

PROGRAMA DE EMPRESARIADO SOCIAL

SÍNTESIS DEL PROYECTO

1. **País:** Guatemala
2. **Nº Proyecto:** GU-S1025
3. **Nombre Proyecto:** Desarrollo de Crédito Comunal Agrícola para Mujeres en Guatemala
4. **Agencia Ejecutora/Prestataria:** The Friendship Bridge
5. **Unidad del BID:** Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)

6. Montos de Financiamiento

	<u>BID</u>	<u>Local</u>	<u>Total</u>
Financiamiento Reembolsable:	US\$600.000	US\$300.000	US\$900.000
Cooperación Técnica :	US\$215.000	US\$105.697	US\$320.697
Total:	US\$815.000	US\$405.697	US\$1.220.697

7. Objetivo y propósito del proyecto:

El proyecto propuesto tiene como fin contribuir al empoderamiento de las mujeres rurales mediante la mejora de sus ingresos por actividades agrícolas. El propósito del proyecto será desarrollar un nuevo servicio para las clientas de FB ubicadas en los departamentos de Huehuetenango, Quiché, Sololá y Chimaltenango que incluya servicios financieros y no financieros de valor agregado que faciliten el crecimiento de sus actividades agrícolas y su encadenamiento a mercados de valor.

Este desarrollo provendrá del diseño de un nuevo producto financiero de Crédito Comunal Agrícola adaptado a las clientas en sus diferentes características de evolución productiva agrícola, segmentándolas y otorgándoles crédito y asistencia técnica agrícola según el segmento en que se encuentren. El nuevo producto financiero también incluirá el desarrollo de alianzas con proveedores de capacitación y asistencia técnica especializada, con proveedores de seguros agrícolas, así como la vinculación con empresas que adquieran la producción agrícola de las clientas que cumpla con sus requerimientos de calidad y a precios justos.

8. Componentes del proyecto:

Para lograr el propósito del proyecto se desarrollarán dos componentes: uno de financiamiento reembolsable y el otro de cooperación técnica no reembolsable. Ambos componentes serán ejecutados por The Friendship Bridge.

- **Financiamiento Reembolsable**

El *componente de financiamiento reembolsable* (US\$600.000 de recursos del BID, complementado con US\$300.000 de contrapartidas) se destinará a la concesión de

crédito utilizando la nueva metodología de Crédito Comunal Agrícola. Este nuevo producto será diseñado por FB y tomará en cuenta estudios previos de factibilidad realizados así como el potencial de alianzas con entidades especializadas en asistencia y capacitación agrícola en las áreas de influencia de FB. El nuevo producto iniciará con la identificación de las clientas de FB que tienen experiencia en producción agrícola, clasificándolas como de segmento A (pequeñas agricultoras no comerciales) (ver sección 2.9 Beneficiarias del proyecto). Las clientas del segmento A recibirán recursos de crédito en primeros ciclos y capacitación agrícola. Posteriormente dentro de este grupo de clientas se identificarán aquellas con potencial de trascender al segmento B (productoras comerciales en cadenas de valor no formales) a las que se otorgará asistencia técnica especializada y créditos de mayor monto y finalmente se identificarán a las clientas del segmento C (productoras comerciales en cadenas de valor formales), quienes recibirán además de un crédito de mayor monto y la AT especializada, un producto de seguro agrícola y la vinculación con empresas que compran productos agrícolas del rubro producido por éstas. Se espera atender a un total de 1.018 clientas y de estas se estima que alrededor de 200 trasciendan de los segmentos de A a B y a C. El valor promedio del crédito se ha estimado iniciará en US\$339 para las clientas de los segmentos A, en US\$577 para las clientas del segmento B y en US\$769 para las clientas del segmento C.

El diseño de los productos financieros se basará en la metodología de Banca Comunal adaptándola para tomar en cuenta las características productivas de las zonas, los rendimientos, ingresos y estacionalidad de la producción, flujo de caja real de acuerdo al ciclo productivo en el campo, los plazos, montos y tasas de interés adecuadas al producto. Un subproducto del producto de crédito será el seguro agrícola cuya estructuración se realizará junto con el producto de crédito e involucrará la contratación con una empresa aseguradora.

- ***Cooperación Técnica no Reembolsable***

El ***componente de cooperación técnica*** no reembolsable por US\$320.697 (US\$215.000 del BID y US\$105.697 de contrapartida de FB¹⁰) se considera prioritario en el modelo y será destinado al diseño, ajuste e implementación de los productos de crédito así como a actividades de educación, capacitación técnica y organización de las clientas participantes en el proyecto. Se llevarán a cabo tres subcomponentes: (i) el desarrollo, adaptación de los productos financieros agrícolas (incluyendo el producto de crédito y el del seguro agrícola); (ii) la implementación de los productos financieros y (iii) la educación empresarial y asistencia técnica agrícola en campo a las clientas de FB, que incluirá actividades como la capacitación agrícola in situ de las clientas, el establecimiento de alianzas estratégicas para capacitación agrícola especializada y el acompañamiento para desarrollar sus habilidades empresariales y de formalización de empresas comunitarias. También se realizarán actividades de asistencia técnica agrícola especializada utilizando parcelas demostrativas y apoyo con promotores extensionistas. Se espera contar con entidades aliadas (i.e. Fundaciones o instituciones de capacitación técnica) tanto para la capacitación y acompañamiento en AT como para vincular a las clientas con los mercados (empresas compradoras de producto¹¹). Los rubros agrícolas preliminarmente identificados para el proyecto son tomate, ajo, cebolla, chile pimiento y ejote francés. Durante el proceso de adaptación de un producto se definirán los rubros.

9. Beneficiarios del proyecto:

Sobre la base de los ejercicios previos de segmentación realizados por FB durante 2013, la entidad estimó tres segmentos de clientas para el proyecto (A, B y C). Las clientas del **segmento A** son aquellas que tienen producción de subsistencia (granos básicos) y la idea es migrarlas a producción excedentaria de productos tradicionales (pequeñas agricultoras no comerciales). Las clientas del **segmento B** – productoras comerciales en cadenas de valor no formales- son aquellas que cuentan con producción excedentaria y/o de cultivos no tradicionales y que se encuentran en cadenas productivas informales, con lo que el objetivo será migrarlas a cadenas formales. Las clientas del **segmento C** son aquellas que se encuentran en cadenas de valor formales y el plan será formalizar a los grupos en empresas comunitarias, promoviendo su crecimiento y enlace a mercados seguros.

Por otro lado, a nivel general, a través de su ejercicio de segmentación, FB ha clasificado exitosamente tres tipos de clientas: (i) pobres; (ii) extremadamente vulnerables y (iii) vulnerables. El perfil de un cliente típico de FB es el de una mujer de 38 años de edad con 4 niños, dos a tres años de escuela y un hogar que vive con entre US\$1.12 a US\$4.51. por día, es de origen indígena (Quiché, Kaqchiquel) por lo que mantiene su lengua nativa y habla poco español. De manera resumida, se puede indicar que las clientas pobres se ubican en el segmento de ingresos de US\$1.11 a US\$2.35 por día, las clientas extremadamente vulnerables cuentan con un nivel de ingresos de US\$2.36 a US\$3.52 por día y las clientas vulnerables son aquellas que viven con ingresos de entre US\$3.53 a US\$4.49 por día.

10. Resultados esperados y captura de beneficios:

El beneficio directo de los recursos del Banco será capturado por: (a) alrededor de 1.018 mujeres rurales y sus familias, **clientas de FB** que tendrán acceso a: (i) créditos para financiar sus actividades agrícolas con términos y condiciones adaptados a las mismas; (ii) capacitación y asistencia técnica especializada para sus cultivos agrícolas; (iii) capacitación especializada en habilidades empresariales para formalizar sus empresas comunitarias; y (iv) un producto de seguro agrícola para sus cultivos. Sobre la base del sistema de monitoreo de desempeño social desarrollado por FB, se estima que al concluir el proyecto, alrededor del 45% de las clientas habrá incrementado su ingreso. (b) **Friendship Bridge** se verá beneficiada con el incremento de su cartera activa y la ampliación de su oferta de productos de crédito para su población meta. Además contará con nuevas capacidades de educación no formal en temas agrícolas y alianzas estratégicas para proveer educación especializada a mujeres líderes empresarias que quieran crecer sus negocios.