundamentales:

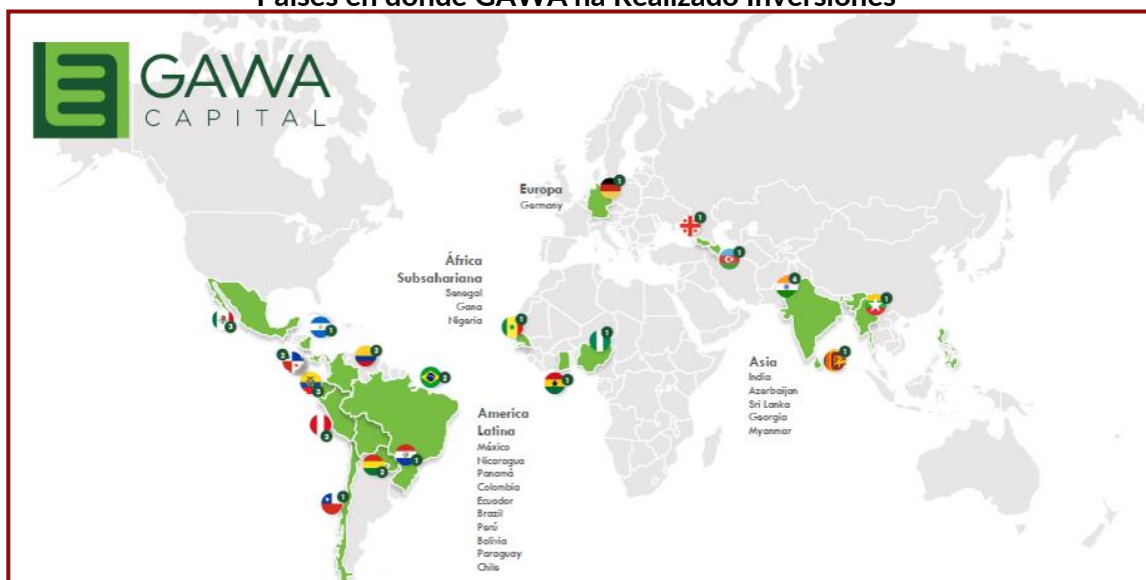
- El diseño de fondos orientados a resolver desafíos sociales y ambientales específicos,
- La incorporación de capital catalítico para reducir riesgos y mejorar rendimientos para inversionistas privados, y,
- El fortalecimiento institucional mediante asistencia técnica y verificación externa del desempeño social.

Desde su creación, GAWA ha desarrollado fondos progresivos en términos de escala y propósito, partiendo de iniciativas centradas en inclusión financiera y microfinanzas, hasta llegar a instrumentos de mayor envergadura orientados a sectores más vulnerables, como el agrícola. En 2019, identificando que los pequeños productores aún enfrentaban severas barreras de acceso al crédito, crearon el Fondo Huruma, un fondo de €120 millones que opera en América Latina y el Caribe, África Subsahariana y Asia. El Fondo ha realizado 18 inversiones y cuenta con €8.5 millones adicionales en asistencia técnica provistos por la Comisión Europea.

En febrero de 2025, GAWA Capital se encontraba en proceso de lanzamiento del Fondo Kualí, un nuevo instrumento con una meta de €300 millones destinado a apoyar iniciativas de adaptación y mitigación del cambio climático, a través de inversiones en instituciones financieras y empresas innovadoras del sector climático (climate tech). Este Fondo también incluye un componente significativo de asistencia técnica, respaldada por la Comisión Europea y el Fondo Verde para el Clima.

En conjunto, los fondos gestionados por GAWA Capital han realizado 52 inversiones en 34 instituciones de 19 países, mayoritariamente ubicados en América Latina, África y Asia (Figura N°6).

Figura N°6
Países en donde GAWA ha Realizado Inversiones



Fuente: GAWA Capital

En el caso del Fondo Huruma, identificaron tres grandes desafíos estructurales para el financiamiento agrícola:

1. **Percepción elevada de riesgo:** La agricultura es altamente vulnerable al cambio climático y a los desastres naturales. Muchos pequeños agronegocios carecen de historial crediticio y de garantías reales, lo que incrementa la percepción de riesgo para las entidades financieras.
2. **Altos costos operativos:** El sector está marcado por una fuerte atomización, dispersión geográfica y montos de crédito reducidos, lo que encarece la evaluación, seguimiento y gestión de los préstamos.
3. **Limitaciones estructurales del mercado financiero:** Existen escasos productos financieros adecuados a los ciclos agrícolas, que requieren períodos de gracia y esquemas de repago flexibles. Además, el bajo nivel de educación financiera limita la capacidad de los productores para presentar propuestas bancables.

Frente a este contexto, GAWA Capital implementó soluciones integrales que combinan financiamiento directo e inversión en cadenas de valor agrícolas, con asistencia técnica orientada a fortalecer la capacidad institucional. Esto incluye trabajo cercano con equipos directivos para mejorar la gobernanza, rediseñar productos financieros, y establecer acuerdos de transformación con objetivos de impacto claramente definidos. También han desplegado programas de formación para oficiales de crédito y personal de campo, fortaleciendo la capacidad operativa de las entidades financieras.

A través del Fondo Kualí, han reforzado el enfoque climático, impulsando inversiones que promueven la resiliencia agrícola, como sistemas de riego por goteo, invernaderos, uso de fertilizantes orgánicos y semillas resistentes a la sequía. Estos métodos no solo benefician a los productores al aumentar su estabilidad de ingresos, sino que también mejoran la calidad de las carteras de las entidades financieras.

Además, han promovido la digitalización y tecnificación de las entidades financieras como estrategia para ampliar su exposición al segmento agrícola y responder a los crecientes niveles de morosidad vinculados a la vulnerabilidad climática.

Para el inversionista institucional, los fondos de GAWA Capital ofrecen una vía para alinear sus recursos con objetivos de sostenibilidad ambiental, en un contexto de creciente exigencia sobre el desempeño climático de las inversiones.

Un elemento destacado del modelo es su estructura financiera basada en capital catalítico, que incorpora mecanismos de mitigación de riesgo y atracción de capital privado. Por ejemplo, el Fondo Huruma incluye un tramo de primera pérdida por EUR 37 millones, provisto por el Fondo Verde para el Clima y la Comisión Europea, así como deuda subordinada con tasas de entre 1% y 3%. Estas capas permiten ofrecer a los inversionistas privados retornos esperados del 10%, con una protección superior al 15%.

La efectividad del enfoque se ilustra con casos concretos, como el financiamiento otorgado a la cooperativa Norandino en el norte del Perú. Uno de los beneficiarios, utilizó un préstamo para convertir las tierras familiares en una unidad de producción orgánica, incorporando riego solar², fertilizantes y semillas certificadas. Como resultado, duplicó sus ingresos anuales por la venta de limones y mangos, fortaleciendo la sostenibilidad económica de su emprendimiento agrícola.

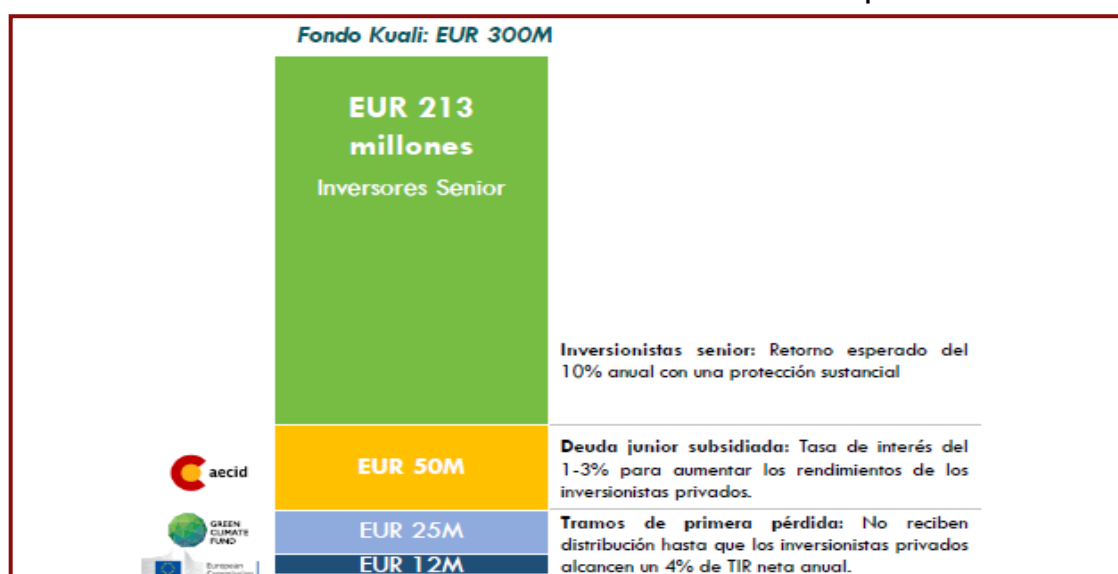
Finalmente, el modelo de GAWA Capital promueve la transformación progresiva de las instituciones financieras hacia una financiación verde estructurada, con productos financieros adaptados, análisis agroclimáticos integrados, sistemas de gestión de riesgos, alianzas estratégicas con aseguradoras, proveedores de tecnología y cadenas de valor (Figura N°7).

Esta estructura se basa en un esquema de tramos diferenciados, en el cual se integran capitales de distinta naturaleza y con distintos niveles de exposición al riesgo:

- **Tramo de primeras pérdidas (junior):** Está compuesto por EUR37 millones aportados por instituciones públicas y multilaterales —principalmente el Fondo Verde para el Clima y la Comisión Europea—. Este capital actúa como una red de seguridad para proteger a los inversionistas comerciales en caso de pérdidas, reduciendo significativamente su exposición directa al riesgo.
- **Tramo de deuda subordinada (mezzanine):** Se estructura con tasas de interés reducidas, entre 1% y 3%, permitiendo un apalancamiento financiero adicional con un costo de capital accesible. Este tramo mejora la rentabilidad de los tramos superiores al asumir un riesgo intermedio, sin la protección total del capital público.
- **Tramo senior (comercial o privado):** Destinado a los inversionistas privados, este tramo cuenta con una protección sustancial —superior al 15%— frente a posibles pérdidas, gracias a los tramos subordinados. Se espera que los inversionistas de este segmento obtengan rendimientos del orden del 10%, en línea con estándares internacionales de retorno ajustado por riesgo, pero dentro de un portafolio con alto impacto social y ambiental.

² El riego solar es un sistema que utiliza energía solar fotovoltaica para alimentar bombas de agua que se utilizan para el riego.

Figura N°7
Estructura de Financiamiento con Finanzas Combinadas de GAWA Capital – Fondo Kualii



Fuente: GAWA Capital

Este modelo de financiamiento combinado no solo ha logrado movilizar capital hacia sectores de alto impacto, sino que además ha demostrado que es posible equilibrar sostenibilidad financiera con inclusión productiva, generando un alineamiento eficaz entre los objetivos de desarrollo y los incentivos del mercado.

IV. DISCUSIÓN Y DIÁLOGO CON EL PÚBLICO

Durante el diálogo y discusión de los panelistas con el público participante plantearon un serio de inquietudes e interrogantes. A continuación, presentamos algunas de ellas.

- ¿El incentivo del 5% de cobertura de primera pérdida en el modelo ACELI se aplica sobre el saldo de la deuda garantizada?**

El incentivo no se aplica por cada crédito individual, sino que opera sobre la cartera total de créditos de la institución financiera participante. Por ejemplo, si una entidad otorga un crédito de US\$100,000, ACELI aporta US\$5,000 provenientes de donantes a una cuenta de reserva manejada por la entidad. A medida que se originan más créditos, el monto de esta reserva aumenta y se utiliza para cubrir pérdidas acumuladas en toda la cartera, no en un préstamo específico.
- ¿El modelo de ACELI funcionaría eficazmente si las cooperativas reciben financiamiento y canalizan los recursos hacia las agromipymes, especialmente en contextos como el peruano donde los bancos y cajas rurales no alcanzan a los segmentos más bajos?**

El modelo está diseñado para adaptarse a las condiciones de cada país. En África, se trabaja con una amplia variedad de instituciones: desde bancos grandes hasta instituciones no financieras especializadas, incluyendo cooperativas de crédito en algunos países. En el caso de Perú, tiene sentido considerar a las cooperativas de ahorro y crédito como intermediarias clave para canalizar el financiamiento hacia las agroempresas más pequeñas, dada su cercanía operativa con estas poblaciones.

- **¿Qué tipo de garantías se solicitan a los prestatarios para la recuperación de créditos o subvenciones?**

ACELI no establece directamente las condiciones de garantía. Sin embargo, busca influenciar a los prestamistas para que aumenten su tolerancia al riesgo y flexibilicen sus políticas. A medida que observan el efecto de la reserva de pérdidas, muchas instituciones empiezan a aceptar nuevas formas de garantías, como inventarios almacenados en lugar de activos fijos, y disminuyen los montos requeridos.

En lo que corresponde a **GAWA Capital / Fondo Huruma**, en general no requiere garantías en las operaciones que realiza directamente. Se acepta que los financiadores locales puedan establecerlas, pero GAWA Capital opta por no exigir las, salvo que coexistan otros financiadores internacionales que sí las soliciten, en cuyo caso se alinean con dichas condiciones. El enfoque prioriza la flexibilización de las condiciones crediticias para facilitar el acceso de los pequeños productores.

- **¿Qué taxonomías verdes utilizan para definir qué constituye una inversión ambientalmente sostenible? ¿Se toman como referencia las taxonomías nacionales o se emplean marcos supranacionales?**

En **GAWA Capital / Fondo Kual**, la referencia principal es una lista de tecnologías verdes desarrollada junto con el Fondo Verde para el Clima, sin depender de las taxonomías nacionales de cada país. Esta lista sirve como base común para evaluar la elegibilidad climática de las inversiones realizadas.

En **ACELI**, se emplea una única política de impacto social y medioambiental para todos los países donde opera. Esta política define criterios unificados sobre impacto en mujeres, jóvenes y sostenibilidad ambiental, lo que garantiza coherencia técnica entre regiones.

COA / NUUP, por su parte, ha desarrollado una definición adaptada a partir del marco de ACELI, complementada con herramientas prácticas para uso en campo. Se han diseñado instrumentos específicos para capacitar a promotores de crédito que interactúan directamente con las agroempresas, de modo que puedan diferenciar entre prácticas agrícolas convencionales y regenerativas (por ejemplo, conservación de suelos, biodiversidad, manejo ambiental), y canalizar adecuadamente las solicitudes de incentivos hacia iniciativas sostenibles.

- **¿Cómo fomentar un mercado de seguros agrícolas en América Latina, especialmente para pequeños productores, dada la escasa oferta privada y los altos costos? ¿Existen experiencias replicables?**

COA / NUUP: Actualmente se desarrolla un piloto en el Estado de Chiapas, México, en colaboración con el PNUD (a través de la iniciativa BIOFIN), para abordar el riesgo climático desde la cadena de valor. En este esquema, el seguro no es contratado directamente por los productores, sino que forma parte de la propuesta de valor de compradores comprometidos con prácticas sostenibles. El costo del seguro se distribuye a lo largo de la cadena de valor, incluyendo al consumidor final. Esta estrategia se está implementando junto a estructuradoras de microseguros y busca ampliar gradualmente su alcance.

ACELI: En Uganda, se exige a las cooperativas asegurar sus instalaciones (por ejemplo, almacenes) contra riesgos como incendios, pero no existe una oferta adecuada de seguros climáticos accesibles para los pequeños productores. En países con mercados de seguros agrícolas desarrollados, estos suelen estar subsidiados por el gobierno, lo

cual facilita su masificación. Sin intervención pública, la viabilidad del seguro agrícola en segmentos de bajos ingresos sigue siendo limitada.

GAWA Capital: Se ha observado una expansión progresiva de aseguradoras especializadas en pequeños productores, particularmente en Asia, que ofrecen seguros paramétricos ligados a variables como temperatura. Estas aseguradoras están comenzando a explorar su ingreso en América Latina, y se espera que en los próximos años se consoliden como actores clave para la resiliencia climática del sector agrícola regional.

- **¿Cómo se maneja la tasa de interés en los primeros años de operación del fondo, cuando aún se encuentra en etapa inicial?**

GAWA Capital / Fondo Huruma y Kuali: La tasa de interés aplicada a las instituciones financieras se estructura para asegurar una rentabilidad mínima para los inversionistas, estimada entre 4% y 5% en euros. Aunque los préstamos se otorgan en moneda local, se utilizan coberturas cambiarias con proveedores especializados. En general, se ofrecen tasas de mercado, pero se han incorporado incentivos por desempeño que permiten reducciones en la tasa si se cumplen metas sociales y ambientales durante el período del préstamo. La estructura estándar contempla financiamiento a tres años, con pagos semestrales de capital y trimestrales de intereses, sin períodos de gracia.

- **¿Cómo manejan el riesgo cambiario al financiar en moneda local, cuando los fondos están denominados en euros o dólares?**

GAWA Capital: El Fondo opera mayoritariamente en euros, pero proporciona financiamiento en moneda local utilizando mecanismos de cobertura cambiaria. En casos donde las instituciones financieras trabajan con exportadores y manejan flujos en divisas, también se otorgan préstamos en dólares o euros. En contextos donde las entidades pueden gestionar por sí mismas la conversión, se permite la transferencia del riesgo cambiario a la institución intermediaria, aunque en la mayoría de los casos el Fondo absorbe dicho riesgo mediante coberturas estructuradas.

ACELI: Dado que ACELI no otorga préstamos directos, sino incentivos, el modelo se diseñó para minimizar la complejidad operativa. Por ello, los incentivos financieros están denominados en dólares y entregados directamente a las instituciones financieras, que los utilizan sin necesidad de asumir el riesgo cambiario. Esto facilita la escalabilidad del modelo y reduce las barreras de entrada para los prestamistas locales.

- **¿Cómo pueden cooperativas, asociaciones de productores o instituciones no bancarias acceder a los fondos o al apoyo de sus modelos?**

ACELI: Actualmente, ACELI no tiene planes de operar directamente en América Latina. No obstante, comparte libremente sus aprendizajes y herramientas para que otros actores —como bancos públicos de desarrollo o cooperativas— puedan implementar el modelo adaptado a su contexto. ACELI está dispuesto a brindar asesoría técnica a instituciones interesadas en replicar su experiencia.

COA / NUUP: En el caso de México, las organizaciones interesadas pueden contactar directamente a NUUP. COA ha sido implementado como una adaptación del modelo de ACELI para el contexto mexicano, y NUUP está abierto a colaborar con actores que deseen aplicar el enfoque en nuevos territorios. Se invita a las asociaciones de productores, cooperativas y entidades financieras a establecer contacto directo para explorar posibilidades de colaboración.

GAWA Capital / Fondo Kuali: La vía más directa para participar en el Fondo es a través de alianzas con instituciones financieras que actúan como intermediarios. Estas entidades reciben el financiamiento del fondo y son responsables de canalizarlo hacia agroempresas, cooperativas o asociaciones productivas. El Fondo no opera directamente con productores individuales o cooperativas, pero sí apoya su financiamiento a través de terceros.

- **¿Cómo se puede reducir la prima de riesgo en el crédito agrícola, un problema estructural persistente?**

ACELI: La reducción del riesgo debe abordarse de manera sistémica. Financiar múltiples eslabones de la cadena de valor (productores, procesadores, comercializadores) puede generar estabilidad en la oferta y la demanda, lo que reduce los riesgos para todos los actores. Asimismo, una red diversa de entidades financieras (bancos, cooperativas, instituciones especializadas) permite cubrir nichos específicos con conocimiento técnico, mitigando distintos tipos de riesgo de forma más eficaz. Complementariamente, el desarrollo de seguros y otros instrumentos financieros sigue siendo crucial para cubrir eventos climáticos extremos.

GAWA Capital: La asistencia técnica juega un papel central. Permite a las instituciones financieras mejorar su gestión del riesgo climático, diseñar productos adaptados al contexto agrícola (por ejemplo, invernaderos, riego por goteo), y operar en rubros menos expuestos al cambio climático. Esta combinación de innovación financiera y apoyo técnico contribuye a reducir tanto la prima de riesgo como la volatilidad de las carteras agrícolas.

- **En el caso de ACELI, ¿qué ocurre con la reserva del 5% si no hay pérdidas en la cartera de préstamos?**

La reserva se mantiene en custodia de la institución financiera hasta que se utilice para cubrir pérdidas o hasta que se cierre el programa. En ese caso, los fondos no utilizados se devuelven a ACELI, que los puede reciclar en nuevas instituciones participantes. El objetivo a largo plazo es que las entidades financieras, tras adquirir mayor conocimiento del sector, aumenten progresivamente su apetito por el riesgo y operen con menos necesidad de cobertura externa.

- **¿Qué rol juegan los fondos concesionales o no reembolsables en la estructura de financiamiento del Fondo Huruma?**

El tramo de primera pérdida (EUR 37 millones) proveniente del Fondo Verde para el Clima y la Comisión Europea tiene como propósito principal movilizar capital privado, reduciendo su exposición al riesgo. Gracias a este componente, el 70% del Fondo está conformado por inversión privada. Aunque GAWA no otorga tasas subvencionadas, ofrece incentivos financieros a las entidades que cumplen con metas sociales y ambientales. Este mecanismo de blended finance permite alinear objetivos de desarrollo con intereses comerciales sin distorsionar el mercado financiero.

- **¿Cómo han logrado alcanzar niveles tan altos de movilización de capital privado en modelos como ACELI y el Fondo Kuali?**

GAWA Capital / Fondo Kuali: El éxito en la movilización de inversión privada se debe a una combinación de factores: la existencia de una estructura de protección sólida (más del 15% de cobertura para inversores privados), un historial positivo con fondos anteriores, y una estrategia desarrollada durante más de cinco años. Esta trayectoria ha generado confianza en los inversionistas institucionales.

ACELI: El proceso ha sido gradual. Durante los primeros años se dedicó tiempo a recopilar datos, interactuar con instituciones financieras y convencer a donantes estratégicos sobre la efectividad del modelo. La construcción de un equipo con experiencia tanto en finanzas como en agricultura ha sido clave para traducir el conocimiento técnico en instrumentos funcionales. Con el tiempo, esto ha permitido escalar el modelo y atraer mayores volúmenes de inversión privada.

V. CONCLUSIONES

Los modelos presentados demuestran que es posible mejorar significativamente el acceso al financiamiento para las Agromipymes mediante estrategias combinadas de incentivos financieros, asistencia técnica y mecanismos de compartición de riesgo. Al reducir la percepción de riesgo y los costos de transacción, estos enfoques permiten a las entidades financieras atender a segmentos tradicionalmente excluidos.

El uso de financiamiento combinado —integrando recursos públicos, capital privado e incentivos por desempeño— ha sido determinante en estos casos presentados, para movilizar inversión hacia el sector agrícola, sin distorsionar el mercado. A su vez, la flexibilización de condiciones crediticias, como la aceptación de garantías no tradicionales y la atención en zonas remotas, muestra que los incentivos bien diseñados pueden transformar el comportamiento del sistema financiero.

La asistencia técnica emerge como una herramienta esencial, tanto para agroempresas como para prestamistas, facilitando la adaptación de productos financieros al contexto rural y promoviendo una agricultura más sostenible. Igualmente, la generación de datos, el aprendizaje continuo y la capacidad de ajuste son elementos clave para la escalabilidad de los modelos.

América Latina y el Caribe enfrenta desafíos estructurales similares a otras regiones: baja inclusión financiera rural, informalidad, y un sector agrícola subatendido. Las experiencias compartidas ofrecen aprendizajes clave sobre cómo diseñar soluciones financieras adaptadas al contexto territorial, que incorporen sostenibilidad, inclusión social y rentabilidad.

La región cuenta con un ecosistema institucional fuerte e instituciones financieras de desarrollo que pueden adoptar y adaptar estos modelos. Aprovechar estas oportunidades requiere voluntad política, alianzas estratégicas y un enfoque integral que promueva sistemas agrícolas resilientes, sostenibles e inclusivos. Estas instituciones tienen un rol estratégico en este ecosistema, ya que su mandato, tolerancia al riesgo y capacidad de articulación los posicionan como actores ideales para replicar y escalar estos modelos innovadores.

VI. EXPOSITORES Y PANELISTAS

Palabras de apertura

Rossana Polastri - Directora Regional de la División de América Latina y el Caribe del FIDA	
Alan Elizondo - Presidente del Comité Técnico de Financiamiento Agrícola y Rural de ALIDE; y Director General del FIRA	

Panel 1: Presentación Aceli y COA-Nuup

Brian Milder - Fundador y director ejecutivo de Aceli África	
Andrea Zinn - Gerente Senior de Aceli Américas	
María Luisa Luque - Cofundadora y Co-CEO de COA	

Panel 2: Presentación Gawa Capital (Fondo Huruma y Fondo Kualí)

Tomás Ribé Bernal - Director de
Inversiones en GAWA Capital



Moderador

Romy Calderón Alcas, Jefe, Programa de
Estudios Económicos e Información,
ALIDE





www.alide.org