

8

- 1 Editorial
- 2 Criterios y modelos de fondeo para IMF
- 4 IMF socialmente responsables y nuevas posibilidades de fondeo
- 6 Contrato de Corresponsalía Ampliado y acceso a fondeo
- 8 Noticias

Si bien las Instituciones Microfinancieras (IMF) en los últimos años han tenido un crecimiento sostenido, no es menos cierto que en el caso de las entidades reguladas aún habiéndose hecho avances muy importantes en cuanto a captaciones del público, el recurrir a los financiadores internacionales sigue siendo necesario. Por otro lado, las IMF no reguladas, han crecido a un ritmo menor y ello entre otras razones, se debe a que el fondeo del que disponen es limitado, dado que no pueden realizar captaciones del público y que varias de ellas se encuentran sobreendeudadas con la fuente interna (FONDESIF), siendo necesario entonces que también recurran a financiamiento externo, que a no dudarlo, por el riesgo país sus costos de financiamiento son altos.

Sin dejar de lado estas fuentes y formas tradicionales de financiamiento, es importante dar una mirada a cuáles son las nuevas corrientes en lo internacional y también a los esfuerzos internos que se pueden hacer para lograr un mayor fondeo para las IMF.

En el mercado de capitales externo, hay por un lado una tendencia de que las empresas incorporen dentro de su cultura y accionar institucional, a lo que hoy se ha dado por llamar la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), que sin duda esto las pone en forma para recurrir en mejores condiciones para optar por fondos de origen filantrópico, que desde luego, tienen un costo menor. Aquí hay mucho por explorar y trabajar.

En el mercado financiero interno, es fundamental continuar promoviendo una cultura de ahorro en la población, particularmente en la población pobre. La ampliación del alcance del Contrato de Corresponsalía, puede ser una vía muy interesante, porque se aprovechan las capacidades instaladas de las IMF reguladas y no reguladas, se puede contar con una amplia red de agencias, que permita continuar con el proceso de profundización de los mercados financieros y movilizar el ahorro popular. A partir, de ello se pueden encontrar mecanismos que permitan el fondeo de IMF reguladas y no reguladas y, sean parte de un desarrollo local con responsabilidad compartida.

En este boletín se exploran algunos temas que van en esa dirección, de todos modos, queda claro que el transitar hacia la RSE y tener mayores opciones en el mercado de capitales de origen filantrópico, es una decisión política de las IMF, como así también es necesaria una decisión política de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) para ampliar el alcance del Contrato de Corresponsalía.

El país y su población trabajadora, del campo y de la ciudad, merecen que las IMF y la SBEF, se comprometan en la búsqueda de soluciones, a tomar las decisiones necesarias y realizar las acciones que faciliten una mejor y mayor oferta de servicios financieros.

Versión electrónica en el sitio web:
www.profin-bolivia.org

Criterios y Modelos de Fondeo para IMF

Tim Radjy

A la mayoría de las instituciones microfinancieras (IMF) les cuesta conseguir el capital necesario para seguir creciendo y ampliando su cobertura hacia áreas lejanas o segmentos desfavorecidos de la población. Existe una abundancia de capital de inversión al nivel internacional, pero varias barreras impiden el acceso de las IMF a ese tipo de capital, desde las asimetrías de información, la falta de transparencia institucional, la ausencia de estándares de reportes financieros o sociales, y el hecho que muchas de las IMF son organizaciones no gubernamentales y no están obligadas a cumplir con la normativa del ente regulador del Estado.

¿Cuáles son las fuentes de capital para las IMF? ¿Cuáles son los modelos óptimos de fondeo, y las practicas de IMF que lo pueden facilitar? En este artículo se mencionan unas cifras y pistas que indican varias tendencias claves del sector microfinanciero en cuanto a su fondeo.

El universo de donantes e inversores

Según el boletín de Agosto 2005 del CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), un consorcio de 31 agencias de desarrollo apoyando al sector microfinanciero, al final del primer semestre 2004, donantes e inversores internacionales habían otorgado unos USD 1.5-2bn a unas 505 instituciones microfinancieras (IMF) y a 25 fondos microfinancieros.

Menos del 25% de este capital podría ser calificado de privado, y existe un alto grado de concentración en IMF reguladas (82%) principalmente de América latina (41%), Europa del Este y Asia Central. 25% del fondeo internacional directo beneficio a solo 10 de las 505 IMF en el sondeo CGAP 2004.

Además, es común para un inversor microfinanciero otorgar fondos varias veces a la misma IMF, de manera directa e indirecta, y a la vez a través de instrumentos de deuda y capital riesgo, lo que indica que las oportunidades de inversión con bajo nivel de riesgo no son suficientes dado el potencial de fondeo de los inversores interesados en el sector. Según el CMEF (Council of Microfinance Equity Funds, o consejo de capital riesgo microfinanciero), solo 115 de las miles de IMF operando hoy en día satisfacen a los criterios de estatuto legal, de rentabilidad y de volumen necesarios para conseguir capital riesgo. Otro ejemplo, en Suiza, el fondo microfinanciero "responsAbility" a logrado atraer a USD 46mn de inversores privados a pesar de su baja rentabilidad, un total de +6.05% desde el establecimiento del fondo en noviembre 2003 hasta febrero 2006, o solo +1.52% si uno integra la desvalorización del USD frente al CHF en este periodo.

El CGAP ha identificado a cerca de 60 inversores microfinancieros al nivel internacional, clasificados en dos categorías:

- Las entidades inversionistas de 9 agencias bilaterales y multilaterales
- 45 inversores y fundaciones privados, aunque más del 50% de su capital total sea de origen gubernamental.

Cerca de la mitad del fondeo internacional esta otorgado por cuatro instituciones financieras públicas (IFC, EBRD, KfW, USAID-DCA)¹, y un 15% más de este fondeo

proviene de dos fondos privados (ProCredit Holding AG, Oikocredit).

Según otro análisis de 50 financiadores de IMF, para el 76% generar un ingreso financiero no es la prioridad, pero la mayoría sigue concentrando su financiamiento en IMF maduras y auto-sostenibles y en América Latina, y solo el 26% manejan un patrimonio de USD 20mn o mas, el nivel mínimo para asegurar la perdurabilidad financiera de una institución de fondeo². Pocos financiadores de IMF publican estados financieros auditados; cerca de la mitad deberían pero no usan instrumentos de cobertura del riesgo de cambio; y no tienen estándares de reporte para poder comparar su eficiencia, rentabilidad e impacto social. En otras palabras, un proceso de maduración y consolidación sigue siendo necesario tanto para los donantes e inversores microfinancieros como para las IMF.

Modelos de fondeo

Existen varios tipos de fondeo: nacional o internacional; donaciones filantrópicas (5% del fondeo internacional total); instrumentos de deuda (69% del fondeo comercial internacional) y garantía (8%), o capital riesgo (24%).

Parece que muchas IMF consiguen fondeos de fuentes internacionales sin proceder a una estimación apropiada del riesgo de cambio, eso a pesar del hecho que 92% de los préstamos son otorgados en moneda extranjera. Según un estudio del 2004 de Women's World Banking en 23 países con sectores microfinancieros, la moneda nacional perdió anualmente hasta 8.8% de su valor en USD durante tres a cinco de los cinco años analizados. Solamente 25 de las 105 IMF del estudio habían disminuido su vulnerabilidad a la volatilidad del cambio con varios instrumentos de cobertura de riesgo.

Para las IMF reguladas, la importancia de fuentes nacionales de fondeo esta creciendo. La ventaja de este tipo de capital es su naturaleza comercial, lo cual significa que es una fuente más estable y perdurable de financiamiento. Además, el financiarse con el respaldo del ahorro de clientes es, generalmente más barato que cualquier instrumento de deuda disponible en el mismo país (la mayoría de los prestamos internacionales son subsidiados), y no implica una vulnerabilidad a la volatilidad del cambio como en el caso de fondeo internacional.

El apalancamiento de patrimonio para conseguir préstamos aún debe aumentar para ser óptimo en la mayoría de las IMF; el ratio promedio de deuda sobre patrimonio es de 2.9% para las IMF que comunican sus datos financieros al boletín microfinanciero del Banco Mundial, en comparación con el de 5.6% para los bancos que se dedican a servicios microfinancieros. Según datos de diciembre de 2003 del Women's World Banking (WWB), el apalancamiento promedio de 25 IMF reguladas de la red WWB era de 4.2, comparado con un promedio de 7.68 para bancos en Bolivia o 6.52 en Perú por ejemplo. Ese ratio de apalancamiento debe ser mejorado a través de servicios más extensivos de ahorro, o de un acceso facilitado a fuentes de fondeo.

Los instrumentos de garantía pueden ser muy útiles para facilitar el acceso de IMF a préstamos comerciales locales a costo razonable, hasta que se establezca una relación de confianza entre los bancos y las instituciones del sector microfinanciero.

Para IMF reguladas, emitir bonos también puede ser una alternativa interesante de fondeo. BancoSol en Bolivia fue la primera IMF en usar este recurso, con tres bonos de USD 1mn en 1996, garantizados al 50% por USAID y

- Las entidades financieras aliadas deben contar con una calificación de riesgo mínima aceptada. Asimismo, es esencial que la IFNS sea parte del sistema de autorregulación y cuente con estados financieros auditados.
- También es imprescindible que las IFD cuenten con sistemas (informáticos, gerenciales y de comunicaciones) apropiados para la gestión del flujo de información financiera (particularmente en la captación de ahorros) y con personal con calificación técnica y formación adecuados. La EFS puede realizar la transferencia del know-how en estos aspectos.
- La EFS debe ser la que verifique que su aliada cumpla con los requerimientos básicos, realizando una suerte de supervisión privada de su socia.
- Las entidades aliadas deben tener visiones y estrategias compartidas a ser plasmadas en un arreglo institucional entre partes (en el que también se definen distribución de comisiones y costos por servicios ofertados, intereses, derechos y obligaciones de las partes, informes, etc.).

Adicionalmente, para que la AE tenga proyección de éxito, debe significar un beneficio recíproco cuantificable. Por lo tanto, es necesario contar con un resultado económico positivo concreto y verificable para ambos aliados, lo que implica que la posibilidad de prolongar el proyecto no dependerá de la existencia de subsidios, sino que los servicios ofertados en el marco de la AE coadyuven en el logro de la sostenibilidad de las instituciones.

Además de los resultados económicos, las entidades aliadas tienen que tener claro que la AE trae beneficios adicionales, como el consolidar una imagen más integral en el apoyo financiero a poblaciones de zonas rurales e irse integrando a las actividades diarias de las comunidades.

Finalmente, el Contrato de Corresponsalía Ampliado debe enmarcarse en la regulación existente ya que la misma ha servido para transparentar y elevar la eficiencia en el manejo de los recursos financieros y preservar la seguridad y el buen uso y destino de los depósitos del público. Por tanto, la adecuación de esta normativa no debe afectar las obligaciones legales a las que se encuentran sometidas las EFS.

Otras consideraciones

Dado que en las AE bajo corresponsalía ampliada, la EFNS es la que ofrece los servicios diversificados, incluyendo ahorro y créditos a cuenta de la EFS, resulta necesario evaluar qué mecanismos deben constituirse para compensar el trabajo que realizan las EFNS. Algunas propuestas que servirían para aliviar las dificultades de fondeo que tienen las EFNS son:

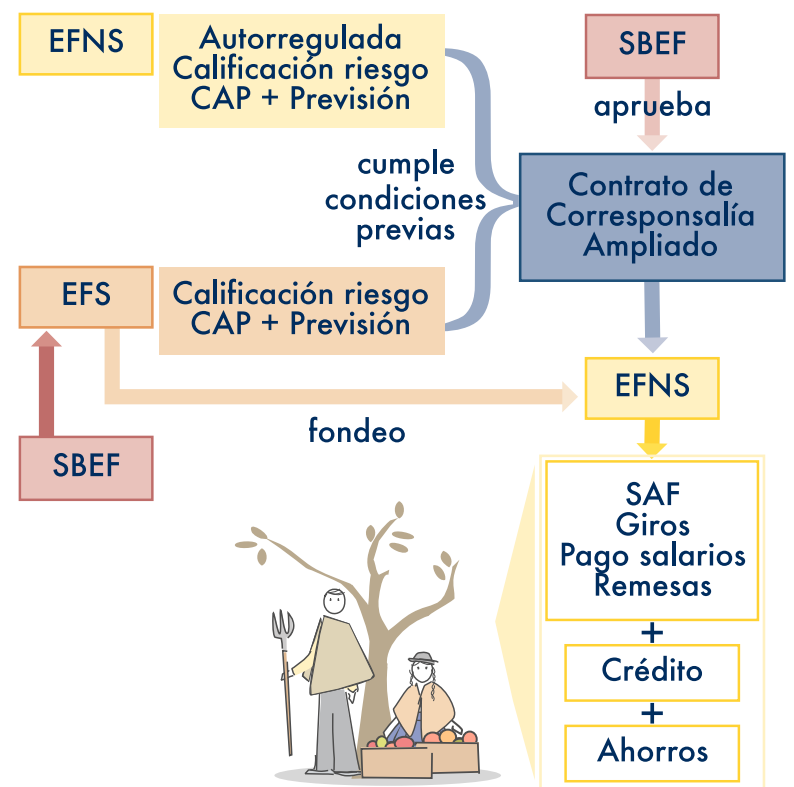
- La EFS podría otorgar créditos institucionales a la EFNS con tasa preferencial sobre la garantía específica de cartera de créditos que cumpla con la normativa de la SBEF y de manera genérica, su patrimonio.
- La EFS podría otorgar créditos de mayor cuantía a los clientes que la EFNS no puede atender por limitaciones en sus reglamentos y definición de su población meta. Estos créditos, de montos altos, pueden ser evaluados y otorgados a través de la EFNS aprovechando su conocimiento y experiencia en el área rural.

También habría que analizar la posibilidad y conveniencia de constituir un Fondo de Garantía para incentivar el establecimiento de este tipo de alianzas ampliadas. Estos fondos deberían ser de segundo piso, de manera que estén garantizando las operaciones entre instituciones financieras y no así directamente a los clientes. Este mecanismo

mitigaría el riesgo de la EFNS, mejorando su posición de riesgo.

Asimismo, no hay que perder de vista que los clientes son quienes se beneficiarán en última instancia de la diversificación y ampliación de servicios financieros de calidad. Son los destinatarios finales de todos estos esfuerzos. Consecuentemente, es necesario velar porque las necesidades e intereses de los clientes sean satisfechos adecuadamente; asegurando que los costos de estos servicios financieros sean apropiados y que respondan a sus reales posibilidades de pagar por ellos.

Finalmente, consideramos que varias de estas alianzas podrán llegar más allá de un Contrato de Corresponsalía Ampliado ya que al generarse sinergias, procesos de aprendizaje y experiencia conjunta, podrían, en el transcurso del tiempo, concretarse fusiones o absorciones entre las entidades aliadas. Además, la propia EFNS adquiriría experiencia en la oferta de servicios diversificados como para eventualmente solicitar una licencia de funcionamiento como entidad supervisada.



Desafíos propuesta

La propuesta del Contrato de Corresponsalía Ampliado deberá enfrentar una serie de desafíos, algunos de los cuales se mencionan a continuación:

- De principio, pocas EFNS cumplirían con los requisitos previos antes mencionados.
- Entre los requisitos más complejos de alcanzar está la calificación de riesgo dado que varias EFNS trabajan con crédito agropecuario, considerado de alto riesgo.
- Este cambio en la normativa se aplica más a las IFD pues las Cooperativas Cerradas ya están captando ahorros del público², aunque puede ser una vía de formalizar sus actividades y de promover acercamientos y trabajos compartidos con Cooperativas Abiertas.

IMF socialmente responsables y nuevas posibilidades de fondeo

Cecilia Campero
Mónica Claire

Tendencias de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) en Bolivia

Somos testigos de una creciente preocupación de empresas bolivianas (en su mayoría, empresas medianas y grandes), por implementar la RSE a través de sus acciones¹, tal es así que se ha incrementado el número de empresas que publican anualmente un Informe de RSE o un Balance Social. Sin embargo, esa preocupación no se limita a empresas productoras de bienes tangibles ya que actualmente algunas entidades financieras han empezado a llevar adelante acciones en el marco de estas iniciativas.

Un claro ejemplo de ello es que, con el apoyo de la Fundación para la Producción (FUNDA-PRO), el Programa de Apoyo al Sector Financiero (PROFIN) de COSUDE y DANIDA y la Fundación EMPRENDER se está ejecutando un programa piloto denominado “Responsabilidad Social Empresarial dentro de Instituciones Microfinancieras de Bolivia”² en el cual 4 Instituciones de Microfinanzas (IMF) de nuestro país se comprometieron en asumir la RSE de una manera más sistemática y a través de un proceso formal. Asimismo, se ha decidido ampliar el programa y 4 nuevas instituciones financieras se están incorporando durante el 2006.

¿Por qué RSE e IMF?

Recordemos algunos de los argumentos que explicitan el por qué las IMF deben preocuparse por la RSE³.

- El sector de las microfinanzas ofrece una combinación de retorno financiero e impacto social positivo, que se genera al dar acceso a servicios financieros a poblaciones de escasos ingresos y, como consecuencia, crear oportunidades para mejorar sus condiciones de vida. Según datos del CGAP, existen varias IMF que han contribuido al logro de los objetivos de desarrollo del milenio⁴.
- La mayoría de las IMF fueron creadas con un rol social lo que las coloca en una posición ideal para profundizar el enfoque de la RSE como un eje de su modelo organizacional.
- Las IMF con RSE son atractivas para los inversionistas socialmente responsables. Una vez que las IMF adoptan la RSE como compromiso interno y sistematizan sus acciones socialmente responsables, pueden acceder más fácilmente a inversionistas socialmente responsables, dispuestos a obtener menores retornos sobre su inversión siempre y cuando las empresas tengan un impacto social que pueda comprobarse.

Es justamente este último argumento sobre el cual discutiremos en el presente artículo. Para ello, veamos antes cuáles son las opciones actuales de fondeo de las IMF, al margen de implementar o no la RSE en sus políticas, estrategias y actividades.

Fondeo actual de las IMF

Los datos de una presentación realizada en la Videoconferencia: “El Financiamiento para las Instituciones de Microfinanzas”, organizada por la Red Centroamericana de Microfinanzas (RECAMIF) y el Banco Mundial (BM)⁵, revelan los nombres de los potenciales inversionistas y donantes de IMF.

De acuerdo a la misma fuente, el número de proveedores de fondos interesados en invertir en IMF según su clasificación en 3 niveles son:

Clasificación IMF	Inversionistas Donantes potenciales
IMF con autosuficiencia financiera madura	33
IMF con autosuficiencia financiera joven	25
IMF con casi autosuficiencia joven o nueva	8

Consecuentemente, para que las IMF puedan atraer nuevas fuentes de financiamiento en un mercado competitivo y así satisfacer las demandas de servicios microfinancieros, deberán buscar nuevas alternativas para llamar la atención de inversionistas y donantes.

RSE e IMF: Una forma de atraer inversionistas socialmente responsables⁶

Es en este escenario que planteamos que las IMF pueden diferenciarse en el mercado y atraer fondeo con un enfoque de RSE. Lo cierto es que las entidades que no son financieramente autosostenibles o aquellas que no son supervisadas tendrían mayores opciones de acceder a estas fuentes de fondeo si contaran con procesos sistemáticos para medir su responsabilidad social y demostraran resultados de los impactos generados.

Las nuevas opciones de fondeo que tienen las IMF socialmente responsables se reflejan en un creciente número de inversionistas socialmente responsables, quienes en su mayoría se han enfocado en Estados Unidos y Europa pero que tienen interés en mercados emergentes.

Los resultados de una encuesta realizada por Enterprising Solutions sobre un grupo de inversionistas sociales en Estados Unidos revelan que estos inversionistas controlan

Inversionistas y donantes de IMF⁸

Tipo de IMF	Inversionistas y Donantes potenciales
Institución financiera no bancaria (39 inversionistas y donantes)	AIM ; Alterfin; Calvert Foundation; Cordaid; DB MDF; Dexia Microcredit Fund; DID – Fonidi; DID – Partnership; DOEN; FIG ; HTF ; I&P Développement ; Incofin ; LFP; Luxmint – ADA; MicroVest; NOVIB; Oikocredit; PCG ; responsAbility Fund; SIDI; TDF; TFSF; CreSud; Etimos; ICCO; Kolibri; PlaNet Finance Fund; Rabobank; ACCION Gateway; AfriCap; DEG; Impulse; LABF; ProCredit Holding; PROFUND; SGIF; ShoreCap Intl.; Unitus
Banco (33 inversionistas y donantes)	ACCION Gateway; AfriCap; AIM; Alterfin; Calvert Foundation; Cordaid; DB MDF; DEG; Dexia Microcredit Fund; DID – Fonidi; DID – Partnership; DOEN; FIG ; HTF ; I&P Développement ; Impulse ; Incofin ; LABF; LFP; Luxmint – ADA; MicroVest ; NOVIB; Oikocredit; PCG ; ProCredit Holding; PROFUND; responsAbility Fund; SGIF; ShoreCap Intl.; SIDI; TDF; TFSF; Unitus
Cooperativa de ahorros y crédito (30 inversionistas y donantes)	AIM; Alterfin; Calvert Foundation; Cordaid; DB MDF; Dexia Microcredit Fund; DID – Fonidi; DID – Partnership; DOEN; FIG; HTF; I&P Développement ; Incofin ; LFP ; Luxmint – ADA; MicroVest; NOVIB; Oikocredit; PCG ; responsAbility Fund; SIDI; TDF; TFSF; CreSud; DID – Guarantee; Etimos; ICCO; Kolibri; PlaNet Finance Fund; Rabobank
ONG (29 inversionistas y donantes)	AIM; Alterfin; Calvert Foundation; Cordaid; DB MDF; Dexia Microcredit Fund; DID – Fonidi; DID – Partnership; DOEN; FIG; HTF; Incofin; Luxmint – ADA; MicroVest; NOVIB; Oikocredit; PCG; SIDI; TDF; CreSud; Etimos; ICCO; Kolibri; PlaNet Finance Fund; Rabobank; AfriCap ; Impulse ; LABF ; Unitus; I&P Développement ; LFP; responsAbility Fund; TFSF; ACCION Gateway; DEG; ProCredit Holding; PROFUND; SGIF; ShoreCap Intl.
Banco rural (19 inversionistas y donantes)	AIM; Calvert Foundation; Dexia Microcredit Fund; DID – Fonidi; DID – Partnership; DOEN; Incofin; MicroVest; Oikocredit; SIDI; Etimos; ICCO; PlaNet Finance Fund; Rabobank; Unitus; I&P Développement; responsAbility Fund; TFSF; ShoreCap Intl.

\$us. 2.7 billones, que crecen a un 15% anualmente en la última década. Esos resultados también muestran que la demanda por inversiones sociales de alto impacto de un inversionista social en mercados emergentes se sitúa entre 3 mil millones de dólares y 5 mil millones de dólares, y que el 30% podría localizarse en América Latina⁷.

Criterios de elegibilidad de los financiamientos socialmente responsables

De este grupo de inversionistas socialmente responsables, varios de ellos utilizan criterios positivos y negativos de elegibilidad para evaluar una posible inversión. A continuación, se citan algunos de los criterios positivos:

Criterios Positivos
Enfoque en las mujeres (negocios de propiedad o manejados por mujeres, equidad de género en los puestos de trabajo de una IMF, empoderamiento de las mujeres)
Comunidad (financiamiento a estratos de bajos ingresos, infraestructura comunitaria, trabajos voluntarios, inversión comunitaria)
Medio ambiente (reciclado de materiales, fichas ambientales de los negocios a financiar)
Transparencia y ética (valores integrados en la gestión institucional y transparencia en documentar el desempeño social)
Vinculación del desempeño de la IMF con los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de Naciones Unidas
Sistematización del impacto social (monitoreo y verificación de que los objetivos sociales están siendo cumplidos)

Posibles Pasos a seguir para implementar la RSE como modelo de gestión

No existe un procedimiento estandarizado o recomendado a seguir para aplicar la RSE. Sin embargo, la experiencia muestra que las empresas interesadas en recorrer el camino hacia la RSE deben contar con un liderazgo claro por parte de los/las ejecutivos/as, quienes a través del conven-

cimiento sobre las ventajas que trae consigo el ser socialmente responsable, podrán asumir un compromiso legítimo al implementar la RSE como modelo de gestión. Asimismo, es indispensable el apoyo de un grupo de colaboradores (multidisciplinario y de distintos niveles jerárquicos) que sea capaz de conocer y entender lo que implica la RSE, identificando oportunidades y priorizando prácticas con aquellas partes interesadas con las que ha determinado avanzar de forma gradual, armónica y continua. Este grupo también deberá conocer las actividades que se han ido realizando para generar impactos positivos con los diversos stakeholders y será responsable de diseñar y sistematizar prácticas de RSE que la empresa decida implementar.

Es fundamental que el proceso de la implementación de la RSE se aplique considerando el siguiente axioma: “Saber - Hacer – Hacer Saber”. Es decir que los/las líderes de las instituciones y sus colaboradores/as a cargo del proceso, sean capaces de mantener un equilibrio entre lo que conocen (saben) y lo que hacen para que, como producto de ese accionar socialmente responsable que ha sido medido en determinado periodo de tiempo, puedan hacer saber o comunicar a través de un balance o reporte social. Por lo tanto, el reporte es el resultado de acciones concretas llevadas a cabo que van más allá de las exigencias de la ley.

Algunas herramientas

Actualmente existen una serie de códigos, directrices y marcos disponibles para guiar a integrar y medir la RSE en la estrategia de cualquier empresa. Cuatro de las herramientas más difundidas en Sudamérica son:

- Los manuales presentados por el Global Reporting Initiative (GRI), agente que desde 1997 viene mejorando y adecuando Manuales para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad a las necesidades de los distintos sectores y tipos de empresas.
- Los manuales realizados y difundidos por el Instituto ETHOS del Brasil y el Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresarial (IARSE).
- Finalmente, otras herramientas, que a partir de su aplicación se caracterizan por contar con resultados comparables entre países:
 - 10 Principios del Pacto Global
 - Lineamientos de AccountAbility 1000 (AA 1000)

Reflexiones y Conclusiones

De manera general, si comparamos el impacto de una empresa con el de una institución financiera, podremos ver que la segunda tiene un efecto multiplicador mayor que la primera debido a la generación de valor que se da a partir del uso de recursos económicos comparado con el efecto generado a partir del consumo de un bien tangible, que no es más que la satisfacción del cliente o consumidor.

En general todas las instituciones financieras deben asumir un compromiso ante la crisis, ante la fragmentación y la exclusión social e iniciar un proceso de cambio que motive a otros actores. La responsabilidad social debe ser practicada por el sector público, las empresas y la sociedad civil; no deberíamos esperar a que otros asuman ese compromiso para asumirlo nosotros.

En el presente artículo se han desarrollado algunos elementos clave acerca de las posibilidades de fondeo de las IMF a través de la adopción de prácticas de RSE. Se considera que el resultado final de ese proceso debiera ser el aumento o incremento de las posibilidades de acceder a fondos. Sin embargo, es importante que el objetivo final de la adopción de la RSE como modelo de gestión en una

IMF, no responda al simple hecho de tener mayores opciones de fondeo, sino más bien al auténtico deseo de contribuir y lograr, a través de la gestión social responsable, un mundo más justo, sostenible y equitativo.

1. Para el presente artículo entenderemos a la RSE como la generación de impactos positivos sobre todas las partes interesadas con las cuales la empresa se relaciona.
2. Este proyecto es implementado de acuerdo a los objetivos y lineamientos sobre los cuales el Consejo Boliviano de RSE (www.coborse.org/cb) ha sido creado.
3. Boletín Yatiqña No. 2
4. “¿Constituye el microfinanciamiento una estrategia eficaz para alcanzar los objetivos del milenio?” (Elizabeth Littlefield, Jonathan Morduch y

Syed Hashemi). Año 2003. Focus Notes No. 24, CGAP.

5. Evento realizado en Febrero de 2006 con el objetivo de examinar las principales fuentes de fondeo con las que las instituciones de microfinanzas cuentan para financiar sus programas de crédito.
6. Para el presente artículo entenderemos a los inversionistas socialmente responsables, como aquellos que exigen que el resultado de sus inversiones tenga tanto una rentabilidad financiera como una rentabilidad social y, para ello, utilizan ciertos criterios de elegibilidad que responden un accionar ético.
7. “The Potential for Social Investment in Microfinance and Small Enterprise in Developing Countries,” Enterprising Solutions Brief No. 3 - Junio 2003.
8. Información extractada de la presentación “Oportunidades de Financiamiento para Instituciones de Microfinanzas en Centroamérica” Isabelle Barrès - Microfinance Information eXchange Inc. (MIX). Febrero 2006

Contrato de Corresponsalia Ampliado y acceso a fondeo

Cecilia Campero

Antecedentes

Con la finalidad de seguir ampliando los mercados, ofreciendo servicios financieros diversificados de calidad a municipios y poblaciones rurales tradicionalmente marginados de estos servicios, se debería aprovechar la complementariedad entre Entidades Financieras Supervisadas (EFS) y no supervisadas (EFNS) por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), estableciendo Alianzas Estratégicas (AE) entre ellas, que permitan explotar las ventajas competitivas de cada tipo de entidad, las economías de escala y de alcance, establecer las sinergias necesarias y sumar conocimientos, tecnologías y experiencias.

Algunas de las AE entre instituciones financieras que se están implementando en Bolivia se enmarcan en el Reglamento sobre Contratos de Corresponsalia (Circular 324/2000) emitido por la SBEF el 10 de abril de 2000. Este Reglamento tiene por objeto autorizar a las entidades de intermediación financiera fiscalizadas efectuar contratos de corresponsalia entre ellas y con entidades no supervisadas para realizar servicios financieros de pagos, transferencias y otros, que no impliquen la recepción de depósitos o la colocación de créditos bajo ninguna modalidad.

Operativa de la AE mediante corresponsalia

Inicialmente, la conformación de una AE supone un relacionamiento interinstitucional que, en el caso que nos concierne, se traduce en la celebración de un Contrato de Corresponsalia. Este Contrato define las formas, modalidades, plazos, condiciones, mecanismos de cooperación, distribución de las comisiones por servicios ofertados, modos de solución de eventuales controversias y todos aquellos aspectos que las partes relacionadas consideran recíprocamente convenientes. El Contrato debe ser aprobado por la SBEF.

Bajo el Contrato de Corresponsalia, la EFNS se convierte en corresponsal de la EFS y ofrece en “agencias compartidas” el cobro de servicios básicos (agua, luz y teléfono), pago de salarios a empleados públicos y privados, giros y transferencias y recepción de dinero de clientes de la EFS para remesarlo a dicha entidad.

Para operativizar este proceso, la EFS instala su software y capacita al personal de la EFNS para la oferta de uno o

varios de los servicios antes mencionados, tanto a clientes existentes como al público en general.

Limitaciones del Contrato de Corresponsalia

La práctica ha demostrado que algunas EFNS tienen sus propios sistemas de giros y han suscrito contratos con empresas de cobranza para ofrecer estos servicios de manera directa, sin la intermediación de una entidad supervisada. Por tanto, en virtud a que las EFNS pueden realizar negociaciones individuales con empresas privadas para la prestación de cobranzas de servicios auxiliares, giros y remesas, el Contrato de Corresponsalia deja de tener valor agregado.

Para generar valor agregado en las AE bajo este esquema, resulta importante ampliar el alcance del Reglamento de Contratos de Corresponsalia de tal manera que la EFNS pueda, bajo ciertas condiciones, captar ahorros y colocar créditos a cuenta de la EFS. Además, se podría ampliar este relacionamiento y lograr nuevos mecanismos de fondeo para la EFNS de parte de la EFS.

Propuesta ampliación Contrato de Corresponsalia

PROFIN considera que el entorno para el desarrollo del ahorro y crédito rural se presenta propicio ya que varias de las IFD¹ tienen una fuerte experiencia, conocimiento y presencia rural, han iniciado un proceso de autorregulación, cuentan con calificaciones de rating y han adquirido experiencia en la oferta de servicios financieros además del crédito. A esto se suma el avance de la tecnología de comunicaciones que permite contar con mejores enlaces a costos más accesibles que hace algunos años atrás.

Es en ese contexto que se puede analizar la ampliación del Contrato de Corresponsalia. Sin embargo, por ahora, nos limitaremos con plantear algunas ideas sobre este tema que pueden ser profundizadas en un estudio específico. Inicialmente, se deben cumplir algunos requisitos y pasos previos para que la SBEF pueda aprobar el Contrato de Corresponsalia Ampliado:

- Las entidades aliadas deben tener personerías jurídicas distintas y complementarse en mercados geográficos y en los servicios ofertados.

vendidos a instituciones financieras nacionales. Otros ejemplos incluyen los bonos de USD 6mn de Mibanco en Perú en 2002, o el de USD 17mn de Compartamos en 2004 garantizado al 34% por el IFC, pero generalmente la práctica de emisión de bonos sigue siendo muy limitada en el sector microfinanciero.

El uso de instrumentos comerciales de financiamiento también representa un incentivo para mejorar la gobernabilidad y la eficiencia institucional de las IMF, particularmente en el caso de capital riesgo. Más de la mitad de las IMF que aseguran su crecimiento con donaciones e ingresos propios no han logrado ser rentables, cualquiera sea la edad de la institución. Se recomienda que las donaciones tengan un papel limitado a lo siguiente:

- Facilitar el acceso a costo razonable al capital crediticio requerido a través de instrumentos de garantía para permitir un crecimiento seguido de las IMF
- Demostrar el potencial comercial de nuevos mercados, que sean áreas rurales lejanas, segmentos demográficos desfavorecidos, o productos financieros innovadores como microseguros de salud o microcréditos agrícolas por contrato
- Asegurar el flujo de liquidez a corto plazo para IMF sostenibles, en casos por ejemplo de fondeo garantizado pero demorado o de crisis puntual impactando a la capacidad de repago de un porcentaje significativo de los clientes crediticios
- Apoyar al fortalecimiento de capacidades institucionales como la tecnología crediticia y/o la infraestructura informática

Prácticas de IMF facilitando el fondeo

La mayoría de las IMF fueron establecidas en el contexto de la lucha contra la pobreza, y es importante asegurarse de que la misión social de estas entidades sea preservada a pesar del proceso de formalización y transformación en instituciones bancarias. Comunicar regularmente y públicamente reportes financieros y sociales comparables entre IMF y auditados por entidades externas reconocidas es un paso necesario para merecer la confianza de los inversores privados y de los donantes internacionales. Varias instituciones como el CGAP y Opportunity International están desarrollando estándares para ese tipo de reportes, resultando en instrumentos como el índice de rentabilidad microfinanciera (Microfinance Profitability Index) o la metodología de medida de impacto social CERISE.

La misión y el impacto social no son importantes solamente por razones humanitarias, sino también porque son un argumento esencial de diferenciación de los productos microfinancieros en el mercado muy competitivo de los instrumentos financieros comerciales. El primer proceso de un inversor asesorando una oportunidad de inversión es de comparar el perfil de riesgo del producto con su potencial de rentabilidad; otros criterios incluyen su liquidez (i.e. si sería fácil venderlo a otro inversor) y su ciclo de vida (i.e. el tiempo necesario antes de recuperar el capital invertido más todos los intereses previstos). Si se comparan con instrumentos financieros con un perfil de riesgo similar, muchos productos microfinancieros no ofrecen las mismas perspectivas de rentabilidad y liquidez, pero atraen a inversores con sensibilidades caritativas por el impacto social adicional que logran. Acciones de BancoSol por ejemplo fueron vendidas en la bolsa por última vez en Marzo de 2001 y es una de las IMF más grandes y reconocidas del mundo, con un rating crediticio de A+ por la agencia Fitch. Además, son pocas las IMF como SHARE

en India que han devuelto intereses significantes a sus accionistas.

A nivel social, indicadores de impacto microfinanciero pueden incluir:

- Porcentaje de clientes que son mujeres / que viven en áreas rurales / que solo hablan aymará o quechua
- Porcentaje de micro y pequeños clientes (créditos < USD 1000)
- Porcentaje de clientes crediticios con préstamo actual > USD 50.000 que empezaron con un crédito < USD 1000
- Porcentaje de clientes que no tenían acceso a servicios financieros antes de ser clientes de la IMF
- Porcentaje de clientes que han recibido servicios de educación y/o salud a través de la IMF
- Porcentaje de clientes que benefician de un micro-seguro productivo o de salud
- Porcentaje de clientes crediticios que usan servicios de ahorro
- Porcentaje de clientes cuyos hijos han acabado con éxito la escuela primaria / secundaria

Algunos de esos porcentajes se deberían comparar al promedio relevante para cada comunidad o región de operación de la IMF.

Además del impacto social, como el sector microfinanciero es una industria relativamente joven donde varios de los actores son ONG, las IMF deben probar la efectividad de sus mecanismos y estructuras de gobernabilidad. Indicadores de buena gobernabilidad incluyen:

- Estándares comunes de auditoría, replicando los del FASB (Financial Accounting Standards Board) por ejemplo
- Comparativo de los resultados frente a las proyecciones de cada IMF, revelando su capacidad de planificación
- Publicación de ratios describiendo la eficiencia administrativa, la rentabilidad y la perdurabilidad financiera de cada IMF

Conclusión

El impacto de los servicios microfinancieros sobre la reducción de la pobreza y mejoramientos perdurables en la salud, la educación y las condiciones de vida de los usuarios ya ha sido ampliamente demostrado. Sin embargo, esos beneficios sociales no compensan la falta de transparencia, de eficiencia y de consolidación en el sector microfinanciero.

Existen una variedad de fuentes y de tipos de financiamiento para alimentar al crecimiento de las IMF: al nivel mundial, el capital financiero supera a los USD 30tn; inversiones usando criterios sociales y/o medioambientales de selección son valorizadas a USD 2.3tn según el reporte 2005 del Foro Americano de Inversiones Sociales, y fundaciones sin fines de lucro controlan a cientos de billones de dólares si se suman las estimaciones de los principales centros de fundaciones norteamericanas y europeas. Las claves de acceso al capital privado quedan en las manos de los dirigentes de las IMF, con el apoyo de una normativa proveedora de los incentivos adecuados.

1. International Finance Corporation; European Bank for Reconstruction and Development; Kreditanstalt für Wiederaufbau; United States Agency for International Development - Development Credit Agency

2. MicroBanking Bulletin, Agosto 2005

Reflexiones y conclusiones

En la perspectiva de dinamizar la actividad financiera en áreas casi totalmente desprovistas de servicios financieros integrales, es esencial evaluar alternativas innovadoras como la de propiciar la conformación de AE y flexibilizar, bajo ciertas condiciones, normativas como la del Reglamento de Contratos de Corresponsalía.

Este tipo de propuestas deben compatibilizar los objetivos y criterios de regulación, con estrategias de penetración y servicio a mercados poco atendidos y dar lugar al diseño de fórmulas contractuales de beneficio mutuo y esencialmente de los clientes de poblaciones rurales, contribuyendo

en generar impactos positivos en sus condiciones de vida. Por tanto, este tipo de opciones deberían merecer el análisis del ente regulador.

Esta propuesta deberá enfrentar varios desafíos, sin embargo, las entidades deben irse preparando para cumplir con los requisitos necesarios e ir avanzando en el proceso de generar sinergias.

1. Las ONGs microfinancieras afiliadas a FINRURAL ahora son conocidas como Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD).

2. Este es un tema polémico que no es objeto del presente artículo.

Equipo PROFIN

❖ Salida de Claudia Pinto y Cecilia Campero

Después de casi cuatro años de compartir con Claudia, lamentablemente se nos va, un suizo ha conquistado su corazón y ella ha tomado la decisión de cambiar su estado civil, le deseamos mucha suerte en su futuro, sin duda la extrañaremos mucho pero donde manda corazón no atajan las microfinanzas bolivianas. Gracias Claudita y que te vaya super bien!!!!

Por si fuera poco Cecilia ha decidido dedicarse a ser mamá casi a tiempo completo, sin duda una elección digna de destacar y valorar, aunque esperamos verla pronto otra vez entre los diferentes actores del sector. Cecilia continuará apoyando iniciativas de responsabilidad social empresarial a través de la Fundación Emprender. Muchas gracias Ceci por el apoyo y dedicación en tu estadía dentro del equipo de PROFIN en estos últimos años. Hasta pronto!!!

❖ Incorporación de Gustavo Velásquez Enrique Vera y Mauricio Michel

Para la ejecución de la nueva fase de PROFIN que comenzó el 1 de enero de 2006 hasta diciembre de 2008, hemos incorporado a nuestro equipo a Gustavo Velásquez y a Mauricio Michel como Oficiales de Programa y a Enrique Vera como Administrador, a quienes damos la bienvenida. Estamos seguros de que nos ayudarán muchísimo en la buena y oportuna ejecución de las actividades planificadas para esta fase.

Resumen estadía Tim Radjy

Durante el periodo del 23 de enero al 31 de marzo, hemos tenido la grata estadía de Tim Radjy del Servicio Civil de Suiza, quien nos brindó apoyo en el diseño del esquema de la institucionalidad que asumiría PROFIN en el futuro, dejándonos una propuesta por demás alentadora. Tim también ha compartido su experiencia actual, dentro del UBS, el banco más grande de Suiza, como asesor de inversionistas filantrópicos, con Fundaciones y programas en vías de institucionalización, informándonos sobre las posibilidades de acceder a financiamiento en Europa para programas y proyectos sociales en países en vías de desarrollo.

Queremos agradecer a COSUDE – Berna por la posibilidad de compartir este tiempo con una excelente persona suiza de origen boliviano que contagia sus ganas y compromiso de aportar a nuestro país. Muchas gracias Tim!!!

Apoyo al Ministerio de Planificación del Desarrollo

COSUDE ha recibido una solicitud formal de apoyo del Ministerio de Planificación del Desarrollo para que PROFIN participe en el diseño de la estructura de la Banca de Desarrollo que impulsa el gobierno nacional.

COSUDE y DANIDA decidieron apoyar en este momento al gobierno en la elaboración de políticas públicas, para lo cual se ha declarado en comisión a nuestro Director Ejecutivo, José Auad por el lapso de tiempo que tome el diseño del Banco de Desarrollo, entretanto la Dirección de PROFIN será asumida de manera interina por Julia Gómez.

Para lograr este cometido, nuestros colegas José Auad y Marcelo Díaz han sido invitados al Directorio de la Nacional Financiera Boliviana S.A.M. NAFIBO, donde José ha asumido la Presidencia.

Nueva imagen de PROFIN

La incorporación de DANIDA como co-financiado de PROFIN, nos ha convertido en un programa interagencial de COSUDE y DANIDA, que nos proyecta hacia una institucionalidad privada. En ese sentido, a partir de la vigencia del convenio interagencial, se adopta una nueva imagen de PROFIN con el logo que mostramos en este boletín, el mismo que intenta proyectar al programa en el futuro, aportando al desarrollo de nuestro país y más allá de nuestras fronteras.



Dirección: Avenida 6 de Agosto # 2577
Edif. Las 2 Torres piso 12
Teléfonos: (591-2) 243 0850, 243 0853
243 0854, 243 0985
Fax: (591-2) 243 0979
Casilla: 01002
E-mail: profin@profin-bolivia.org
La Paz, Bolivia