



Rabobank

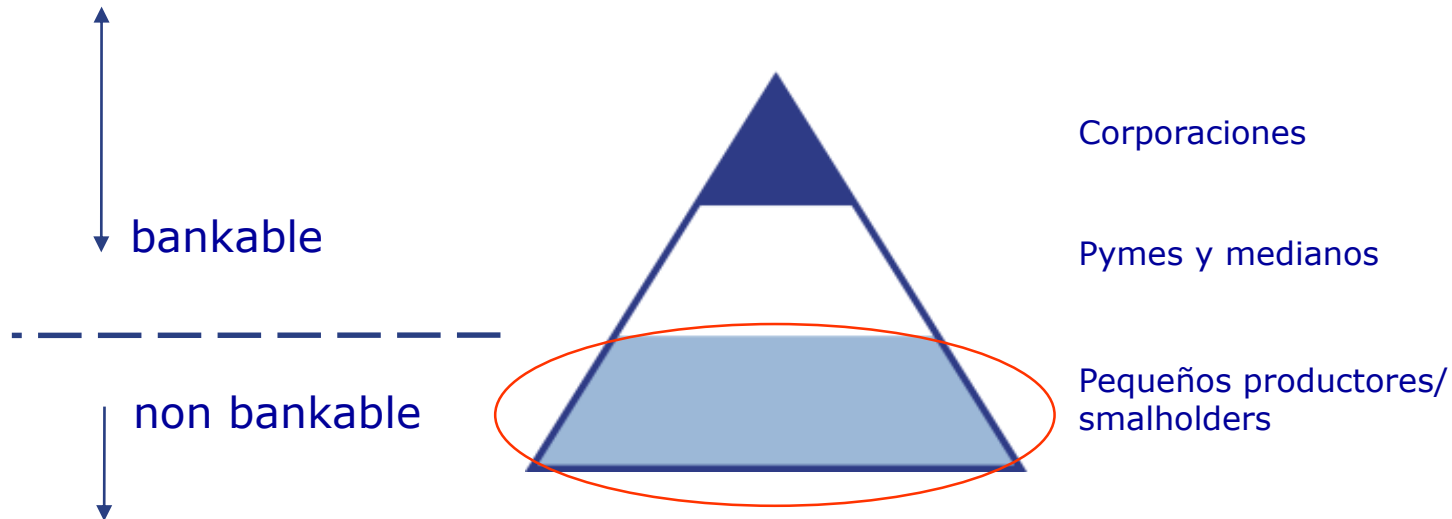


The Financial Landscape and the Cocoa Sector

Retos, riesgos y beneficios de sistemas (in)formales

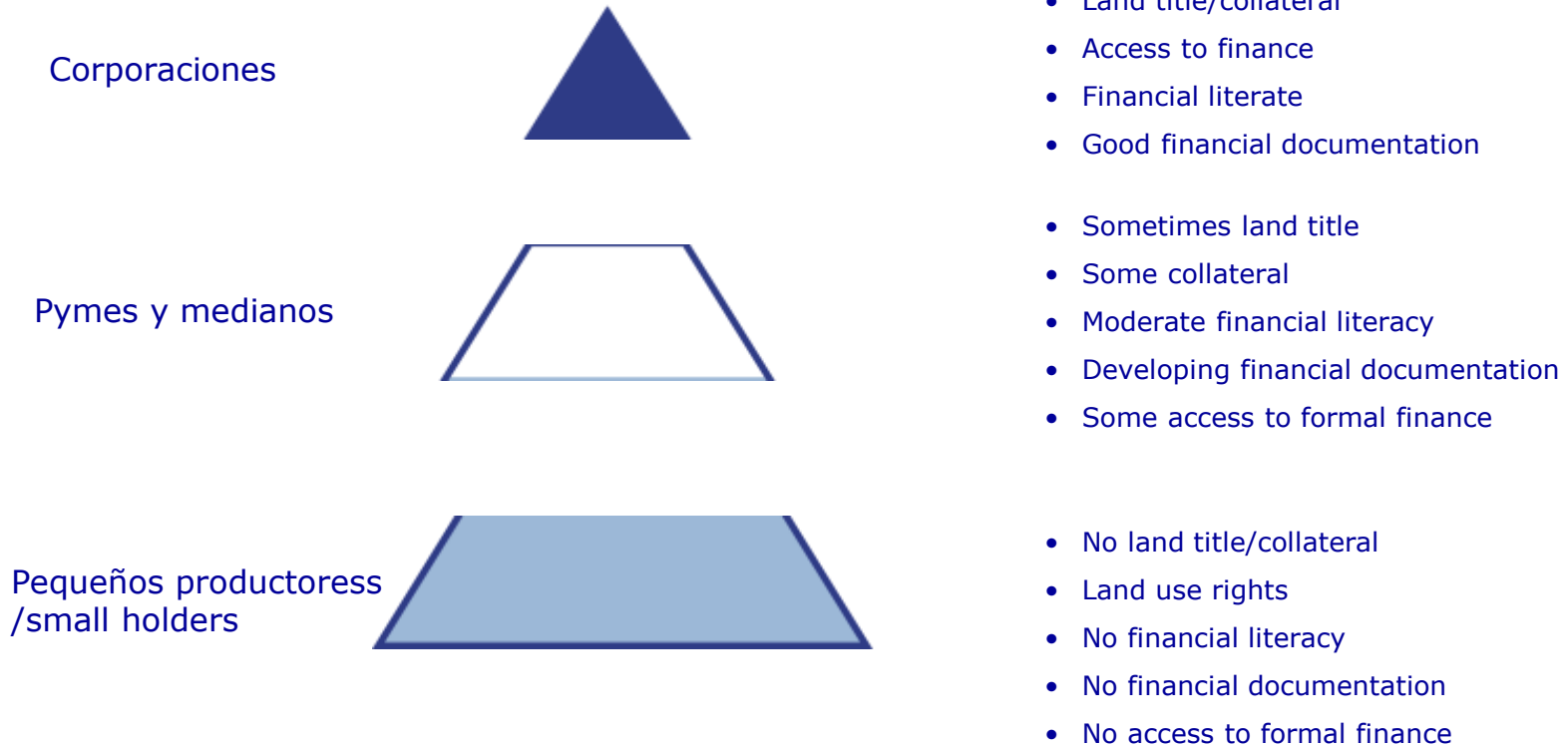
Septiembre 4, 2014 Michaël de Groot

500 millones productores faltan acceso al sistemas bancarizada



La producción de cacao es 90% concentrado al pequeño productor

Diferencia por segmento



La producción es 90% concentrado al pequeño productor



Rabobank

Financiamiento de **500 million** productores

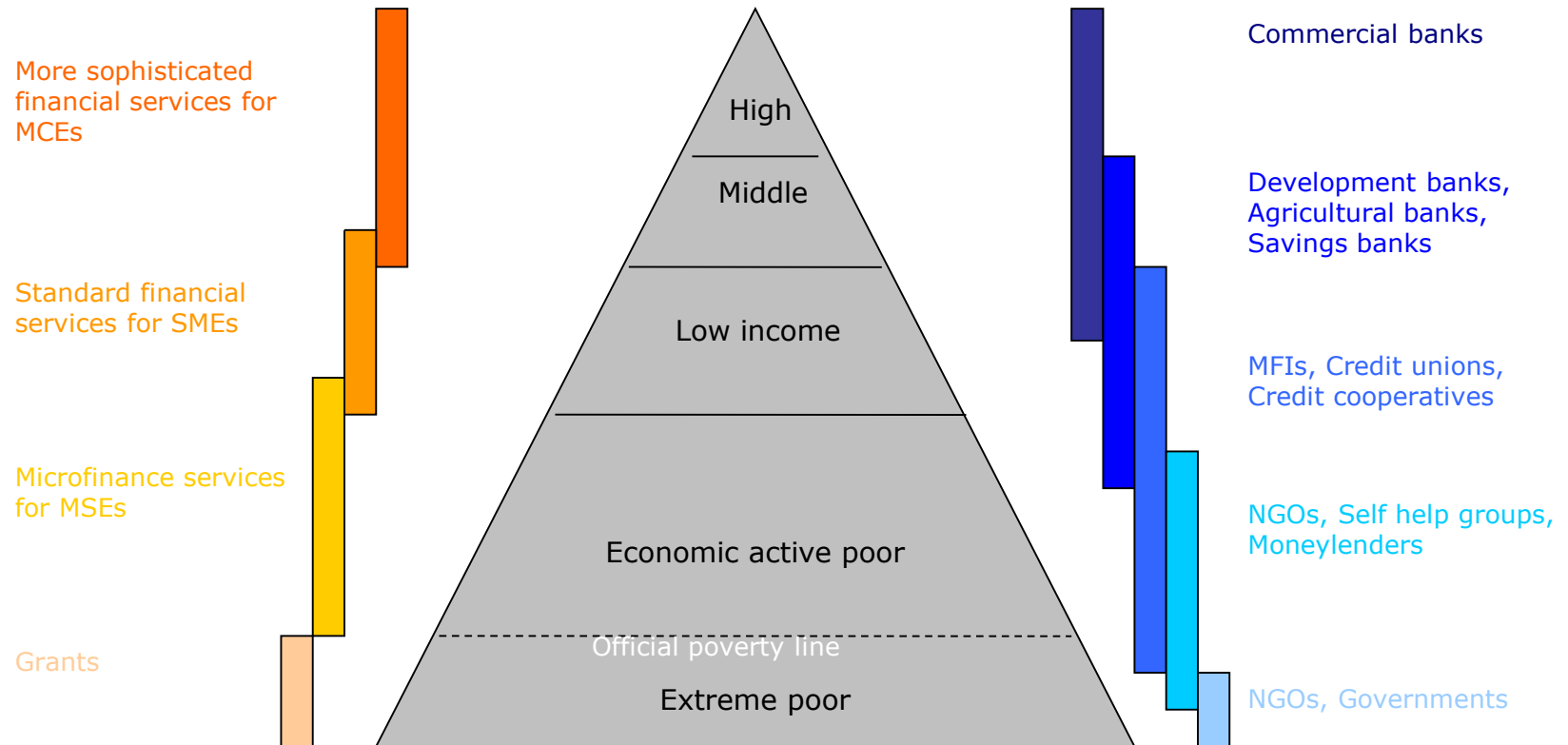
- Informal credits de familia/vencinos/ tiendas locales
- Credits de intermediarios/ compradores
 - *Falta flujo de información*
 - *insumos contra cosecha*
 - *En efectivo: tasas de interes muy alta*
 - *Falta transparencia*
 - *dependencia*
- Credits de organizaciones de productores / **cooperativas**
- Programas de bancos del estado

Acceso al bancos muy limitado

Financial services



Rabobank



Riesgos y limites creditos formales al productor individual



- Riesgos inherentes al negocio
 - **Mínima o nula ingerencia sobre la formación de los precios**
 - Formación de precios obedece a factores ajenos inclusive del ambiente nacional
 - Falta conocimiento
 - **Falta informacion y relaciones**
- Riesgos relacionados con la naturaleza de la producción agropecuaria
 - Biológicos
 - Clima
 - Plagas
- Riesgos relacionados con el manejo de alimentos
 - Inocuidad
- Riesgos relacionados al sistema legal
 - Regimenes especiales
 - Limites de acción
 - Faltan titulos de la tierra/ derechos



Rabobank

Riesgos en agricultura

- Los precios de mercados están sujetos a “choques” procedentes de cambios rápidos que crean inestabilidad
- Diferencia en calidad, materia prima perisible
- Riesgos de clima (enfermedades)
- Falta disciplina de repago / diversificación de flujo de cajo
- No garantías reales o no puede usar
- Riesgos Política (... frecuentemente la utilidad es función de decisiones políticas que distorsionan los mercados y agregan un elemento adicional de riesgo no fácilmente manejado

A nivel mundial el sistema agroalimentario está cambiando basándose en el **Desarrollo de cadenas especializadas e integradas**



Agricultura Tradicional

- Segmentos distintos
- Producir a granel
- Riesgo de precio
- Necesidad de capital
- Productor independiente

Agricultura Nueva

- Sistema integrado
- Producción diferenciada
- Manejo riesgo
- Necesidad de información
- Productor interdependiente

Financiamiento a las Cadenas de Valor



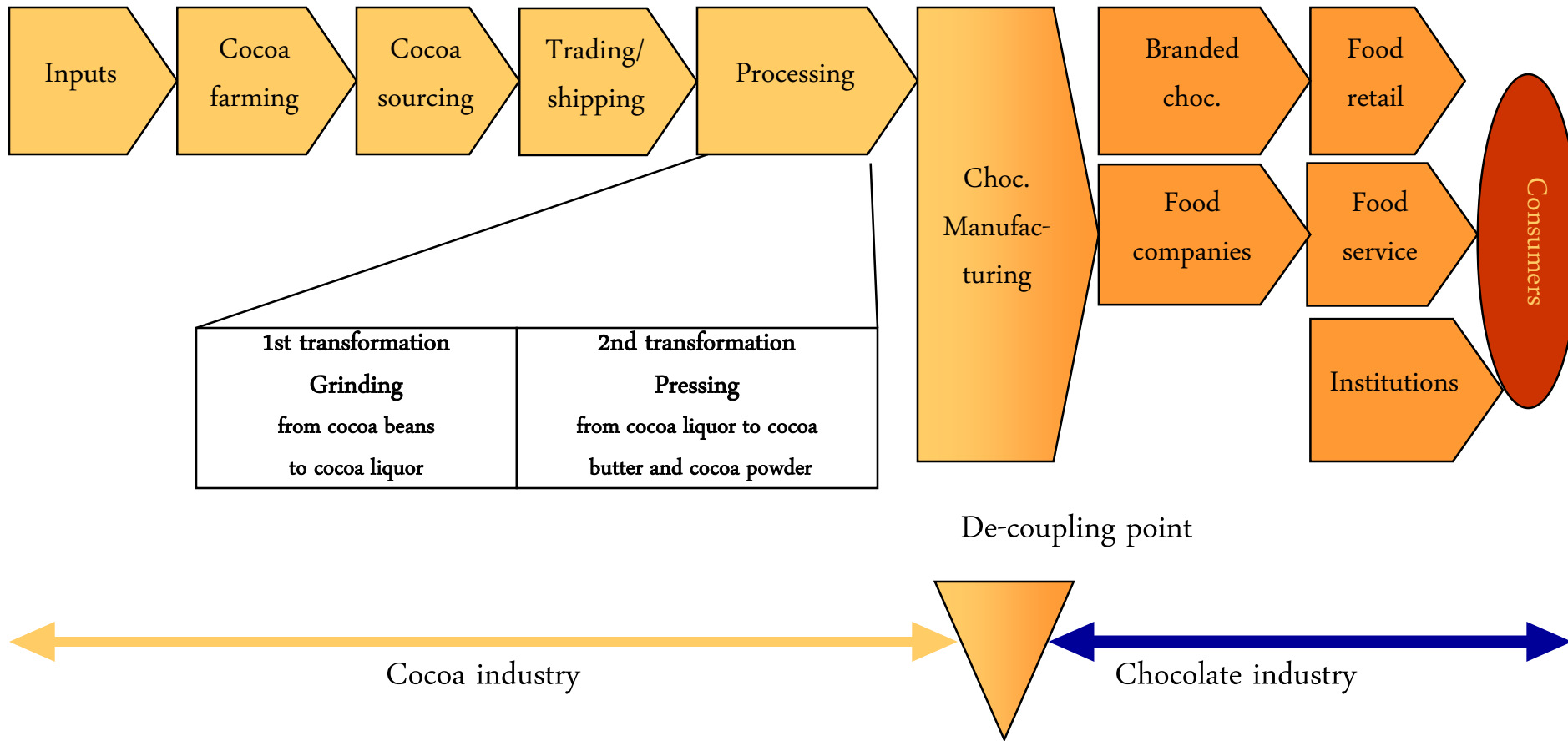
- La agro-industria ha pasado por un proceso de cambios a través de los años. Antes la rentabilidad estaba enfocada sólo en la producción...
- Hoy en día el consumidor es parte fundamental de la cadena y hay un flujo de información
- ... y el negocio ya es global
- ...y el mercado es global
- Las agroempresas son más fuertes
- .. y con presencia global...

...y los productores buscan esquemas para poder para integrarse en una cadena para mejorarse

La cadena de cocoa y chocolate...



Rabobank



Diferente formas de financiamiento informal y formal



necesidades	Quien sirve?
<ul style="list-style-type: none"> • <u>Investment finance</u> (medio/largo-plazo): renovación/ rehabilitacion fincas, bodegas maquinas, transporte, certificaciones, etc 	<p>equity is muy limitado (fondos privado) grandes empresas Gobierno- bancos estatales Fondos socio-etico Entidades micro finacieras/cooperativas ahorro y credito</p>
<ul style="list-style-type: none"> • <u>Input financing</u>: (insumos) 	<p>intermediarios, compradores de cacao, vendedores de insumos</p>
<ul style="list-style-type: none"> • <u>Stock financing</u>: "bono de prenda" 	<p>En muchas paisés faltan sistemas de warehouse receipt systems Bancos locales Riesgo de double financiamiento</p>
<ul style="list-style-type: none"> • <u>Pre-(export) finance</u> : prefinanciamiento-capital de trabajo 	<p>Tasas competitivo: Fondos socio-etico, compradores internacionales y bancos locales</p>

La visión de cadenas es crucial para el financiamiento del sector rural



- Se está cambiando el entorno de los agronegocios, reflejando acciones de los agentes o actores económicos a buscar nuevas formas de organización para estructurar negocios y competir
- Es imprescindible para un financiador entender el concepto y manejar esquemas del financiamiento para fortalecer la integridad de las cadenas y para el manejo de **riesgos**
- Para un financiador, es más una estrategia para el manejo de **riesgo** que para ampliar la base de acreditados



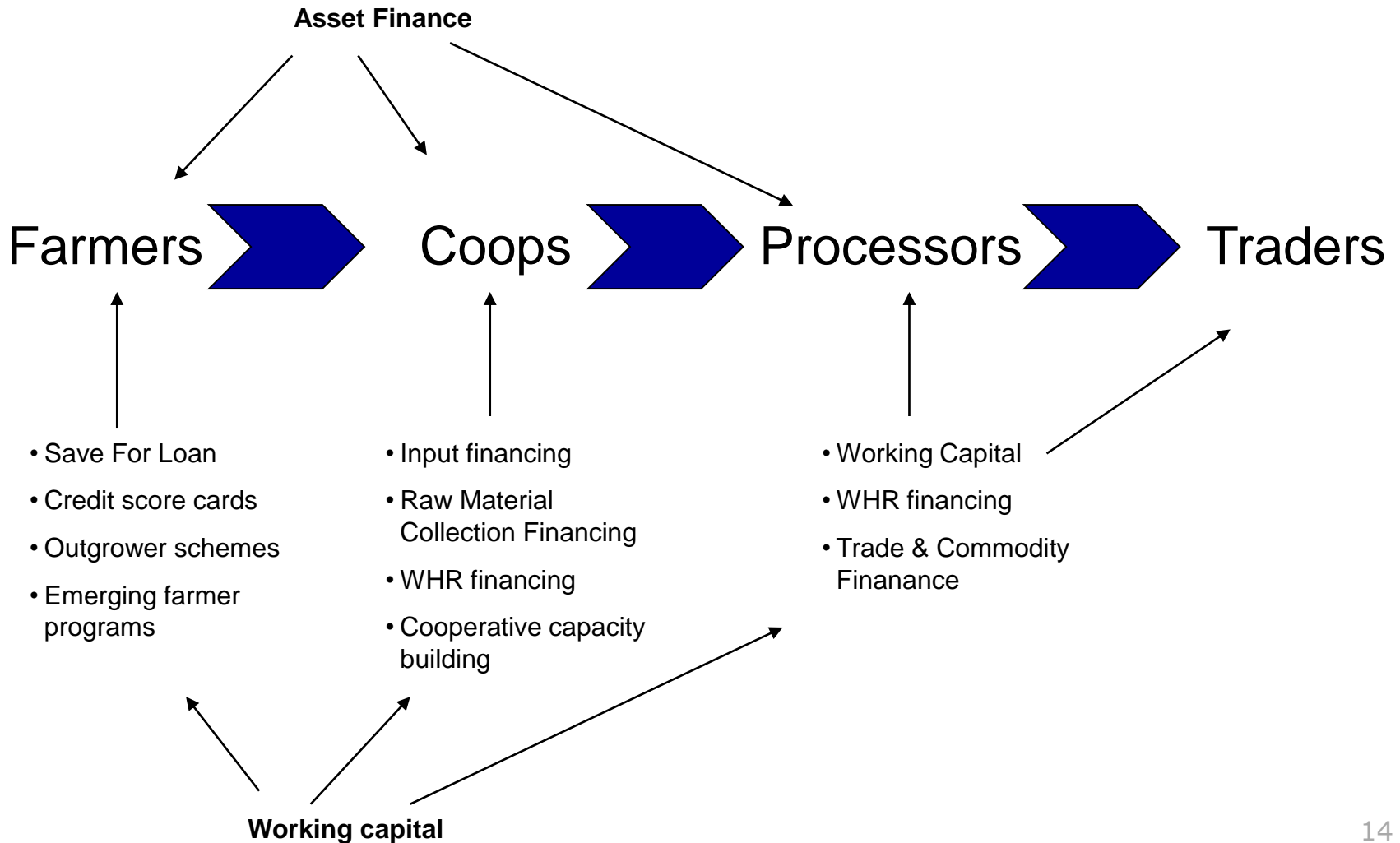
Rabobank

Implicaciones para el financiamiento del sector rural

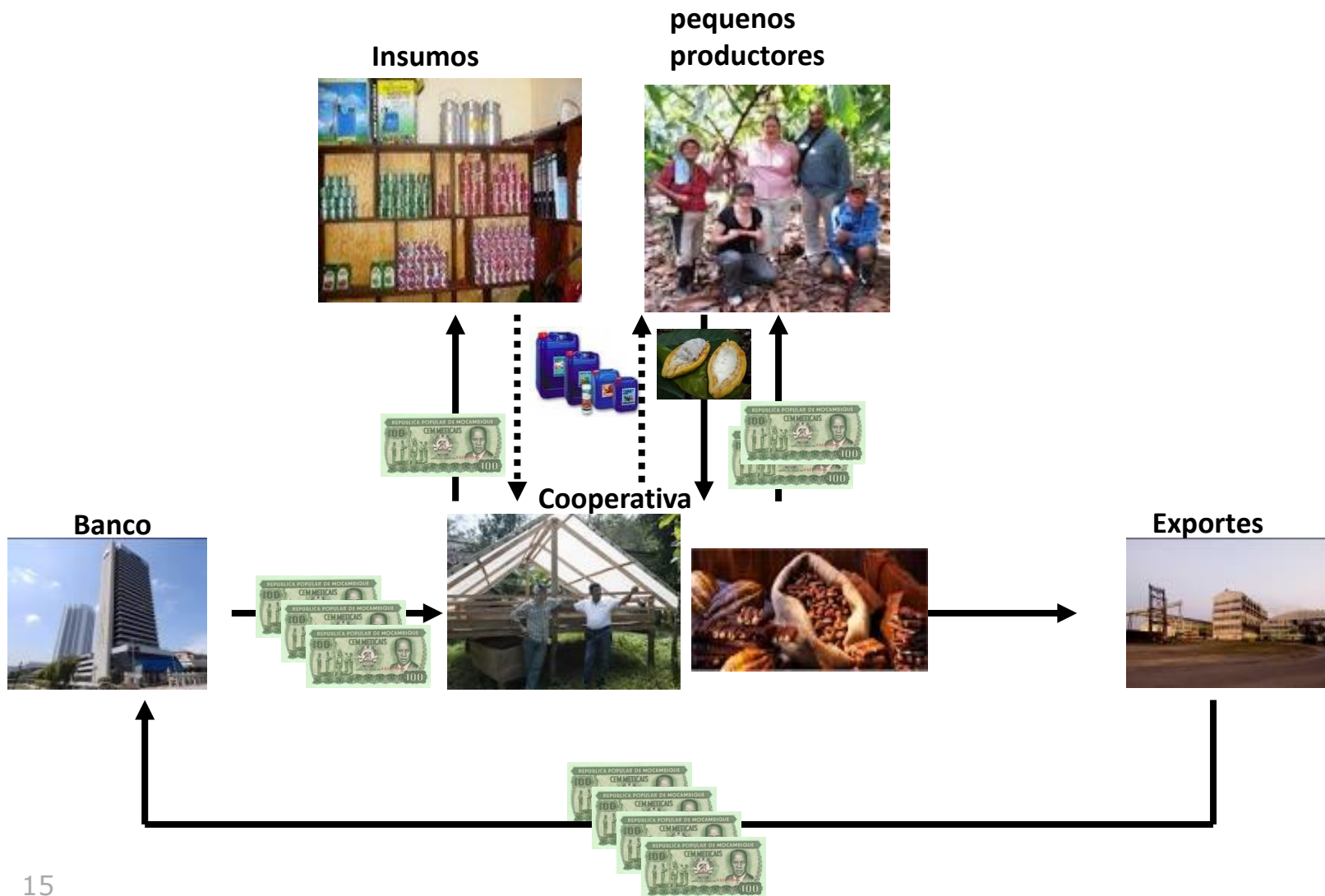
Implicaciones para políticas en financiamiento de desarrollo rural

- “Cadenas de valor” no es un concepto teórico académico sino es la realidad de la estructura y estrategias de negocios (Control de calidad)
- Un objetivo de la instrumentación de políticas de desarrollo rural debe ser insertar al agricultor en cadenas de valor (scoring cards)
- El ambiente institucional debe ser propicio para los negocios
- Entre acciones que deben contemplar son:
 - Agricultura por contrato
 - Programas de manejo de riesgo precio (hedging, options)
 - Normas y controles de calidad/inocuidad
 - Apoyos en infraestructuras
- También se debe de estructurar política de comercio internacional alrededor del concepto de cadenas de valor

Rabobank Rural Fund business cases



Cadena de financiamiento a través sus organizaciones / cooperativas



Cadena financiamiento un productor independiente



Insumos

Cooperativa/ Rabobank
processors



loan



Depositos



Credit Scoring -> positive outcome
Certification
History



Bank

Financiamiento proveedores: Agave

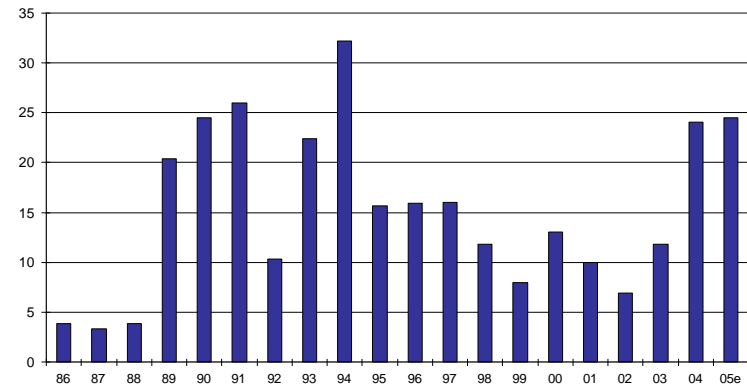


Rabobank

- Fuerte ciclicidad
- Ciclo largo y productores pequeños con poco acceso a financiamiento formal
- Precios de agave han fluctuado entre menos de MX\$1,000 a más de MX\$16,000
- Agave pasa de 10% costo de tequila a más de 60%
- Financiamiento a tequileros para contratar producción
- Financiamiento visto como necesidad de asegurar abasto para asegurar negocio – reducir riesgo



Producción agave





Rabobank

En este caso la institución financiera está consciente de que el acceso a materia prima es un factor clave para el éxito del negocio

Sin embargo no está dispuesto a tomar el riesgo de financiar al productor primario

Fluye el financiamiento hacia el campo porque la empresa tequilera toma el riesgo, lo cual lo puede manejar mejor que un financiador



Rabobank



Este es el reto que nos toca a nosotros

Gracias !

***Michaël de Groot Rabo Rural Fund
m.a.n.groot@rn.rabobank.nl***