

CC-01007
Revista

MICRO FINANZAS ECUADOR



Año 2 / septiembre de 2007 / Edición No. 7



**Una visión a futuro
de las Microfinanzas**

**Historias que no
son cuentos,
sino crónicas reales**

**Preguntas claves
que deben preceder
al desarrollo de un nuevo
producto en una IMF**



Revista Microfinanzas Ecuador
Año 2 / Edición No 7

Percepción y realidad

Desde los albores del sector agrícola de exportación del siglo XIX, hasta la implementación de los servicios de microcrédito, al despegar el presente siglo la mayoría de servicios financieros tradicionales se han caracterizado por estructuras oligopólicas poco dispuestas a observar la evolución real de los sectores productivos con visión de mediano y largo plazo, y lo que es más sin observar las contradicciones implícitas, debido a la estructura social, de las unidades de producción del área rural y urbana caracterizada ésta por la polarización con deslumbrantes servicios metropolitanos concentradores que no se plantean el desarrollo del territorio de la región, del cantón, de la parroquia; en definitiva el desarrollo del territorio local, en función de sus demandas.

La perseverancia obedece a la resistencia para no aproximarse a las necesidades nacionales caracterizada como demanda de la mayoría social nacional para acceder a servicios que guarden correspondencia con la potencialidad de los territorios locales a partir de los recursos susceptibles de encauzarse en suerte productiva de diferente índole, magnitud; y, variedad permitiendo la inclusión de los productores, y de las innovaciones que faciliten el acceso a la población, de forma tal que la exclusión rural se vaya superando, que los grupos de poder moderen su disciplina de oportunismo y que podamos superar los prejuicios, la rentabilidad para ayer, sin consideración de los valores humanos locales. La práctica del oligopolio es implacable; sin embargo, social, política y económicamente concentradora y excluyente.

La dolarización como signo para la estabilidad ha conducido en muchos casos al abuso de las tarifas y en consecuencia de los precios, sembrando dudas. Tales circunstancias de obsesión, hoy exacerban las reacciones de incertidumbre con respecto a quienes ofrecen servicios de intermediación, obligados a transparentar en primera instancia sus contradicciones.

Las técnicas y las metodologías para implementar y concretar la oferta de servicios financieros cuentan con conocimientos que les permiten realizar de manera menos riesgosa el servicio de crédito a partir de operadores financieros más urbanos que rurales que aplican conocimientos, información y sistemas para mitigar los riesgos, dicho de otra manera se dispone de indicadores financieros con carta de navegación para monitorear el negocio.

El acceso al crédito para pequeños productores y microempresarios, fue casi imposible en el pasado reciente; nuestro país disponía de experiencia empírica muy rica, las ONGs incursionaron con modelos atrevidos de enfoque social y financiero, banca de nueva generación se inscribió en el proceso, estamos de cara a una dura prueba que será factible superar con propósito masificante para alcanzar alianzas, como forma de enfrentar la baja de los costos de transacción, también como forma de incluir a la población de los quintiles menos atendidos de nuestra sociedad. El emprendimiento tiene límites, más que negocio es una misión accesible al contar con métodos y técnicas que practican los bancos rurales y Cooperativas de Ahorro y Crédito que han evolucionado; la equidad es la puerta ética para facilitar el acceso a servicios de microfinanzas.

Presidente

Fausto Jordán

Director Ejecutivo

Javier Vaca

Editor

Omar Caizaluisa

Consejo Editorial

Jéssica Herrera

Roberto Garcés

Andrés Freire

Colaboradores

Jéssica Herrera

Verónica Marcial

Yamile Pinto

Ricardo Zurita

Paúl Robles (Jardín Azuayo)

Roberto Garcés

Javier Vaca

Fotografía

Archivos de la Red Financiera Rural

Comercialización y distribución

Marcela Vizuete

Administración

Gicela Montoya

Portal Web: www.rfr.org.ec

Email: ocaizaluisa@rfr.org.ec

Sus comentarios dirigirlos a:

Pasaje El Jardín E10-46 y

Av. 6 de Diciembre (Tercer piso)

Telefax: (593-2) 2463370/2465009

2457746 / 2460133

Quito-Ecuador

La Revista Microfinanzas Ecuador es editada por la Red Financiera Rural, Corporación de derecho privada sin fines de lucro que integra y representa a instituciones especializadas en Microfinanzas, contribuyendo a transparentar y desarrollar el mercado, y promoviendo el acceso a servicios financieros de calidad.

Los artículos de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no expresan necesariamente la línea editorial de este medio.

presentación

Las Microfinanzas han experimentando un notable crecimiento en los últimos años. Mientras los operadores microfinancieros, siguen ampliando su cobertura y perfeccionando la calidad de sus servicios, los indicadores financieros y el aporte de las IMF's no es valorado como debería serlo, fundamentalmente por la opinión pública.

Hay avances importantes en el tema, por eso es necesario abordar con responsabilidad los alcances de la industria de Microfinanzas, que actualmente se ha constituido en una alternativa sostenible para solventar las necesidades de aquellos grupos humanos más necesitados.

En esta edición analizaremos el futuro de las Microfinanzas, tomando como base algunos factores que tienen que ver con su problemática.

Unos de los temas importantes será el encuentro del Sector Microfinanciero, en el VII Foro "Microfinanzas para todos, con sostenibilidad social y financiera", organizado por la RFR y que se desarrollará en Ambato del 14 al 16 de noviembre, y cuyos detalles serán ampliados en una nota especial preparada por nuestra redacción.

La temática que ofrecemos en este número es variada, así también la serie de informaciones que darán a conocer las actividades principales cumplidas por la RFR, su equipo técnico y las IMF's miembros.

cartas al editor

"Por medio del presente quiero enviarle mis más sinceras felicitaciones por la Edición No. 7 de la Revista "Microfinanzas Ecuador", así como agradecerles la invitación para ser parte de la misma..."

Karina Veloz N.

Coordinadora Adm.Financiera
Corporación de Promoción Económica
CONQuito

"Los temas de la revista Microfinanzas me parecieron importantes, cómo puedo hacer para seguir obteniendo la revista que publican ustedes, estoy en Cuenca y trabajo para el Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV).

Tania Jara A.

Asesora en Acceso al Mercado
Portafolio Sur
SNV – Netherlands Development
Organisation
Cuenca, Ecuador
Tel/Fax: + 593 7 284 3317
Email: tjara@snvworld.org

contenido

Editorial	2
Presentación	3
Primera plana	4
Enfoque	6
Actualidad	7
Realidad social	8
Parte central	10
Representatividad e incidencia.....	13



Visión internacional	14
Experiencias.....	16
Formación y soporte	18
Innovación de procesos	20
Estadística	22
Cobertura	23
Información.....	24



Una visión a futuro de las microfinanzas

Por Ec. Javier Vaca

Analizando las tendencias mundiales de las Microfinanzas, a través de la opinión de diversos especialistas en el tema, se pueden destacar las siguientes orientaciones:

a) Mayor atención a las finanzas rurales

A pesar del satisfactorio desarrollo de las Microfinanzas en muchos países, la mayor parte de clientes atendidos habitan en zonas urbanas,

lo que sumado a la concentración de pobreza en zonas rurales, ha producido toda una línea de pensamiento de cómo lograr la profundización de las microfinanzas en esta última. Varias instituciones de cooperación están orientando sus políticas hacia este sector con proyectos que promueven entre otros temas: encadenamientos productivos, crédito asociativo, desarrollo de productos microfinancieros específicos, vinculación de remesas a productos crediticios, comercio justo, apoyo a estructuras financieras locales, entre otros.

b) Medición de desempeño social de las instituciones

Luego de aproximadamente dos décadas, en donde las microfinanzas

han sido promovidas por diversas instituciones que invirtieron cuantiosos recursos provenientes de la cooperación extranjera, se ha llevado al debate la medición del impacto que se consiguió sobre la población beneficiaria. Por un lado, para cuantificar el costo-beneficio de la inversión efectuada, pero sobre todo con el fin de enfocar los esfuerzos en aquellas instituciones que demuestren ser más eficientes en el impacto social que producen. Para esto se han desarrollado varias metodologías que miden la gestión de desempeño social, logrando establecer una serie de variables e indicadores que cada IMF's puede realizar, es decir un benchmarking social y no solo financiero.

c) Bancarización a gran escala y dowsaling

Con el propósito de expandir la oferta de servicios microfinancieros a un ritmo acelerado, varias instituciones de cooperación están promoviendo nuevos conceptos que aprovechen la tecnología actualmente existente y las alianzas estratégicas para un rápido crecimiento. Bajo este criterio surgen modelos de: corresponsales no bancarios, banca móvil, ventanillas compartidas, scoring, constitución de redes tecnológicas compartidas, entre otros, en donde el concepto de "abrir agencias" como mecanismo de expansión ha quedado relegado a un segundo plano, ya que la ventaja de los mode-

los mencionados puede permitir bajar considerablemente costos y lograr rápidamente una mayor cobertura.

A esto se suma la visión de algunos bancos privados, que están constituyendo unidades especializadas en Microfinanzas, logrando un "dowsaling", con la gran ventaja de tener a su disposición una infraestructura bancaria, tecnología de punta, y disponibilidad de recursos financieros.

Las instituciones que logren implantar este tipo de modelos novedosos aprovechando la tecnología, tendrán mejores opciones de competir a futuro.

d) Alianzas y redes

El desarrollo de alianzas estratégi-

cas de IMF's con entidades que proporcionen servicios complementarios a su accionar, tales como ONGs de desarrollo, entidades gubernamentales, proyectos, bancos, redes tecnológicas, instituciones académicas, entre otras, es una práctica cada vez más común, que permite la creación de sinergias, potencializando la perspectiva de las instituciones.

De igual forma, la constitución de alianzas entre IMF's, para compartir servicios como: ventanillas, sistemas informáticos, productos, transferencia de remesas, pagos de servicios, cajeros automáticos, entre otros; logra una mayor cobertura y optimiza costos, fortalece el sector y genera mayor capacidad de competir.



Más allá de la justicia financiera



En las últimas semanas el tema de los costos de las tasas de interés y servicios financieros recogidos en la Ley de Regulación del costo máximo efectivo del crédito y de optimización de la Inversión Pública, ha sido objeto de debates, replicas y contrarreplicas de parte de distintos actores de la sociedad.

El Poder Ejecutivo, el Congreso, el Sector Financiero y la sociedad en general, se han convertido en actores y/o espectadores de un continuo enfrentamiento donde los escenarios presentados de lado y lado son los menos optimistas. Esto ha provocado una profunda división y susceptibili-

dad a tal punto que una opinión imparcial puede llegar a interpretarse como una posición política a favor o en contra de uno o más sectores.

Dado que los mercados distan mucho de ser perfectos, la vigencia de marcos jurídicos adecuados que garanticen un adecuado funcionamiento ayudarán en su regulación; pero las acciones principales deben venir de los propios actores, es tiempo de que cada uno, analice internamente sus procesos y sus motivaciones para que comiencen a tomarse decisiones que se traduzcan en mejores prácticas como por ejemplo:

- la transparencia en el manejo de infor-

mación,

- la eficiencia en los procesos como sinónimo de bajos costos,
- las alianzas para crear mayor y mejor acceso; y,
- el verdadero significado de servir como parte de la misión de cada actor.

Más allá de la Ley, de sus implicaciones y consecuencias, el tema de fondo es la necesidad de apoyar y aportar desde cada uno de los actores para que el acceso a los distintos productos y servicios financieros por parte de la población más necesitada esté garantizado y sean justos, equitativos y sostenibles.

vmarcial@rfr.org.ec

Más allá de la justicia financiera



En las últimas semanas el tema de los costos de las tasas de interés y servicios financieros recogidos en la Ley de Regulación del costo máximo efectivo del crédito y de optimización de la Inversión Pública, ha sido objeto de debates, réplicas y contrarréplicas de parte de distintos actores de la sociedad.

El Poder Ejecutivo, el Congreso, el Sector Financiero y la sociedad en general, se han convertido en actores y/o espectadores de un continuo enfrentamiento donde los escenarios presentados de lado y lado son los menos optimistas. Esto ha provocado una profunda división y susceptibili-

dad a tal punto que una opinión imparcial puede llegar a interpretarse como una posición política a favor o en contra de uno o más sectores.

Dado que los mercados distan mucho de ser perfectos, la vigencia de marcos jurídicos adecuados que garanticen un adecuado funcionamiento ayudarán en su regulación; pero las acciones principales deben venir de los propios actores, es tiempo de que cada uno, analice internamente sus procesos y sus motivaciones para que comiencen a tomarse decisiones que se traduzcan en mejores prácticas como por ejemplo:

- la transparencia en el manejo de infor-

mación,

- la eficiencia en los procesos como sinónimo de bajos costos,
- las alianzas para crear mayor y mejor acceso; y,
- el verdadero significado de servir como parte de la misión de cada actor.

Más allá de la Ley, de sus implicaciones y consecuencias, el tema de fondo es la necesidad de apoyar y aportar desde cada uno de los actores para que el acceso a los distintos productos y servicios financieros por parte de la población más necesitada esté garantizado y sean justos, equitativos y sostenibles.

vmarcial@rfr.org.ec

Tribunal Constitucional deroga parcialmente Decreto 354

Hace unos días el Tribunal Constitucional falló a favor de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, derogando parcialmente el Decreto Ejecutivo No. 354, expedido por el Ex - presidente Alfredo Palacio el pasado 28 de julio del 2005 y que fue publicado en el Registro Oficial 79, del 10 de agosto del mismo año. Dicha disposición presidencial contiene el reglamento que rige la constitución, organización, funcionamiento y liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito (Coac's) que realizan intermediación financiera.

Después de haber sido calificada la demanda por la Defensoría del Pueblo, la máxima Institución Constitucional del Estado emitió la resolución No. 0036-06-TC el 25 de julio de este año en términos favorables para las Coac's, con las siguientes enmiendas:

Del segundo inciso del artículo 27, del Decreto 354 se sustituyó la frase: "El Presidente del consejo de administración podrá recibir un rubro por gastos de representación que no supere el cincuenta por ciento de la dieta mensual";

Del artículo 70, la frase: "los que en conjunto no superarán el 8% anual del pago de sueldos a empleados, excluyendo sobresueldos y bonificaciones de ley", y del inciso segundo, la frase: "dichos gastos de representación serán equivalentes al cincuenta 50% del valor mensual que por dietas perciba el presidente;

Del artículo 74: literal a) la frase: "Se prohíbe a partir de la expedición de este reglamento que las cooperativas presten servicios sociales no financieros bajo cualquier modalidad"; del literal b) la frase: "...sin embargo, estos rubros se incorporarán al cálculo del referido ocho por ciento (8%)"; y, del literal c), la



frase: "... que no sean los expresamente señalados en el artículo anterior...".

Esta resolución revela que la validez de los criterios presentados por diversas instancias, que representan al sector Cooperativo ante la Presidencia de la República y la Superintendencia de Bancos, argumenta las inconsistencias jurídicas del Decreto que más allá de fortalecer al sistema de cooperativas, reafirma la intención de una excesiva regulación del sistema pasando por alto los principios fundamentales que rigen el Cooperativismo.

Breve reseña del decreto vigente

En 1998 se expidió el Decreto Ejecutivo 1227, que contenía el Reglamento

para la constitución, organización, funcionamiento y liquidación de las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público, sujetas a la supervisión y control de la Superintendencia de Bancos. En el 2001 se expidió el Decreto Ejecutivo 2132 con un nuevo Reglamento que sustituyó al dictado en el Decreto Ejecutivo 1227. Subraya que la FECOAC, demandó la inconstitucionalidad del Decreto 2132 y mediante resolución 002.2002-TC, se rechazó la demanda. Finalmente, el 10 de Agosto del 2005, mediante Decreto Ejecutivo 354, se expide el Reglamento que a su vez sustituyó el Reglamento contenido en el Decreto Ejecutivo 2132, actualmente en vigencia.

Reportaje Narrativo

*Historias que no son cuentos,
sino crónicas de la vida real.*

En la tierra de la sal prieta, y del aguado de gallina criolla, también se "cucen" historias con sabor a esperanza.

Es como, si en este país el sol brillará para todos, y la exclusión fuera una leve sombra, que va siendo disipada por los cientos de oportunidades que brindan las Instituciones Microfinancieras a familias de escasos recursos, pequeños empresarios y microproductores -que si creen en su gente-.

Precisamente es la Cooperativa de Ahorro y Crédito Chone Ltda" la que brinda una enorme labor social en la Provincia de Manabí.

Semblanza:

Heráclito Rosado, 57 años. Casado con tres hijos.

Apelativo: "El Rey de las Rosquillas"

Microempresario y cliente habitual de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Chone.

Gracias a Dios lo que tengo ahora, este techo se lo debo a la Cooperativa., porque si no hubiera sido por ellos yo no tuviera en este momento un techo para dormir, para ampararme del sol.

La fama de don Heráclito Rosado, el popular "Rey de las Rosquillas", ha rebasado fronteras. -Como manifestó un peregrino transeúnte que no quiso identificarse, -la fama de la Coca Cola no le



llega ni a las rodillas a Don Heráclito.

Aunque puede parecer una exageración, a sus 57 años el señor Rosado, se levanta cada madrugada en compañía de su familia, para empezar su trabajo. "Mi jornada arranca a las 4h00, me levanto con mis hijos. Tengo dos varones y dos mujeres, conmigo y mi esposa los que trabajamos somos 6. Nos ocupamos de 4h00 a 6h15, que es la hora que mis hijos se van al colegio, luego quedamos solo yo y mi esposa, hasta que llegan los obreros a trabajar. A mediodía llegan los vendedores".

"Yo soy de aquí de Chone", comentó. "Mi juventud la viví acá, y desde que llegamos al pueblo (él y su esposa) me dedique a este trabajo de la panadería".

Los productos de mayor demanda son las rosquillas. Antes Heráclito las distribuía por todo Chone, haciendo el recorrido en su "caballito de acero". Actualmente cuenta con un grupo de vendedores que se dedican a distribuirlo al público consumidor, el por-

centaje de dicha venta es el salario diario que el "Rey de las Roquillas" acordó como sueldo con sus jornaleros.

La producción diaria de su panadería es de 100 fundas de 0.50 centavos y de 1 dólar. Este pequeño empresario no tenía nada cuando llegó a Chone y según nos relata, comenzó a trabajar para comprar su terreno. Inicialmente no sabía como ajustar el dinero, pero aparecieron unos amigos que le hablaron de la Cooperativa Chone, aseveró: "Fui en ese tiempo, me parece que con dos mil sucres y abrí una cuenta de ahorros. Eso fue hace diez u once años. Pasaron los tres meses y solicité un crédito. Me prestaron doce mil sucres. Arranqué con eso, poquito a poco, yo no tenía quien me preste y la Cooperativa me ayudó dándome el primer préstamo, fui quedando bien con los pagos y me fueron subiendo el volumen. Eso representó el capital de trabajo, y primero compré el terrenito, luego hice la construcción y así... Has-

Reportaje Narrativo

*Historias que no son cuentos,
sino crónicas de la vida real.*

En la tierra de la sal prieta, y del aguado de gallina criolla, también se "cuecen" historias con sabor a esperanza.

Es como, si en este país el sol brillará para todos, y la exclusión fuera una leve sombra, que va siendo disipada por los cientos de oportunidades que brindan las Instituciones Microfinancieras a familias de escasos recursos, pequeños empresarios y microproductores -que si creen en su gente-.

Precisamente es la Cooperativa de Ahorro y Crédito Chone Ltda" la que brinda una enorme labor social en la Provincia de Manabí.

Semblanza:

Heráclito Rosado, 57 años. Casado con tres hijos.

Apelativo: "El Rey de las Rosquillas"

Microempresario y cliente habitual de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Chone.

Gracias a Dios lo que tengo ahora, este techo se lo debo a la Cooperativa., porque si no hubiera sido por ellos yo no tuviera en este momento un techo para dormir, para ampararme del sol.

La fama de don Heráclito Rosado, el popular "Rey de las Rosquillas", ha rebasado fronteras. -Como manifestó un peregrino transeúnte que no quiso identificarse, -la fama de la Coca Cola no le



llega ni a las rodillas a Don Heráclito.

Aunque puede parecer una exageración, a sus 57 años el señor Rosado, se levanta cada madrugada en compañía de su familia, para empezar su trabajo. "Mi jornada arranca a las 4h00, me levanto con mis hijos. Tengo dos varones y dos mujeres, conmigo y mi esposa los que trabajamos somos 6. Nos ocupamos de 4h00 a 6h15, que es la hora que mis hijos se van al colegio, luego quedamos solo yo y mi esposa, hasta que llegan los obreros a trabajar. A mediodía llegan los vendedores".

"Yo soy de aquí de Chone", comentó. "Mi juventud la viví acá, y desde que llegamos al pueblo (él y su esposa) me dedique a este trabajo de la panadería".

Los productos de mayor demanda son las rosquillas. Antes Heráclito las distribuía por todo Chone, haciendo el recorrido en su "caballito de acero". Actualmente cuenta con un grupo de vendedores que se dedican a distribuirlo al público consumidor, el por-

centaje de dicha venta es el salario diario que el "Rey de las Roquillas" acordó como sueldo con sus jornaleros.

La producción diaria de su panadería es de 100 fundas de 0.50 centavos y de 1 dólar. Este pequeño empresario no tenía nada cuando llegó a Chone y según nos relata, comenzó a trabajar para comprar su terreno. Inicialmente no sabía como ajustar el dinero, pero aparecieron unos amigos que le hablaron de la Cooperativa Chone, aseveró: "Fui en ese tiempo, me parece que con dos mil sucres y abrí una cuenta de ahorros. Eso fue hace diez u once años. Pasaron los tres meses y solicité un crédito. Me prestaron doce mil sucres. Arranqué con eso, poquito a poco, yo no tenía quien me preste y la Cooperativa me ayudó dándome el primer préstamo, fui quedando bien con los pagos y me fueron subiendo el volumen. Eso representó el capital de trabajo, y primero compré el terrenito, luego hice la construcción y así... Has-



Como manifiesta el "Rey de las rosquillas" —una persona no necesita bañarse en "una fuente de oro" para que la suerte le acompañe—. "Solo tener iniciativa y amor al trabajo" —destaca— "Ahorita debo de un préstamo 6.660 dólares a la cooperativa, volví allá hace unos 8 meses, y me dijeron que no había ningún problema que me podían dar otro crédito. La plata que obtuve la invertí cada día aumentando un granito de arena más en mi casita y el resto utilizando para que la plata produzca, porque si invierto todo en la casa y me quedo con los brazos cruzados, de donde saco para pagar...

Una persona debe solicitar un mi-

crocrédito pensando en que lo va a utilizar, en como invertir para mejorar su futuro y el de su familia".

Heráclito Rosado, es un hombre de pueblo que se gana la vida con esfuerzo y sacrificio. Las personas que lo conocen dicen que es como una hormiguita, fiel a su trabajo, los compromisos adquiridos y la familia. Un pequeño empresario de éxito, que encontró en el camino una Institución Financiera que confía en la gente.

En Ecuador existen Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas y No reguladas, con similares fines cuyos programas de crédito han beneficiado a miles de personas en sectores, urbanos, urbano marginales y rurales.

ta el día de hoy le debo a la Cooperativa Chone". Según explica el señor Rosado, la Coac Chone le ha dado cinco préstamos.

Con él trabajan unas 15 familias, las cabezas de estos hogares específicamente y que son el sustento de sus parentelas. Heráclito ha podido ayudar a sus empleados, colocando su nombre como garantía para que sus vendedores puedan ir comprando su herramientas de trabajo, las motocicletas: "Algunos ya están con moto propia otros todavía están pagándola. Igual yo aquí cuando llega el día de pago, les estoy descontando. Les digo demen el dinero para que paguen, usted se me está atrasando. Llega el día de pago, y canceló su cuota al almacén", aseguró.

Actualmente las rosquillas están casi en toda la provincia, hay vendedores que van a Calceta, Junín, Tosagua, Rocafuerte, Bahía, San Vicente, Pedernales, Flavio Alfaro, asevera el señor Rosado.



Preguntas claves que deben preceder al desarrollo de un nuevo producto en una IMF

Tomado de "Looking before your leap: Key questions that should precede starting new product development", Gram. A.N. Wright, Monica Brand, Zan Northrip, Monique Cohen, Michael McCord y Brigit Helms, 2001, Publicación CGAP - Microsave. Traducción: Roberto Garcés - RFR

Introducción

Muchas IMFs buscan desarrollar nuevos productos como una manera de responder a las necesidades de sus clientes. Sin embargo, frecuentemente no toman en consideración la complejidad y el costo de desarrollar un nuevo producto. Esta nota sugiere seis preguntas esenciales que deben realizarse antes de desarrollar un producto nuevo.

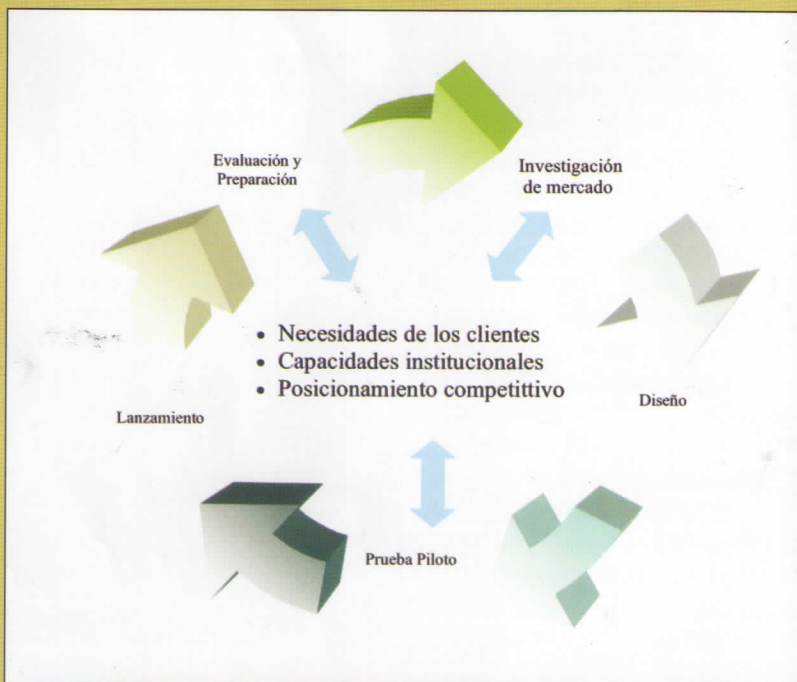
1. La motivación: ¿Estamos empezando el desarrollo de un nuevo producto porque deseamos que nuestra institución tenga un mayor enfoque de mercado?

Las IMFs pueden tener muchas razones para llevar a cabo el desarrollo de un producto, por tanto es esencial que los directivos, la gerencia y los funcionarios involucrados en el proceso de desarrollo clarifiquen sus motivaciones. El que la IMF desarrolle algo solo para acceder a "fondos para innovación" o por el interés creciente en el desarrollo de productos, no son buenas razones.

Un desarrollo de productos efectivo se realiza por el deseo de una IMF de convertirse en una entidad que da respuestas a sus clientes. Aquellas IMFs que lo hacen por razones que



no tienen nada que ver con su responsabilidad de responder al mercado, probablemente solo descubrirán que han entrado en un proceso complejo y costoso, tanto en tiempo como recursos mayor de lo que esperaban. Por otro lado, las IMFs tienen que vivir con los productos que entregan y por tanto la inversión que realicen en desarrollar servicios con enfoque en el cliente, puede convertirse probablemente en la más importante y costo-efectiva inversión que han realizado.





2. Compromiso: ¿Tenemos establecido el desarrollo de productos como un proceso?

Cuando se genera un nuevo producto en una IMF, generalmente no se consideran las fases que deben caracterizar al proceso de desarrollo: no existe o solo se realiza una mínima investigación de mercado, el costeo/definición de precio es inadecuado para el nuevo producto, no hay intenciones de describir el producto en un lenguaje claro y conciso para el cliente, no hay una prueba piloto y no se planifica el lanzamiento del producto. Desarrollar un producto sin un claro proceso puede traer catastróficas consecuencias, tal como lo han experimentado muchas IMF's que lo han realizado sin un proceso sistematizado. Los problemas se pueden localizar en áreas diversas tales como:

- Existe una demanda limitada para el nuevo producto (en algunos casos extremos incluso puede causar la salida de socios/clientes);
- Pueden generarse pobres excedentes (o incluso pérdidas) generadas por el nuevo producto.
- El sistema de información gerencial es incapaz de monitorear/reportar información sobre el nuevo producto.
- El personal no está entrenado para mercadear y entregar el nuevo producto.

La experiencia ha mostrado repetidamente que invertir pequeñas cantidades en un proceso sistemático para el

desarrollo de un producto, puede ahorrar grandes cantidades y/o generar mayores cantidades de negocio en el futuro. Un paso del proceso sistemático de desarrollo de productos lleva y conduce al siguiente... y provee un chequeo de la realidad que puede salvar a la IMF de problemas subsecuentes. Un adecuado proceso también da a la IMF la oportunidad de corregir problemas o responder a ciertas situaciones mientras éstas estén limitadas a los confines de cada paso que se da.

3. Capacidad: ¿Puede su IMF manejar las tensiones y esfuerzos que implica el introducir un nuevo producto?

El proceso de desarrollar un nuevo producto consume tiempo y dinero. Frecuentemente subraya oportunidades o necesidades de cambiar elementos centrales de los sistemas de una IMF. Las IMF's deben por tanto considerar cuidadosamente las siguientes preguntas antes de lanzarse al desarrollo de productos: "¿Estamos realmente listos?", "¿Tenemos todos los recursos?" y "¿Estamos realmente comprometidos en esto?". Como un primer paso para contestar estas preguntas, la IMF debe conducir un análisis completo institucional, revisar las estrategias, la viabilidad financiera, la estructura y filosofía organizacional, los recursos humanos, mercadeo y sistemas.

En resumen, una IMF debería estar lista para:

- Practicar el nivel de monitoreo y gerencia requerido para el nuevo producto;
- Comprender los aspectos de capacidad en todos los departamentos relevantes;
- Tener la voluntad y el compromiso total de la Gerencia y el Directorio respaldando todo el proceso;
- Tener la capacidad de entrenar a todo el personal relevante; y,
- Poseer o contratar el personal y los sistemas que puedan gerenciar, implementar y desarrollar el nuevo producto incluso antes de que recursos financieros significativos se gasten en el desarrollo del nuevo producto.

4. Costo Efectividad y generación de ganancias: ¿Comprendemos totalmente la estructura de costos de nuestros productos?

En vista del creciente profesionalismo de las IMF's y la competencia existente en el mercado, es esencial que una IMF conozca exactamente la distribución de sus costos en sus productos y servicios para facilitar las deci-



siones gerenciales. Entre las decisiones claves a tomar se incluyen: ¿cómo incrementar la rentabilidad disminuyendo costos y/o incrementando los ingresos?, ¿cómo alcanzar un nivel de desempeño determinado del producto?, y si es necesario modificar los precios de los productos existentes, aceptar o no la implementación de nuevos productos y cómo poner precio a los productos nuevos.

El costeo de productos basados en la asignación simple de costos es un ejercicio relativamente fácil que provee una gran cantidad de información, mientras que un costeo más complejo basado en actividades, provee información adicional sobre cómo y por qué se incurre en costos.

5. Simplicidad: Podemos refinar, reempaquetar y relanzar productos ya existentes antes que desarrollar uno nuevo?

El desarrollo de productos es el proceso de desarrollar un producto totalmente nuevo – por ejemplo un préstamo para vivienda o un producto de ahorros contractual. Antes de arrancar con el proceso de desarrollar un nuevo producto, las IMFs deberían dar especial consideración a las opciones de refinar, reempaquetar o relanzar sus productos existentes.

Mediante el refinamiento de productos se ajusta los productos existentes, frecuentemente con efectos limitados en los sistemas existentes – por ejemplo cambiando las tasas de interés o las estrategias de mercadeo de un producto existente.

La refinación de un producto es considerablemente más

barato, consume menos tiempo y afecta menos que el desarrollo de nuevos productos. Las oportunidades para refinar un producto pueden salir de los aspectos internos (en el back office) y de atención al cliente (front office) del propio producto. En la atención del cliente, mejorar la forma en que el personal habla y vende el producto puede traer invaluables beneficios. Mientras que atrás, en el back office, el incrementar la eficiencia del personal o de los sistemas puede generar un significativo efecto sobre la demanda del producto y la retención de clientes. Desarrollar una reingeniería de los sistemas de apoyo es una innovación tan importante como desarrollar un nuevo producto.

6. Complejidad y canibalización:

Estamos cayendo en la trampa de la proliferación de productos?

La proliferación de productos es común en IMFs que tratan de crear productos para cada segmento individual de mercado con sus necesidades específicas. Muchos productos puede dar como resultado: confusión entre el personal de atención al cliente y el mismo cliente, sistemas complejos de entrega, sistemas de información gerencial complicados y canibalización entre productos (cuando al introducir un nuevo producto se diversifican las ventas y por tanto las ganancias solo se desplazan de uno a otro producto y no se logra un incremento).

Conclusión

El desarrollo de productos es una actividad esencial para las IMFs que responden al mercado. Así como cambian las necesidades de los clientes, así también estas IMFs con orientación al mercado y guiadas por la demanda, deben refinar sus productos existentes o crear nuevos. Sin embargo, el desarrollo de productos es una actividad compleja, que consume recursos y no debería ser tomada con ligereza. Las entidades que quieren liderar el mercado y responder a las necesidades de sus clientes deben desarrollar el mercado. Aquellos productos que responden a la demanda reducen la salida de clientes, atraen nuevos y contribuyen substancialmente a la sostenibilidad de largo plazo de la IMF.



siones gerenciales. Entre las decisiones claves a tomar se incluyen: ¿cómo incrementar la rentabilidad disminuyendo costos y/o incrementando los ingresos?, ¿cómo alcanzar un nivel de desempeño determinado del producto?, y si es necesario modificar los precios de los productos existentes, aceptar o no la implementación de nuevos productos y cómo poner precio a los productos nuevos.

El costeo de productos basados en la asignación simple de costos es un ejercicio relativamente fácil que provee una gran cantidad de información, mientras que un costeo más complejo basado en actividades, provee información adicional sobre cómo y por qué se incurre en costos.

5. Simplicidad: Podemos refinar, reempaquetar y relanzar productos ya existentes antes que desarrollar uno nuevo?

El desarrollo de productos es el proceso de desarrollar un producto totalmente nuevo – por ejemplo un préstamo para vivienda o un producto de ahorros contractual. Antes de arrancar con el proceso de desarrollar un nuevo producto, las IMFs deberían dar especial consideración a las opciones de refinar, reempaquetar o relanzar sus productos existentes.

Mediante el refinamiento de productos se ajusta los productos existentes, frecuentemente con efectos limitados en los sistemas existentes – por ejemplo cambiando las tasas de interés o las estrategias de mercadeo de un producto existente.

La refinación de un producto es considerablemente más

barato, consume menos tiempo y afecta menos que el desarrollo de nuevos productos. Las oportunidades para refinar un producto pueden salir de los aspectos internos (en el back office) y de atención al cliente (front office) del propio producto. En la atención del cliente, mejorar la forma en que el personal habla y vende el producto puede traer invaluables beneficios. Mientras que atrás, en el back office, el incrementar la eficiencia del personal o de los sistemas puede generar un significativo efecto sobre la demanda del producto y la retención de clientes. Desarrollar una reingeniería de los sistemas de apoyo es una innovación tan importante como desarrollar un nuevo producto.

6. Complejidad y canibalización:

Estamos cayendo en la trampa de la proliferación de productos?

La proliferación de productos es común en IMFs que tratan de crear productos para cada segmento individual de mercado con sus necesidades específicas. Muchos productos puede dar como resultado: confusión entre el personal de atención al cliente y el mismo cliente, sistemas complejos de entrega, sistemas de información gerencial complicados y canibalización entre productos (cuando al introducir un nuevo producto se diversifican las ventas y por tanto las ganancias solo se desplazan de uno a otro producto y no se logra un incremento).

Conclusión

El desarrollo de productos es una actividad esencial para las IMFs que responden al mercado. Así como cambian las necesidades de los clientes, así también estas IMFs con orientación al mercado y guiadas por la demanda, deben refinar sus productos existentes o crear nuevos. Sin embargo, el desarrollo de productos es una actividad compleja, que consume recursos y no debería ser tomada con ligereza. Las entidades que quieren liderar el mercado y responder a las necesidades de sus clientes deben desarrollar el mercado. Aquellos productos que responden a la demanda reducen la salida de clientes, atraen nuevos y contribuyen substancialmente a la sostenibilidad de largo plazo de la IMF.



Incidencia Política

De acuerdo con la definición de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en su Guía para elaborar planes de incidencia; la Incidencia Política es un proceso que busca sensibilizar a través de diversas acciones, a los responsables de las políticas públicas y la ciudadanía en general, respecto a una problemática o situación determinada, de manera que se produzcan cambios positivos para la sociedad.

La incidencia política busca influir en personas con poder de decisión, con el objetivo de que se logre un proceso de transformación positiva que beneficie a la población involucrada en él.

Uno de los ejes importantes de acción de la Red Financiera Rural es la

Representatividad e Incidencia, que se realiza a través de "Representar los intereses de los miembros de la RFR en el diálogo político e interinstitucional para el desarrollo de las microfinanzas".

Este tipo de acciones fortalece la identidad institucional de la Red dentro del mercado de microfinanzas para:

- Contribuir a la adecuación de políticas gubernamentales correspondientes al desarrollo del sector.
- Promover un marco regulatorio para el desarrollo de las microfinanzas
- Propiciar políticas de organismos de cooperación orientadas al sector de microfinanzas
- Generar propuestas técnicas, es-

tudios y discusiones desde la Red Financiera Rural.

- Diseñar e implementar una estrategia de imagen y difusión
- Desarrollar mecanismos de participación simultáneos en procesos de incidencia y representatividad.

La finalidad de la Red Financiera Rural, es apoyar el desarrollo equilibrado y sostenido del sector de microfinanzas de tal modo que los productos y servicios brindados por sus miembros sean accesibles y brinden las mejores condiciones para toda la población.

La RFR, es un ente técnico y como tal fundamenta sus acciones de incidencia, en análisis realizados al sector de las microfinanzas así como de acuerdo a la realidad de sus IMF's miembros.

vmarcial@rfr.org.ec



Vicepresidente de Bolivia, Álvaro García y Reynaldo Marconi, Presidente del FOROLAC-FR

Presidente del FOROLAC-FR hace puntualizaciones en el tema de **Microfinanzas**

Semblanza

REYNALDO MARCONI OJEDA, es Economista y Abogado, de nacionalidad Boliviana, Gerente de la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural de Bolivia, FINRURAL, desde 1995. También es Presidente del Directorio de la Sociedad Anónima INFOCRED, cuyo objeto es la prestación de servicios de Central de Riesgos para el sector microfinanciero boliviano. Igualmente, desde 2002 a la fecha es Presidente del Comité Ejecutivo del Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales, FOROLAC-FR, que es una red de redes de instituciones de la región, centrada en los servicios financieros rurales.

Ha escrito numerosas obras sobre finanzas rurales, evaluación de impactos y medición del desempeño social en microfinanzas.

"Las economías rurales necesitan de servicios financieros, que se ajusten a sus necesidades y que no limiten el desarrollo de los diferentes grupos humanos" señaló Reynaldo Marconi, Presidente del FOROLAC-FR, Institución que organizó el Seminario Internacional: "Economías campesinas y Servicios Financieros Rurales" en la Paz, Bolivia el pasado mes de julio de este año.

Marconi mantuvo un diálogo con nuestra redacción en este evento, donde -rescató el razonable desarrollo-, que han tenido las Microfinanzas en varios

países de América Latina.

¿Cómo observa el crecimiento de las microfinanzas en Latinoamérica?

El desarrollo de las microfinanzas se ha dado de una manera bastante diferenciada de país a país, pero con mayor desarrollo en aquellas naciones donde hay problemas de pobreza e informalidad, y en esos casos las microfinanzas se constituyen en una alternativa interesante, no solamente para palear los problemas de miseria, sino con el fin de brindar una oportunidad, para generar

ese espacio que requiere la gente informal, las personas pobres, que es tener alguna alternativa económica, comercial, de servicios, o microempresarial, que les permita mejorar su calidad de vida.

En cambio, en los países donde hay un menor nivel de pobreza o hay una escala de actividad económica más dinámica, creo que las microfinanzas obviamente no tienen un rol a cumplir, porque están vinculadas fundamentalmente al tratamiento de una problemática que es común en varios de nuestros países, el tema de pobreza donde la gente es excluida.

¿En varios países los gobiernos están impulsando ciertos sistemas de regulación dirigido a los operadores de microfinanzas, esto estaría frenando el desarrollo del mercado microfinanciero?

La regulación es positiva, como concepto. Es una necesidad imprescindible, porque todos tenemos que regirnos por normas válidas para todos, entonces en la regulación hay que diferenciar muy bien, aquellos sistemas de regulación represivos, de aquellos que son mucho más abiertos, flexibles, muy tolerantes, que permiten todo y cuando a uno le está permitido hacer todo, hace locuras.

Los 2 extremos, tanto las tendencias represivas como las más tolerantes, son las que en este momento constituyen una amenaza en nuestras regulaciones. Cuando se opta por un extremo dictando normas restrictivas, en relación a las tasas de interés, las comisiones, expansión de servicios o apertura de agencias, poniendo condiciones que no todos están en la posibilidad de cumplir, lo que se está haciendo con eso es vulnerar los derechos de las instituciones. Ahí empiezan precisamente los problemas de las entidades financieras, porque no todas están en las mismas capacidades de responder a dichas regulaciones.

La regulación, volviendo al punto central, es positiva si es equilibrada; pero si cae en los excesos de ser muy represiva: control de tasas de interés por ejemplo, que es la tendencia en algunos casos actualmente, en lugar de ayudar, te genera trampas. Y en el otro extremo esas regulaciones más abiertas, también generan problemas.

¿Son hoy el sentido de eficiencia, la cobertura, y la escasa penetración, los factores más importantes que marcan la pauta para el futuro de las finanzas populares, antes que el contenido social?

En América Latina se ha avanzado mucho y en varios países como, Ecuador y Bolivia, donde el nivel de penetración financiera medida como los clientes atendidos respecto de la población económicamente activa, presentan indicadores razonables, es decir, buenos niveles de penetración. Pero a mi juicio no se trata única-

mente, de mostrar números, ahora estoy atendiendo a n millones o n miles, de personas que acceden al servicio de crédito o servicios financieros. Creo que el reto de las microfinanzas, en el presente es ver como generan cambios en los clientes; es decir, esta bien puedes darle un crédito a un cliente, pero crece o no crece, mejora, deja la pobreza, son estos temas los que ahora están en tela de juicio y creo que el objetivo central no es solamente llegar, es decir penetrar y tener cobertura, sino ver si llegas o no llegas a hacer cambios en la vida económica, en la vida social, en la conducta de las personas, si eso lo hacen las IMF's obviamente están trabajando de manera positiva y produciendo un bienestar social permanente".

¿A través de qué alternativas se podría mejorar la diversidad de los servicios financieros, que traten de responder a las demandas de las pequeñas economías rurales?

Yo pienso que la clave en estas tendencias o motivaciones, para innovar y buscar atender de mejor manera a los clientes más vulnerables, más desatendidos o más excluidos, es conociéndolos mejor, y conocerlos mejor no quiere decir hacer estudios únicamente. Implica hacer alianzas con ellos, para tener mejor percepción de sus necesidades reales, porque los estudios algunas veces no necesariamente reflejan sus verdaderas perspectivas. En cambio si las IMF's entablan alianzas es como en los matrimonios, si tu le conoces a tu esposa sabes lo que ella pide, una alianza con este tipo de sectores, es básicamente para conocer cual es su realidad y cuales sus necesidades.

Entonces creo que ese es el secreto y es muy diferente de país a país, de región a región, pero lo fundamental es entablar esa alianza, con aquel ciudadano, con aquella asociación que está en medio de su objeto de atención.



Cuando la suma de muchas debilidades se vuelve la mayor fortaleza...

Participación y Solidaridad, las flores de un jardín

Por: *Paúl Robles*

Dpto. Información y Comunicación

Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo



En el cooperativismo, la participación y la solidaridad, más que palabras son actitudes que vivimos a diario, frente a un sistema que tiene al lucro como principal protagonista del mercado globalizado.

Este año, frente a los cuestionamientos que ha recibido el sistema financiero por el cobro de altas tasas de interés y comisiones en la entrega del crédito, las Cooperativas de Ahorro y Crédito tenemos nuevos desa-

ños, tanto en lo financiero como en lo social y cultural.

El sistema cooperativo nacional es hoy competitivo, eficiente, sostenible financieramente, pero además hace falta plantear nuevas lógicas en este esquema



capitalista y deshumanizado: entre ellas, promover la participación y asumir la solidaridad.

En Jardín Azuayo, la participación se manifiesta en la inclusión de socios y socias en los procesos de la Cooperativa, en las reuniones locales de ellos, asambleas, en las directivas de cada comunidad. En asumir los roles que les competen bajo un modelo de gestión horizontal, siendo parte activa y propositiva de las decisiones que se generan a diario.

Hablar de participación es hablar de compromiso con la comunidad frente a objetivos comunes. Dando espacio a las pequeñas ideas, a los pequeños esfuerzos que se suman y hacen fuerza común: la suma de muchas debilidades constituyen una gran fortaleza.

Las reuniones de socios, que se organizan cada semestre, son la instancia de máxima representa-

ción local de la Cooperativa Jardín Azuayo. En cada parroquia, comunidad y organización donde existan más de 200 asociados, la Cooperativa organiza estos espacios para informar, comunicar, debatir y reflexionar sobre algún tema actual. Estas estructuras descentralizadas eligen además, una directiva de tal forma que se pueda garantizar una participación equitativa en todas las instancias de decisión de la Cooperativa.

En las sesiones locales de socios de mediados del 2007, la Cooperativa trató el tema de la Ley de Justicia Financiera y el costo comparativo del dinero de una entidad financiera con otra. Los participantes pudieron conocer el significado de las tasas de interés, cuánto pagan en sus créditos y a dónde van los ingresos que recibe la institución.

Luego de esta reflexión, los socios y socias dedujeron que a

Jardín Azuayo no le afectaba la aplicación de esta Ley propuesta por el Gobierno, ya que el objetivo de la Cooperativa es llegar con un servicio financiero apropiado que mejore las condiciones de vida de sus asociados, y no obtener una ganancia o utilidad por dar ese servicio. Así se expresa la solidaridad...

Solidaridad que se manifiesta, además, en la búsqueda de servicios de calidad para todos y todas, donde los que tienen mucho y los que tienen poco reciben los mismos servicios con equidad y calidad. Las prestaciones cooperativas no se dan en función de la cantidad de dinero, en Jardín Azuayo cada persona vale por lo que es y no por lo que tiene.

Expresamos solidaridad cuando depositamos confianza, ahorramos y con eso permitimos reproducir esa seguridad hacia otras personas que lo necesitan. Crédito viene de creer, y creer en algo nace a partir de la confianza.

Jardín Azuayo es una organización de personas, que nació gracias a la organización del pueblo de Paute- Azuay, después de la profunda crisis del desastre de La Josefina en 1993. En estos 11 años de crecimiento y aprendizaje, mantener nuestra identidad, valores, principios y actitudes cooperativas, es el desafío más importante que tenemos y un aporte que podemos dar hacia la sociedad.

El cooperativismo nos da elementos para construir una sociedad alternativa.

Un espacio de discusión que ha trascendido **fronteras**

FICHA DEL FORO:

VII FORO Ecuatoriano de Microfinanzas

Ambato del 14-16 de noviembre de 2007, instalaciones del Club Tungurahua de la hermosa Ciudad de Ambato, ubicado en la Av. Ficoa, El Sueño.

Inscripciones a los teléfonos: 2465009-2460133
2457746-2463370

Mayor información solicitarla a los emails:
rzurita@rfr.org.ec ó info@rfr.org.ec

Un poco de Historia:

Desde la creación de la Red Financiera Rural, el 3 de junio del 2000 uno de los objetivos estratégicos fundamentales tienen con ver con la creación de programas de capacitación, que se adecúen a las exigentes necesidades de las Instituciones de Microfinanzas miembros de la Red Financiera Rural y otras del sector.

De ahí surgió la necesidad de abrir un espacio abierto donde se analice y debata los retos y las problemáticas de las Microfinanzas en el Ecuador.





El Foro Ecuatoriano de Microfinanzas, se ha convertido en un encuentro impostergable para los diversos sectores involucrados en el quehacer microfinanciero, a tal punto que hoy se ha constituido en un referente de discusión y análisis especializado.

El evento es convocado anualmente y cuenta con la presencia de destacados expertos nacionales e internacionales, donde presentan y analizan los avances, las últimas experiencias, evolución y retos que enfrenta la industria microfinanciera del Ecuador.

Innovaciones importantes al sistema del VII Foro:

El VII Foro Ecuatoriano de Microfinanzas contará con una nueva forma de manejar cada uno de los paneles temáticos. En esta ocasión habrá una mesa de discusión, en la que el mode-

rador conducirá el desarrollo del foro buscando identificar la postura del tema tratado, con su justificación explícita y de cada uno de los exponentes.

El espacio de discusión ordenada, sistemática y coherente, permitirá visualizar con claridad a los participantes las diferentes opiniones de cada uno de los sectores. Parte fundamental del debate serán los participantes del Foro, quienes tendrán la oportunidad de intervenir en las rondas de preguntas y respuestas.

El primer día se abordará el tema: "**Microempresa, Microfinanzas y Desarrollo**". Entre los panelistas de connotación internacional que estarán debatiendo el primer se destaca a: Fermín Vivanco (Representante del BID) y Luis Noel Alfaro del INCAE, entre otros.

Para el segundo día, el panel debatirá sobre la "**Regulación e Incentivos para el Desarrollo de las Microfi-**

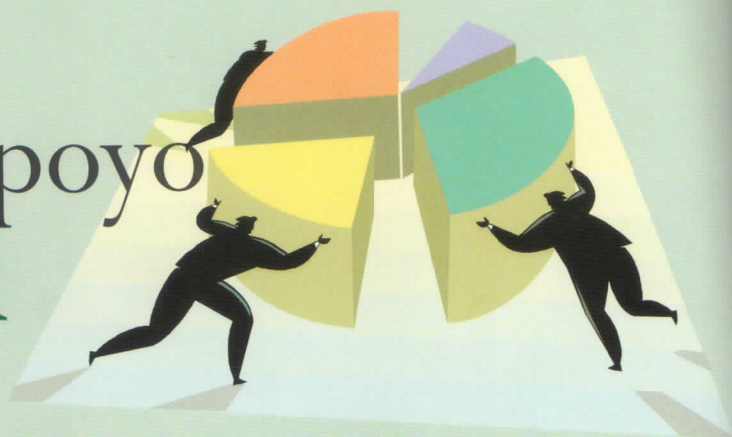
nanzas en el Ecuador". Se manejarán distintas posiciones: la gubernamental, de los operadores microfinancieros y la de un experto internacional en estos temas.

El tercer y último día tratará el tema: "**El Desempeño Social y la Rentabilidad Financiera**". Uno de los invitados internacionales que presentará su ponencia ese día, es el representante de Catholic Relief Services-Programa Visión, Jack Burga.

El Foro Ecuatoriano contará además con tres moderadores de primer nivel. Dilatados profesionales de la comunicación, que se han constituido en modeladores de la opinión pública a nivel nacional.

El VII Foro Ecuatoriano de Microfinanzas volverá a hacer historia en el mes de noviembre de este año, y también aportará importantes planteamientos para el desarrollo del sector microfinanciero.

Sistema de apoyo gerencial



El Sistema de Apoyo Gerencial SIAG, inicia en junio del 2002 bajo la denominación de "Proyecto de Autoregulación" para Instituciones de Microfinanzas (IMF's) no reguladas, con el objetivo de adoptar voluntariamente un marco normativo prudencial que contribuya al fortalecimiento y sostenibilidad institucional.

El SIAG es un sistema de monitoreo y evaluación del desempeño institucional que constituye una herramienta de apoyo a la dirección de las IMF'S en la toma de decisiones.

(I) EL SISTEMA DE APOYO GERENCIAL-SIAG COMPRENDE:

- Diagnóstico Institucional
- Elaboración y seguimiento al Plan de Adecuación de normas de prudencia y solvencia financiera mundialmente aceptadas.
- Aplicación de las mejores prácticas para IMF's.
- Capacitación y adiestramiento especializado de acuerdo a las necesidades previstas en el Plan de Fortalecimiento Institucional.
- Monitoreo de desempeño: Recopilación, análisis y consolidación de información financiera y social.
- Difusión y transparencia de información a través de la publicación en boletines microfinancieros trimestrales.
- Análisis de benchmarking trimes-

tral por medio de informes individuales de desempeño financiero y social.

- Publicación de perfiles institucionales en el MIX Market (Microfinance Information eXchange), www.mixmarket.org.
- Adicionalmente se ha incorporado a partir del 2007, la evaluación del desempeño social, a través de herramientas internacionales de "GDS" (Gestión del Desempeño Social), transferidas a la RFR.

(II) BENEFICIOS DE LOS PARTICIPANTES DEL SIAG

- Su Institución puede realizar un Benchmarking como un instrumento que le ayudará a comparar su desempeño con otras IMF's del sector.

Benchmarking es un proceso sistemático y continuo para comparar nuestra propia eficiencia en términos de productividad, calidad y prácticas con aquellas compañías, organizaciones o instituciones que representan la excelencia.

- Podrá conocer con mayor profundidad sus debilidades y definir los mecanismos para el fortalecimiento institucional.
- Estará en capacidad de proyectar su crecimiento y fortalecimiento institucional.
- Dispondrá de información que permita a los Organismos de Cooperación y Fuentes de Financiamiento tomar la decisión de financiar sus operaciones.
- La gerencia contará con informes trimestrales de desempeño institucional, emitidos por la RFR, para uso interno y de referencia en los organismos de cooperación y gestión de fondos.
- Siendo parte del SIAG, una Institución será promocionada a nivel nacional por medio del Boletín Microfinanciero de la RFR.
- Igualmente promocionará a su entidad publicando información institucional en el portal web del MIX, fuente de consulta de inversionistas en microfinanzas a nivel mundial.
- Tendrá acceso a capacitación y entrenamiento especializado de acuerdo a las necesidades institucionales.
- Podrá participar en las alianzas con firmas Auditoras Externas y Calificadoras de Riesgo en condiciones favorables y con trabajo de calidad para su institución.

- Accederá a descuentos preferenciales en los eventos de capacitación, foros de discusión organizados por la RFR
- Podrá participar en ruedas de negocios ante potenciales fuentes de financiamiento.
- Ser parte del programa de Gestión de Desempeño Social-GDS.

(III) LAS CAPACIDADES DE LA RFR

La Red Financiera Rural (RFR), es la pionera en el desarrollo de este servicio en el país, cuenta con 5 años de experiencia en el perfeccionamiento de herramientas de monitoreo y evaluación de desempeño para IMF's, constituyéndose en el referente de información del sector.

Somos el socio estratégico del Microfinance Information eXchange - MIX en el Ecuador desde el año 2003.

Nuestra metodología y procesos de fortalecimiento están basados en normas estándares nacionales e internacionales.

Contamos con el personal técnico y las herramientas de monitoreo y evaluación de información adecuadas a las demandas del sector microfinanciero.

(IV) CÓMO PARTICIPAR EN EL SISTEMA DE APOYO GERENCIAL-SIAG

1. Presentar una carta de participación en el SIAG, dirigida al Director Ejecutivo de la RFR. (SIAG-01)
2. Coordinar con el funcionario responsable de la RFR las fechas de realización del diagnóstico institucional.
3. La Red Financiera Rural analizará los resultados del diagnóstico y procederá a la formalización con la Insti-

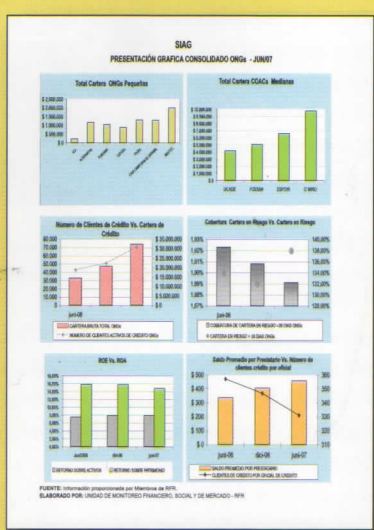
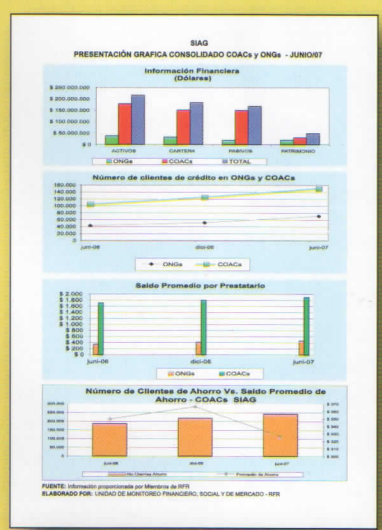
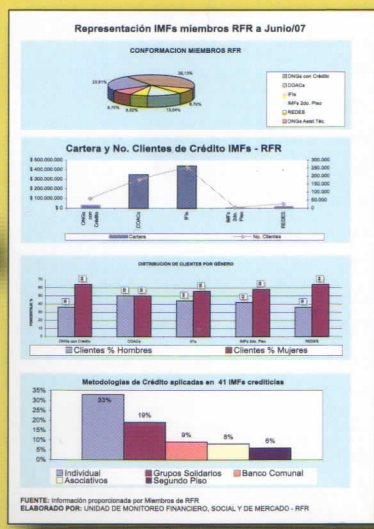
tución Microfinanciera del contrato de participación en el Sistema de Apoyo Gerencial.

4. Una vez que la IMF ha sido incorporada como participante del SIAG, existen los siguientes términos de elegibilidad que deben cumplir proporcionalmente:
 - a. Disposición a asumir el Catálogo de Cuentas propuesto por el SIAG (basado en el CUC de la SBS), para facilitar la estandarización de la información.
 - b. Emisión de estados financieros y reportes de crédito que reflejen la transparencia de su información.
 - c. Contar con la contabilidad que posibilite a quien analice, saber cuál es la posición de la entidad, y la factibilidad de trasladar su información en los formatos del sistema de información (emitido por la RFR).
 - d. En el caso de las ONGs que manejan diversidad de proyectos entre ellos el crediticio, debe existir la posibilidad real de manejar por separado los balances de crédito.
- e. Factibilidad de emitir reportes periódicos contables del trimestre y enviarlos a la RFR en los 15 días posteriores a su finalización.
- f. Contar con un sistema (software) que permita obtener información financiera (o predisposición para hacerlo).
- g. Predisposición a participar en cursos y eventos que ayuden a mejorar la gestión contable y crediticia.
- h. Apertura y acuerdos de la Gerencia y las áreas responsables en generar la información, emitiéndola puntualmente.
- i. Disposición en los siguientes períodos a ser evaluadas por una firma auditora independiente calificada por la SBS.
- j. Voluntad de colaboración y apertura a cambios que impliquen retos y beneficios a favor de la entidad, a través de la capacitación especializada.
- k. Contribuir en la transparencia de información mediante la autorización para la publicación de información financiera y social.

INSTITUCIONES PARTICIPANTES DEL SIAG A JUNIO 2007

ONGs		COACs	
1	ACJ - CESOL	1	JARDIN AZUAYO
2	CEPESIU	2	MAQUITA CUSHUNCHIC
3	ESPOIR	3	MUSHUC RUNA
4	FUNDACION ALTERNATIVA	4	SAC AIET LTDA
5	INSOTEC	5	SAN JOSE
6	FODEMI	6	ACCION RURAL
7	UCADE :	7	LA MERCED
	Diócesis de Santo Domingo de los Colorados	8	CACMU
	Diócesis de Latacunga	9	UNION POPULAR
	Diócesis de Ambato	10	ARTESANOS
	Fundación promoción Humana Diocesana de Guaranda	11	SANTA ANITA
8	FUNDAMIC	12	HUAYCO PUNGO
9	CASA CAMPESINA DE CAYAMBE	13	KULLKI WASI
10	FACES	14	SALINAS
11	D-MIRO	15	CACPE UROCAL

Mapa de Cobertura Geográfica de Miembros RFR



RED FINANCIERA RURAL Y CREDITREPORT RENUEVAN ACUERDO INTERINSTITUCIONAL

Se suscribió el convenio interinstitucional entre la Red Financiera Rural (RFR) y el Buró de Información Crediticia (CREDIT REPORT), por dos años más. Tras haber alcanzado con éxito los procesos de adecuación en estructuras de reporte en IMF's no reguladas y haber alimentado permanentemente a la Base de Datos del Sistema de Información Crediticia de Instituciones Financieras No reguladas y Reguladas del sector Financiero del Ecuador.



Esta alianza ha contribuido positivamente para que las Instituciones Financieras puedan reducir los riesgos de morosidad, agilizar la calificación de sus clientes y prevenir el sobreendeudamiento.

Hay varios beneficios que recibirán las instituciones miembros de la Red Financiera Rural, entre los que se cuentan:

- Sistema de Información Crediticia que incluye a más de 120 Instituciones Microfinancieras (IMF's) No Reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS).
- Informe de Mercado con Indicadores de gestión para todas las IMF'S miembros que reporten su información a la SBS y/o al Buró de Crédito.
- Capacitación y consultoría en temas relacionados con la información de mercado y gestión crediticia de las IMF's.

CAYAMBE YA TIENE UN NUEVO SUPERMERCADO

"La Campesina" se transformó en el "Supermercado La Campesina", gracias al esfuerzo de aproximadamente 150 productores (90% mujeres y 10% campesinos e indígenas) que comercializan productos como: hortalizas carnes, lácteos, miel de abeja, huevos de campo, harinas, granos, café de haba, enconfitados de leguminosas, lácteos, entre otros.



Lorena Collado, Directora Técnica de la Fundación Repsol YPF, explicó que el objetivo principal del supermercado es eliminar la cadena de intermediarios, con precios justos tanto para productores como para consumidores.

El proyecto se ejecutó a través de tres componentes estructurados de acuerdo a la situación de la comunidad, sus necesidades y requerimientos. El primer componente desarrolló los recursos humanos locales mediante un sistema de capacitación integral. El segundo adecuó e implementó la infraestructura productiva permitiendo optimizar los recursos naturales de las unidades de producción agropecuaria y microempresas. El tercero se enfocó en desarrollar sistemas de producción para la seguridad alimentaria familiar, y cuyos excedentes puedan ser distribuidos por medio de infraestructura adecuada, bajo un efectivo sistema de comercialización.

Video conferencia mundial

Los Departamentos de Finanzas y Gestión del Conocimiento, a través de la Red Global de Aprendizaje para el Desarrollo-GDLN-del Banco Mundial, la Universidad Técnica Particular de Loja, representante de GDLN en el Ecuador y la Red Financiera Rural (RFR) invitan a la comunidad microempresarial y los organismos de crédito del país al Programa de Asistencia y Capacitación en Microfinanzas denominado: "El Financiamiento para las Instituciones de Microfinanzas"

El último módulo trató sobre el uso de tecnologías y se realizó en el mes de agosto de este año. En los próximos días se promocionarán los nuevos módulos.

Los materiales los pueden obtener en: www.dgroups.org. Mayor información solicitarla a las direcciones de correo: email: mvizuet@rfr.org.ec.

Seminario Internacional sobre Masificación del Microseguro

Del 7 al 8 de este se desarrolló en Santa Cruz de la Sierra Bolivia, el Seminario Internacional: "La Experiencia Latinoamericana en la Masificación del Microseguro, que tuvo como objetivo aportar conocimientos y experiencias en la generación de iniciativas para el diseño de Microseguros.

Curso Internacional de Diseño, Desarrollo e Implementación de Microseguros

Los días 10, 11, 12, 13 y 14 de septiembre se cumplió en la ciudad de Santa Cruz, Bolivia el Curso Internacional "Diseño, Desarrollo e Implementación de Productos de Microseguros", que contó con la presencia de un integrante del equipo técnico de la Red Financiera Rural y personal de entidades miembros de la RFR.

INTERCAMBIO TÉCNICO QUE ENRIQUECE A IMF'S MIEMBROS DE LA RFR

Gran satisfacción generó entre los participantes, el intercambio de experiencias técnicas en auditoría interna, que organizó la Red Financiera Rural con el apoyo del Banco Procredit.

El programa forma parte del sistema de pasantías técnicas nacionales que mantendrá este año la RFR con la cooperación de sus Instituciones miembros, en una consolidación de apoyo interinstitucional entre ellos, de acuerdo a su área de especialización y experiencia en el mercado.

La pasantía estuvo enfocada en el tema del fortalecimiento integral de las áreas de auditoría de las Instituciones Microfinancieras que participan del Sistema de Apoyo Gerencial (SIAG), y contó con la participación del Banco Procredit que abrió las puertas de su institución para permitir que su personal de auditoría y riesgos socialicen los procedimientos de trabajo.

Esta diversidad de instituciones da la posibilidad de visualizar experiencias en el sector desde diferentes puntos de vista, COACs, ONG's con programas de crédito, Sociedades Financieras especializadas y el sistema financiero bancario, bajo una gama de metodologías crediticias diversas, como el crédito individual, asociativo, comunal, enfocados a las necesidades de los miembros de la RFR.

El intercambio concluyó con un almuerzo de confraternidad efectuado en el Itchimbía, en la que estuvieron las principales autoridades del Banco Procredit y su personal administrativo.

RFR INGRESA COMO MIEMBRO DEL "MICROFINANCE MANAGAMENT INSTITUTE"

La Red Financiera Rural es reconocida como nuevo miembro de la Red Internacional del Microfinance Managament Institute (MFMI), una organización que apoya los intereses profesionales de los académicos y facilitadores que proveen servicios competitivos de formación a representantes de Instituciones Microfinancieras, estudiantes y otros especialistas del sector.

El Microfinance Managament Institute fue establecido en el 2003, bajo una iniciativa de cooperación entre el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) y el Open Society Institute (OSI).

El MFMI, es una organización sin fines de lucro y su operación esta relacionada con el avance de la capacidad gerencial en la industria de microfinanzas.



SEMINARIO INTERNACIONAL: "ECONOMÍAS CAMPESINAS Y SERVICIOS FINANCIEROS RURALES"

El Seminario Internacional: "Economías Campesinas y Servicios Financieros Rurales" desarrollado en la Paz Bolivia del 18 al 20 de julio contó con la presencia de varios miembros de la Red Financiera Rural, entre los cuales se destaca la participación de: Giovanni Cardoso, gerente general de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Desarrollo de los Pueblos (Codesarrollo), Juan Carlos Urgilés, gerente general de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo, César Capuz, subgerente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San José, el director ejecutivo de la Red Financiera Rural, Javier Vaca, y la presentación del representante de una empresa asociativa hortícola ecuatoriana, el Sr. Humberto Cela.



Este evento tuvo como propósito sustentar una visión integral de la diversidad de servicios financieros respondiendo a las necesidades de las economías rurales que limitan el desarrollo de innovaciones.

PROGRAMA DE FORMACIÓN EN COMPETENCIAS PARA OFICIALES

Con éxito se está llevando a cabo la segunda promoción del Programa de Formación en Competencias para Oficiales de Microcrédito de Instituciones de Microfinanzas en la ciudad de Quito y cuenta con la participación de funcionarios de IMF's miembros de la Red Financiera Rural, con el propósito de continuar mejorando la especialización de las IMF's que conllevan a incrementar sus colocaciones e implementar metodologías adecuadas para satisfacer la demanda.



VII Foro Ecuatoriano de Microfinanzas

*"Microfinanzas Para Todos,
con Sostenibilidad
Social y Financiera"*

**AMBATO
14 -16
NOVIEMBRE
2007**

www.rfr.org.ec



Pasaje El Jardín E10-46 y Av. 6 de Diciembre
(Frente al Megamaxi), Tercer
Telefax (593-2) 2465-009 / 2457-746 / 2463
Email: info@rfr.org.ec
Quito-Ecuador

Red de Instituciones de Microfinanzas del Ecuador

La Red Financiera Rural (RFR), es una Corporación Civil sin fines de lucro que integra a diferentes Instituciones enfocadas en facilitar y potencializar el acceso a servicios microfinancieros del área rural, urbana y urbano marginal del Ecuador.

PRODUCTOS Y SERVICIOS:

- Representatividad e Incidencia.
- Comunicación y Difusión de Información para IMF's.
- Mecanismos de Fondeo a IMF's.
- Desarrollo de productos para IMF's.
- Intercambio de Información Crediticia.
- Sistema de Apoyo Gerencial (SIAG).
- Monitoreo de Información financiera y social.
- Capacitación.
- Asistencia Técnica.

Los productos y servicios se dirigen a:

- Cooperativas de Ahorro y Crédito Reguladas por la SBS.
- Cooperativas de Ahorro y Crédito No Reguladas por la SBS.
- ONG's Especializadas en Microfinanzas.
- Bancos y Sociedades Financieras.
- Redes locales.

La RFR ha logrado significativos niveles de impacto para la industria de las microfinanzas, mejorando la eficiencia, la competitividad y reduciendo los costos en las IMF's. La Red promueve la ampliación de la oferta de los servicios financieros a los sectores rurales, urbanos y urbano marginales, para eso brinda una gama de productos especializados con el propósito de contribuir al fortalecimiento y consolidación institucional de los operadores microfinancieros.



Miembros de la Red Financiera Rural

