

A smiling man wearing a blue cap with the word "VINDSOR" on it and a beige button-down shirt stands in a vineyard. He is holding a small white card in his left hand. The background shows lush green grapevines with clusters of grapes.

GLOBAL
PARTNERSHIPS

Idepro Caso de Estudio

Obtener una visión más profunda
de los clientes servidos y los
resultados logrados en la cadena
de valor de la uva



Índice

Resumen ejecutivo	3	Resultados	13
ANTECEDENTES DEL PROYECTO	4	 PERFIL DE POBREZA	14
OBJETIVOS Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	5	<i>Un perfil de Gonzalo Ortega</i>	<i>14</i>
RESULTADOS	6	 CONOCIMIENTOS Y COMPORTAMIENTO	16
IDEAS CLAVE	8	<i>Conocimientos</i>	<i>17</i>
		<i>Comportamiento</i>	<i>18</i>
		 RESULTADOS ECONÓMICOS	20
		<i>Rendimiento</i>	<i>20</i>
		<i>Ingresos</i>	<i>21</i>
		<i>Activos agrícolas</i>	<i>21</i>
Antecedentes del Proyecto	9	 RESILIENCIA ECONÓMICA	23
OBJETIVOS DE IMPACTO	10	<i>Variabilidad de ingresos y herramientas financieras</i>	<i>24</i>
<i>Global Partnerships</i>	<i>10</i>	<i>Seguridad alimentaria</i>	<i>25</i>
<i>IDEPRO</i>	<i>10</i>		
MEDICIÓN DEL PROGRESO	11		
<i>Hipótesis operativa</i>	<i>11</i>		
<i>Preguntas de la investigación</i>	<i>12</i>		
<i>Métodos de la investigación</i>	<i>12</i>		
		Organizaciones Participantes	26



Resumen Ejecutivo

Project Background

ANTECEDENTES DEL PROYECTO

Global Partnerships (GP) es un inversionista impulsado por el impacto, que tiene la misión de expandir la oportunidad para las personas que viven en pobreza. GP invierte en socios empresariales sociales que brindan productos y servicios de alto impacto que les permiten a las personas ganarse la vida y mejorar sus vidas. La cartera de GP está compuesta por una creciente cantidad de iniciativas de inversión diseñadas para abordar diversos aspectos de la pobreza.

Administración de Impacto

GP se dedica a comprender los resultados que se alcanzan a través de sus inversiones. Emplean una práctica iterativa de administración de impacto que utiliza datos cualitativos y cuantitativos de diversos dominios para obtener una percepción más profunda sobre qué funciona, por qué, para quién y en qué circunstancias. Como parte de su programa de experiencia en curso, GP inició una iniciativa de estudios de casos con un grupo selecto de socios en diversas de sus iniciativas de inversión. Este informe describe los resultados del estudio de caso realizado por Microfinance Opportunities (MFO) en asociación con el socio de GP, IDEPRO IFD.

SOBRE IDEPRO

IDEPRO es una institución micro financiera (IMF) que está alineada con la Iniciativa de Finanzas Centradas en Medios de Vida Rurales y Educación de GP.

La IMF boliviana trabaja en diversas cadenas de valor, ofreciendo crédito especializado y asistencia técnica (TA) a los productores y microempresas que participan de dichas cadenas. IDEPRO considera que proporcionar crédito para capital de trabajo a los productores les permitirá invertir en sus negocios, generando crecimiento de la actividad económica. Por otro lado, considera que la TA puede potenciar el impacto del servicio de crédito, ayudando a eliminar los obstáculos que los productores enfrentan en su actividad económica y en sus relaciones comerciales dentro de la cadena de valor.

En la cadena de valor de la Uva, un sector productivo que IDEPRO atiende con sus servicios especializados y donde se centra este estudio de caso, se ofrecen dos programas que brindan distintos niveles de asistencia. En el Programa Financia, los agricultores reciben crédito y un diagnóstico y plan de mejora agrícola personalizado, lo que representa una oferta de TA básica. En el Programa Impacta, los clientes además de recibir crédito, junto con un diagnóstico y plan de mejora personalizado, reciben TA exhaustiva y continua.

IDEPRO es una institución altamente comprometida con la medición de resultados en sus clientes, realizando análisis comparativo permanente de indicadores de la unidad económica, antes y después de ser desembolsado el crédito. Este estudio de caso contempla una triangulación entre los datos recogidos por el estudio y datos proporcionados por IDEPRO de su sistema de evaluación.

GLOBAL PARTNERSHIPS EN NÚMEROS*

19 PAÍSES DONDE GP HA TRABAJADO

121 SOCIOS

10 MILLONES DE VIDAS IMPACTADAS (número estimado resultado de las inversiones de GP en sus socios)

\$300.4 MILLONES DE CAPITAL EXTENDIDO

13 INICIATIVAS DE INVERSIÓN

**Acumulado al 31 de marzo de 2018*



SOCIO: Idepro

PAÍS: Bolivia

FUNDADO: 1991

CADENAS DE VALOR:

Castaña; Uvas, vino y Singani; Textiles, Quinoa

Objetivos y diseño de la investigación

GP, MFO e IDEPRO buscaron examinar esta hipótesis a través de la realización de una encuesta dirigida a los clientes de IDEPRO. Para guiar el programa de investigación, las organizaciones asociadas identificaron cuatro preguntas de investigación:

- 👤 ¿Cuál es el perfil de pobreza de los clientes de la cadena de valor de la uva?
- 🧑🏫 ¿La asistencia técnica que brinda IDEPRO aumenta el conocimiento y la adopción de mejores prácticas de los agricultores?
- 👨🏫 ¿Demuestran los clientes progreso hacia resultados económicos intermedios, como mejoras en el rendimiento, ingresos y la acumulación de activos?
- 📈 ¿Demuestran los clientes progreso hacia resultados económicos a más largo plazo? Específicamente, ¿muestran señales de mayor resiliencia económica?

Para cada pregunta, GP e IDEPRO también buscaron comprender si había diferencias entre los Programas Financia e Impacta.

Para responder a estas preguntas, MFO encuestó a 299 productores de vid clientes de IDEPRO de la cadena de valor de la uva, correspondientes a 249 de los 493 clientes del Programa Financia y 50 de los 51 clientes del Programa Impacta. MFO diseñó el instrumento de encuesta junto con el asesoramiento de GP e IDEPRO para enfocarse en los indicadores importantes con el fin de responder a estas preguntas de investigación; se recogieron datos cuantitativos y cualitativos sobre diversos indicadores; sin embargo se aclara que no se trata de una encuesta exhaustiva sobre el bienestar económico, el comportamiento ni los conocimientos de los agricultores. Este estudio proporciona datos descriptivos sobre todos los clientes encuestados y proporciona algunas comparaciones entre los Programas Financia e Impacta. Además, MFO incluyó preguntas para examinar cómo los conocimientos, el comportamiento y el bienestar han cambiado con el tiempo.

EL 55% DE LOS CLIENTES DE LA CADENA DE VALOR DE LA UVA DE IDEPRO FUERON ENCUESTADOS EN ESTE CASO DE ESTUDIO

544 EL TOTAL DE CLIENTES DE IDEPRO EN LA CADENA DE VALOR DE LA UVA



■ CLIENTES DE FINANCIA
■ CLIENTES DE IMPACTA

Resultados

Los resultados del estudio de caso, que se enfocaron en los productores de vid clientes de IDEPRO de la cadena de valor de la uva, sugirieron lo siguiente:

-  Es probable que los clientes vivan en una condición de pobreza moderada, sin una diferencia significativa en los niveles de pobreza entre los clientes del programa Financia y los del programa Impacta.
-  Los programas de TA de IDEPRO son efectivos para mejorar los conocimientos y cambiar el comportamiento del agricultor, y el programa Impacta es más efectivo que el programa Financia en generar estos cambios.
-  Es probable que los clientes estén mejorando su bienestar económico, pero hay poca evidencia en este punto de que un programa tenga un mejor rendimiento que el otro, aunque el estudio solo compara los últimos dos ciclos agrícolas.
-  Los clientes en ambos programas, Financia e Impacta, tienen dificultades en su capacidad de ajuste ante los shocks económicos adversos. Esto sugiere que, aunque el bienestar económico puede estar mejorando, estos cambios aún no se traducen en mejoras en el largo plazo.¹



1. Aunque los datos sugieren una mejora en el bienestar económico, el diseño de la investigación no permite que MFO establezca definitivamente si estas mejoras se producen debido a la participación en IDEPRO. En otras palabras, MFO no puede determinar que los agricultores en cualquiera de los programas hayan experimentado un bienestar económico mejorado gracias a la programación o el crédito de IDEPRO.

Tabla 1: Resumen detallado de los hallazgos

PREGUNTA DE LA INVESTIGACIÓN & SUBTEMA	FINANCIA (CRÉDITO + TA BÁSICA)	IMPACTA (CRÉDITO + TA AVANZADA)
Perfil de pobreza		
Alcance de la extensión de la pobreza	<p>En promedio, el 13 por ciento de los clientes encuestados vivía en la línea de pobreza nacional de Bolivia o debajo de esta. No obstante, alrededor del 50 por ciento de los clientes vive muy por debajo de la línea de pobreza nacional, lo que sugiere que los clientes vivían en condiciones de pobreza moderada y no en condiciones de pobreza extrema.</p> <p>Para comparar, el Banco Mundial calcula que el 39 por ciento de los bolivianos vive por debajo de la línea de pobreza nacional.</p>	
Administración agrícola		
Conocimientos agrícolas	Clientes del programa Financia demostraron un buen nivel de conocimientos, pero no tan altos en cuanto a la efectividad y los peligros de los pesticidas y cómo protegerse contra estos.	Clientes del programa Impacta demostraron altos niveles de conocimiento sobre la efectividad de los pesticidas, los peligros y los métodos de protección.
Registros	El treinta y siete (37) por ciento de los clientes mantuvo algunos registros sobre el uso de insumos, rendimiento y ganancias.	El ochenta (80) por ciento de los clientes mantuvo algunos registros sobre el uso de insumos, rendimiento y ganancias.
Procesos implementados	Los clientes del programa Financia demostraron tasas inferiores de uso de procesos avanzados en comparación con Impacta; y la mayoría que adaptó un proceso avanzado, lo hizo después de acceder a los servicios de IDEPRO.	Los clientes del programa Impacta demostraron uso de procesos agrícolas más avanzados, incluido el análisis de suelos, conocimiento de técnicas de cultivo para reducir la incidencia de plagas, uso de equipo de protección en la aplicación de agroquímicos, gestión adecuada de residuos de pesticidas, almacenamiento adecuado de plaguicidas, y técnicas de reciclaje.
Resultados económicos intermedios		
Rendimiento	En promedio, los clientes de los programas Financia e Impacta vendieron un mayor volumen de uvas en la cosecha más reciente, en comparación con el año anterior. No obstante, la diferencia entre los dos años estudiados (2016 y 2017) no fue estadísticamente significativa, y no hubo diferencia entre los dos grupos. ²	
Ingresos³	El sesenta y tres (63) por ciento de clientes del programa Financia informaron percibir un aumento en sus ingresos en el último año.	El cincuenta (50) por ciento de clientes del programa Impacta informaron percibir aumentos en sus ingresos en el último año.
Acumulación de activos	Un porcentaje más bajo de los clientes del programa Financia tenían activos agrícolas, en comparación con los clientes del programa Impacta. En general se observa que ambos grupos acumulan activos en porcentajes similares después de que empiezan a trabajar con IDEPRO.	Los datos sugieren que los clientes de Impacta tenían una probabilidad más grande de poseer activos de alto valor, como tractores, que los clientes de Financia, aunque la mayoría de clientes del programa Impacta tenía equipos mecanizados básicos.

2. Este análisis utilizó un modelo de regresión que controla la participación de los clientes de IDEPRO en el programa, el tiempo de permanencia en el programa, el tamaño de la tierra, la cantidad de tierra cultivada, la educación y la edad. Existen otras numerosas variables que afectan la producción agrícola que la encuesta no pudo capturar y que podrían afectar estos resultados.

3. Esta diferencia podría deberse al hecho de que los clientes de Impacta tenían probabilidades más altas de llevar registros de su producción, ventas e ingresos y, por lo tanto, podían recordar estas cifras con mayor precisión que los clientes de Financia que confiaban principalmente en la memoria y la percepción.

PREGUNTA DE LA INVESTIGACIÓN & SUBTEMA	FINANCIA (CRÉDITO + TA BÁSICA)	IMPACTA (CRÉDITO + TA AVANZADA)
Resiliencia económica		
Variabilidad de ingresos	Dos tercios de los clientes encuestados informaron que en sus percepciones, sus ingresos no eran confiables.	
Gastos inesperados	<p>El noventa y cinco (95) por ciento de los clientes encuestados informó que les preocupaba conseguir dinero para cubrir gastos inesperados; no obstante, el 70 por ciento de los clientes indicó que era “algo posible” o “muy factible” que consiguieran una gran suma de dinero en efectivo en caso lo necesitaran.</p> <p>Un mayor número de clientes del programa Financia informaron que dependerían de tomar algún tipo de préstamo antes que de sus ahorros para cubrir gastos inesperados. Los préstamos constituyen una herramienta de alto estrés financiero.</p> <p>Los clientes del programa Impacta informaron estar más predispuestos a utilizar los ahorros y menos predispuestos a recurrir a préstamos, vender pertenencias o reducir costos para cubrir gastos inesperados. Los ahorros constituyen una herramienta de bajo estrés financiero.</p>	
Seguridad alimentaria	Cerca de un cuarto de los clientes informó una alta probabilidad de tener acceso limitado o inadecuado a alimentos en los últimos 12 meses.	

Ideas clave

Aunque las líneas de pobreza monetaria sirven como guía, los aspectos de la pobreza no monetaria, como la inseguridad alimentaria, siguen siendo consideraciones importantes que los profesionales e inversionistas deben tener en cuenta al pensar en el perfil de pobreza de sus mercados objetivo.

Este estudio demuestra que los programas de asistencia técnica, como el programa Impacta de IDEPRO, puede aumentar los conocimientos y cambiar los hábitos a los agricultores. No obstante, se requieren más investigaciones para comprender mejor qué aspectos del programa, incluidos el contenido, el diseño y la entrega, son clave para alcanzar estos resultados deseados.

Los profesionales e inversionistas deben enfocarse en los resultados a largo plazo, como la mejora en la resiliencia y la posición económica. Aunque es importante establecer estos objetivos, también debemos desarrollar expectativas fundamentadas y prácticas con respecto al tiempo necesario para alcanzar estos resultados.

Además, este estudio nos recuerda la importancia de identificar resultados a corto plazo (como el conocimiento y el cambio de comportamiento) y luego desarrollar formas afianzables para evaluar el progreso y las correlaciones con los resultados a más largo plazo (como la mejora de la posición económica y la resiliencia).

An aerial photograph of a vineyard. A dirt road winds through the rows of grapevines. In the background, there are rolling hills and mountains under a clear blue sky. The foreground shows a large, leafy tree. The bottom of the image has a red gradient bar.

Antecedentes del Proyecto

Objetivos de impacto

GLOBAL PARTNERSHIPS

Global Partnerships (GP) proporciona préstamos de capital de trabajo a empresas socias para fortalecer y mejorar el suministro de bienes y servicios que empoderan a las familias de bajos recursos para mejorar sus vidas. Dentro de la Iniciativa de Finanzas Centradas en Medios de Vida Rurales y Educación, GP busca mejorar las vidas de las familias que viven en una situación de pobreza en las áreas rurales mediante la inversión en instituciones financieras que proporcionan educación y créditos personalizados. Al hacerlo, GP busca alcanzar resultados a mediano y largo plazo que se relacionan con la mejora en la seguridad alimentaria, la resiliencia y el bienestar económico.

GLOBAL PARTNERSHIPS

Dentro de su Iniciativa Centrada en Finanzas Rurales con Educación, GP tiene como objetivo mejorar los medios de subsistencia de los hogares rurales viviendo en pobreza mediante la inversión en instituciones financieras que ofrecen crédito y educación específicamente adaptados.



IDEPRO

IDEPRO trabaja con productores en diversas cadenas de valor. Para esos productores, el acceso al capital para invertir en sus operaciones puede ser una limitación grave en la producción a corto plazo y la inversión a largo plazo.

IDEPRO busca eliminar este obstáculo con préstamos de capital de trabajo a productores pequeños. Para ello, IDEPRO busca desencadenar inversiones comerciales que proporcionen aumentos en los ingresos con el tiempo y que permitan a las personas y familias mejorar su calidad de vida.

IDEPRO también sabe que el acceso al crédito es solo una parte de la solución. La falta de capacitación comercial y conocimientos sobre cómo optimizar los insumos, la mano de obra, las técnicas de cultivo, el rendimiento y la calidad de producción, mantener vínculos en el mercado puede afectar el éxito hasta del agricultor más hábil.

En consecuencia, IDEPRO complementa sus préstamos con servicios de desarrollo comercial y asistencia comercial, técnica y medioambiental para los clientes de su cartera. Al proporcionar asistencia técnica IDEPRO espera generar cambios en las prácticas agrícolas y comerciales que producen una mejora en el bienestar económico, en la salud del productor, su familia y su comunidad.



Aproximadamente 22,000 personas en Bolivia están involucradas en la producción de uva. Aproximadamente 2,200 hectáreas de tierra producen principalmente vino y Singani. El 93% de la producción de uva se lleva a cabo en las dos provincias donde opera Idepro: Tarija (80%) y Chuquisaca (13%).

Teoría de Cambio



Medición del progreso

FINANCIA VS IMPACTA

En la cadena de valor de la uva, Idepro ofrece dos productos de crédito y desarrollo de negocios: Financia e Impacta. El modelo Financia es el más común, ya que proporciona crédito y un plan de mejora adaptado a los participantes, además de solicitar un compromiso de los clientes para seguir las prácticas agrícolas adecuadas. El modelo Impacta proporciona estos elementos e incluye seguimiento y asistencia técnica práctica del personal de Idepro para garantizar que los clientes sigan el plan de implementación.

HIPÓTESIS OPERATIVA

En la práctica, los modelos Financia e Impacta tienen los mismos objetivos, como se define en el modelo lógico indicado: proporcionan crédito y TA para que los productores obtengan los conocimientos para implementar mejores prácticas y el dinero para implementar mejoras en su actividad productiva, aumentar el rendimiento y mejorar el bienestar económico. La diferencia clave es que el programa Impacta aborda los obstáculos de conocimientos y comportamiento con un programa de TA más sólido.

En consecuencia, la hipótesis operativa de GP e IDEPRO en el estudio fue que el programa Financia generaría cambios menores en el comportamiento y los conocimientos, aumentos en la producción y los ingresos y mejoras en la resiliencia económica, mientras que el programa Impacta reflejaría un mayor crecimiento en esas áreas.



FINANCIA	IMPACTA
Cambios menores en el comportamiento y los conocimientos	Cambios importantes en el comportamiento y los conocimientos
Mejora en la producción, los ingresos y el bienestar económico	Mejoras importantes en la producción, los ingresos y el bienestar económico

PREGUNTAS DE LA INVESTIGACIÓN

GP, MFO e IDEPRO buscaron examinar esta hipótesis a través de la realización de una encuesta dirigida a los clientes de IDEPRO. Para guiar el programa de investigación, las organizaciones asociadas identificaron cuatro preguntas de investigación:

- 👤 ¿Cuál es el perfil de pobreza de los clientes de la cadena de valor de la uva?
- 👤 ¿La asistencia técnica que brinda IDEPRO aumenta el conocimiento y la adopción de mejores prácticas de los agricultores?
- 👤 ¿Demuestran los clientes progreso hacia resultados económicos intermedios, como mejoras en el rendimiento, los ingresos y la acumulación de activos?
- 👤 ¿Demuestran los clientes progreso hacia resultados económicos a más largo plazo? Específicamente, ¿muestran señales de resiliencia económica mejorada?

MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

MFO diseñó el instrumento de encuesta en colaboración con GP e IDEPRO. La encuesta incluyó preguntas acerca de las actividades de cultivo de uvas de los clientes, sus conocimientos y la implementación de buenas prácticas agrícolas; además, incluyó preguntas sobre resultados, tales como la variación percibida de los ingresos, el uso de herramientas financieras y respuestas ante shocks económicos. Las preguntas de la encuesta se enfocaron en los elementos más relevantes para GP e IDEPRO. No es una evaluación exhaustiva de las operaciones de IDEPRO ni de las áreas de interés de GP.

Dada esta hipótesis, era importante que GP e IDEPRO identificaran si determinados conocimientos, comportamientos o resultados se produjeron antes o después de que los clientes iniciaran vínculos con IDEPRO. En consecuencia, MFO incluyó diversas preguntas con elementos temporales (por ejemplo: ¿qué activos agrícolas posee y cuáles compró después haber iniciado vínculos con IDEPRO?). La inclusión de estas preguntas le permitió a MFO reconocer si había un impacto diferencial en los clientes del programa Impacta, en comparación con los del programa Financia.



SAMPLE SELECTION

MFO implementó una metodología de investigación basada en una encuesta transversal con clientes de los programas Financia e Impacta. En el momento en que se realizó el estudio de caso, IDEPRO prestaba servicios a alrededor de 543 clientes: 493 del programa Financia y 51 del programa Impacta.

MFO tuvo la misión de comunicarse con los hogares y entrevistar a los clientes. En los casos en los que había varios clientes en un mismo hogar, MFO seleccionó aleatoriamente a un cliente para la entrevista. MFO entrevistó exitosamente a 299 clientes: 249 del programa Financia y 50 del programa Impacta. El resto de los clientes no estuvieron disponibles durante el período de la encuesta o no quisieron participar.

Nota: Este estudio no evalúa el impacto en los agricultores de pertenecer a IDEPRO versus no pertenecer a IDEPRO ni puede discernir definitivamente el impacto relativo de los dos programas en comparación con un agricultor que no participa en ninguno de los programas. En cambio, proporciona información descriptiva de ambos programas y permite una comparación de resultados entre Financia e Impacta.



Resultados

Perfil de pobreza

Pregunta de la investigación:

¿Cuál es el perfil de pobreza de los clientes dentro de la cadena de valor de la uva?

Respuesta e implicaciones:

- Las familias en los programas Financia e Impacta tenían la misma probabilidad de pobreza.
- IDEPRO se comunica con agricultores que viven en condiciones de pobreza moderada, pero no extrema

PERFIL DE GONZALO ORTEGA

Al momento de la encuesta, Gonzalo Ortega tiene 45 años de edad, completó la escuela primaria y ha sido cliente de IDEPRO durante cinco años. Es uno de los 299 clientes de IDEPRO entrevistados por MFO que cultiva uvas para la producción de uva de mesa, vino y singanien el valle Central de Tarija. El valle está rodeado por montañas áridas cubiertas de arbustos y, sobre el suelo del valle, los terrenos como el de Gonzalo parecen parches verdes que abarcan muchas millas.

La granja de Gonzalo mide dos hectáreas, un tamaño promedio para su grupo de clientes, lo que representa casi el doble del área con pasto en una pista de atletismo de tamaño olímpico. Como muchos de los clientes aquí, no todo el terreno se destina a la producción de uvas. Aunque la mayoría de los clientes cultivan uvas en el 75 por ciento de la tierra, Gonzalo solo lo hace en el 50 por ciento de su terreno y opta por cultivos comerciales y de subsistencia para el resto del terreno.

Su familia lo ayuda con sus tareas agrícolas. Con cuatro miembros, la familia tiene un tamaño promedio para este grupo de clientes. Incluye a su esposa, Jazmin (40 años), que completó la escuela primaria, y a sus dos hijos, Diego (21 años) y Julio (20 años), que completaron la escuela técnica.

Los tres ayudan a Gonzalo en la granja; sin embargo, debe contratar ayuda adicional en la temporada de cosecha. Gonzalo y Jazmin informaron que tenían otras fuentes de ingresos. Gonzalo indicó que tiene un trabajo de tiempo parcial como chofer, mientras que Jazmin atiende una tienda pequeña; ninguno de los hijos notificó una fuente de ingresos secundaria. Esta configuración es similar en las otras familias; la mayoría de los hogares dependen de diversas fuentes de ingresos.

La familia vive junta en un hogar similar a la mayoría de las casas del lugar. Las familias poseen una cocina, dos habitaciones adicionales, paredes de cemento y una letrina. Los pisos son de cemento. Algunos pocos electrodomésticos grandes acentúan la construcción modesta. Al igual que la mayoría de los otros agricultores, Gonzalo posee refrigerador y televisión. No tiene un vehículo, aunque la mayoría de los otros agricultores sí.



PERFIL TÍPICO DEL CLIENTE

Pobreza Monetaria:

De conformidad con el *Probabilidad de Pobreza (PPI)*, los clientes de la cadena de valor de la uva tienen un 13 por ciento de probabilidad de vivir por debajo del índice nacional de pobreza (\$ 6.88 USD Paridad de Poder de Compra (PPC) / persona / día) y un 50 por ciento de probabilidad de vivir 2 veces por debajo del índice nacional de pobreza (\$ 13.76 USD PPC / persona / día)

Tamaño Promedio de la finca:

2 ha (75 por ciento bajo cultivo de uva)

Tamaño Promedio de la familia:

4 personas

De acuerdo con el PPI, hay una probabilidad del 32 por ciento de que Gonzalo y su familia vivan en la línea de pobreza nacional de Bolivia o debajo de esta, lo que equivale a \$6,88 por persona por día ajustado al poder adquisitivo.⁴ La probabilidad de que la familia de Gonzalo sea pobre es superior que la de los clientes de IDEPRO en la encuesta en general; obtuvieron un 13 por ciento de probabilidad de ubicarse en la línea de pobreza nacional o debajo de esta.

El Banco Mundial calcula que el 39 por ciento de los bolivianos vive por debajo de la línea de pobreza nacional, lo que sugiere que Gonzalo y sus colegas agricultores tienden a no ser igual de pobres, en promedio, que el resto de los bolivianos. No obstante, la mayoría de las familias aquí todavía enfrenta un nivel de pobreza moderado; es probable que más de la mitad de las familias encuestadas vivan en un nivel de menos del doble de la línea de pobreza nacional (\$13,76 por persona por día).

KEY INSIGHT:

Aunque las líneas de pobreza monetaria sirven como guía, los aspectos de la pobreza no monetaria, como la inseguridad alimentaria, siguen siendo consideraciones importantes que los profesionales e inversionistas deben tener en cuenta al pensar en el perfil de pobreza de sus mercados objetivo.



RESULTADOS

Es probable que los clientes vivan en una condición de pobreza moderada, sin una diferencia significativa en los niveles de pobreza entre los clientes del programa Financia y los del programa Impacta.

Probabilidad de Pobreza (PPI)

El PPI permite evaluar rápidamente la probabilidad de que una familia viva en la línea de pobreza o debajo de esta cuando no hay datos más detallados disponibles sobre los ingresos. Los ajustes del poder adquisitivo contemplan el hecho de que los bienes en Bolivia son más económicos que en los Estados Unidos. El factor de paridad de poder adquisitivo para el boliviano es de 2,92 para un dólar estadounidense.



Conocimientos y comportamiento

Pregunta de la investigación:

¿La asistencia técnica que brinda IDEPRO aumenta el conocimiento y la adopción de mejores prácticas de los agricultores?

Respuesta:

- Los clientes de Financia e Impacta demostraron tener un buen nivel de conocimiento sobre las mejores prácticas de pesticidas y fertilizantes. Ambos grupos de clientes contaban con mejores conocimientos sobre las prácticas básicas que sobre las más avanzadas, pero los clientes del programa Impacta demostraron tener un mejor nivel de conocimiento en todas las prácticas.
- Los clientes del programa Impacta demostraron poseer un mejor nivel de conocimiento y comportamiento que los clientes del programa Financia en todas las preguntas de comportamiento. Por ejemplo, los datos muestran que era poco probable que los clientes del programa Financia mantuviesen registros agrícolas de cualquier tipo. También era poco probable que los clientes del grupo Financia implementaran procesos agrícolas avanzados. Los datos muestran que los clientes del programa Impacta eran más propensos a mantener registros en comparación con los clientes del programa Financia; además, los clientes del programa Impacta eran más propensos a implementar procesos agrícolas más avanzados.
- Los clientes del programa Impacta eran más propensos a implementar la mayoría de los procesos agrícolas después de recibir los servicios de IDEPRO, en especial los procesos más avanzados, como el análisis de suelos o sangre.

Implicaciones:

- Los resultados señalan que el programa Impacta, que proporciona, asistencia técnica y seguimiento en la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas, proporcionó mejores resultados, lo que se alinea con la hipótesis de que un programa de TA más sólido genera mejores resultados con respecto a los conocimientos de los agricultores.
- Los datos muestran que los clientes tienen los conocimientos y comportamientos que el programa de asistencia técnica de IDEPRO brinda, lo que sugiere que el programa tiene un efecto positivo en estos resultados a corto y mediano plazo. Además, la evidencia muestra que el programa Impacta es más efectivo en mejorar los conocimientos y cambios de comportamiento que el programa Financia.

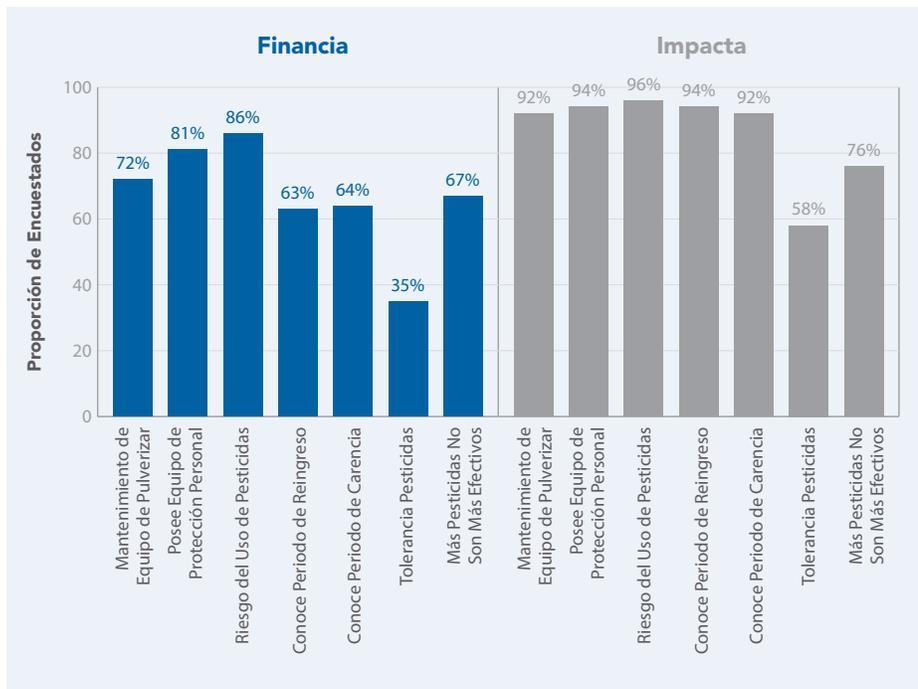
CONOCIMIENTOS

IDEPRO ofrece asistencia técnica en diversas prácticas comerciales y agrícolas importantes, pero hacen énfasis en la asistencia técnica para agricultores como Gonzalo acerca de los riesgos relacionados con el uso de pesticidas y fertilizantes, Sistemas de Conducción, Mantenimiento de Equipos, entre otros. MFO realizó una serie de preguntas relacionadas en general con los conocimientos de los agricultores sobre las mejores prácticas con el uso de estos insumos. Los datos muestran que los clientes en ambos programas contaban con un buen nivel de conocimiento sobre las mejores prácticas agrícolas relacionadas con el uso de pesticidas; los clientes del programa Impacta fueron más propensos a responder a estas preguntas de forma positiva. Esto se alinea con la hipótesis de que los clientes del programa Impacta demuestran poseer más conocimientos que los clientes del grupo Financia.

RESULTADOS

Los programas de TA de IDEPRO son efectivos para mejorar los conocimientos y cambiar el comportamiento del agricultor, y el programa Impacta es más efectivo que el programa Financia en generar estos cambios.

Conocimiento del cliente de las mejores prácticas

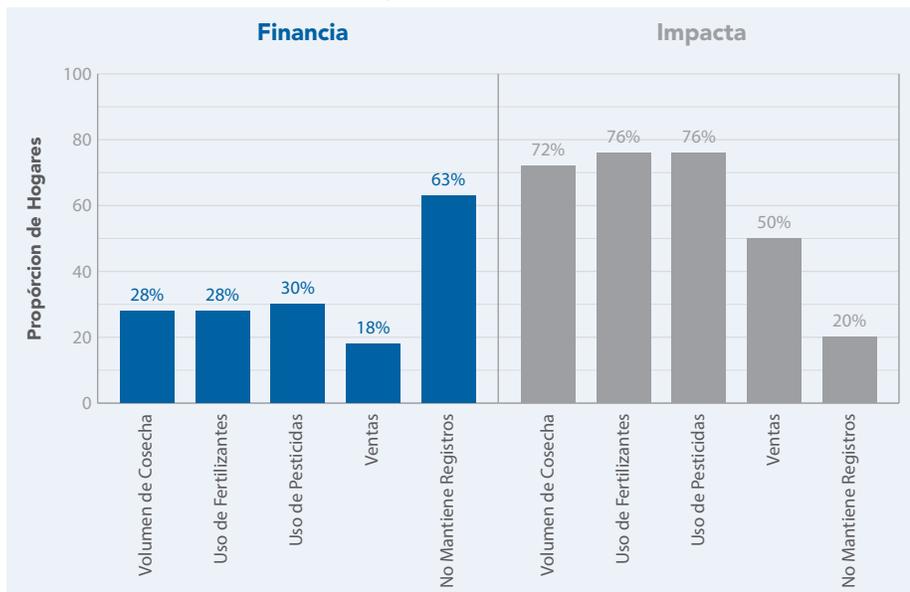


COMPORTAMIENTO

Registro de documentos

IDEPRO también hace énfasis en la importancia de mantener registros sobre volumen de producción y ventas y sobre uso de fertilizantes y pesticidas. Los datos muestran que los clientes del programa Impacta eran más propensos a mantener registros sobre todos estos asuntos en comparación con los clientes del programa Financia. No todos los clientes tenían registros. No obstante, la proporción de clientes del programa Financia que informaron no poseer registros fue tres veces mayor que la del grupo del programa Impacta.

Tasas de mantenimiento de registros del cliente

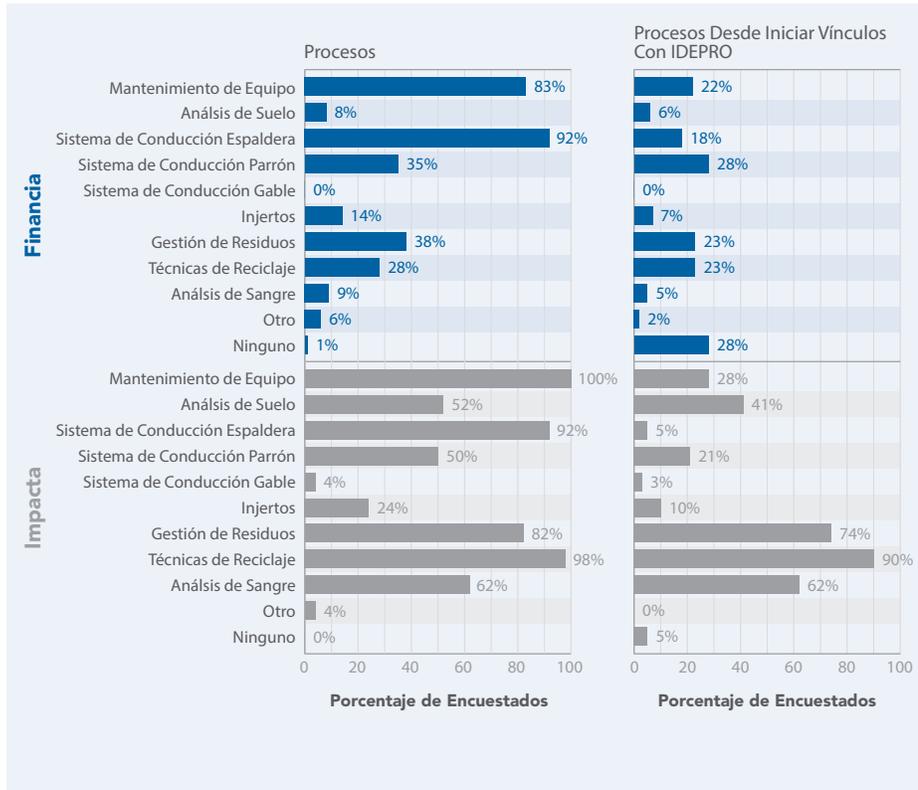


Procesos implementados

Otro componente importante para el éxito agrícola es implementar buenos procesos agrícolas. MFO realizó preguntas sobre un conjunto central de procesos, en base a lo que IDEPRO considera que permitirá a los agricultores mejorar la productividad. Hay una gama de procesos; algunos son básicos y otros avanzados. Presumiblemente, cuanto más avanzados son los procesos, mayor es la probabilidad de mejorar la productividad.

En la siguiente figura, el gráfico de la izquierda muestra el porcentaje de todos los encuestados que implementó distintos procesos. Muestra que la mayoría de los clientes del programa Financia implementó procesos básicos, como realizar el mantenimiento de los pulverizadores manuales e implementar un sistema de conducción básico en sus granjas. Menos de un tercio de los clientes del programa Financia utilizaron procesos agrícolas avanzados, como protocolos de desecho, recolección y reciclado de pesticidas. Gonzalo, por ejemplo, utilizaba un sistema de conducción básico y ligeramente avanzado (niveles 1 y 2) y una mochila pulverizadora manual, pero nada más. Los clientes del programa Impacta eran más propensos a implementar procesos más complejos y avanzados. Al menos la mitad de estos clientes utilizaba sistemas de conducción avanzados, realizaba análisis del suelo, tenía protocolos de recolección y reciclaje, desechaba de forma adecuada los pesticidas y se realizaba análisis de sangre para medir la exposición a los pesticidas.

Tasas de uso y adopción de procesos del cliente



IDEAS CLAVE:

Este estudio demuestra que los programas de asistencia técnica, como el programa *Impacta* de IDEPRO, puede aumentar los conocimientos y cambiar los hábitos a los agricultores. No obstante, se requieren más investigaciones para comprender mejor qué aspectos del programa, incluidos el contenido, el diseño y la entrega, son clave para alcanzar estos resultados deseados.

El figura de la arriba muestra el porcentaje de clientes que había adoptado los procesos agrícolas indicados en el momento en que MFO los entrevistó. El gráfico de la derecha muestra el porcentaje de clientes que informó haber adoptado esos procesos después de iniciar vínculos con IDEPRO. Muestra que casi todo el uso de procesos agrícolas avanzados en las granjas (análisis del suelo, desecho, recolección y reciclado de pesticidas y análisis de sangre para evaluar el grado de intoxicación por el uso de pesticidas), para los programas *Financia* e *Impacta*, se produjo después de que los clientes accedieran a los servicios de IDEPRO; no obstante, hubo tasas de adopción significativamente superiores entre los clientes del programa *Impacta* en comparación con los del programa *Financia*.

Resultados económicos

Pregunta de la investigación:

¿Demuestran los clientes progreso hacia resultados económicos intermedios, como mejoras en el rendimiento, ingresos, y acumulación de activos?

Respuesta:

- Sí los clientes demuestran progreso hacia resultados económicos intermedios y no hay una diferencia estadísticamente significativa en los cambios experimentados por los participantes en los dos programas.
- Los clientes de los programas Financia e Impacta informaron tener un mayor rendimiento en sus cosechas más recientes; no obstante, la diferencia en comparación con el año anterior no fue estadísticamente significativa. Tampoco hubo diferencias estadísticamente significativas en el rendimiento al comparar los resultados de ambos programas.
 - Este resultado fue respaldado por el análisis de datos administrativos de IDEPRO. Dichos datos muestran que no hubo diferencias en el rendimiento de año a año o entre los programas. Existe, sin embargo, alguna evidencia, de que los clientes experimentaron un aumento en los ingresos y ganancias entre el primer y segundo ciclo de trabajo con IDEPRO, pero no hubo evidencia de que haya mejoras en los ciclos posteriores, después de controlar por otros factores, incluyendo el año calendario en que se llevaron a cabo los ciclos.
- Ambos grupos de clientes informaron que sus ingresos aumentaron durante el año pasado; no obstante, los clientes del programa Financia (63 por ciento) fueron más propensos a informar esto, en comparación con los clientes del programa Impacta (50 por ciento). Esta diferencia podría deberse al hecho de que los clientes de Impacta tenían una probabilidad mayor de llevar registros sobre su producción, ventas e ingresos y por lo tanto podían recordar estos datos con una mayor precisión que los clientes de Financia, quienes dependían de su percepción y memoria.
- Los clientes del programa Impacta fueron más propensos a tener activos agrícolas más avanzados, como tractores. Aunque la probabilidad de que los comprasen después de unirse a IDEPRO era prácticamente la misma que para los clientes del programa Financia.

Implicaciones:

Este es un panorama mixto de resultados económicos. No hubo un crecimiento estadísticamente significativo en las cosechas de un año al otro, aunque, dada la volatilidad de la agricultura y la gran cantidad de variables que pueden influenciar este resultado, se requiere un período más prolongado para reconocer el impacto. Los resultados muestran que la probabilidad de que los clientes del grupo Impacta aumentaran sus ganancias durante el año pasado era mucho menor, pero una mayor parte de ellos tenía activos agrícolas. Además, de esos clientes con activos, vemos un porcentaje igual de ellos los había comprado después de haber iniciado vínculos IDEPRO. Esto sugiere que IDEPRO puede tener un impacto positivo, pero no sistémico, en los resultados económicos a mediano plazo.

RENDIMIENTO

El tamaño de la cosecha es un resultado importante. Aunque es posible que no siempre haya aumentos en el bienestar económico después de un aumento en la producción debido a la volatilidad de los precios, suele ser un componente crítico en la capacidad del agricultor para mejorar su bienestar.

Aunque MFO entrevistó a 299 agricultores, solo 218 informaron que produjeron uvas en las dos cosechas más recientes. De los 81 agricultores que informaron que no produjeron, 42 informaron tener cultivos demasiado

jóvenes como para producir uvas. Otros se rehusaron a proporcionar información o desconocían su rendimiento (lo que muestra la importancia de llevar registros), solo produjeron uvas en uno de los dos años debido a la edad de los cultivos o experimentaron un evento agrícola negativo que ocasionó la pérdida de su cosecha.

MFO preguntó a los encuestados que sí tuvieron una producción durante las dos temporadas pasadas, cuántas unidades estandarizadas de uvas vendieron durante la cosecha más reciente y la cosecha anterior a esa.⁵ Los encuestados informaron que la producción total entre las dos cosechas aumentó, pero el cambio entre los dos períodos no fue estadísticamente significativo. Además, no hubo una diferencia estadísticamente significativa entre las cantidades que produjeron los clientes de Financia y de Impacta.

RESULTADOS

Es probable que los clientes estén mejorando su bienestar económico, pero hay poca evidencia en este punto de que un programa tenga un mejor rendimiento que el otro, aunque el estudio solo compara los últimos dos ciclos agrícolas.

INGRESOS

MFO consultó a los encuestados si creían que sus ingresos habían aumentado o disminuido durante el año pasado. Casi dos tercios de los clientes del programa Financia y la mitad de los clientes del programa Impacta indicaron haber tenido aumentos. Prácticamente un porcentaje equivalente de clientes en cada grupo informó que sus ingresos se mantuvieron iguales, mientras que fue mayor la cantidad de clientes del programa Impacta que informó que sus ingresos disminuyeron durante el año pasado.

Durante el año pasado, sus ingresos:	Financia	Impacta	Total
Aumentaron significativamente	12,1	2,0	10,4
Aumentaron algo	50,6	48,0	50,2
Permanecieron iguales	24,1	28,0	24,8
Disminuyeron algo	10,0	22,0	12,0
Disminuyeron significativamente	2,8	0,0	2,3
No sabe/no responde	0,4	0,0	0,3
Total	100,0	100,0	100,0

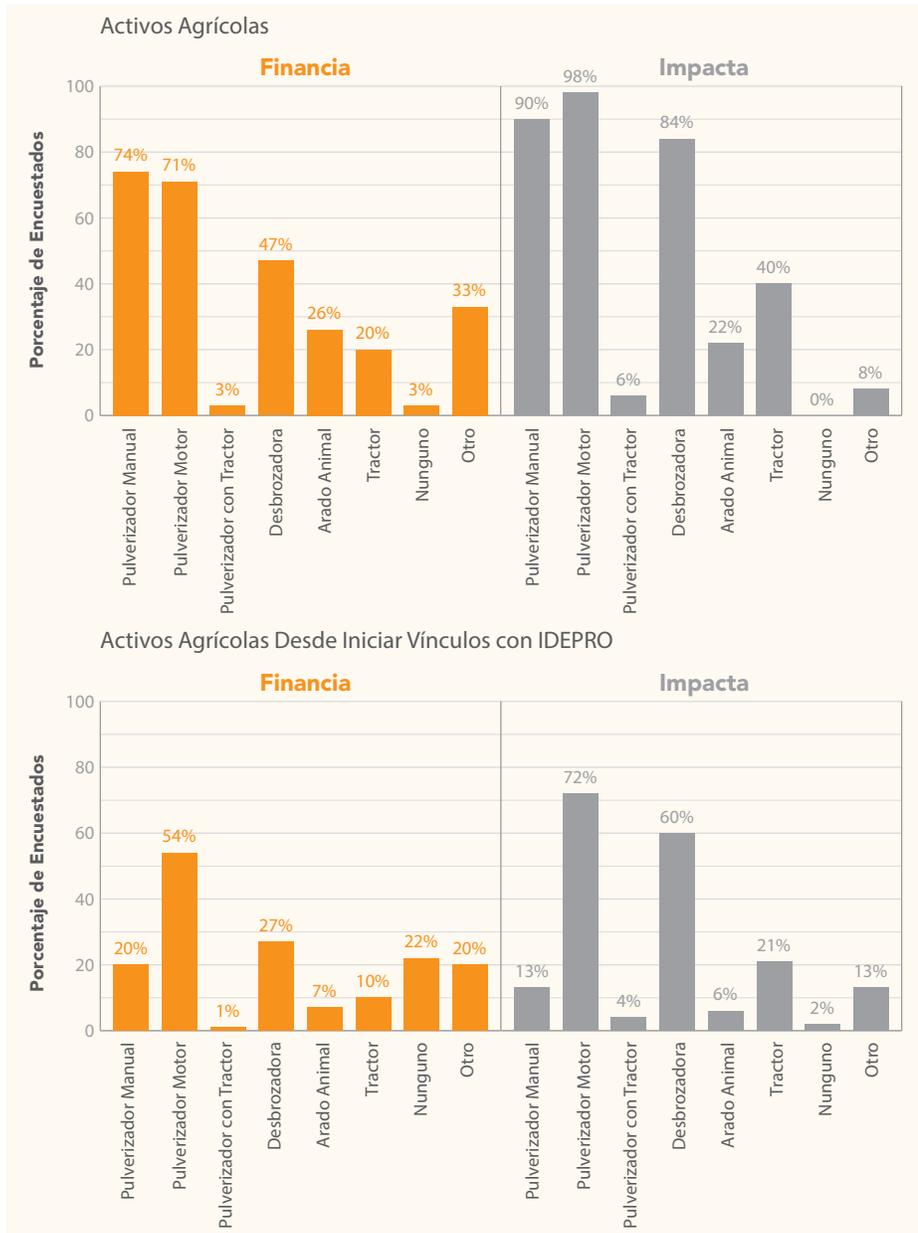
ACTIVOS AGRÍCOLAS

Un posible factor de impulso del bienestar futuro es la adquisición de activos productivos. MFO, con el asesoramiento de IDEPRO, se enfocó en un conjunto clave de activos agrícolas: pulverizadoras (para distribuir y aplicar los plaguicidas en los cultivos), desbrozadora, arados impulsados por animales y tractores. Las bombas de mochila fueron la herramienta más básica, mientras que los pulverizadores a motor y los que se colocaban en los tractores fueron los más avanzados.

Los datos muestran que los clientes del programa Financia tuvieron tasas inferiores de propiedad de activos en comparación con los clientes del pro-

4. Los agricultores venden uvas por quintales en el mercado y cajas estandarizadas a las bodegas. Para este análisis, MFO estandarizó todas las unidades en quintales. Un quintal equivale a 220 libras.

grama Impacta y eran más propensos a poseer versiones menos avanzadas de estos activos (por ejemplo, un pulverizador manual en lugar de uno mecánico o una aradora impulsada por animales en lugar de una impulsada por tractor). Por ejemplo, Gonzalo solo poseía dos de los activos indicados: una mochila pulverizadora con motor y una desbrozadora.



IDEAS CLAVE:

Los profesionales e inversionistas deben enfocarse en los resultados a largo plazo, como la mejora en la resiliencia y la posición económica. Aunque es importante establecer estos objetivos, también debemos desarrollar expectativas fundamentadas y prácticas con respecto al tiempo necesario para alcanzar estos resultados.

Activos de clientes agrícolas y tasas de adquisición

Mientras que los clientes del programa Impacta tuvieron niveles superiores y más avanzados de propiedad sobre los activos, es posible que esto no sea un resultado directo del programa Impacta. De los clientes que poseían esos activos, los clientes de los programas Financia e Impacta demostraron la misma probabilidad de haberlos comprado después de ser miembros de IDEPRO, excepto por las desbrozadoras: era mayor la probabilidad de que los clientes del programa Impacta compraran estos activos después de unirse a IDEPRO en comparación con los clientes del programa Financia.



Resiliencia económica

Pregunta de la investigación:

¿Demuestran los clientes progreso hacia resultados económicos a más largo plazo? Específicamente, ¿muestran señales de resiliencia económica mejorada?

Respuesta:

- Los datos sugieren que clientes manejan un alto nivel de estrés financiero, algo que no es inusual para las familias que viven en condiciones de pobreza moderada.
- Dos tercios de los clientes encuestados informaron que sus ingresos no eran confiables.
- El noventa y cinco (95) por ciento de los clientes encuestados informó que les preocupaba poder conseguir dinero para cubrir gastos inesperados; no obstante, el 70 por ciento de los clientes indicó que era “algo posible” o “muy posible” que pudieran conseguir una suma grande de dinero en efectivo en caso lo necesitaran.
- Los tipos más comunes de herramientas financieras que elegían las personas ante la necesidad eran los ahorros, que es una herramienta financiera con un bajo nivel de estrés, y los préstamos, que es una herramienta financiera con un alto nivel de estrés; no obstante, los clientes del programa Impacta eran más propensos a depender de los ahorros y los clientes del programa Financia eran más propensos a depender de los préstamos.
- Cerca de un cuarto de los clientes informó una alta probabilidad de tener acceso limitado o inadecuado a los alimentos en los últimos 12 meses.

Implicaciones:

En conjunto, estos datos sugieren que los clientes tienen dificultades para ser resilientes ante los shocks económicos. Esto sugiere que, aunque los ingresos pueden estar mejorando, aún no se traducen en mejoras del bienestar económico en el largo plazo.

La resiliencia económica hace referencia a la capacidad de una persona para responder ante los shocks económicos, como pérdidas en los ingresos o gastos importantes imprevistos. En otras palabras, una persona es económicamente resiliente si puede recuperar o mejorar rápidamente su bienestar económico luego de un shock económico. La resiliencia es algo difícil de medir directamente; sin embargo, hay indicadores clave para saber si una familia es resiliente.

Específicamente, MFO consultó a los clientes sobre la variabilidad en sus ingresos, la capacidad para acceder a dinero en efectivo en casos de emergencia y cómo enfrentan las emergencias. Los estudios de Diarios financieros de MFO han demostrado que los clientes con ingresos más estables o la capacidad para acceder a dinero en efectivo a través de herramientas financieras de bajo estrés son probablemente más resilientes.

Además, MFO realizó una serie de preguntas sobre el nivel de vulnerabilidad de los clientes, incluida la seguridad alimenticia de sus familias. Las familias que se esfuerzan por comprar alimentos, probablemente, son menos resilientes a los shocks económicos.

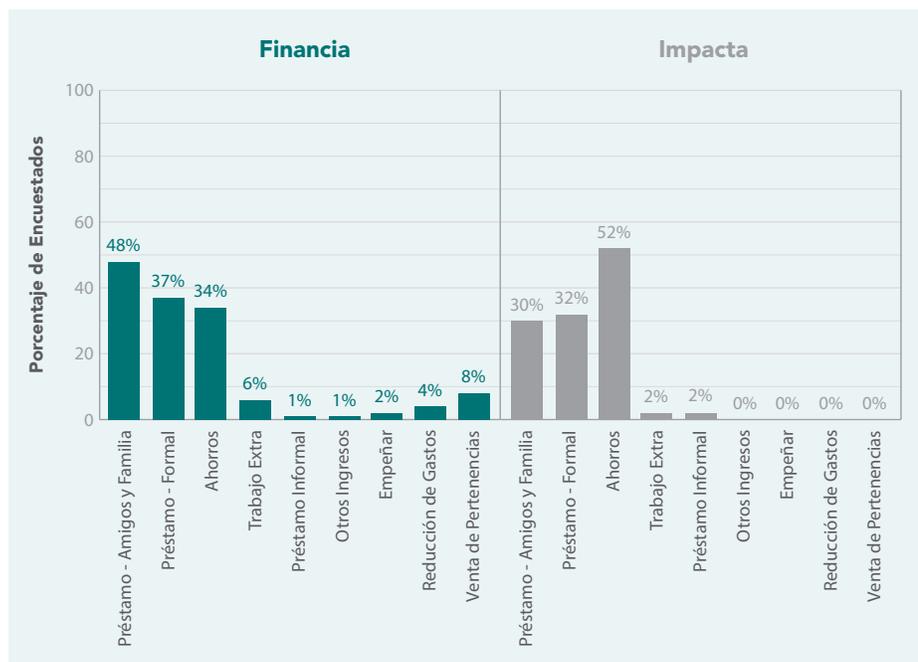
VARIABILIDAD DE INGRESOS Y HERRAMIENTAS FINANCIERAS

Cerca de dos tercios de los clientes informaron que no creían que sus ingresos eran confiables y no hubo una diferencia estadística entre los clientes del programa Financia y del programa Impacta que se sintieron así. Dadas las mismas circunstancias, para los agricultores que informaron ser más adinerados, poseer una mejor educación y que no experimentaron un suceso agrícola negativo, tuvieron una mayor probabilidad a reportar que ellos consideraban que sus ingresos eran confiables.

La falta de ingresos confiables puede explicar por qué el 95 por ciento informó que se preocupaba por poder acceder a una cantidad suficiente de dinero en efectivo para pagar gastos inesperados, incluido el 81 por ciento que indicó que le preocupaba esto. A pesar de esta preocupación, el 70 por ciento de los clientes indicó que era “algo posible” o “muy factible” que consiguieran una gran suma de dinero en efectivo en caso de emergencia.

A pesar de las proporciones similares de agricultores que informaron ingresos poco confiables e inquietudes sobre el acceso al dinero en efectivo, los clientes del programa Impacta fueron más propensos a notificar que confiaban en las herramientas financieras con un bajo nivel de estrés para intentar acceder a dinero en efectivo para hacer frente a un gasto inesperado. Más de la mitad de las familias del programa Impacta informaron que utilizarían los ahorros para ayudar a cubrir un gasto, mientras que solo el 34 por ciento de los encuestados del programa Financia informó lo mismo. Los encuestados del programa Financia fueron más propensos a informar que utilizaban otras herramientas financieras de alto estrés para hacer frente a estos gastos, incluso más propensos a utilizar préstamos, reducir los costos y vender activos. Ningún agricultor informó utilizar seguros o remesas ni omitir pagos de préstamos para lidiar con gastos inesperados.

Uso de herramientas financieras del cliente



RESULTADOS

Los clientes en ambos programas, Financia e Impacta, tienen dificultades en su capacidad de ajuste ante los shocks económicos adversos. Esto sugiere que, aunque el bienestar económico puede estar mejorando, estos cambios aún no se traducen en mejoras en el largo plazo.



SEGURIDAD ALIMENTARIA

Otro componente clave de la resiliencia y el bienestar es la capacidad de poder cubrir necesidades, incluidos los alimentos. Las familias que se esfuerzan por comprar alimentos, probablemente, son menos resilientes a los impactos económicos.

Una forma de evaluar si las familias tienen un acceso adecuado a los alimentos es a través de una encuesta de seguridad alimentaria. Diversas organizaciones y agencias internacionales realizan encuestas para evaluar el acceso inadecuado o limitado grave y crónico a los alimentos. Estas encuestas suelen utilizar más de una docena de preguntas para determinar si el acceso a los alimentos es un problema, la frecuencia del acceso como problema y la gravedad del acceso reducido. Los resultados se utilizan para clasificar a las familias en virtud de sus niveles de inseguridad alimentaria.

Debido al tiempo limitado, MFO optó por realizar tres preguntas de selección sobre la inseguridad alimentaria que se enfocaron en los últimos 12 meses. Las respuestas "frecuentemente" o "algunas veces" a cualquiera de las preguntas desencadena una encuesta más larga, por lo que los encuestados que respondieron más de estas preguntas de forma positiva, probablemente, tengan mayores niveles de inseguridad alimentaria. Las personas que respondieron de este modo a las tres preguntas o más en la encuesta completa se consideran "con inseguridad alimentaria": tuvieron un acceso inadecuado o limitado a los alimentos en los últimos 12 meses.

IDEAS CLAVE:

Este estudio nos recuerda la importancia de identificar resultados a corto plazo (como el conocimiento y el cambio de comportamiento) y luego desarrollar formas afianzables para evaluar el progreso y las correlaciones con los resultados a más largo plazo (como la mejora de la posición económica y la resiliencia).

Cantidad de preguntas sobre la seguridad alimentaria que fueron respondidas con "frecuentemente" o "algunas veces"	Financia	Impacta	Total
0	65%	72%	67%
1	10%	4%	9%
2	20%	22%	21%
3	4%	2%	4%
Total	100%	100%	100%

Dos tercios de todos los agricultores informaron que nunca experimentaron un acceso limitado o inadecuado a los alimentos; estos agricultores se consideraron "con seguridad alimentaria". No obstante, casi un cuarto de los clientes informaron que probablemente tuvieron un acceso limitado o inadecuado a los alimentos en los últimos 12 meses.⁵ Los clientes del programa Impacta fueron menos propensos a sufrir de inseguridad alimentaria en comparación con los clientes del programa Financia.

5. En la variante de la encuesta sobre la que MFO basó estas preguntas, la persona debía responder de forma positiva a las tres preguntas para que se la considere con inseguridad alimentaria. En consecuencia, los agricultores que respondieron de forma positiva a dos de estas preguntas de selección son más propensos a responder de forma positiva a una de las preguntas de la "Etapa 2".

Organizaciones participantes

GLOBAL PARTNERSHIPS

Global Partnerships (GP) es un inversionista impulsado por el impacto que lidera e invierte en empresas sociales sostenibles que brindan productos y servicios de alto impacto a las personas que viven en pobreza. Global Partnerships invierte en instituciones microfinancieras (microfinance institutions, MFI), empresas sociales y cooperativas en Latinoamérica, el Caribe y África subsahariana.



IDEPRO es una institución financiera sin fines de lucro de Bolivia que busca mejorar la productividad, los ingresos y el empleo para empresarios agrícolas y no agrícolas de pequeña escala. Para lograr esto, proporcionan productos y servicios financieros y no financieros. IDEPRO trabaja con productos de crédito orientados a la cadena de valor en cinco sectores de prioridad: La cadena uva, vinos y singanis en el departamento de Tarija, La Castaña en el departamento de Pando, Quínoa en el departamento de Oruro, Textiles en el departamento de la Paz y Madera en Santa Cruz.



Microfinance Opportunities es una organización mundial sin fines de lucro que se compromete a comprender las realidades financieras de las familias de bajos recursos y a desarrollar soluciones enfocadas en el consumidor. Su trabajo forma el diseño y el suministro de productos y servicios financieros y mejora la capacidad de los consumidores de bajos recursos para tomar decisiones financieras fundamentadas. Junto con una amplia variedad de socios de los sectores públicos y privados, su investigación y pericia ayudan a aumentar el acceso del consumidor a las finanzas en los países en vías de desarrollo.

Este estudio fue posible en parte gracias al generoso apoyo de la Confederación Suiza y JPMorgan Chase



La división de Cooperación y Desarrollo Económico es parte de la competencia económica de SECO. En los países en desarrollo avanzados, apoya el crecimiento económico social, ambiental y respetuoso del clima con más y mejores empleos para todos los niveles de la población. Esto abre perspectivas, reduce la pobreza y elimina desigualdades. Suiza se beneficia de este tipo de desarrollo a través de nuevos socios comerciales, mayor seguridad y menor presión migratoria.

JPMORGAN CHASE & CO.

JPMorgan Chase cree que un mayor número de personas deberían tener acceso a oportunidades y a la posibilidad de ascender en la escala económica, particularmente en las ciudades del mundo donde los beneficios de la revitalización no llegan a todos. Sus iniciativas globales se centran en impulsores clave de crecimiento inclusivo, para abordar los desafíos sociales y económicos y aprovechar la presencia, el talento y los recursos mundiales de la empresa.

Este informe se publicó en 2018, mientras que la investigación de apoyo se realizó en 2017.