

La oferta financiera integral que requiere el sector rural

Foro: Estrategia 360° cobertura total de riesgos y financiamiento

Jorge Castaño Gutiérrez

Superintendente Financiero

Bogotá D.C., Febrero 19 de 2019

Sin duda, un actor fundamental en la promoción y desarrollo agropecuario es la industria financiera: 3 frentes de trabajo



Producción

- **Mitigación de riesgos** climáticos, pestes y avería de maquinaria.
- Financiación de costos.
- **Estructuración** de proyectos de largo plazo.
- **Reconocimiento** de las ventajas de asociarse.



Comercialización

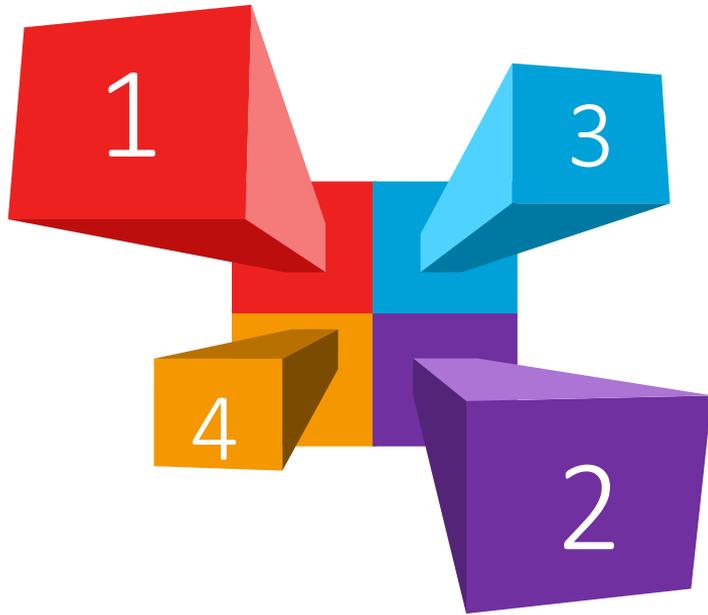
- Reconocimiento de **particularidades de la cadena** de comercialización.
- **Mitigar la fluctuación en los precios** de comercialización.
- Fomentar una **cultura de cumplimiento** en los contratos.



Capital humano

- **Promover** la educación financiera.
- **Cobertura** por muerte, invalidez y accidentes laborales

Existen barreras que limitan el desarrollo de mercados financieros rurales



Distancia geográfica, cultural y social

- La **infraestructura deficiente** aumenta los costos de transacción.
- Mayor **riesgo por falta de certeza** sobre la posibilidad de hacer cumplir los **contratos** (de seguro, de crédito, de comercialización).
- Puede **ser costoso superar las asimetrías** de información (verificación de información suministrada por el agricultor).



Información imperfecta

- **Riesgo moral y selección adversa** desalientan a **inversionistas**.
- Ausencia de **mecanismos estandarizados** para **mitigar el riesgo de entrega o de precio** de los productos.



Heterogeneidad

Costo de la innovación para gestionar productos no homogéneos.



Covarianza en los resultados

La **estacionalidad** de las actividades agrícolas:

- Dificulta la **gestión de la liquidez** del **inversionista** y el **agricultor**
- **Un solo evento** puede volverse **sistémico**.

Hasta ahora la demanda de productos financieros del sector agropecuario ha seguido un esquema tradicional: crédito y seguro



Cartera* de créditos agro

\$18,75 b

Participación

4,15%



Primas emitidas sector agropecuario⁽¹⁾

\$47 mm

Participación

0,2%

Microcrédito y crédito de consumo desembolsados en zonas rurales**



Micro: 20%

Consumo: 1.4%

Oferta de seguro agropecuario⁽¹⁾

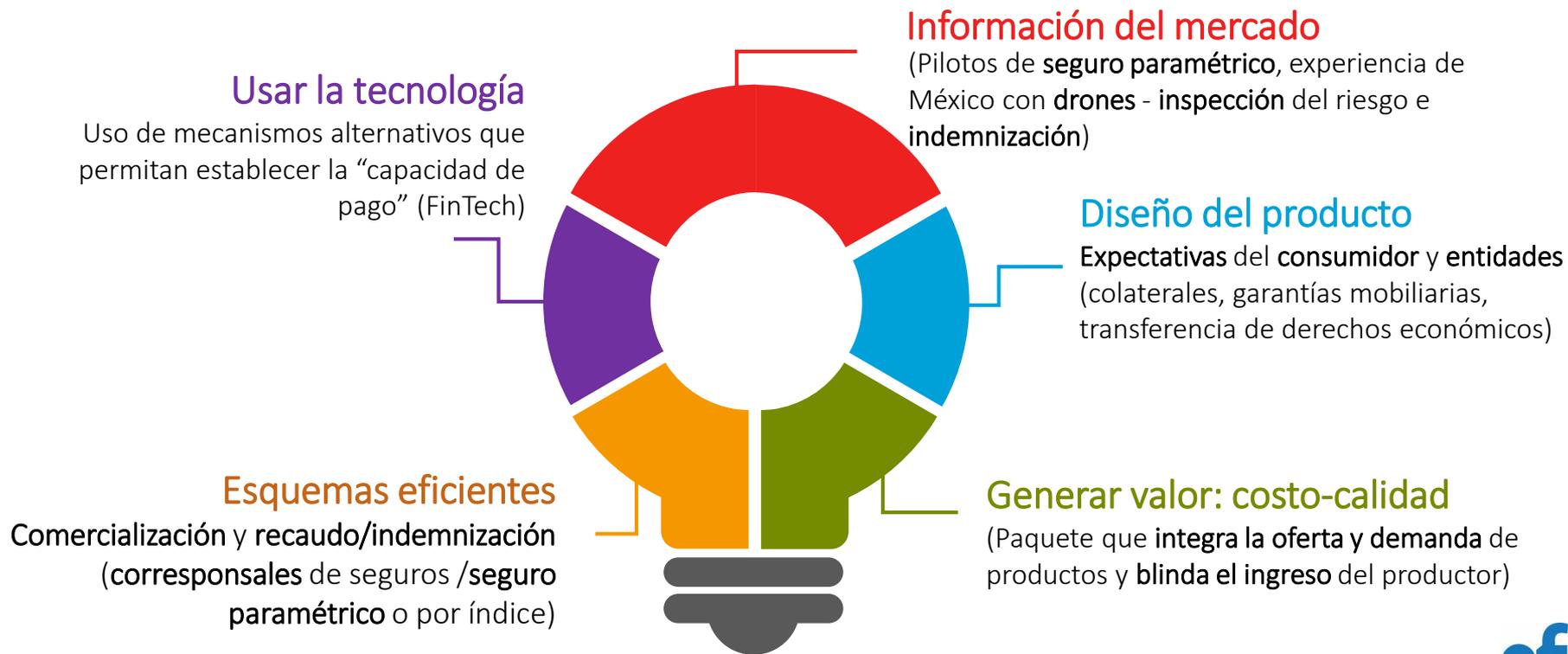


Tipos de productos: 2

Número de productos: 17

Iniciativas como la estrategia 360° promueven la inclusión y fomentan la cultura de gestión de riesgos

Nuestra tarea como sistema financiero



Algunos ejemplos de articulación: programa “Agricultura por Contrato”



Establecimientos de Crédito

- Participar en un **mercado de nicho**.
- **Mitigación** del **riesgo de crédito** (garantías mobiliarias, seguros).



Agricultor

- Acceso al **crédito en condiciones diferenciales**.
- **Reducción de la dependencia** de los **fondos de garantías**.
- Sentar las bases para un **historial de crédito sólido**.
- Mayor **subsidio a la prima**.
- Reducción de la **volatilidad en su ingreso**.



Asegurador

- Promoción de **seguros inclusivos**.
- Uso de **canales no tradicionales***.
- Desarrollo de **nuevos productos y coberturas**.

* El seguro agropecuario puede comercializarse a través de uso de red, intermediarios de seguros y corresponsales.

Fuente: SFC.

El programa “Coseche, venda a la fija” requiere educación financiera y productos diseñados “a la medida”

Todos los agentes tenemos un papel para alcanzar el éxito de esta política



Establecimientos de Crédito

- Las garantías no sustituyen el análisis de la capacidad de pago del deudor.
- Profesionalización de la valoración de garantías.
- Conocimiento del alcance de los riesgos amparados.



Agricultor

- Convertirse en un consumidor financiero informado.
- Profesionalización de la actividad del pequeño y mediano agricultor.



Asegurador

- Superar las deficiencias de información - apalancarse en la tecnología.
- Atraer a los reaseguradores.
- Profesionalización del área técnica, actuarial y comercial.

La estrategia 360° puede apalancarse en otros esquemas innovadores que el sector financiero está en capacidad de ofrecer



Mercados organizados de bienes y productos agropecuarios

Facilitar la formación de precios y el uso de coberturas

- Fortalecer el diseño y funcionamiento de productos que respondan a las **necesidades de toda la cadena** y permitan tener **mercados secundarios dinámicos y sostenibles**.
- Innovación en el ofrecimiento y estructuración de mecanismos que contribuyan a **mitigar el riesgo de contraparte** en la negociación de productos (instrumentos financieros derivados u otros).
- Las infraestructuras y los agentes de los mercados organizados deben **responder a la esencia del negocio agropecuario**. Hoy, el mayor porcentaje de operaciones en el mercado, **se concentra en el registro de facturas (incentivo tributario)**.

La estrategia 360° puede apalancarse en otros esquemas innovadores que el sector financiero está en capacidad de ofrecer



\$334 m.m*
Número: 8
Participación: 2,0%

FCP agroindustria

Su desarrollo ha sido incipiente. Es necesario promover sus bondades entre agricultores e inversionistas

- El éxito está en la **estructuración del proyecto** productivo para **atraer inversionistas institucionales**.
- Estos esquemas **no** riñen con el **pequeño productor**, incluso pueden **fomentar las asociaciones** bajo un mismo proyecto.

La estrategia 360° puede apalancarse en otros esquemas innovadores que el sector financiero está en capacidad de ofrecer



Crowdfunding

- Los agricultores pueden obtener **recursos** tanto **de capital** como de **deuda**.
- Es necesario que **los agricultores se organicen** para poder acceder a estas alternativas.
- Los **FCP** y los **FIC** también pueden participar como **inversionistas**.

La estrategia 360° puede apalancarse en otros esquemas innovadores que el sector financiero está en capacidad de ofrecer



SEDPES

Tienen la capacidad de ampliar la cobertura, formalizar y canalizar subsidios

- Se puede concebir como la **puerta de entrada** a la financiación formal (historial de transacciones)
- Todas las **vigiladas** pueden hacer uso de las **SEDPES**, eliminando barreras asociadas a la distancia geográfica.

Fuente: SFC. *Corresponde al valor de los activos bajo administración de los Fondos de Capital Privado Agroindustrial de Sociedades Comisionistas de Bolsa, Administradoras de Inversión y Fiduciarias. La participación está calculada sobre el monto total administrado por los FCP (\$16.8 b.) Cifras a dic-18.

Descárguela
en su
dispositivo





superintendencia.financiera



@SFCsupervisor



Superfinanciera



/superfinancieracol



Gracias

super@superfinanciera.gov.co

www.superfinanciera.gov.co