

Tema Central:	Reunión Banco Continental		
Participantes:	Marco Chiu, PNUD Alvaro Pino, FMO Rodrigo Ortiz Frutos, director Juan José Pando, Dpto financiero Gabriela Viñales, PNUD Larissa Fernandez, Oscar Acosta, Gerente general John Matthias G, Sub Gerente general		
Fecha:	30/07/2019	Hora inicio: 12:30	Hora término: 13:30
Autor minuta:	Gabriela Viñales		
Lugar reunión:	Oficinas del Banco Continental		
Desarrollo de la Reunión			
<p>Presentación del Proyecto FMO/PNUD</p> <p>Enfoque de adaptación y mitigación al CC, se busca la intensificación de los sistemas productivos, para evitar la presión sobre los bosques, así como la resiliencia de la producción ante los impactos de variabilidad de ciclos hídricos</p> <p>Los sectores serían soja y ganadería</p> <p>El origen del socio con el FMO-PNUD es en el marco de la ENBCS, basadas en 2 medidas, contribución con el financiamiento de ambas medidas</p> <p>FVC, financia acciones climáticas a nivel global, Paraguay participa y existen varias modalidades, en este caso se apunta a la ventana del sector privado</p> <p>No es un asocio público privada, pero si una coherencia con las políticas públicas asociadas a la implementación.</p> <p>Se pretende atraer al sector privado para la implementación de prácticas sostenibles como principal asociado con la gestión pública</p> <p>Enfoque principal dar financiamiento al sector productivo, FMO da prestamos del préstamo de GCF a los bancos y de allí a los clientes, muy similar a los financiamientos que ya tienen, con la diferencia de tasas más bajas con plazos mayores, adicionalmente a asistencia técnica para productores para difusión de las prácticas y generar conocimiento y fortalecimiento al sector financiero a través de la implementación de sistemas de reportes y/o capacitación, monitoreo de uso del suelo</p> <p>Son elegibles aquellos productores que están interesados en hacer inversiones, y cambiar los modelos productivos ya establecidos</p> <p>OA comentó que no es una preocupación el cumplimiento de las exigencias ambientales de los clientes. Los sectores productivos buscan la mayor eficiencia a través de la implementación de las buenas prácticas. Como banco es importante contar con un producto verde, diferenciado para la implementación de tecnologías en las fincas, es bueno encontrar el producto con las características de tasas y plazos y adicionalmente de la capacitación de los miembros del banco.</p> <p>Se proyecta tener fondos de \$300mill, en plazos de hasta 12 años, con tasas bastante inferior a la que normalmente se ofrece, al menos 20% inferior. Permite dar una tasa que funciona a menor cantidad de tiempo pero a un periodo más largo</p> <p>Los criterios ambientales básicos se deberán cumplir, nada adicional a lo que Continental ya está desarrollando</p> <p>Los criterios de elegibilidad se están desarrollando actualmente</p> <p>Existen algunas actividades específicas para soja y ganadería</p> <p>JM consulta sobre limitaciones ambientales, AP respondió que lo que el banco está desarrollando es</p>			

suficiente

El objetivo no es limitar el tipo o monto de los créditos, eso dependerá del criterio del banco, quizás los grandes productores podrían ampliar más los beneficios de las prácticas.

JM consultó si se pueden hacer refinanciamiento de créditos de algunos clientes, que accedieron a muy corto plazo

La implementación del Proyecto está prevista para mediados del 2020

Próximos pasos para la aprobación de la propuesta y posterior implementación

JM comentó la importancia de este tipo de financiamiento, principalmente por el plazo, es importante la segmentación de la cartera verde, dentro de la cartera de cliente puede surgir el interés de ser parte de un banco con este tipo de créditos. Desde le punto de vista comercial el banco lo ve como una buena oportunidad

RO explicó que este tipo de iniciativas verdes son muy importante para el banco porque crean valor a la empresa

Que potencial le ven a este producto dentro su cartera?

El sector ganadero tuvo un pequeño bajón por cuestiones de inundaciones

El agro es un potencial calificado

Se solicita la definición de los clientes elegibles

FMO cuidará que todos los fondos no se concentren en un solo banco

Los bancos parte de la MFS tienen ventajas

Los proyectos ya utilizan las guías remitidas por la MFS

Pipeline para posibles clientes, para identificar los clientes compatibles con el proyecto

JJP consultó sobre los términos financieros, el fee es igual o muy similar a crédito bilateral, con estructuras simples con un periodo de gracias de hasta 3 años, se podrían hacer tasas fijas, con contratos contra leyes, lo que no se puede exonerar el 16% del ¿tax?? Withholding Tax (impuesto de retención a los pagos de intereses al extranjero, que en el caso de instituciones financieras es de 6% de los intereses remesados)., se trabajará en optimizar las condiciones

Se piden los comentarios sobre el proyecto, en base a la presentación a ser remitida por AP a todos los presentes

N°	Compromisos	Plazo	Responsables
1	Remitir la presentación a los participantes de la reunión	Semana en curso	Alvaro Pino