

Signatura: REPL.VIII/4/R.6
Tema: 5 a) iv)
Fecha: 3 octubre 2008
Distribución: Pública
Original: Inglés

S



Dar a la población rural
pobre la oportunidad
de salir de la pobreza

La respuesta del FIDA ante la nueva función del sector privado

Consulta sobre la Octava Reposición de los Recursos
del FIDA — Cuarto período de sesiones
Roma, 21 y 22 de octubre de 2008

Para **examen**

Nota para los miembros de la Consulta

Este documento se presenta a los miembros de la Consulta sobre la Octava Reposición de los Recursos del FIDA para su examen.

A fin de aprovechar al máximo el tiempo disponible en los períodos de sesiones de la Consulta, se invita a los miembros que deseen formular preguntas técnicas acerca del presente documento a dirigirse al funcionario del FIDA que se indica a continuación antes del período de sesiones:

Mylène Kherallah

Economista Regional

Tel.: (+39) 06 5459 2569

Correo electrónico: m.kherallah@ifad.org

Las peticiones de información sobre el envío de la documentación del presente período de sesiones deben dirigirse a:

Deirdre McGrenra

Oficial encargada de los Órganos Rectores

Tel.: (+39) 06 5459 2374

Correo electrónico: d.mcgrenra@ifad.org

Índice

Abreviaturas y siglas	ii
Resumen operativo	iii
I. Introducción	1
II. La función cada vez más destacada del sector privado en las economías rurales	1
III. El mandato y el grupo-objetivo del FIDA	3
IV. La estrategia del FIDA en relación con el sector privado y la colaboración actual con el mismo	4
V. El enfoque de otras organizaciones de desarrollo	5
VI. La labor futura del FIDA con el sector privado	7
VII. El camino por delante: medidas clave	12
Apéndice	1

Abreviaturas y siglas

AFD	Agencia Francesa de Desarrollo
BAfD	Banco Africano de Desarrollo
BAsD	Banco Asiático de Desarrollo
BERD	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CFI	Corporación Financiera Internacional
CII	Corporación Interamericana de Inversiones
IFI	institución financiera internacional
IMF	institución de microfinanciación
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
OMGI	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones
PROPARCO	Sociedad de Promoción y Participación para la Cooperación Económica

Resumen operativo

1. El presente documento se ha preparado atendiendo a la solicitud de los Estados Miembros del FIDA, que plantearon la posibilidad de celebrar un debate sobre posibles respuestas del Fondo ante la función del sector privado en las economías rurales de los países en desarrollo, cuya importancia está creciendo rápidamente. El documento tiene por objeto exponer las cuestiones y opciones que la respuesta del FIDA podría contemplar durante el período de la Octava Reposición (2010-2012).
2. Por lo general, la producción y elaboración de productos agrícolas y las actividades económicas rurales siempre han sido, y seguirán siendo, iniciativas promovidas por el sector privado. Si bien los pequeños agricultores forman parte del sector privado, también interactúan cotidianamente con otros operadores más grandes del sector privado y con el sector empresarial privado (es decir, las empresas comerciales) en la esfera de la prestación de servicios agrícolas, los insumos, las finanzas y los mercados. Como consecuencia, el incremento de la producción agrícola, con objeto de aumentar de manera sostenible los ingresos de la población rural pobre y promover su empoderamiento, depende en gran medida, y cada vez más, de la vitalidad, el desempeño y las inversiones del sector empresarial privado y los agentes del sector privado de mayores dimensiones.
3. Al mismo tiempo, la previsión de que entre los 10 y 15 años próximos, como mínimo, el precio de los productos agrícolas básicos se mantendrá elevado, y la consiguiente preocupación por la seguridad alimentaria, han despertado el interés por invertir en la agricultura tanto de los fondos soberanos de inversión como de los instrumentos de inversión privada. Esta tendencia podría marcar el inicio de una nueva era y abrir oportunidades para garantizar que los pequeños productores y las comunidades rurales sean parte de la solución a la actual crisis alimentaria, mediante la promoción conjunta de asociaciones entre los pequeños productores y los intereses comerciales del sector privado.
4. El FIDA tiene que responder con flexibilidad y agilidad ante la función cada vez más destacada del sector privado en las zonas rurales pobres y las oportunidades que están surgiendo para aprovechar las nuevas fuentes de financiación en favor de la población rural pobre. Si bien los nuevos enfoques entrañan riesgos, que habrán de gestionarse con sumo cuidado, también se prevé que el apoyo directo al sector privado suponga importantes beneficios para el grupo-objetivo del FIDA de productores rurales pobres por lo que se refiere a ampliar sus oportunidades económicas.
5. En virtud del *Convenio Constitutivo del FIDA*, el Fondo sólo puede conceder financiación a sus Estados Miembros en desarrollo o a organizaciones intergubernamentales. Aunque se puede hacer mucho, y de hecho ya se ha hecho, por colaborar con el sector privado en el ámbito del actual modelo operativo del Fondo y de su estrategia para el desarrollo del sector privado y la asociación con él, actualmente en vigor, se podría hacer mucho más si el FIDA fuera capaz de incluir en esa colaboración al sector privado apoyándose en un conjunto de modelos operativos e instrumentos financieros más amplios y flexibles.
6. Habida cuenta de lo anterior, el FIDA propone lo siguiente:
 - i) Aumentar el nivel de colaboración con el sector privado en la estrategia para el desarrollo del sector privado y la asociación con él, vigente en la actualidad, y en el programa ordinario del FIDA.

- ii) Estudiar con los asociados potenciales, teniendo en cuenta las instituciones y servicios ya existentes, la necesidad de un nuevo fondo a fin de promover las inversiones del sector privado en las zonas rurales. Si se determina que efectivamente existe tal necesidad, se preparará una propuesta que se presentará a la Junta Ejecutiva para su aprobación antes de diciembre de 2009.
- iii) Evaluar la necesidad, el valor agregado y la viabilidad de desarrollar instrumentos nuevos para colaborar directamente con el sector privado, por ejemplo mediante préstamos no soberanos e inversiones de capital social. A tal fin, y teniendo en cuenta la experiencia tras estudiar la posibilidad del fondo mencionado *supra*, el FIDA presentará a la Junta Ejecutiva, antes de diciembre de 2011, un examen en el que se analizará la experiencia de otros organismos internacionales dedicados al desarrollo que han adoptado un enfoque similar.

La respuesta del FIDA ante la nueva función del sector privado

I. Introducción

1. El presente documento se ha preparado atendiendo a la solicitud de los Estados Miembros del FIDA, que plantearon la posibilidad de celebrar un debate sobre posibles respuestas del Fondo ante la función del sector privado en las economías rurales de los países en desarrollo, cuya importancia está creciendo rápidamente. El documento tiene por objeto exponer las cuestiones y opciones que la respuesta del FIDA podría contemplar durante el período de la Octava Reposición (2010-2012). En su parte inicial, se describe la función cada vez más importante del sector privado en las economías rurales y la relación que guarda con el mandato y los grupos-objetivo del FIDA. Seguidamente, se expone la ventaja comparativa y la posible función futura del Fondo en la colaboración con el sector privado (incluidos algunos de los desafíos y riesgos conexos), y se propone un conjunto de actividades que deberían emprenderse durante el período de la Octava Reposición.

II. La función cada vez más destacada del sector privado en las economías rurales

Composición del sector privado en las zonas rurales

2. Por lo general, la producción y elaboración de productos agrícolas y las actividades económicas rurales siempre han sido, y seguirán siendo, iniciativas promovidas por el sector privado. El sector privado en las zonas rurales incluye tanto al pequeño agricultor como al sector empresarial privado (es decir, las empresas comerciales), así como otros tipos de operadores, entidades y organizaciones. De hecho, con el desarrollo económico, el sector privado rural ha crecido en diversidad y complejidad, y habitualmente consiste en una serie de agentes económicos que van desde los agricultores de subsistencia, o pequeños productores, hasta las explotaciones de mayor tamaño, entre otras, las plantaciones; las microempresas y las pequeñas y medianas empresas que se dedican a la elaboración de productos agrícolas o al suministro de insumos y herramientas conexos; los comerciantes locales, regionales o internacionales; los proveedores y distribuidores de fertilizantes y semillas, y las agroindustrias a mayor escala. El sector también abarca las instituciones financieras, por ejemplo los proveedores de microfinanciación, que hacen llegar la financiación a las explotaciones y las empresas rurales. Otro importante elemento del sector privado rural son las ONG, las asociaciones de productores y las cooperativas.

Acontecimientos recientes

3. El entorno económico e institucional predominante en las zonas rurales ha cambiado radicalmente en los últimos 20 a 30 años. Estas zonas se han visto fuertemente afectadas por la integración progresiva de las economías locales en el ámbito nacional, regional y mundial. Los mercados agrícolas han crecido de modo significativo, en gran medida debido a una mayor demanda urbana de productos alimentarios, de ahí la actual omnipresencia de las empresas privadas en las zonas rurales. En la actualidad, en el ámbito rural han aparecido o intervienen nuevos agentes económicos, incluidos comerciantes y elaboradores de alimentos de ámbito regional e internacional, que ya no se limitan a operar desde la periferia. Particularmente, las empresas de elaboración de productos agrícolas desempeñan una función decisiva en el desarrollo de las economías rurales pues establecen cadenas de suministro clave y generan nuevas oportunidades de empleo en las áreas en las que operan. Atendiendo a la mayor demanda de alimentos, las

empresas de elaboración y comercialización amplían sus operaciones y, por añadidura, aumentan sus compras de productos agrícolas, así pues, están creándose nuevas oportunidades para que los pequeños productores ganen más dinero con sus productos.

4. Es evidente que junto con estas nuevas oportunidades los pequeños productores y otros habitantes pobres del medio rural tienen nuevos retos y problemas. Entre otros, el creciente desplazamiento de las pequeñas explotaciones por parte de las explotaciones de gran tamaño y las que están bien conectadas; la posible exclusión de los mercados de los pequeños productores por el costo que supone para los grandes operadores del sector privado (por ejemplo, del sector empresarial privado) atender a un gran número disperso de estos productores, o el hecho de que éstos carecen de capacidad para mantener un suministro sistemático y puntual, y las prácticas de explotación y de comercio injusto resultantes de la potencial disparidad entre los pequeños productores rurales y el sector empresarial privado más poderoso.
5. La estructura organizativa también ha cambiado considerablemente por lo que respecta al acceso de los agricultores a los servicios. Si bien los servicios agrícolas como la extensión, el crédito, el suministro de insumos y la comercialización solían correr sobre todo por cuenta del sector público, en la actualidad, las empresas privadas dedicadas a actividades de elaboración y comercialización de productos agrícolas constituyen una importante fuente de insumos conexos, asesoramiento técnico y servicios financieros para los agricultores, además de proporcionarles una salida comercial. Por ejemplo, con el aumento de las cadenas de suministro integradas y de la agricultura por contrata, las empresas de elaboración y comercialización están transformándose en una importante fuente de crédito agrícola ya que los planes crediticios para insumos se vuelven imprescindibles para poder conseguir la entrega puntual de materia prima de alta calidad. Las ONG también se han convertido en proveedores de servicios clave para las comunidades que carecen de acceso a intermediarios comerciales. Como consecuencia, en muchos países, el gobierno ha dejado de ser la fuente principal de servicios técnicos, financieros y de comercialización de los agricultores. Es previsible que en el futuro esta tendencia cobre mayor impulso, y que los gobiernos pasen del enfoque operacional a la investigación agrícola y la prestación de servicios ligados a la infraestructura local y lo social (salud, educación).
6. La previsión de que entre los 10 y 15 años próximos, como mínimo, el precio de los productos agrícolas básicos se mantendrá elevados y la consiguiente preocupación por la seguridad alimentaria, han despertado el interés por invertir en la agricultura tanto de los fondos soberanos de inversión (fondos de inversión de propiedad del Estado) como de los instrumentos de inversión privada. Si bien ello plantea el riesgo de que la tierra de los pequeños productores sea arrebatada por poderosos intereses, cada vez se reconoce más ampliamente que los pequeños productores y las comunidades rurales forman parte de la solución a la actual crisis alimentaria. Se trata de una esfera en la que es posible perseguir de forma conjunta los objetivos de desarrollo y los de los intereses comerciales del sector privado fomentando la asociación de los pequeños productores con las operaciones agrícolas a gran escala, o las agroindustrias.
7. Otra tendencia que va perfilándose, y que es un ejemplo de la mayor sofisticación de los consumidores, es el creciente interés de la industria alimentaria en la huella ambiental de la producción agrícola, la calidad y seguridad de los productos alimentarios y las condiciones de trabajo en las que se producen y elaboran. Habida cuenta de que la certificación de mercado exige cada vez más pruebas de funcionalidad, los productores de alimentos son inducidos a introducir sistemas de control que garanticen la rastreabilidad y calidad de los insumos agrícolas. A ello se debe que la comercialización de productos agrícolas se haya convertido, en gran medida, en una cuestión de cumplir ciertas normas de calidad, como la fijación de

precios aceptables entre los productores y los compradores. La ampliación de los mercados y el precio más elevado de los productos básicos debería ofrecer a los productores oportunidades significativas de incrementar sus ingresos. Sin embargo, acceder a los mercados y mantenerse en ellos les exigirá observar normas sanitarias cada vez más estrictas. Se trata de un reto decisivo para los pequeños productores que deseen participar de forma significativa en la ampliación del mercado.

8. El sector privado también tiene un papel primordial en la esfera de la financiación rural, una herramienta de capital importancia para la reducción de la pobreza y el desarrollo rural. En las zonas rurales ya actúan muchos tipos de intermediarios financieros, desde la banca convencional hasta instituciones de microfinanciación (IMF) formales e informales. En general, la propiedad pública de las instituciones financieras ha registrado un declive a medida que los gobiernos han ido privatizando las entidades públicas. Además, la mayoría de las instituciones menos arraigadas destinadas a los pobres del medio rural han sido creadas completamente al margen del sector público (bien como asociaciones de crédito u ONG). En cualquier caso, los bancos agrícolas de propiedad del Estado con frecuencia han sufrido una combinación de interferencia política y deficiente viabilidad financiera, por lo que es previsible que la tendencia hacia las privatizaciones y la reducción de la función gubernamental continúe.

III. El mandato y el grupo-objetivo del FIDA

9. De conformidad con sus documentos constitutivos, el mandato general del FIDA consiste en movilizar recursos adicionales que se pondrán a disposición del desarrollo agrícola de los Estados Miembros en desarrollo en condiciones favorables. El grupo-objetivo del Fondo son las mujeres y los hombres pobres del medio rural (incluidos los pequeños agricultores, los asalariados del medio rural y los empresarios en pequeña escala). En su apoyo al desarrollo del sector privado, el FIDA centra sus esfuerzos en el extremo más débil de todo el sector privado. Sus actividades consisten en una combinación de asistencia financiera y asistencia técnica destinada a los pequeños agricultores y a las microempresas y las pequeñas y medianas empresas. Simultáneamente, el crecimiento económico y el progreso social de las zonas rurales depende en gran medida de la vitalidad y el rendimiento del sector empresarial privado local, y tanto las microempresas y las pequeñas y medianas empresas del plano local como las empresas de elaboración y comercialización de productos agrícolas más arraigadas desempeñan un importante papel en la subsistencia económica de los pequeños productores y de la población rural pobre en general. El establecimiento de vínculos eficaces con los operadores privados de mayores dimensiones es, por lo tanto, un aspecto de vital importancia para lograr el adelanto económico y social sostenible entre el grupo-objetivo del FIDA. En caso de no lograr esa vinculación, la capacidad del Fondo para hacer realidad su objetivo fundamental de reducir la pobreza rural resultaría enormemente mermada. De manera análoga, para la misión del FIDA es vital la creación de sistemas financieros sostenibles al servicio de la población rural pobre y de las microempresas y pequeñas y medianas empresas. Además, tal como se especificaba en el documento de la reposición relativo al sentido de apropiación de los países,¹ la participación activa del sector privado en los procesos de desarrollo de los países fortalece y amplía la apropiación de las intervenciones de desarrollo y aumenta su sostenibilidad.
10. Sin embargo, según se preveía, asociarse con el sector empresarial privado plantea retos y riesgos. El objetivo principal de dicho sector es obtener ganancias, en ocasiones a expensas de los pequeños agricultores y los asalariados del medio rural. Por lo tanto, es fundamental que el FIDA se asegure de que ninguna asociación con empresas del sector privado deriva en la explotación de sus

¹ Véase el documento "Enfoque del FIDA respecto de la sostenibilidad" (documento REPL.VIII/3/R.3).

grupos-objetivo y sí redundan en una situación de beneficio mutuo sostenible. De hecho, ésta es una función importante para el Fondo en ese tipo de asociaciones entre los pequeños agricultores y las empresas privadas. También se necesitan acciones específicas para abordar las limitaciones por razón de sexo a fin de lograr que las mujeres se beneficien de las nuevas oportunidades de mercado en pie de igualdad. Además, con objeto de lograr la sostenibilidad de las nuevas asociaciones selladas entre el sector empresarial privado y el grupo-objetivo del Fondo, el FIDA también tiene una función importante que desempeñar en el aumento de la capacidad de la población pobre a fin de que, a largo plazo, interactúe con el sector empresarial privado.

11. En virtud del *Convenio Constitutivo del FIDA*, la mayor parte de la financiación del Fondo, sobre todo en forma de donaciones y préstamos en condiciones favorables, está dirigida exclusivamente a sus Estados Miembros en desarrollo o a organizaciones intergubernamentales. Por medio de su limitada ventanilla de financiación mediante donaciones a nivel mundial y regional, el FIDA también puede conceder donaciones a ONG, organizaciones campesinas, y organizaciones de investigación sin fines de lucro, pero no puede proporcionar financiación al sector empresarial privado ni colaborar directamente con él. Cuando se creó el Fondo, en 1977, la mayor parte de la prestación de los servicios agrícolas en los países en desarrollo procedía de entidades del sector público y, desde entonces, el grueso de sus fondos se ha canalizado por conducto de los gobiernos centrales o de entidades controladas por el gobierno. Se plantea, pues, el interrogante de si un enfoque exclusivo de este tipo sigue siendo el modo más idóneo para lograr el avance sostenible de sus beneficiarios. El Fondo tiene posibilidades mucho más amplias de colaborar de forma directa con el sector empresarial privado en el contexto de las operaciones financieras y administrativas (por ejemplo, fondos fiduciarios, administración de cuentas en representación de los donantes) y está autorizado a emprender dicho tipo de actividades si se trata de propiciar su objetivo. No obstante, si bien podría haber mecanismos y oportunidades para que el FIDA ampliara su proyección al sector empresarial privado, dicha ampliación también entraña costos y riesgos, que se abordarán más adelante.

IV. La estrategia del FIDA en relación con el sector privado y la colaboración actual con el mismo

12. Hasta hace pocos años, se consideraba que los grupos-objetivo del FIDA formados por pequeños agricultores y otras comunidades pobres de ámbito rural eran sobre todo agentes económicos que operaban en el contexto de un modelo fundamentalmente de subsistencia, escasamente vinculado con el resto de la economía. La asistencia se limitaba al aumento de la producción agrícola, y se prestaba en forma de servicios públicos (servicios de extensión, crédito, infraestructura) y de aumento de la capacidad de las instituciones públicas responsables de la prestación de estos servicios. Reconociendo los drásticos cambios que han tenido lugar en las zonas rurales, desde entonces, el FIDA ha ampliado su enfoque de desarrollo rural y ha ideado una estrategia específica para sustentar su nueva visión.
13. En la estrategia para el desarrollo del sector privado y la asociación con él, que recibió la aprobación de la Junta Ejecutiva en abril de 2005,² se expone el marco teórico general propuesto por el Fondo para colaborar con el sector privado dentro de lo que es su actual estructura jurídica. En ella se establecen dos objetivos básicos para el FIDA: a) promover el desarrollo del sector privado en las zonas rurales, y b) forjar asociaciones locales, nacionales, regionales y mundiales con el sector empresarial privado que beneficien a los grupos-objetivo y les permitan salir de la pobreza. La estrategia se estructura en torno a tres grandes ejes de acción: i) el diálogo sobre políticas para el desarrollo del sector privado local; ii) las

² Documento EB 2005/84/R.4/Rev.1.

operaciones de inversión en apoyo del desarrollo del sector privado local, y iii) la asociación con el sector empresarial privado para movilizar inversiones adicionales y aportar conocimientos a las zonas rurales. Así pues, en la estrategia se apunta al sector empresarial privado como fuente de inversión y de conocimientos en las zonas rurales y como motor principal de la reducción de la pobreza estrechamente relacionada con el mandato del Fondo. Teniendo presente ese objetivo, se pone de manifiesto la importancia de establecer vinculaciones progresivas y regresivas entre los productores rurales y los mercados al alcance. También se señala la necesidad de que el FIDA estudie formas nuevas e innovadoras de mejorar el impacto de sus operaciones, asociándose con el sector empresarial privado. La estrategia para el desarrollo del sector privado y la asociación con él será evaluada por la Oficina de Evaluación del FIDA en 2009.

14. Es mucho lo que puede hacerse, y lo que ya se ha hecho, para poner en práctica la estrategia del FIDA en el contexto del actual modelo operativo del Fondo (véanse los recuadros 1 a 6 del apéndice). En el ámbito de proyectos sancionados para el sector público, se han ejecutado varias iniciativas interesantes en las que el sector privado participó de forma directa, entre las que se cuentan varios casos en los que un programa oficial se asignó a una iniciativa de gestión privada conexas con la agricultura por contrata o con vinculaciones con los mercados (véanse los recuadros 1 y 2). En las operaciones financieras del FIDA en el ámbito rural también se ha constatado una mayor participación de instituciones financieras de propiedad privada (véase el recuadro 3). Los servicios de refinanciación ideados para alentar a los bancos comerciales privados a conceder préstamos en las zonas rurales han sido particularmente satisfactorios (véase el recuadro 4). Estas iniciativas han tenido una buena acogida tanto por parte de los gobiernos interesados como de las comunidades en cuestión. A través de su limitada ventanilla de donaciones a nivel mundial y regional, el FIDA también ha tenido ocasión de destinar algunos recursos a apoyar el desarrollo empresarial del sector privado en favor de la población pobre, por ejemplo, en el caso de PhytoTrade, una asociación comercial de tipo afiliativo (véase el recuadro 5), o de contribuir a fondos de desarrollo orientados a empresas privadas, como el Fondo de Incentivos Empresariales para África (véase el recuadro 6). El FIDA probablemente podría hacer mucho más si pudiera cooperar con el sector privado apoyándose en un conjunto de modelos operativos e instrumentos financieros más amplios y flexibles. Una participación ampliada de este tipo supone riesgos y costos, así que se han de examinar varias posibilidades, una de las cuales es seguir operando según lo previsto en la estrategia vigente. En el resto de este documento se exponen más propuestas ambiciosas para su debate.

V. El enfoque de otras organizaciones de desarrollo

15. Al igual que el FIDA, la mayor parte de las instituciones financieras internacionales (IFI), ya sean multilaterales o bilaterales, inicialmente se crearon con un claro enfoque en el sector público. Sin embargo, estas instituciones han ido acusando los cambios del entorno económico en el que operaban, en particular, el papel cada vez más destacado del sector privado y su interacción con su propio mandato en materia de desarrollo y reducción de la pobreza. Al ver que el desarrollo del sector privado era el motor fundamental del crecimiento económico que reduce la pobreza, llegaron a la conclusión de que para mantener su pertinencia era determinante desarrollar la capacidad operativa adecuada para tratar con el sector privado de forma directa. En algunos casos, se crearon entidades independientes que operaban en paralelo con las instituciones originales para prestar apoyo al sector empresarial privado en los países en desarrollo. Cabe mencionar, *inter alia*, la Corporación Financiera Internacional (CFI); la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) y varios organismos bilaterales (por ejemplo, la Sociedad Alemana de Inversión y Desarrollo (DEG); la Sociedad de Promoción y Participación para la Cooperación Económica [PROPARCO], de Francia; el Grupo *Capital for Development* (CDC), del Reino Unido, y Swedfund, de Suecia. En otros casos, las

normas para la cooperación de la institución original fueron modificadas con posterioridad a su creación a fin de adaptarlas a las operaciones del sector privado mediante modalidades creadas especialmente (por ejemplo, el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Agencia Francesa de Desarrollo. Por último, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo se creó con la idea de atender a beneficiarios tanto del sector público como del sector privado.

16. En general, las actividades de estas IFI dirigidas al sector privado se han centrado en los sectores con una gran densidad de capital y con grandes necesidades de financiación, como la infraestructura. Su capacidad para atender a las necesidades de los grupos-objetivo del FIDA ha seguido siendo limitada debido a consideraciones de escala y de riesgo. Así pues, al Fondo le queda por abordar un significativo sector de necesidades de asistencia sin atender. Ello también le plantea oportunidades de asociarse con estos organismos sobre una base más amplia y de incitar a la comunidad de IFI a focalizarse más en las zonas rurales.
17. **Grupo del Banco Mundial.** El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Asociación Internacional de Fomento (AIF), que dirige, siguen ocupándose exclusivamente de prestatarios soberanos, y se centran en la esfera del desarrollo del sector privado mediante el fortalecimiento de un entorno propicio a las inversiones privadas, y el apoyo al crecimiento de los mercados internos de capital para financiar las pequeñas y medianas empresas. El Grupo del Banco Mundial también comprende a dos entidades independientes ideadas para atender a las necesidades financieras del sector privado de los países en desarrollo: la CFI y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI). La CFI, creada en 1956, actúa como órgano del Grupo del Banco Mundial para el sector privado. Promueve el desarrollo sostenible del sector privado y alienta el crecimiento de empresas productivas y de mercados de capital rentables mediante una combinación de inversiones en forma de préstamo y de participación en el capital, y de asistencia técnica. Crea alianzas con una amplia gama de terceras partes, incluidas fundaciones y organizaciones de beneficencia, a las que conecta con empresas a fin de subsanar deficiencias graves en esferas como la sostenibilidad del medio ambiente, la salud, la educación y el desarrollo rural. El OMGI ofrece productos relativos a la garantía para facilitar las inversiones privadas en los países en desarrollo.
18. El **Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD)** se creó en 1991 para ayudar a crear economías abiertas a los mercados y promover iniciativas privadas y empresariales en los países de Europa central y oriental (ulteriormente se agregaron los países de Asia central). A tal fin, invierte (en préstamos y participación en el capital) sobre todo en empresas privadas, pese a que su mandato original le concede flexibilidad para atender a clientes soberanos y no soberanos. También trabaja con empresas estatales (a menudo, sin el beneficio de una garantía soberana) en apoyo de su privatización o para mejorar los servicios municipales.
19. La **Agencia Francesa de Desarrollo (AFD)**, organismo del Gobierno francés de ayuda al desarrollo, originalmente funcionaba como una organización de financiación destinada estrictamente al sector público. En los últimos años, ha preparado una amplia gama de instrumentos financieros que le permiten financiar proyectos tanto del sector público como del sector privado. Sus operaciones contemplan donaciones, garantías, préstamos soberanos y no soberanos, e inversiones de capital social (de forma directa o bien a través de fondos de inversión). Para evaluar el perfil de riesgo de los proyectos del sector privado, la AFD recurre en parte a los conocimientos especializados de su subsidiaria, la PROPARCO, que fue parcialmente privatizada y se dedica plenamente a la financiación en el sector privado.

20. El **Banco Africano de Desarrollo (BAfD)** se ha fijado como objetivo estratégico de sus operaciones en África el desarrollo del sector privado. Para lograrlo, apoya la reforma de las políticas en sus países miembros de la región, ya sea mejorando la infraestructura física y financiera, facilitando conocimientos prácticos y transferencia de tecnología, y efectuando o catalizando inversiones directas en empresas privadas. Las operaciones de inversión directa (préstamos y participación en el capital) que no gozan de una garantía soberana se gestionan a través de la ventanilla del BAfD para el sector privado, creada en 1991 como parte de su Departamento para el Sector Privado, que también se ocupa de las operaciones de asistencia técnica destinadas al sector en cuestión. Las esferas de interés de las actividades del BAfD para este sector incluyen los proyectos relacionados con la infraestructura (en especial, los que tienen que ver con asociaciones público-privadas) y transacciones con intermediarios financieros en las que combina el apoyo financiero directo y la asistencia técnica a fin de fortalecer la capacidad de gestión de las instituciones financieras locales.
21. El **Banco Asiático de Desarrollo (BAfD)** presta asistencia directa a proyectos del sector privado en Asia a través de su Departamento de Operaciones del Sector Privado. Las operaciones de este departamento se centran fundamentalmente en los mercados de capital y los sectores financiero y de infraestructura. También invierte en otros sectores económicos mediante fondos de inversión destinados a las pequeñas y medianas empresas.
22. El **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)** fue ampliando su forma de participación de manera gradual para ir adaptándose a las operaciones no soberanas (incluidas las del sector privado). En la actualidad, apoya el desarrollo del sector privado en América Latina a través de tres servicios independientes: su propio Departamento de Financiamiento Estructurado y Corporativo (SCF), creado en 1994, la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). Las propias inversiones del BID en el sector privado se centran en empresas con una alta densidad de capital que operan en el sector de la infraestructura y la energía. La CII es una organización multilateral independiente afiliada al BID, cuyo propósito es impulsar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas como medio de ampliar el desarrollo económico sostenible. El FOMIN utiliza las donaciones para cooperación técnica en apoyo de mejoras del entorno comercial y para promover el crecimiento sostenible del sector privado.

VI. La labor futura del FIDA con el sector privado

23. La estrategia del Fondo para el desarrollo del sector privado y la asociación con él ha dado lugar a algunas iniciativas interesantes en el contexto de los programas gubernamentales, en especial en países en los que los gobiernos estaban dispuestos a utilizar fondos de préstamos del FIDA para colaborar con el sector empresarial privado local.
24. Sin embargo, por lo general el modelo operativo vigente del FIDA le impide interactuar con entidades comerciales privadas en el diseño y la ejecución de sus proyectos. Si bien los programas de los gobiernos centrales ofrecen oportunidades de participación con el sector empresarial privado, que sería apropiado determinar y perseguir más sistemáticamente, los instrumentos del Fondo no son suficientes para abordar las amplias necesidades de la población rural pobre en asociación con el sector empresarial privado. Tal como ha sucedido con otras IFI, para poder ampliar su colaboración con este sector, el Fondo necesita nuevos instrumentos que le permitan tratar directamente con las empresas y compañías privadas, así como con los representantes no gubernamentales de la sociedad civil local, en lugar de trabajar exclusivamente a través del gobierno. Un trato directo con el sector privado en toda la cadena de valor ofrecería al Fondo más medios para lograr resultados sostenibles en materia de desarrollo para el extremo más débil de la economía rural aprovechando sus propios fondos. El FIDA también tendría la

posibilidad de atraer recursos del sector privado a las zonas rurales si se ayudara a canalizar las remesas de dicho sector hacia el desarrollo rural (alentándolas, por ejemplo, mediante la cofinanciación del FIDA o con donaciones de contrapartida). De este modo, las empresas privadas no serían vistas exclusivamente como partes interesadas sino también como potenciales asociados y cofinanciadores de los programas del Fondo. Se dispone de una gama de posibles vías de colaboración directa con el sector privado, cada una de las cuales supone desafíos y oportunidades. Estas opciones se abordan a continuación.

Programas de creación de vínculos con el mercado

25. Con objeto de que los pequeños productores agrícolas mejoren las prácticas de gestión agrícola y las normas sanitarias y de calidad a un nivel en que puedan ser plenamente integradas en la economía comercial suele ser necesaria una combinación de asistencia financiera y no financiera. Lo ideal es que las disposiciones efectivas para organizar este tipo de programas se organicen en el plano local, aunque es posible que se necesite la participación de diversos agentes. Entre otros, podrían incluirse los propios agricultores (de forma individual o como asociación); quienes se dedican a la elaboración y el comercio de productos agrícolas como mercados potenciales, que podrían comenzar a participar en el diseño, la cofinanciación y/o ejecución del conjunto de iniciativas; las ONG y los prestadores de servicios locales, y los bancos rurales o las IMF, que prestarían servicios financieros a los agricultores. En estas actividades se han de tener en cuenta las funciones según el sexo en toda la cadena de valor para garantizar la igualdad de oportunidades para las mujeres. Entre los objetivos clave de los programas de creación de vínculos con el mercado cabe citar los siguientes: a) difundir las mejores prácticas agrícolas a fin de aumentar la productividad y reducir la huella ambiental de la agricultura (solucionando las preocupaciones cada vez mayores sobre la escasez de tierra y de agua); b) crear valor a lo largo de la cadena de suministro y acceso a los mercados en favor de los agricultores (por ejemplo, mediante la introducción de nuevas variedades de semillas mejor adaptadas a los requisitos del mercado); c) cumplir con los requisitos de rastreabilidad en la cadena alimentaria, y d) promover prácticas laborales justas, por ejemplo oportunidades para la mujer en pie de igualdad. Las empresas privadas de elaboración y comercialización también pueden actuar como canales de transferencia de fondos a los agricultores (en forma de adelantos de gastos en función de la producción agrícola futura conforme a la modalidad de agricultura por contrata). La labor del ámbito de la financiación agrícola o de programas de agricultura por contrata mediante empresas arraigadas permitiría al FIDA aumentar el acceso de los agricultores locales a los insumos y la financiación necesarios.

Asistencia a las microempresas y las pequeñas y medianas empresas

26. En gran medida, la reducción de la pobreza rural guarda relación con la capacidad de la población pobre de diversificar sus fuentes de ingresos recurriendo al empleo en empresas en los sectores no agrícolas. Así pues, las microempresas y las pequeñas y medianas empresas están llamadas a desempeñar una función vital en toda estrategia de reducción de la pobreza a largo plazo. La creación de empresas rurales hace frente a limitaciones financieras y no financieras, incluida la falta de acceso a los servicios conexos, la insuficiencia de competencias de gestión y la capitalización deficiente. Para resolver estas cuestiones con eficacia al FIDA le hace falta una combinación de instrumentos difíciles de ensamblar en su actual estructura operativa. Tal como se analizará más adelante, la promoción de los servicios financieros en las zonas rurales a menudo supone la participación de bancos privados, un enfoque que el Fondo no está dispuesto a adoptar fácilmente. Del mismo modo, el Fondo precisa de nuevos instrumentos operativos para asumir desafíos como el de idear un servicio de asesoramiento comercial sostenible con el fin de mejorar las competencias de gestión de las comunidades rurales al tiempo

que se aborda la falta de capital social en las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (por ejemplo, mediante la participación en fondos de inversiones centrados en las pequeñas y medianas empresas que equilibren los objetivos financieros y de desarrollo).

Financiación rural

27. Pese a que el acceso a mercados financieros eficientes es una condición fundamental para el desarrollo económico, en las zonas rurales de los países en desarrollo esta condición en gran medida no se cumple. El objetivo institucional del FIDA de promover la creación y el desarrollo sostenible de instituciones financieras que presten servicios a la población rural pobre es, pues, primordial para su misión. Para alcanzar su objetivo de desarrollo último, el FIDA debe promover con más dinamismo el desarrollo institucional y la sostenibilidad de los proveedores de servicios financieros rurales. Los bancos comerciales suelen resistirse a financiar microempresas y pequeñas y medianas empresas, y es posible que necesiten apoyo e incentivos para adaptar sus productos y sistemas internos a fin de poder responder al perfil específico de los clientes del ámbito rural. Las instituciones menos arraigadas, entre ellas, los proveedores de microcréditos, también necesitan una combinación de apoyo financiero y asistencia técnica para mejorar su capacidad de gestión (gestión de la cartera, gestión de riesgos, aumento de la capacidad del personal), para lo cual la participación directa del FIDA sería ideal.
28. Es posible que las instituciones financieras rurales también necesiten capital adicional, y el Fondo les podría ayudar a conseguirlo a través de inversiones de capital o cuasi capital (por ejemplo, para llegar a tener el capital mínimo exigido por ley para transformar instituciones informales en instituciones formales). En muchas regiones, la supervisión de las IMF se ve dificultada por la ausencia de un marco normativo eficaz, lo cual complica la inversión directa. A fin de eludir estas limitaciones, el FIDA podría plantearse la posibilidad de unirse a otros organismos de desarrollo que han aunado esfuerzos para apoyar a intermediarios privados que negocian con las IMF en el ámbito de un país o una región. Así pues, una gama más amplia de instrumentos financieros proporcionaría al Fondo la flexibilidad que tanto necesita para abordar las limitaciones de financiación e institucionales del sector de las finanzas rurales.

Recaudar fondos procedentes de fuentes innovadoras

29. Contrariamente a lo que ocurre con la mayor parte de las demás IFI, para financiar sus operaciones, hasta ahora, el FIDA ha contado exclusivamente con las reposiciones periódicas de capital (junto con los reflujos y los pagos en concepto de intereses). Sin embargo, está suficientemente demostrado que, tanto dentro de los órganos gubernamentales como en el sector privado, se cuenta con cantidades significativas de recursos para programas de ayuda bien estructurados concebidos para solucionar cuestiones fundamentales de desarrollo. Varias IFI han tomado nota de ello y se han esforzado por recaudar financiación de fuentes innovadoras mediante programas de divulgación destinados a donantes no tradicionales, entre ellos empresas privadas, particulares y fundaciones. Habida cuenta de lo específico de su mandato, una de las opciones para el FIDA es emular estos esfuerzos y formular un programa de colaboración similar. El Fondo está muy bien situado para establecerse como asociado clave de donantes que deseen focalizarse en cuestiones de interés actual como la agricultura, la pobreza rural, el uso de la tierra y el agua, y el cambio climático.
30. Varios donantes ya se han aproximado al FIDA con propuestas concretas, entre ellos, varios gobiernos de Estados Miembros y fundaciones privadas (por ejemplo, la Fundación Bill y Melinda Gates). El Fondo se propone emprender y desarrollar dos o tres asociaciones a largo plazo con partes externas durante el próximo período de reposición. De este modo procuraría aprovechar sus propios recursos y lograr beneficios añadidos para los países en desarrollo al tiempo que, en el caso de tratarse de asociados privados, se aprovecharían la perspectiva y los conocimientos

prácticos del sector privado para abordar las cuestiones de desarrollo. Ahora bien, es probable que las fuentes no tradicionales fueran más accesibles para el FIDA si las solicitudes de financiación se realizaran en el contexto de asociaciones programáticas organizadas en torno a enfoques innovadores de desarrollo rural. Por lo tanto, la ampliación de las fuentes de financiación del Fondo a fin de aprovechar su reposición periódica de capital está íntimamente relacionada con su capacidad para crear nuevos instrumentos y mecanismos de financiación.

Ventaja comparativa del FIDA y propuesta de función futura

31. Las ventajas comparativas del FIDA para abordar la interfaz crucial entre pobreza rural y desarrollo del sector privado supone: a) el conocimiento cabal de los retos que se plantean a su población-objetivo en materia de desarrollo, incluidas las dificultades relacionadas con las cuestiones de género, y b) la familiaridad con las zonas rurales en las que se encuentran muchos de estos grupos-objetivo.
32. Por lo tanto, el objetivo básico para el FIDA de las transacciones en las que participa el sector empresarial privado es movilizar a las fuerzas del mercado en favor de las mujeres y los hombres pobres del medio rural. Para lograr este objetivo, el Fondo puede interactuar más sistemáticamente con el sector empresarial privado en el diseño, la financiación y la ejecución de sus proyectos. Sin embargo, también necesita instrumentos financieros que le permitan negociar directamente con las entidades y empresas privadas en el contexto de proyectos claramente orientados al desarrollo, de conformidad con su mandato. Ello supone préstamos directos, inversiones de capital o cuasi capital en empresas privadas (incluidas las asociaciones de agricultores), fondos de inversión e intermediarios financieros como complemento a sus actividades habituales de inversión soberanas. También supone el empleo de fondos en forma de donación en programas en los que intervienen las empresas privadas (por ejemplo, mediante donaciones de contrapartida) o las ONG (como organismos de ejecución).
33. Al gestionar este tipo de transacciones, el FIDA se fijaría dos objetivos fundamentales: a) ampliar la financiación (de forma directa o mediante intermediarios) al extremo más débil del universo empresarial rural a fin de estimular su desarrollo, y b) crear asociaciones con agentes comerciales de mayor magnitud para promover las perspectivas económicas de los pequeños productores en sus zonas de operación.
34. En el diseño de una operación típica se deberían contemplar los aspectos siguientes:
 - i) Atender las necesidades de asistencia técnica y financiera de las comunidades de agricultores, haciendo participar a las empresas de elaboración y comercialización de productos agrícolas en el diseño, la financiación y la ejecución de los programas concebidos para crear o fortalecer vínculos con el mercado. Se deberían considerar las inversiones directas con asociaciones y cooperativas de agricultores. Se deberían buscar con interés las oportunidades de cofinanciación con asociados empresariales privados. El préstamo directo a las empresas y compañías privadas sería ocasional y, por lo general, tendría la finalidad específica de apoyar a los grupos de agricultores de interés para el FIDA.
 - ii) Apoyar a las empresas rurales medianas (por ejemplo, elaboradores de productos agrícolas, proveedores de insumos) que carezcan de acceso a suficiente financiación. Se habría de estudiar la posibilidad de que el FIDA participara en fondos de capital de riesgo destinados a las empresas y compañías rurales de determinados países o regiones.

- iii) Ampliar el enfoque del FIDA de la financiación rural, tratando directamente con las instituciones que prestan servicios financieros a las microempresas y a las pequeñas y medianas empresas, o a los pequeños agricultores. Las inversiones en instituciones financieras de este tipo (por la vía directa o a través de una estructura central) incitaría al Fondo a centrarse más sistemáticamente en la cuestión vital de la sostenibilidad financiera. También estimularía el uso de los recursos del FIDA en inversiones de cuasi capital (o de capital) a fin de mejorar la estructura financiera de las instituciones particularmente pertinentes para su misión.
35. Consideraciones financieras aparte, el FIDA correría el riesgo potencial de que ni sus objetivos de desarrollo ni su política de focalización se cumplieran plenamente al trabajar con el sector empresarial privado en el contexto de las cadenas de valor agrícola; se habría de manejar este riesgo con cuidado. Sin embargo, también es cierto que las operaciones basadas en el mercado ofrecerían al FIDA la oportunidad de abordar y corregir el sesgo intrínseco de las fuerzas del mercado favorables a los grandes productores. También le permitirían promover la difusión de prácticas laborales y ambientales justas y eficaces en la modalidad de agricultura por contrata y, al mismo tiempo, detectar oportunidades concretas en pro de las mujeres y otros grupos de población en situación desfavorecida. Un aspecto importante de la colaboración del FIDA con el sector empresarial privado sería realizar un seguimiento del impacto de las operaciones en el desarrollo según indicadores de desempeño específicos y cuantificables.
 36. El objetivo último del FIDA es optimizar el impacto de sus operaciones al tiempo que procura aprovechar unos recursos que, posiblemente, sigan siendo limitados si se compara con las enormes necesidades de financiación de la población rural pobre. Habida cuenta del entorno comercial predominante en las zonas rurales, el tipo de proyectos y programas que generan los mayores beneficios a largo plazo para los pequeños productores ha cambiado. La colaboración con el sector privado brinda al FIDA muchas oportunidades de progreso, y la perspectiva de una mayor eficacia a la hora de atender las necesidades de desarrollo de sus grupos-objetivo. Ello puede suponer operaciones de mayor riesgo, con un mayor impacto en términos de desarrollo, preferiblemente, sobre la base de riesgos compartidos. Sin embargo, seguir aplicando el enfoque habitual también entraña graves riesgos, sobre todo el riesgo de que la pertinencia del Fondo para lograr el desarrollo sostenible en las zonas rurales decline con el tiempo.
 37. La capacidad del FIDA para coordinar sus actividades con agentes más grandes del sector privado y sacar provecho de la nueva dinámica de mercado dependerá de la solidez y la diversidad de las cadenas de valor en el sector agrícola, del sector de los servicios financieros y del conjunto de la economía rural, en cada uno de los países de que se trate. El objetivo, sin embargo, es que cuando sea posible el FIDA genere sinergias y optimice el efecto multiplicador de su escasa financiación en condiciones favorables. En ese contexto, el sector privado tiene para el Fondo el potencial de llegar a ser: a) un asociado en el diseño, la financiación y la ejecución de sus operaciones; b) el receptor de inversiones directas cuando ello pueda contribuir a los objetivos de reducción de la pobreza del Fondo, y c) una fuente adicional de financiación sobre una base programática.
 38. En resumen, para responder a la función emergente del sector privado en las economías rurales de los países en desarrollo y tomar en consideración los resultados de la evaluación de la estrategia para el desarrollo del sector privado y su asociación con él, prevista para 2009, el FIDA propone adoptar las medidas clave expuestas en la sección siguiente.

VII. El camino por delante: medidas clave

39. En primer lugar, el Fondo seguirá trabajando en el marco actual de la estrategia para el desarrollo del sector privado y su asociación con él y dentro de su programa ordinario para realizar más operaciones del tipo descrito anteriormente (véanse los ejemplos en el apéndice). La atención se focalizará en ayudar a crear las condiciones que permitan crear asociaciones satisfactorias entre los pequeños agricultores y los operadores más grandes del sector privado o las empresas privadas como parte del programa ordinario de préstamos del Fondo, cuidando tanto las condiciones que respaldan la inversión del propio capital del sector privado como la necesidad de velar por que la asociación redunde en beneficio de ambas partes. Tal como se expone en la estrategia antes mencionada, el FIDA también procurará aprovechar los recursos/mecanismos existentes en el sector privado para reducir la pobreza rural. El programa de donaciones también se irá utilizando cada vez más para apoyar disposiciones institucionales innovadoras que promuevan las asociaciones con el sector privado. Esto se recogerá en la política revisada sobre donaciones que se presentará a la Junta Ejecutiva en diciembre de 2009.
40. En segundo lugar, el FIDA también estudiará con asociados potenciales, teniendo en cuenta las instituciones y servicios ya existentes, la necesidad de un nuevo fondo a fin de promover las inversiones del sector privado en las zonas rurales. Si se determina que efectivamente existe tal necesidad, se preparará una propuesta pormenorizada que se presentará a la Junta Ejecutiva para su aprobación antes de diciembre de 2009. Dicho fondo tendría dos finalidades amplias: proporcionar financiación para inversiones dirigidas al sector privado, y ofrecer apoyo normativo e institucional en la creación de un entorno propicio al desarrollo del sector privado. Este fondo se financiaría con recursos movilizados de fondos soberanos de inversión, donaciones de donantes multilaterales y bilaterales (incluidas las donaciones del programa del FIDA), así como contribuciones de fuentes no gubernamentales (con inclusión de fundaciones y donantes privados).
41. En tercer lugar, el FIDA evaluará la necesidad, el valor agregado y la viabilidad de desarrollar instrumentos nuevos para colaborar directamente con el sector privado, por ejemplo mediante préstamos no soberanos e inversiones de capital social. A tal fin, y teniendo en cuenta la experiencia tras estudiar la posibilidad del fondo mencionado *supra*, el FIDA presentará a la Junta Ejecutiva, antes de diciembre de 2011, un examen en el que se analizará la experiencia de otros organismos internacionales dedicados al desarrollo que han ampliado el ámbito de sus operaciones y sus instrumentos a fin de colaborar de forma directa con el sector privado. Este tipo de instrumentos puede proporcionar flexibilidad para tratar directamente con una gama más amplia de asociados de los sectores público y privado. Este, por ejemplo, fue el enfoque adoptado cuando se creó el BERD y, más recientemente, ha sido adoptado también por varios bancos regionales de desarrollo y la AFD. Se reconoce, no obstante, que la elaboración de dichos instrumentos tendría importantes consecuencias para la estructura actual del Fondo, su gestión de los riesgos financieros y el desarrollo de la capacidad institucional y del personal.³ También sería necesaria la aprobación de los órganos rectores competentes.

³ Un elemento importante sería la capacitación del personal recurriendo a programas de intercambio o al envío en comisión de servicio a otras IFI de mayor experiencia en el sector privado (como por ejemplo la AFD).

<p>Box 1 – Madagascar - linking rural producers to export markets</p> <p>The Rural Income Promotion Programme is helping small-scale agricultural producers in north-east Madagascar to commercialize new products by creating sustainable linkages with buyers. It does so by creating “partnership poles” that bring together local authorities, local producers, exporters and microfinance institutions. Whereas producers used to be overly dependent on intermediaries and there was little confidence among partners, the poles allow partners to negotiate contracts on equitable terms. Within each pole, producer organizations are grouped into an agricultural cooperative operating as a Market Access Centre and responsible for managing a collection and storage space for the products. The cooperatives help producers to find the best commercial outlets, meet exporters’ standards, and build lasting partnerships with commercial operators. Typical products for export include cloves, lychees, honey and chilli peppers. Most of these products are now exported to Europe, Asia and the United States, earning local producers significantly higher prices than they would fetch on the domestic market. The programme was initiated in 2004 and is expected to run for eight years. To date, seven partnership poles have been initiated, with a further ten to be established in the near future.</p>	<p>Box 2 - Rwanda - Smallholder Cash and Export Crops Development Project</p> <p>The project, which provided for the development of new tea plantations, anticipated the construction of a tea processing factory by a private investor. When this failed to materialize, an alternative was developed in the form of a joint-venture company involving a new private investor, the government and farmer cooperatives. The new company, the Nshili Tea Company, established a processing plant close to the plantation. This solution has proved beneficial to all players. Small producers sell tea from their own plots to the company while also working on other estates owned by the private investor. They collectively own a 15 per cent share in the company and sit as members on the board of directors of the company. The investor holds a 70 per cent share in the company and brought the long-term financial resources required for the construction of the processing plant. The investor has helped build the capacity of smallholders to deliver a quality product, training them in collection and cutting techniques, and helping ensure compliance with international standards.</p> <p>Rwandan tea leaves are of excellent quality. The development and promotion of tea offers good potential for economic growth in the country, and an opportunity to increase incomes for poor rural households. The project continues to build the capacity of the cooperatives to influence prices, deal with exporters, and learn management techniques. Meanwhile another tea estate was developed in Mushubi with a view to replicating a similar partnership.</p>
<p>Box 3: Equity Bank Kenya – providing credit across the value chain</p> <p>Part of IFAD’s Smallholder Horticulture Marketing Programme in Kenya is used to support the National Accelerated Agricultural Inputs Access Programme (NAAIAP) established as a partnership with the Ministry of Agriculture and the Alliance for a Green Revolution in Africa (AGRA). IFAD and AGRA have each contributed US\$2.5 million to the programme. The NAAIAP which is managed by the Equity Bank in Kenya (a private bank) is intended to help small-scale horticulture farmers and others involved along the value chain to improve productivity and build viable businesses. The Programme enables the Equity Bank to improve the terms of financial services offered to agricultural sector players (from input supply to marketing), e.g. by establishing a guarantee fund and dropping interest rates from about 15 per cent to 12 per cent. Other partners are expected to join the programme as its scope expands.</p>	<p>Box 4: Refinancing attracts private banks to the rural areas in transition economies</p> <p>Starting in 2000, IFAD introduced refinancing facilities as part of its rural finance programmes in Moldova, Macedonia and Armenia to spur (private) commercial bank lending in rural areas. A Refinancing Unit was established in each country, typically under the Ministry of Finance, to manage the scheme. Upon receiving a loan request from a rural client, each eligible financial institution could then seek refinancing from the Unit as a funding source for the transaction. These refinancing facilities provided much needed capital for rural investment in the three countries, encouraging financing institutions to expand their commitment to rural finance. Such refinancing facilities being fully funded by IFAD do not put any burden on state budgets, but remain dependent upon the governments’ willingness to pass on part of the proceeds of an IFAD loan to private financial institutions rather than to public-sector entities. Despite the positive results, replication elsewhere has as a result been limited.</p>

Box 5: PhytoTrade Africa - commercializing natural products to benefit IFAD’s target group

PhytoTrade Africa is a member-based trade association generating additional incomes for small-scale rural communities in Southern Africa through market mechanisms. It was established to help create a network of sustainable and equitable processing industries making use of natural resources accessible to poor rural communities. PhytoTrade links and coordinates agroprocessors in several countries across the region, investing in product research and development, engaging export buyers, and developing and sustaining long-term business partnerships. It helps its private sector member companies build their capacity to develop niche products made from local resources, and trade on European export markets. These companies buy raw material harvested from the wild from rural suppliers, which is then processed into natural oils, health care products, herbal teas, jams, and nutritional supplements. In 2007 nearly 15,500 primary producers sold more than 80 tons of raw or semi-processed natural products to PhytoTrade members. A total of 50 new products have been developed, many of which have received organic and Fairtrade certification.

Box 6: African Enterprise Challenge Fund - leveraging investments from the private sector

In 2008, with a small regional grant of US\$200,000, IFAD became one of six donors contributing to the African Enterprise Challenge Fund. The Fund, worth a total of US\$50 million, offers matching grants to small and medium businesses across the African continent with demonstrable benefits to poorer rural people and the rural economy.

The African Enterprise Challenge Fund is hosted by the Alliance for a Green Revolution in Africa, while its daily operations are overseen by the management consultancy firm KPMG. The recently-launched fund has received over two hundred applications in the first round of its grant disbursement but is also proactive in scouting for potential entrepreneurs. Successful recipients will be private sector entrepreneurs who have found profitable ways of improving market access and functioning for the poor, especially in rural areas.

