ANNAPURNA (INDIA)

FINANZAS VERDES INCLUSIVAS

Serie de casos prácticos sobre las Prácticas Esenciales

Práctica Esencial N° 7:

Ofrecer productos y servicios financieros ecológicos

Junio 2023

Preparado por Silvia Recupero
en colaboración con Isabelle Barrès y el GICSF-AG de la e-MFP

EUROPEAN MICROFINANCE PLATFORM
ADVANCING FINANCIAL INCLUSION

e-MFP
Green Inclusive & Climate Smart Finance
ACTION GROUP

La serie Estudio de Caso de Prácticas Esenciales Ecológicas

La serie "Estudios de Casos de Prácticas Esenciales Ecológicas" destaca la experiencia de los proveedores de servicios financieros (PSF) con las buenas prácticas en las 8 áreas clave identificadas en el Green Index 3.0.[1] Los estudios de caso de esta serie ofrecen ejemplos prácticos de cómo un PSF ha desarrollado sus prácticas para inspirar y facilitar el camino a otros.

Las **8 Prácticas Esenciales Ecológicas (PE)** ofrecen una hoja de ruta para que los PSF puedan maximizar su impacto ecológico:

- **PE1**: Definir su estrategia medioambiental
- **PE2**: Aplicar su estrategia medioambiental
- **PE3**: Identificar riesgos y oportunidades medioambientales a nivel de cliente o de cartera
- **PE4**: Identificar riesgos y oportunidades medioambientales a nivel institucional
- **PE5**: Manejar riesgos y oportunidades medioambientales a nivel de cliente o de cartera
- **PE6**: Manejar riesgos y oportunidades medioambientales a nivel institucional
- **PE7**: Ofrecer productos y servicios financieros ecológicos
- **PE8**: Ofrecer productos y servicios no financieros ecológicos

Cada estudio de caso de la serie sigue la misma estructura:

1. **Antecedentes** del PSF y contexto en el que opera
2. **Pruebas** de cómo el PSF está demostrando buenos resultados en la Práctica Esencial. Esta es la sección principal del Estudio de Caso y ofrece -según proceda- una revisión de lo que ha permitido al PSF alcanzar sus resultados, y cuáles son estos resultados:
    - *Capacidad*: ¿cómo adquirió el PSF la capacidad para llevar a cabo las actividades necesarias? (e.g., formación interna, formación a través de asociaciones externas, asistencia técnica, apoyo financiero, etc.)

[1] Para más detalles sobre el Índice Verde 3.0, consulte los enlaces siguientes: https://www.e-mfp.eu/sites/default/files/resources/2022/11/Green%20Index%203.0_final.pdf, y https://hedera.online/gicsf_ag_tools/green-index-digital.html.

    - *Herramientas*: ¿qué herramientas utilizó el PSF para llevar a cabo las actividades necesarias? (e.g., indicadores, documentos, materiales, soluciones informáticas)
    - *Alcance*: ¿cuáles han sido los resultados cuantitativos del PSF? (e.g., alcance, estado de aplicación, etc.)
3. El **camino recorrido por** el PSF para aplicar las buenas prácticas y las lecciones aprendidas por el camino
4. **Próximos pasos** del PSF -si los hubiera- para seguir mejorando en este ámbito

Práctica Esencial Verde N.º 7: Ofrecer productos y servicios financieros verdes

En la **Práctica Esencial Verde N.º 7 (PE7),** el enfoque se centra en ofrecer productos y servicios financieros verdes:

- El PSF ofrece (solo o en asociación) una variedad de productos financieros que permiten a sus clientes abordar riesgos ambientales y aprovechar oportunidades verdes:
    - Préstamos para energía renovable o eficiencia energética, soluciones basadas en la naturaleza o agua y saneamiento.
    - Préstamos para eventos de cambio climático repentino.
    - Financiamiento para actividades específicas de PYMEs: préstamos para PYMEs (dedicados o no dedicados) para financiar PYMEs involucradas en la implementación de prácticas o tecnologías verdes para sus clientes.
    - Productos de microseguros climáticos para ayudar a los clientes o la cartera a ser más resilientes frente a impactos ambientales o riesgos climáticos.
    - Financiamiento para ayudar a los clientes a ser más resilientes frente a impactos ambientales o amenazas climáticas.
    - Financiamiento para la implementación de prácticas y tecnologías verdes que generen impactos ambientales positivos.
- El PSF desarrolla capacidades específicas y aplica procedimientos específicos con respecto a los préstamos mencionados anteriormente y otros mecanismos de financiamiento.
- Las prácticas o tecnologías verdes financiadas están especificadas por una taxonomía reconocida.

Los PSF destacados en los Estudios de Caso sobre la **Práctica Esencial Verde N.º 7 (PE7)** demuestran buenas prácticas en la oferta de productos y servicios financieros verdes.

PE7: Oferta de productos y servicios financieros verdes en Annapurna

A. Antecedentes

Acerca de Annapurna

Annapurna Finance Pvt. Ltd (AFPL) se fundó en 2009 en la India y ahora es una de las cinco principales NBFC-MFI (institución de microfinanzas no bancaria) del país. Tiene sus raíces en la entidad sin ánimo de lucro People's Forum, que trabajaba por el desarrollo y el bienestar de los sectores desatendidos de la comunidad. En marzo de 2023, Annapurna atendía a 2.4 millones de clientes activos y tenía un beneficio neto medio cercano a los 4.0 millones de USD. Annapurna Finance Pvt. Ltd. tiene como objetivo apoyar a los segmentos de la población financieramente excluidos y vulnerables con productos de microcrédito hechos a medida para satisfacer las necesidades de su ciclo de vida, y capacitarlos con servicios de crédito plus para permitir el potencial de desarrollo empresarial, gestión financiera y planificación empresarial.

Annapurna participa en proyectos de finanzas verdes desde 2019. Su "Política Medioambiental de Finanzas" abarcará más de diez años. Para mantener la agenda medioambiental, social y de gobernanza (ESG) en el punto de mira y ser más responsable en sus prácticas de préstamo, el instituto introdujo Sistemas de Gestión Medioambiental y Social en 2018. El presupuesto anual dedicado a la agenda verde es de 300.000 euros anuales, destinados a la gestión de los riesgos ambientales y sociales de sus operaciones. Los objetivos de la agenda verde son:

- Gestionar el impacto medioambiental en los préstamos.
- Realizar esfuerzos constantes para mejorar las normas internas de gestión medioambiental.
- Reducir la huella de carbono mediante la optimización de los recursos y la introducción de medidas respetuosas con el medio ambiente.
- Promover los productos ecológicos mediante un diseño adecuado.

Annapurna es una de las instituciones de microfinanzas pioneras en la India que empezó a hacer evaluar sus prácticas por organizaciones terceras en cuanto a desempeño social y protección del cliente. Todos los marcos utilizados por la institución se elaboran en consonancia con las mejores prácticas del sector, cumpliendo no solo la normativa nacional, sino también teniendo en cuenta las normas de entidades mundiales como la Corporación Financiera Internacional (CFI), las Naciones Unidas (ONU), el Banco Asiático de Desarrollo (BAD) y British International Investment (BII).

Desde 2019, la Fundación Grameen Credit Agricole ha desempeñado el papel de catalizador en el viaje de desarrollo de la estrategia verde de Annapurna. El Préstamo Vinculado a la Sostenibilidad (SLL, por sus siglas en inglés), una reciente colaboración entre Annapurna y la Fundación Grameen Credit Agricole, representa un paso para ampliar los préstamos en energías renovables y reforzar las iniciativas respetuosas con el medio ambiente.

El primer producto proambiental de Annapurna fue un préstamo para agua potable y saneamiento, SWASTH ("Safe Water And Sanitation To Households"). Introducido en 2014, el producto ha conseguido llegar a casi 200.000 hogares y ha aportado tanto concienciación como acceso a mejores prácticas de agua y saneamiento. El mayor logro de este producto es su impacto positivo en la salud general de los miembros del hogar y la reducción del riesgo derivado de las prácticas de defecación al aire libre.

¿En qué contexto opera Annapurna?

Alrededor del 60% de los clientes de Annapurna trabajan en la agricultura y sectores afines, que son vulnerables al riesgo climático. Varios de los estados en los que opera Annapurna están expuestos a riesgos específicos de desastres como ciclones, inundaciones, sequías, etc. Según el informe del Departamento

Meteorológico de la India (IMD por sus siglas en inglés)[2], la frecuencia de los desastres naturales ha aumentado considerablemente. Desde 1900, el país ha registrado un total de 756 casos de desastres naturales. En el último siglo (de 1900 a 2000), el país ha sido testigo de 402 desastres naturales. En comparación, sólo en las dos últimas décadas (2001-2021) se han producido un total de 354, lo que significa que el 88% de los desastres naturales del último siglo se han producido en los últimos 20 años.

La incertidumbre sobre el momento y la gravedad de los riesgos relacionados con el clima y el medio ambiente amenaza sin duda la seguridad y la resiliencia de las personas y los hogares y, a su vez, la estabilidad del sistema financiero en general. Hasta hace dos años, el Banco de la Reserva de la India (RBI, por sus siglas en inglés) no tenía ninguna iniciativa para hacer frente a los riesgos financieros relacionados con el clima.

Desde entonces, el Consejo de Estabilidad Financiera, organismo internacional encargado de supervisar el sistema financiero global, ha creado el Grupo de Trabajo sobre Divulgación de Información Financiera Relacionada con el Clima (TCFD, por sus siglas en inglés). Los reguladores del Grupo de Trabajo sobre Finanzas Sostenibles, incluido el Banco de Reserva de la India, han deliberado ampliamente sobre las formas y los medios para ampliar las finanzas sostenibles en la India. Este grupo creado por el Ministerio de Finanzas (MoF por sus siglas en inglés) ha elaborado un importante proyecto de informe (Taxonomía y hoja de ruta de las finanzas sostenibles) que está pendiente de publicación y consulta pública. El RBI y el MoF (junto con otros reguladores) tendrán que trabajar muy estrechamente para encajar correctamente las piezas del rompecabezas de los riesgos climáticos y las finanzas sostenibles. La mayoría de los bancos, incluidos siete de los doce bancos del sector público, tienen la intención de iniciar conversaciones con sus grandes empresas prestatarias sobre sus planes para reducir sus emisiones de carbono. Sin embargo, parece que los bancos del sector público son los menos preparados por ahora.[3] Los principales agentes que apoyan el ecosistema siguen siendo, sobre todo, actores externos, como la Corporación Financiera Internacional (CFI), la Corporación de Financiamiento para el Desarrollo Internacional (DFC, por sus siglas en inglés) de Estados Unidos y el Banco Mundial.

B. Práctica esencial N.º 7 en Annapurna

Atendiendo a las necesidades de agua y saneamiento de los clientes rurales de la MFI, el producto SWASTH proporciona ayuda financiera a las personas para que accedan a instalaciones de agua potable y saneamiento a nivel de hogar.

La idea de ofrecer el producto SWASTH se inició en Annapurna Finance en 2013. Se observó que en los estados de Odisha y Chhattisgarh, los clientes se quejaban de la calidad del agua y la falta de higiene. Se habían registrado varios casos de diarrea, cólera y otras enfermedades transmitidas por el agua debido al uso de agua contaminada. Varios informes de investigación revelaron que la mayoría de la India rural tiene un acceso deficiente al saneamiento y que muchos habitantes de las zonas urbanas se encuentran en la misma situación. El equipo directivo de la institución quería encontrar una solución centrada en el cliente para abordar este grave problema.

En consecuencia, Annapurna inició una investigación interna de desarrollo de productos. En aquel momento, no había muchas opciones disponibles para construir un inodoro, y la defecación al aire libre era una práctica común en la India rural. Con opciones limitadas, la idea de asociarse con una agencia técnica era el siguiente paso lógico. Annapurna investigó para elegir al socio adecuado en esta área y conoció Water.org, una reputada agencia internacional que trabaja ampliamente en el ámbito del agua potable y el saneamiento en todo el mundo. La asociación con Water.org comenzó en el año 2013. La brecha entre la demanda de quienes deseaban construir baños o necesitaban fondos y la oferta del gobierno u otras

[2] El Banco de Reserva de la India se prepara para afrontar los riesgos financieros relacionados con el clima (mongabay.com)
[3] El Banco de Reserva de la India se prepara para afrontar los riesgos financieros relacionados con el clima (mongabay.com)

agencias era enorme. Esto dio un nuevo impulso a la determinación de lanzar el producto SWASTH en 2014.

El producto de préstamo SWASTH incluye la concienciación sobre el agua potable y el saneamiento, y la formación sobre la construcción de instalaciones eficientes en el uso de los recursos, lo que se traduce en comodidad, ahorro de tiempo, mayor privacidad, mayor seguridad, reducción del gasto sanitario y mejora de la calidad de vida en general. El producto tiene un plazo de 12 a 36 meses, un préstamo de 10.000 a 25.000 INR I (≅ 120 - 300 USD) y un tipo de interés en torno al 24%. El plan de amortización se adapta al flujo de caja de la tecnología de agua potable y saneamiento, de modo que la cuota del préstamo puede pagarse semanal, mensual o quincenalmente. El producto SWASTH tiene plazos de préstamo más largos y un interés más bajo (los créditos verdes se benefician de una reducción de intereses de 0,05 puntos básicos) en comparación con los créditos específicos no verdes.

Tipo de producto	Nombre del producto	Importe	Interés (reducción del EMI)	Tenencia	LPF
Agua	Conexión de tuberías de agua	ENTRE 5.000 Y 10.000 RUPIAS (USD 60,30-120,60)	Igual que JLG	12-18 meses	1,5% + IVA aplicable
Agua	Pozo perforado a mano	ENTRE 10.000 Y 15.000 RUPIAS (USD 120,60-180,90)			
Saneamiento	Inodoro nuevo: fosa única	ENTRE 10.000 Y 15.000 RUPIAS (USD 120,60-180,90)			
Saneamiento	Inodoro nuevo- Doble fosa	INR 16.000-20.000 (USD 192,96-241,20)			
Saneamiento	Inodoro nuevo - Fosa séptica	INR 21.000-25.000 (USD 253,26-301,50)			

EMI: cuota mensual equivalente; JLG: grupo de responsabilidad conjunta; GST: impuesto sobre bienes y servicios; LPF: comisión de tramitación del préstamo.

Además, la organización ha puesto en marcha varias iniciativas para apoyar la implantación y el mantenimiento de tecnologías de agua potable y saneamiento. Estas iniciativas incluyen asociaciones con proveedores de tecnología, organizaciones civiles y programas de subvenciones especializadas:

- Para asegurarse de que el personal está bien preparado para proponer y desembolsar préstamos verdes, Annapurna imparte formación periódica sobre los principios de los préstamos verdes, la evaluación del impacto ambiental y la gestión de riesgos. Hasta ahora, 1.116 empleados han recibido formación en estas áreas, lo que ayuda a alinear las prácticas de préstamo de la organización con sus objetivos de sostenibilidad. Esta formación también permite al personal de las oficinas sobre el terreno guiar a los clientes a través del proceso de obtención de préstamos verdes y hace hincapié en la importancia de gestionar adecuadamente el préstamo para agua potable y saneamiento.
- El personal de las oficinas sobre el terreno recibe formación periódica sobre la gestión de préstamos verdes, que abarca temas como los procesos de desembolso de préstamos, el seguimiento y la recuperación, y la participación de los prestatarios. Esto garantiza que el personal de la organización pueda gestionar eficazmente los préstamos verdes y ayudar a los prestatarios a alcanzar sus objetivos de sostenibilidad.

- La institución también ofrece programas de formación a los clientes, tanto en persona como a través de tutoriales en vídeo, para sensibilizarlos sobre mejores prácticas de uso del agua y saneamiento.
- Para apoyar la implantación y el mantenimiento de tecnologías de agua potable y saneamiento, Annapurna Finance ha establecido alianzas con proveedores de tecnología como Jayam, cuyo sistema de gestión de préstamos (LMS, por sus siglas en inglés) y aplicaciones para el personal proporcionan un apoyo eficaz a los prestatarios. La organización también se ha asociado con proveedores de asistencia técnica, como Water.org, para ofrecer formación, promoción y materiales de marketing a través de los canales de comercialización tradicionales.
- Para sensibilizar y formar al personal y a los clientes en prácticas sostenibles, Annapurna también ha establecido asociaciones con organizaciones civiles como el People´s Forum, con formación que incluye el uso de tecnologías limpias de agua potable y saneamiento. Annapurna ofrece programas de subvenciones especializadas a través de Water.org para promover la implantación y el mantenimiento de tecnologías limpias de agua potable y saneamiento, apoyando aún más sus objetivos de sostenibilidad.

Para mejorar aún más el alcance de sus iniciativas, Annapurna ha dedicado materiales y canales de marketing, incluidos documentos físicos y tutoriales en vídeo, para difundir los beneficios de sus programas de préstamos para agua potable y saneamiento. Annapurna utiliza varios indicadores para seguir y verificar la utilización de sus préstamos para tecnologías y prácticas ecológicas, según las taxonomías y criterios medioambientales establecidos por la institución. Esto incluye la realización de Verificaciones de la Utilización de los Préstamos (LUC por sus siglas en inglés) para validar la utilización del importe del préstamo para el préstamo SWASTH.

C. La trayectoria de Annapurna con la Práctica Esencial Verde N.º 7

Durante la implantación de **SWASTH** hubo que hacer frente a numerosos retos:

Falta de conocimientos

Uno de los problemas fue proporcionar al personal formación y capacitación adecuadas, ya que ninguno de los miembros del personal tenía experiencia previa en el campo del saneamiento, ni en la teoría ni en la práctica. Sin embargo, esto se solucionó organizando formación técnica práctica sobre el terreno para el personal.

Bajo nivel de concienciación entre el mercado destinatario

- Otro reto difícil de abordar fue hacer frente al bajo nivel de conciencia de la gente (es decir, cambiar la mentalidad del segmento de clientes de la MFI y hacerles comprender la importancia de la construcción de un inodoro en el hogar). La gente no estaba preparada para aceptar el cambio y les resultaba difícil aceptar la idea de gastarse 15.000 INR en la construcción de un inodoro. Estaban acostumbrados a los amplios espacios abiertos disponibles para defecar, a pesar de los riesgos para la salud. SWASTH era una causa social, y el objetivo de Annapurna era garantizar la buena salud de los clientes prestándoles mejores servicios. Además, el personal se mostró reacio al principio a trabajar en algo nuevo en lo que no tenían experiencia.

- Se formó un equipo de coordinadores de distrito para dar a conocer el producto e impartir formación y apoyo a los clientes de las distintas aldeas, así como para proporcionar la tan necesaria asistencia al personal encargado de distribuir el producto. Se diseñó un programa de formación detallado para los formadores, en virtud del cual ocho coordinadores de distrito se encargaron de proporcionar apoyo y formación sobre el terreno al personal. Mediante materiales de Información, Educación y Comunicación (IEC), el personal siguió informando a los clientes sobre los riesgos asociados a unas condiciones de vida insalubres. El proceso aumentó las responsabilidades del personal sobre el terreno, pero mereció la pena el esfuerzo en términos de creación de impacto.

Costos asociados a la expansión geográfica

Junto con la expansión geográfica, otro reto era estandarizar el costo de la construcción, ya que variaba en función de la disponibilidad de albañiles en esa zona. Sin embargo, se abordó proporcionando a los distintos albañiles formación para construir inodoros sostenibles. De este modo, Annapurna no sólo garantizó la sostenibilidad de los aseos construidos, sino que también apoyó los medios de subsistencia de los albañiles que recibieron la formación.

Intenciones de los clientes

Otro problema era determinar las intenciones de los clientes, ya que los préstamos concedidos para construir un inodoro solían utilizarse para otros fines. Annapurna se enfrentó con este problema tras la implantación del producto. Para resolverlo, la MFI obligó a los clientes a preparar primero ellos mismos las fosas para los inodoros y luego solicitar los préstamos SWASTH.

La institución se encontró con otros problemas operativos por el camino. Por ejemplo, en muchas de las aldeas, la escasez de agua retrasó la construcción de inodoros. Otros desafíos incluyeron problemas estacionales, que hacían que los albañiles no estuvieran disponibles durante las temporadas altas, cuando emigraban a los estados vecinos como mano de obra asalariada o se dedicaban a labores agrícolas. La construcción durante la temporada de lluvias siempre fue un problema y provocó retrasos innecesarios.

La motivación de Annapurna era ofrecer a sus clientes soluciones saludables y crear mejores relaciones con ellos. Por lo tanto, mantuvieron el tamaño del préstamo para SWASTH bastante económico, de modo que los clientes pudieran hacer frente a las cuotas mensuales junto con sus préstamos existentes. Otra característica, la personalización del préstamo, se añadió a las especificaciones del producto. El tamaño y la duración del préstamo siguieron siendo flexibles, en función de las necesidades de los clientes. Por ejemplo, una fosa séptica cuesta 12.000 INR (145 USD) y un tanque séptico 25.000 INR (300 USD). El plazo del préstamo depende de su cuantía: cuanto mayor sea, más largo será el plazo.

A través de SWASTH, Annapurna garantiza también una mejor calidad del agua en la puerta de los clientes. Antes, los clientes dedicaban mucho tiempo a recoger agua del exterior, lo que resultaba menos eficaz y requería más tiempo. Por ello, otro de los productos ofrecidos fue la financiación de la construcción de pozos manuales en zonas con un nivel adecuado de agua subterránea, y la conexión de tuberías de agua en zonas con suministro público de agua. El siguiente paso era mejorar la calidad del agua potable disponible. Así que, finalmente, Annapurna introdujo un préstamo para la compra de purificadores de agua. Basándose en la calidad del agua, la institución también sugiere a los clientes la categoría adecuada de purificador (es decir, basado en la gravedad, ósmosis inversa/Ultra Violeta - RO/ UV).

Importante lección para compartir con otros PSF

Al considerar el impacto de cualquier servicio financiero que pretenda mejorar el acceso al agua potable y el saneamiento, como el programa SWASTH desarrollado por Annapurna, hay que señalar que, además de la mejora de la calidad de vida y la erradicación de los riesgos derivados de las prácticas tradicionales, los clientes también experimentan una sensación de seguridad y orgullo. El orgullo se asoció a un aumento de su estatus social, al no tener que defecar al aire libre, y a ser tratados como privilegiados por una empresa que les ofrecía préstamos especiales en función de sus requisitos y atendía sus necesidades más importantes. Disponer de inodoros en casa resultó muy cómodo y menos peligroso, ya que se registraron numerosos casos de mordeduras de serpiente durante el tiempo que los clientes solían defecar al aire libre. Además, disponer de suministro de agua en casa también ha sido muy útil y les ha ahorrado tiempo. Los clientes disponen ahora de más tiempo al día para dedicarlo a actividades productivas y a sus tareas cotidianas.

D. ¿Qué sigue?

Annapurna cuenta actualmente con activos por valor de 10 millones de USD y pretende impulsar la implantación del producto SWASTH. Su objetivo es alcanzar un desembolso acumulado de 50 millones USD en préstamos para 2022. La investigación interna ha confirmado que existe una enorme oportunidad en la India que hay que aprovechar (alrededor de mil millones de USD de demanda para un producto como SWASTH).

Al darse cuenta del éxito de este producto entre los segmentos de clientes de microfinanzas, el siguiente paso será ponerlo a disposición de más estados y ampliar la base de clientes. Esta acción requerirá un aumento del número de empleados para atender a la base de clientes ampliada y se reflejará también en un aumento en la contribución del producto a la cartera global. En cuanto al diseño del producto, la próxima incorporación podría ser la concesión de un préstamo para una solución completa de agua y saneamiento para un hogar. En cuanto a la concienciación, también se centrará en proporcionar inodoros para personas con necesidades específicas, lo que es importante para las personas mayores y discapacitadas. Esto garantizará un uso más eficiente de las instalaciones financiadas por Annapurna.

Agradecimientos

e-MFP y el Grupo de Acción en Finanzas Verdes, Inclusivas y Climáticamente Inteligentes (GICSF-AG, por sus siglas en inglés) desean dar las gracias a Annapurna y, en particular, a Kumar Vaibhav (responsable de financiación institucional) por compartir con Silvia Recupero y el equipo del Green Map su tiempo, información y conocimientos sobre la experiencia de la institución en materia de financiación verde inclusiva. Muchas gracias también a Ananya Pan y Asish Mishra de Annapurna, y al Gobierno del Gran Ducado de Luxemburgo por el apoyo financiero que ha hecho posible este trabajo.

Más información

Para más información sobre el viaje medioambiental de Annapurna, le invitamos a consultar los siguientes recursos:

- Sitio web de Annapurna: Annapurna
- Información de contacto: Kumar Vaibhav, Jefe de Financiación Institucional, vaibhav@ampl.net.in

Para más información sobre las Prácticas Esenciales, le invitamos a consultar el Green Index 3.0.

Contribuir

Le animamos a participar activamente en la creación de un fondo de recursos disponibles sobre buenas prácticas medioambientales.

Si está interesado en **contribuir a la Serie de Estudios de Casos de Prácticas Esenciales Verdes o al Green Map,** le invitamos a ponerse en contacto con Joana Afonso de la Plataforma Europea de Microfinanzas (e-MFP) en **jafonso@e-mfp.eu.**

El Grupo de Acción "Finanzas Verdes Inclusivas y Climáticamente Inteligentes" (GICSF-AG)

El Grupo de Acción "Finanzas Verdes Inclusivas y Climáticamente Inteligentes" (GICSF-AG) es un 'think-tank' único formado por múltiples partes interesadas que reúne a profesionales e investigadores en finanzas inclusivas con el objetivo de mejorar la cooperación entre los actores, intercambiar experiencias y encontrar un camino común para abordar problemas ambientales, fortalecer el conocimiento, aprovechar oportunidades ecológicas y co-crear estándares comunes para el sector de la inclusión financiera así como nuevas herramientas prácticas para promover las finanzas verdes inclusivas. Creado en 2013, hoy cuenta con más de 150 miembros afiliados a más de 75 instituciones en todo el mundo y representa a la mayoría de los actores del sector.

Sobre la Plataforma Europea de Microfinanzas (e-MFP)

La Plataforma Europea de Microfinanzas (e-MFP) es la red principal de organizaciones y personas activas en el ámbito de la inclusión financiera en los países en desarrollo. La red cuenta con más de 130 miembros de todo el mundo y de todos los ámbitos del sector de las microfinanzas. e-MFP reúne a consultores, proveedores de servicios, inversores, prestatarios de servicios financieros, organismos multilaterales y nacionales de desarrollo, ONG e investigadores.

Cerca de dos mil millones de personas siguen financieramente excluidas. Para hacer frente a este reto, la Plataforma promueve la cooperación, el diálogo y la innovación entre los distintos actores que actúan en los países en desarrollo. e-MFP fomenta actividades que mejoran el acceso global a servicios financieros inclusivos de alta calidad, asequibles y sostenibles para las poblaciones no bancarizadas o infra atendidas. La Plataforma persigue este objetivo a través de sus múltiples grupos de trabajo formados por expertos del sector, la celebración anual de la Semana Europea de las Microfinanzas, que atrae a más de 400 actores destacados representando a decenas de países, el prestigioso y anual Premio Europeo de las Microfinanzas, y sus numerosas publicaciones periódicas.

European Microfinance Platform
39 rue Glesener
L-1631 Luxembourg
contact@e-mfp.eu
www.e-mfp.eu

Con el apoyo de

LUXEMBOURG
AID & DEVELOPMENT