

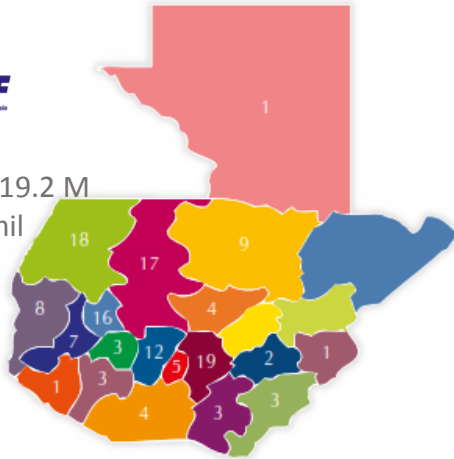


Financiamiento y acceso a crédito público
internacionalización de las PYMES de
Caribe

Cobertura de REDCAMIF



Afiliadas: 16
Cartera: USD 119.2 M
Clientes: 150 mil



Afiliadas: 25
Cartera: USD 440.3 M
Clientes: 283 mil



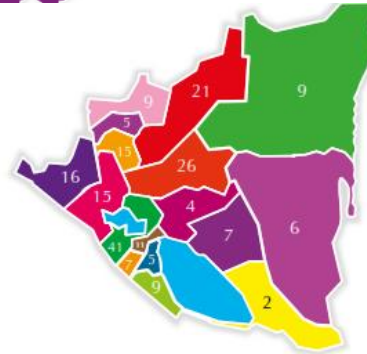
Afiliadas: 29
Cartera: USD 792.7 M
Clientes: 648 mil



Afiliadas: 13
Cartera: USD 313.1 M
Clientes: 136 mil



Afiliadas: 28
Cartera: USD 278.7 M
Clientes: 240 mil



Afiliadas: 9
Cartera: USD 272.3 M
Clientes: 53 mil



Afiliadas: 19
Cartera: USD 57 M
Clientes: 24 mil



Datos regionales

Total de afiliadas: 140

Cartera: USD 2,500 millones

Clientes: 2.0 millones

Acciones positivas para MIPYMES

**Estrategias desde las MF
(REDCAMIF)**



Limitantes de MIPYMES

- **Financiamiento**
- **Servicios Financieros Inclusivos con valor agregado (SFI)**
- **Educación Financiera digital**
- **Enfoque de clientes al centro**
- **Transformación Digital para la inclusión**

- **Acceso de financiamiento**
- **Demanda insatisfecha**
- **Desarrollo de talento humano**
- **Servicios a la medida**
- **Mayor inclusión**

Servicios Financieros Inclusivos con Valor Agregado (SFI)

1. Emprendedores
2. Microarriendo financiero
3. Líneas de crédito productivo ambiental
4. Vivienda social
5. Fondo de garantía para mujeres emprendedoras rurales (Proyecto)

Producto de Crédito para Emprendedores

Producto crediticio dirigido a personas emprendedoras y sus iniciativas, sean éstos jóvenes o empresarios existentes, en busca de oportunidades innovadoras básicas, disruptivas, tecnológicas o de mercados.

Términos diferenciadores:

- Selección: Criterios de elegibilidad, enfoque de mercado
- Condiciones del producto: montos, tasas, plazos,
- Manejo de Riesgos: garantías, cobertura de riesgos, gestión empresarial

Desafíos:

- Generación de empleo
- Fomento de innovación
- Educación Financiera
- Habilidades gerenciales

Financiamiento para la Inversión productiva

El financiamiento debe apuntalar el desarrollo económico y social de las familias clientes rurales

Situación actual:

- Plazos cortos
- Solicitud de Garantías y colaterales adicionales para minimizar los riesgos.
- Destino de crédito para habilitaciones anuales
- Poco enfoque de cadenas de valor.



MICROARRIENDO FINANCIERO

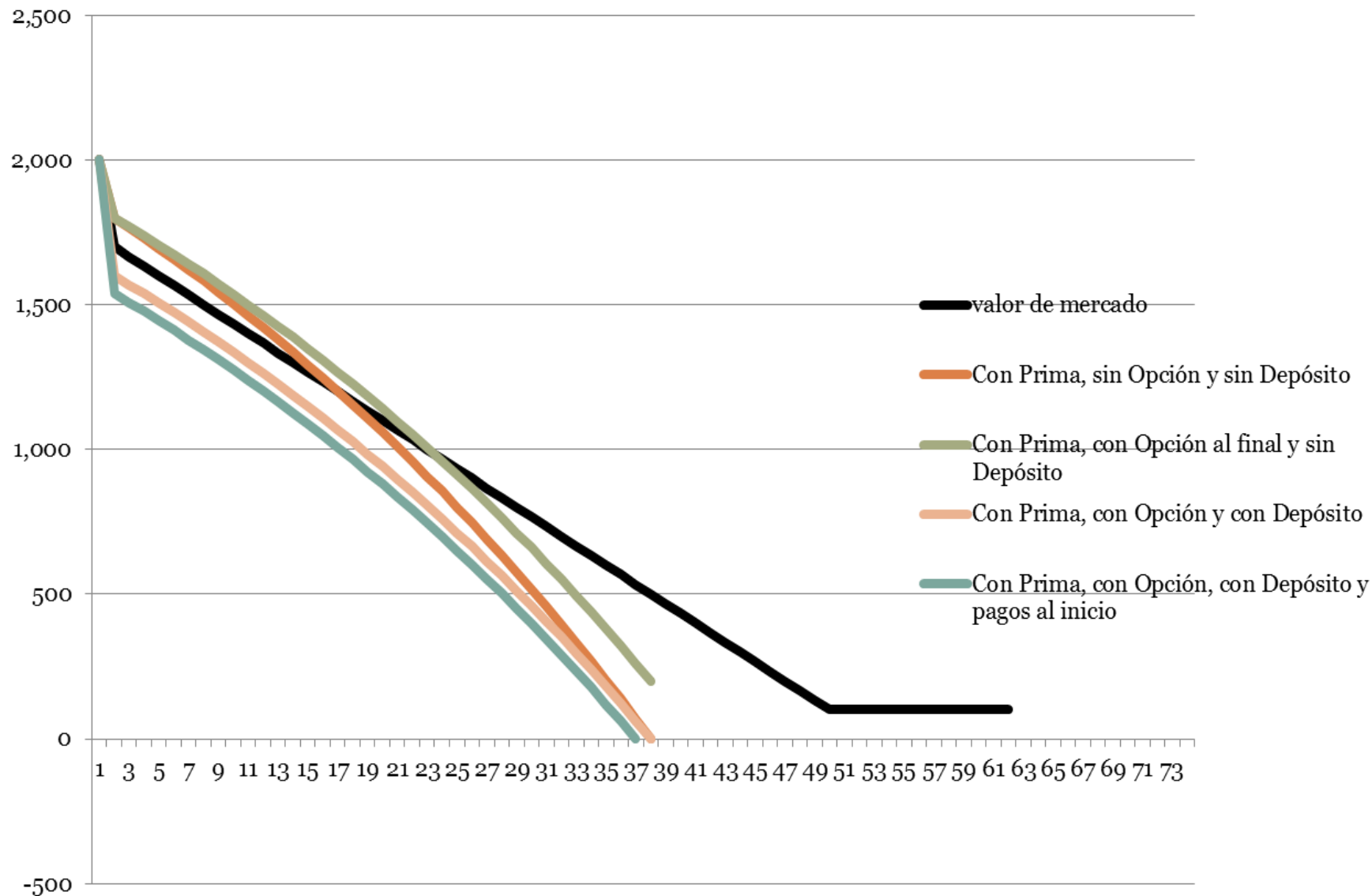
Producto financiero que permite a los microempresario del entorno rural que carecen de garantías reales, la obtención de activos productivos, maquinaria y equipos, para la transformación y desarrollo tecnológico de sus unidades de producción, capitalización e ingresos.

METODOLOGÍA DE IMPLEMENTACIÓN:

- Selección de actores del Microleasing
- Selección del mercado, tecnología y proveedores
- Proceso de Análisis Financiero del Microleasing
- Contabilización del Microleasing
- Implementación del Software para el análisis de viabilidad financiera del Microleasing.



Caso FIRCASA: Curvas de Riesgo Mercado vs Valor Contable





LÍNEA DE CRÉDITO PRODUCTIVO Y AMBIENTAL

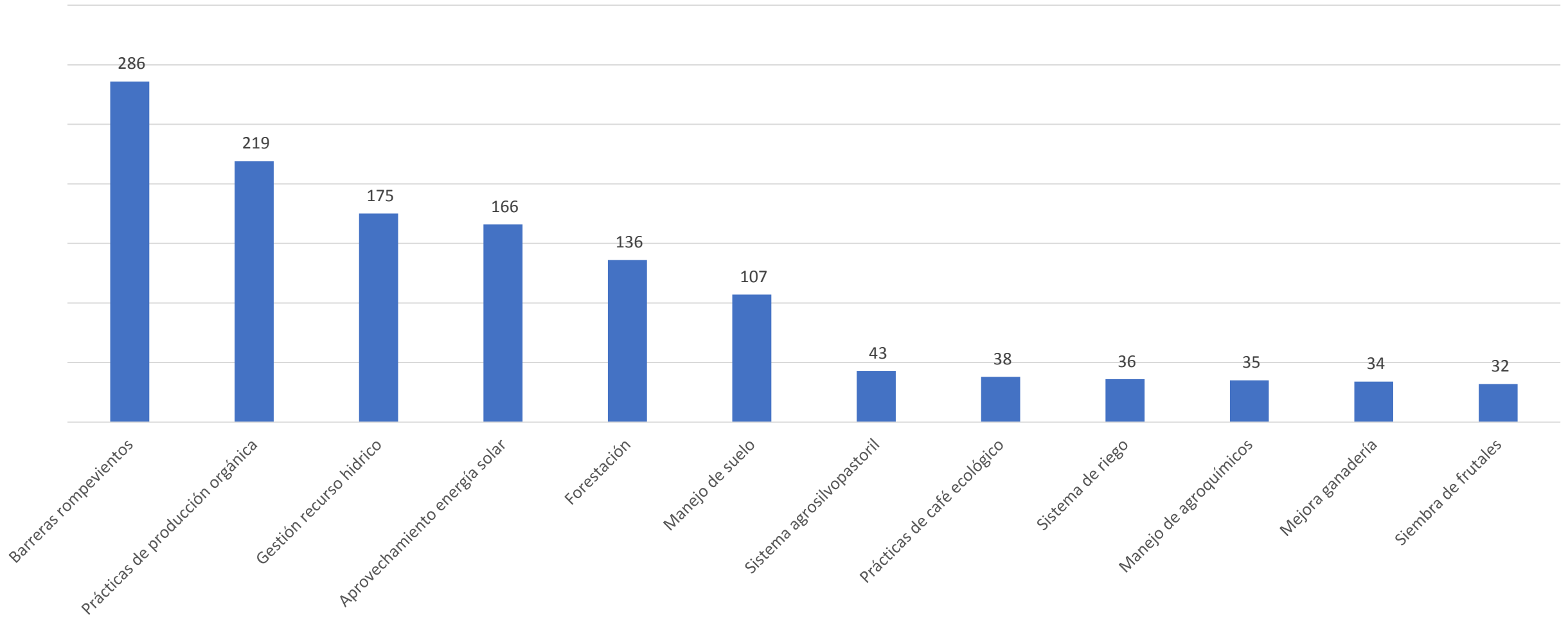
Producto financiero que combina la disponibilidad de financiamiento para inversiones que repercutan positivamente en el medio ambiente, con la disponibilidad de financiamiento para capital de trabajo, normalmente asociado a esa inversión.

METODOLOGÍA DE IMPLEMENTACIÓN:

- Selección del mercado y cultivos.
- Selección de Tecnologías y Proveedores
- Proceso de Análisis Financiero la Línea de crédito.
- Implementación del Software para el análisis de viabilidad financiera de la Línea de crédito.



Gráfico: Doce principales prácticas productivas / ambientales financiadas. Diciembre 2016



VIVIENDA SOCIAL CON ASISTENCIA TÉCNICA CONSTRUCTIVA

Unidad de producción y Reproducción

Producto financiero que atiende las necesidades de inversión en vivienda, incorporando el concepto de vivienda progresiva y que cuenta con un componente de Asistencia Técnica Constructiva para minimizar el riesgo de obra, teniendo por objetivo asegurar la construcción total de la vivienda y la continuidad financiera del cliente.



METODOLOGÍA DE IMPLEMENTACIÓN:

- Sondeo de las necesidades y características del Mercado
- Selección del tipo de producto de Vivienda a implementar
- Selección del proveedor de ATC o creación del servicio en la Institución.

Productos Financieros para la Vivienda Social

Crédito Mejora Progresiva de Vivienda

Crédito Mejora Integral de Vivienda

Crédito Compra/Legalización de Lote

Crédito Construcción de Vivienda

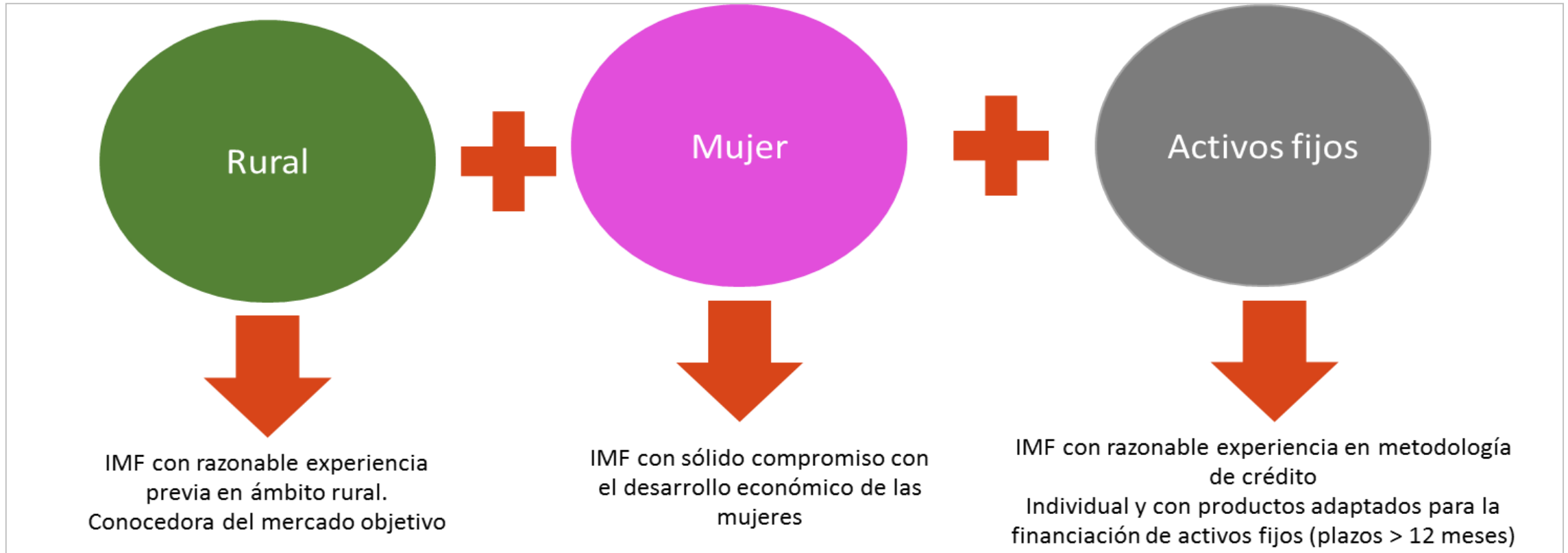
Crédito Compra de Vivienda

Crédito Instalación de Servicios

Comunitarios

Ahorro Programado

Fondo de Garantía para mujeres emprendedoras rurales



Atributos básicos del Fondo de Garantías de mujeres emprendedoras rurales

Nombre	Fondo de Garantías para mujeres emprendedoras rurales
Iniciativa	Privada / Tercer sector
Supervisión	No oficial Sí, Comité Ejecutivo del Fondo
Ámbito de actividad	<ul style="list-style-type: none">• Centroamérica y República Dominicana• Sector rural• Mujeres emprendedoras• Multisectorial: actividades productivas desarrolladas en ámbito rural
Cobertura de las garantías	<ul style="list-style-type: none">• Hasta el 50% del saldo insoluto• Importe<ul style="list-style-type: none">- mínimo de préstamo garantizado: USD 2.000- máximo de préstamo garantizado: USD 25.000• Plazo<ul style="list-style-type: none">- mínimo préstamo garantizado: 12 meses- máximo garantía: 48 meses

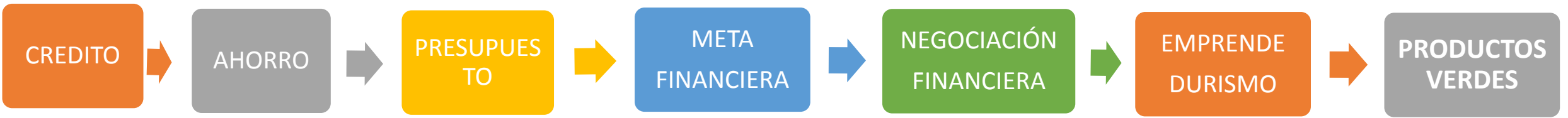
Comisión de las garantías	<p>< 5%</p> <p>Cálculo y actualización de acuerdo a criterios establecidos por el Comité Ejecutivo, entre otros:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestión del riesgo • Morosidad de la cartera de garantías • Costes de administración
Destino	<ul style="list-style-type: none"> • Inversiones en activo fijo • Inversiones en capital de trabajo estructural
Requisitos de acceso de IMF usuarias	<ul style="list-style-type: none"> • Piloto y constitución: miembros redes nacionales de Microfinanzas asociadas a REDCAMIF • Lanzamiento a escala: considerar acceso a otras IMF de la región • Productos de crédito adecuados según Fondo de Garantías • Calidad de la cartera de IMF • Solvencia de la IMF • Capacidad de interlocución con el administrador
Valor máximo de exposición	<ul style="list-style-type: none"> • Por IMF: 10% patrimonio IMF • Por prestataria: USD 25.000
Monitoreo ex ante y ex post	Evaluación para elegibilidad / Sistemas de información / Formatos sistematizados de información / Auditorías e inspecciones aleatorias o por incoherencias en información.
Gestión de riesgos	Constitución: Administración de riesgo de crédito

EDUFIN



EDUCACIÓN
FINANCIERA DIGITAL

7 MÓDULOS TEMATICOS



50 videos animados

Personalización de
escenas para cada IMF

Aplicación móvil
personalizada para cada IMF

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO SOCIAL

Se apoya en el desarrollo de Sistemas de Gestión del Desempeño Social para monitorear el cumplimiento de las metas sociales de las Instituciones de Microfinanzas, así como también en la implementación de herramientas para:



1. **Auditorías Sociales – Herramienta SPI4**
2. **Medición de la Pobreza – Herramienta PPI**

**Clientes al Centro:
Herramienta del Customer Centricity**

EVALUACIÓN DE PROTECCIÓN AL CLIENTE

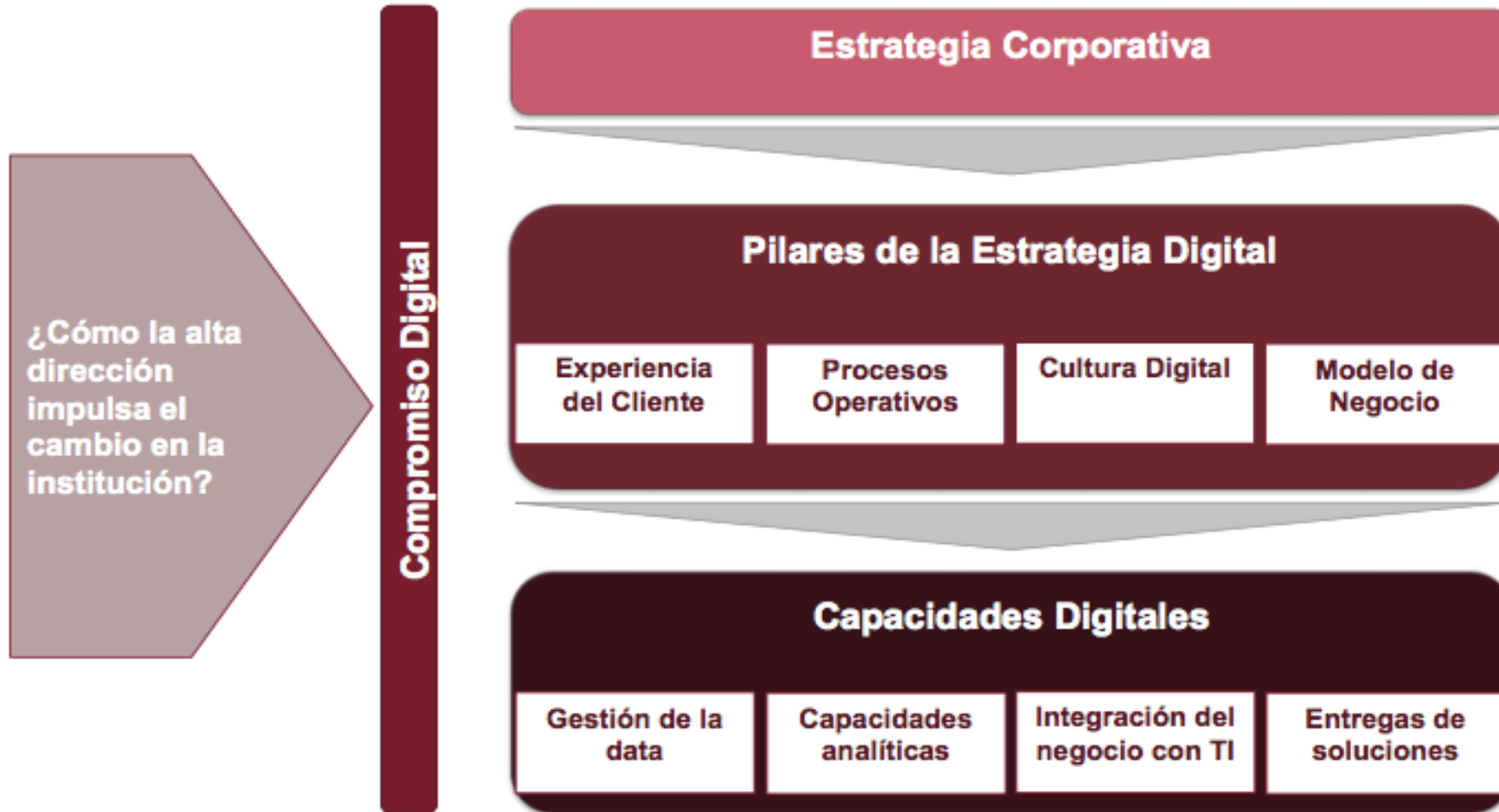
La evaluación presenta un diagnóstico de la manera en la cual la institución incorpora los Principios de Protección al Cliente a sus prácticas, se brinda una visión exhaustiva e independiente de las prácticas de protección al cliente de una institución financiera.



1. Diseño y distribución de productos
2. Prevención del sobreendeudamiento
3. Transparencia
4. Precios responsables
5. Trato justo y respetuoso de los clientes
6. Privacidad de los datos del cliente
7. Mecanismos para resolución de quejas

En microfinanzas, nuestros
clientes son lo primero.

La Transformación Digital alineando la tecnología con la estrategia competitiva de las IMFs



INDICADORES DE PROCESOS DE TRANSFORMACION DIGITAL EN IMF_s INCLUSION Y EFICIENCIA

Tasa de retención de clientes	Porcentaje de clientes que se mantienen en la IMF en un periodo determinado
Tasa de crecimiento en clientes nuevos	Porcentaje de clientes de nuevos, del total de clientes atendidos en un periodo determinado
Tasa de Crecimiento en cartera rural	Porcentaje de cartera rural del total del portafolio, comparada con el mismo indicador en el periodo anterior
Tasa de Crecimiento de mujeres rurales en el portafolio	Porcentaje de mujeres rurales con relación al total de mujeres en el portafolio en un periodo determinado
Experiencia del usuario (en customer journey)	Satisfacción del cliente (UX) en los procesos transversales respecto al viaje del cliente en la competencia con mejor valoración en el sector
Nivel de satisfacción (colaboradores) con la Transformación Digital	Porcentaje de colaboradores satisfechos con la TD, tanto sus ventajas como su comunicación
Desviación de tiempos en procesos críticos	Cálculo de desviaciones de tiempo en la ejecución de procesos críticos

Muchas Gracias