

Innovación
Liderazgo
Desafío
Desarrollo

Premios **ALIDE** 2010

Inclusión financiera
en la banca de
desarrollo



**ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INSTITUCIONES
FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO - ALIDE**

**INCLUSIÓN FINANCIERA
EN LA BANCA DE
DESARROLLO**

Setiembre 2010

Impreso en Perú
Lima, julio 2010
Derechos reservados
ALIDE
Secretaría General
Apartado 3988
Lima 100, Perú
E-mail: sg@alide.org.pe
Web Site: www.alide.org.pe

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

I PROGRAMA FONDO DE APORTACIONES PARA LA INFRAESTRUCTURA SOCIAL (FAIS) Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos S.N.C. (Banobras), México

1. La institución financiera.
2. El programa.
3. Objetivos del programa.
4. Alineamiento del programa con el mandato social y objetivos del banco.
5. ¿Por qué es una propuesta innovadora?
6. Características y operacionalización de Banobras-FAIS.
7. Los socios estratégicos en el desarrollo y operatoria del programa.
8. Beneficiarios directos e indirectos.
9. Impacto y beneficios esperados.
10. Resultados.
11. Conclusiones.
12. Recomendaciones y sugerencias para replicarlo en otras instituciones financieras de desarrollo.

II ESPACIOS SOCIOCULTURALES Y DE NEGOCIOS

Banco do Nordeste do Brasil, Brasil

1. La institución financiera.
2. El programa.
3. Objetivos.
4. Alineamiento con los objetivos sociales y estratégicos.
5. Requisitos de calificación de propuesta innovadora.
6. ¿Por qué es una propuesta innovadora?
7. Características y relación con los socios estratégicos.
8. Beneficiarios directos e indirectos.
9. Impacto y beneficios esperados.
10. Resultados.
11. Conclusiones.
12. Recomendaciones y sugerencias para replicarlo en otras instituciones.

Anexo 1: Programación cultural detallada de espacio sociocultural Pedro II

III SERVICIO VENTANILLA MYPE

Banco de la Nación, Perú

1. La Institución financiera.
2. El programa.
3. Objetivos.
4. Alineamiento del servicio con el mandato social y objetivos del banco.
5. ¿Por qué es una propuesta innovadora?
6. Características y operatividad del servicio.
7. Rol de los socios estratégicos en el desarrollo y operación del servicio.
8. Beneficiarios directos e indirectos.

9. Impacto y beneficios esperados.
10. Resultados.
11. Conclusiones.
12. Recomendaciones y sugerencias para replicarlo en otras instituciones.
13. Anexos.

IV FONDO AMAZONÍA

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (Bndes), Brasil

1. La institución financiera.
2. Antecedentes.
3. Objetivos del programa.
4. Alineamiento con el mandato social y objetivos del banco.
5. ¿Por qué es una propuesta innovadora?
6. Características y operatividad del Fondo Amazonía.
7. Rol de los socios estratégicos en el desarrollo del programa.
8. Beneficiarios directos e indirectos.
9. Impacto y beneficios esperados.
10. Resultados.
11. Conclusiones y recomendaciones.
12. Anexos.

PRESENTACIÓN

Con el objetivo de identificar y distinguir a las mejores prácticas e innovaciones de productos y servicios, así como de estimular la innovación en la banca de desarrollo de América Latina y el Caribe, y reconocer la labor que brindan estas instituciones, nuestra asociación organizó la tercera edición de los “Premios ALIDE de Reconocimiento a las Buenas Prácticas en las Instituciones Financieras de Desarrollo” 2010.

En los Premios ALIDE 2010, además de las categorías Productos financieros, Gestión y modernización tecnológica, e Información, asistencia técnica y responsabilidad social, las instituciones postulantes compitieron en la categoría especial ALIDE VERDE, incorporada en esta edición para reconocer las buenas prácticas orientadas a la mitigación del cambio climático, área donde los bancos de desarrollo están asumiendo un liderazgo en la región y en el mundo.

En esta tercera edición del concurso se recibieron 14 propuestas, cuya evaluación fue realizada por un jurado internacional independiente, que declaró ganadores a cuatro experiencias de mejores prácticas. En la categoría **ALIDE VERDE** se reconoció al Fondo Amazonía, del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), de Brasil, una iniciativa que con recursos de la cooperación internacional financia proyectos de combate a la deforestación y de promoción de la conservación y uso sustentable de los recursos de la Amazonía. Las aplicaciones del fondo contemplan las áreas de gestión de florestas públicas y áreas protegidas; control, monitoreo y

fiscalización ambiental; manejo forestal sustentable; actividades económicas desarrolladas a partir del uso sustentable de la floresta; zonificación ecológica y económica, ordenamiento territorial y regularización de terrenos; conservación y uso sustentable de la biodiversidad; y recuperación de áreas deforestadas. En su primer año, el 2009, el fondo ha financiado proyectos por aproximadamente US\$ 40 millones.

En la categoría **Productos Financieros** el ganador fue para el Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social (FAIS), del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), de México; que tiene como objetivo avanzar en la cobertura de los municipios atendidos con la finalidad de profundizar el mercado de crédito municipal y acercar de este modo a los municipios menos desarrollados a la bancarización, brindándoles asistencia técnica, financiamiento o facilitándoles el acceso a fuentes privadas de financiamiento. En México existen 2,454 municipios, de los cuales a fines de 2006, sólo el 25% accedía a crédito bancario para financiar la inversión en infraestructura; BANOBRAS atendía a 566 y la banca comercial a 65. La cobertura era aun más deficiente en el caso de los municipios con menor nivel de desarrollo. Con el programa se pasó a atender a 1,133 municipios, alcanzando a pequeños y medianos, aumentándose la cobertura al 41%, incluso en algunos estados la cobertura llegó al 100%.

En la categoría **Información, asistencia técnica y responsabilidad social** el reconocimiento fue para dos interesantes experiencias: el Programa Espacios Socioculturales y de Negocios, del Banco do Nordeste de Brasil (BNB), y el Servicio Ventanillas MYPES, del Banco de la Nación (BN), del Perú. El Programa Espacios Socioculturales y de Negocios vincula negocios y actividades culturales, promueve la inclusión económica y social así como la inclusión cultural de la población de manera amigable con el ambiente. El programa tiene dos vertientes de actuación: una de negocios, que promueve la inclusión bancaria y la sociocultural, proporciona la inclusión digital, social y cultural, y contribuye a la generación de trabajo y renta. En el ámbito de los negocios se concentra en apoyar a los micro y pequeños emprendedores urbanos y rurales, a quienes les facilita un espacio físico y equipos destinados a la prestación de servicios así como soporte para la realización del negocio. En la actuación sociocultural actúa en el fortalecimiento de la ciudadanía y en la ampliación de la oferta de bienes y servicios culturales y, al mismo tiempo, desarrolla un trabajo focalizado en la estructuración de diversas cadenas productivas a fin organizar a los artistas locales. En 2009 el banco aplicó recursos por más de US\$ 20 millones y apoyó más de 2,200 proyectos.

El servicio Ventanillas Mypes, que busca brindar acceso a los servicios financieros a las micro y pequeñas empresas peruanas que se encuentran en las zonas pobres donde no existe oferta bancaria, mediante el uso de los canales financieros especialmente diseñados para las necesidades de estos segmentos. Este apoyo se viabiliza por medio de convenios con las entidades de intermediación financiera que atienden en las localidades donde el banco es la única oferta bancaria de la zona. Con la apertura de las Ventanillas Mypes, se está promoviendo la bancarización, tal es así que los créditos colocados en el periodo 2006-2010 han beneficiado a más de 190,000 familias, es decir, más de un millón de personas de poblaciones radicadas en zonas pobres. En créditos otorgados se pasó de 3,087 colocados en 2006 a 82,519 en 2009, haciendo un total de 191,179, equivalentes a US\$ 230 millones.

La premiación y la entrega de los Premios ALIDE tuvo lugar en una ceremonia especial realizada para tal ocasión, en la 40ª Reunión Ordinaria Anual de la Asamblea General de ALIDE, realizada en Fortaleza, Ceará, Brasil, el 13 y 14 de mayo de 2010.

Con esta publicación ALIDE pone al alcance de todas las instituciones financieras de desarrollo, organismos de gobierno, agencias de cooperación, e interesados en el financiamiento para el desarrollo, detalles de estas buenas prácticas de la banca de desarrollo para que sirvan de referencia a otras instituciones y adapten y desarrollen programas similares en sus países.

Rommel Acevedo
Secretario General de ALIDE

**I. PROGRAMA FONDO DE
APORTACIONES PARA LA
INFRAESTRUCTURA SOCIAL (FAIS)**

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos
S.N.C. (Banobras), México

PROGRAMA FONDO DE APORTACIONES PARA LA INFRAESTRUCTURA SOCIAL (FAIS)

1. LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

El Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos S.N.C. (Banobras), es una institución de banca de desarrollo del gobierno de México cuya tarea es promover y financiar las actividades prioritarias que realicen los gobiernos estatales y municipales y el distrito federal, así como los sectores (social y privado) concesionarios en la prestación de servicios, en los ámbitos del desarrollo urbano, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transportes, y de las actividades del ramo de la construcción.

En su carácter de banca de desarrollo, la responsabilidad del banco no se limita al otorgamiento de créditos, sino que proporciona asistencia técnica, propicia la organización de empresas para municipales, asesora y evalúa proyectos de interés social, convirtiéndose así en sólido apoyo al desarrollo regional. Los propósitos de Banobras se delinearán con sujeción a los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo, y de acuerdo con los programas sectoriales y regionales así como de los planes estatales y municipales.

2. EL PROGRAMA

Tradicionalmente, los municipios en México habían tenido un acceso restringido al crédito debido a una falta de cultura crediticia, altos costos de originación en relación al monto de los créditos, baja capacidad para la gestión de las autorizaciones locales necesarias (de acuerdo a la regulación en materia de deuda, los municipios tienen que acudir en la mayoría de los casos al congreso estatal para obtener autorizaciones de endeudamiento), insuficiencia de las participaciones federales para ser utilizadas como fuente de pago, y la falta de una cartera de proyectos de infraestructura relevantes. Derivado de esto, a finales de 2006 solo el 25% de los municipios en México utilizaban el crédito para financiar sus proyectos de infraestructura, y esta cobertura era aun menor para los municipios menos desarrollados del país. Por esta razón, a partir de 2007, se estableció como uno de los objetivos estratégicos de Banobras ampliar la frontera de municipios atendidos con crédito y programas de asistencia técnica.



Con la finalidad de atender la situación prevaleciente en el mercado de crédito municipal y para lograr los objetivos del banco, se diseñó el programa de financiamiento Banobras-FAIS, que utiliza como fuente de pago el Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social (FAIS), un fondo federal destinado principalmente al desarrollo de la infraestructura básica y que se entrega a los estados y municipios mediante diez ministraciones entre los meses de febrero y noviembre de cada año.

3. OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El programa BANOBRAS-FAIS se diseñó con el fin de que todos los municipios del país tengan la oportunidad de acceder al mercado de crédito y obtener asistencia técnica, y de esta manera potenciar los recursos económicos así como el trabajo en el periodo de administración de los municipios para promover el desarrollo y transformación de las comunidades.

El programa busca avanzar en la cobertura de los municipios atendidos con la finalidad de profundizar el mercado de crédito municipal y acercar de este modo a los municipios menos desarrollados a la bancarización.

4. ALINEAMIENTO DEL PROGRAMA CON EL MANDATO SOCIAL Y OBJETIVOS DEL BANCO

La misión del banco es contribuir a elevar el bienestar de la población, la competitividad del aparato productivo nacional y, en general, las posibilidades de desarrollo del país, con soluciones que promuevan la infraestructura y la provisión de servicios públicos, siendo uno de los objetivos principales de la institución ampliar la cobertura de municipios atendidos con productos y servicios del banco. En este contexto, el programa Banobras-FAIS se alinea perfectamente con el mandato social y los objetivos del banco, siendo una de las principales herramientas para el logro de los mismos.

5. ¿POR QUÉ ES UNA PROPUESTA INNOVADORA?

Este programa de financiamiento utilizó por primera vez el FAIS como fuente de pago, siendo determinado como ideal para créditos de infraestructura básica, principalmente por dos razones:

- (i) El destino del préstamo está atado al desarrollo de la infraestructura social, ya que los recursos tienen un destino específico de acuerdo con el Artículo 33 de la Ley de Coordinación Fiscal, el cual establece que estos recursos se destinarán exclusivamente al financiamiento de obras, acciones sociales básicas e inversiones que beneficien directamente a sectores de la población que se encuentren en condiciones de rezago social y pobreza extrema para realizar proyectos en los rubros de agua potable, alcantarillado, drenaje y letrinas, urbanización municipal, electrificación rural y de poblaciones pobres, infraestructura básica de salud, infraestructura básica educativa, mejoramiento de vivienda, caminos rurales, e infraestructura productiva rural; y.
- (ii) Al utilizar el FAIS no se afectan recursos municipales que pueden ser destinados a otros gastos en la administración municipal, como lo sería al utilizar las participaciones federales.

Antes de diciembre de 2006, la Ley de Coordinación Fiscal no permitía la utilización del FAIS como garantía o fuente de pago, por lo que ese año, el banco promovió su modificación para permitir a los estados y municipios utilizar hasta el 25% de esos recursos como garantía o fuente de pago para financiamientos con plazo de un año. En 2007 se promovió una segunda modificación a la ley para permitir el uso de los recursos como garantía o fuente de pago por más de un año.

Del mismo modo, el banco promovió cambios en las legislaciones locales para alinearlas con las leyes federales, modernizarlas y de este modo permitir la implantación del esquema de financiamiento. De igual manera, para desarrollar un programa de financiamiento accesible a todos los municipios del país, Banobras negoció con cada Estado participaciones globales de endeudamiento para la totalidad de los municipios del Estado, con lo que se resuelve el problema que tenían los municipios para la gestión de autorizaciones en los congresos estatales.

6. CARACTERÍSTICAS Y OPERACIONALIZACIÓN DE BANOBRAS-FAIS

Debido a que solo una pequeña parte de los municipios tenían acceso al crédito, se buscó el diseño de un programa de cobertura estatal que potencialmente atendiera a la totalidad de los municipios para de este modo disminuir los costos relacionados con la calificación y estructuración de los financiamientos. De igual manera, la solidez de la estructura y la consiguiente calificación de las mismas permiten acceder a mejores condiciones financieras al eliminar el problema de la generación de reservas, de acuerdo con la regulación bancaria, para el caso de los municipios no calificados individualmente.

De este modo, el esquema fideicomite la totalidad del FAIS para posteriormente cubrir el servicio de la deuda de los créditos otorgados a los municipios que se adhieran al financiamiento. Las características principales de la estructura son las siguientes:

- Se establecen **montos máximos de crédito** para cada municipio de acuerdo con los recursos del FAIS que les corresponden.
- Los créditos tienen un **plazo máximo** de 3 años, ajustándose a los periodos de administración municipal. Esto permite que los municipios cuenten con más recursos al inicio de cada administración, para que puedan realizar una mejor labor de planeación y que financien sus programas de inversión a un menor costo.
- Los créditos cuentan con una **tasa de interés fija**, principalmente para: (a) dar certidumbre a los municipios con relación a los pagos mensuales; (b) usar hasta el 25% del FAIS establecido por ley como fuente de pago, y (c) proveer a los municipios de una cobertura ante escenarios de volatilidad en los mercados financieros. La estructura prevé la posibilidad de tener hasta 3 incumplimientos consecutivos sin pagar la tasa moratoria (1.5 veces la tasa normal del crédito).
- El 25% se establece en relación con el monto de recursos a recibir en el año de contratación del crédito lo cual genera una **cobertura natural de 4:1**, ya que el monto a recibir de FAIS en los años subsecuentes tendría

que caer en un 75% para generar un incumplimiento. Debido a este nivel de cobertura no se considera necesario crear fondos de reserva y se puede lograr una calificación más alta con el correspondiente beneficio en tasa.

- Como parte del programa, se brinda **asesoría** para la creación de actas de cabildo tipo para los municipios con el fin de facilitar la gestión del crédito en los ayuntamientos, y los contratos de crédito se elaboran de tal manera que, sin importar el grado de desarrollo del municipio, la transacción sea transparente para las autoridades municipales. Adicionalmente, dentro de las actividades de promoción se incluye la presentación del programa en los congresos estatales y gobiernos locales para impulsar la instrumentación del mismo.
- Se crea un **fideicomiso** que recibe la totalidad del FAIS para pagar los créditos y entregar los remanentes a los municipios a través de los gobiernos estatales. Adicionalmente, debido a la poca bancarización en gran parte de los municipios, el uso de un fideicomiso es vital para la administración de los créditos por parte de los municipios rurales.
- El programa Banobras-FAIS impulsa un **mejor aprovechamiento de apoyos** del gobierno federal para cubrir costos de originación, representados en la comisión de apertura del crédito y de este modo el municipio solo cubre la tasa de interés, y de estructuración, en particular los costos de constitución y administración del fideicomiso y los gastos de calificación de la estructura. El monto de apoyos utilizados representa aproximadamente un 1.6% del monto financiado.
- Se creó un **programa de capacitación** para las autoridades locales cubierto con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) provenientes de un fondo especial japonés, y desarrollado por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), una de las principales instituciones de enseñanza del país con amplio conocimiento en el tema de gestión municipal. En dicho programa, se invita a tres funcionarios de cada municipio para capacitarlos en temas como gestión municipal, manejo de las finanzas municipales y desarrollo de proyectos, para

así poder potenciar la gestión de cada uno de ellos. Al mes de abril de 2010 se han realizado talleres en 10 entidades, con la asistencia de 818 municipios, 392 presidentes municipales y un total 2,945 funcionarios municipales.

Todas las características anteriores contribuyen para la obtención de las más **altas calificaciones** por parte de las agencias calificadoras, aun cuando la estructura no cuenta con fondos de reserva ni obligaciones de hacer/no hacer, y considerando que la estructura incluye municipios con muy alto grado de marginación. Las calificaciones de las estructuras son:

Estado	Calificación
Chiapas	Fitch AAA (2008)
Durango	Fitch AAA (2008)
Veracruz	Moody's aa1.mx (2008)
Michoacán	Fitch AA+ (2009)
Guerrero	Fitch AA+ (2009)

Dado que tradicionalmente la banca comercial se enfocaba en atender a los municipios más grandes, era importante para Banobras, como un banco de desarrollo interesado en atraer más participantes al mercado, crear una estructura financiera calificada y que diera oportunidad a los municipios menos desarrollados de acceder más adelante a financiamiento por parte del resto del sistema bancario.

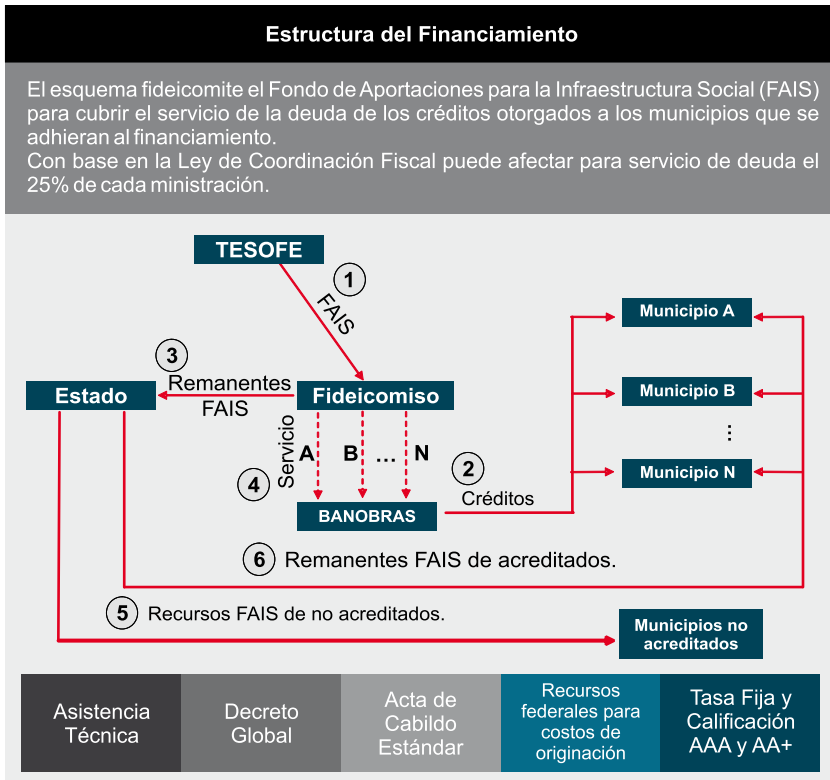
7. LOS SOCIOS ESTRATÉGICOS EN EL DESARROLLO Y OPERATORIA DEL PROGRAMA

La estructura implementada otorga seguridad al esquema, con lo que se obtiene una alta calificación de calidad crediticia y por consiguiente se mejoran las condiciones financieras. Se crea un fideicomiso que recibe la totalidad del FAIS para pagar los créditos y entregar los remanentes a los municipios a través de los gobiernos estatales.

El financiamiento está estructurado de la manera siguiente:

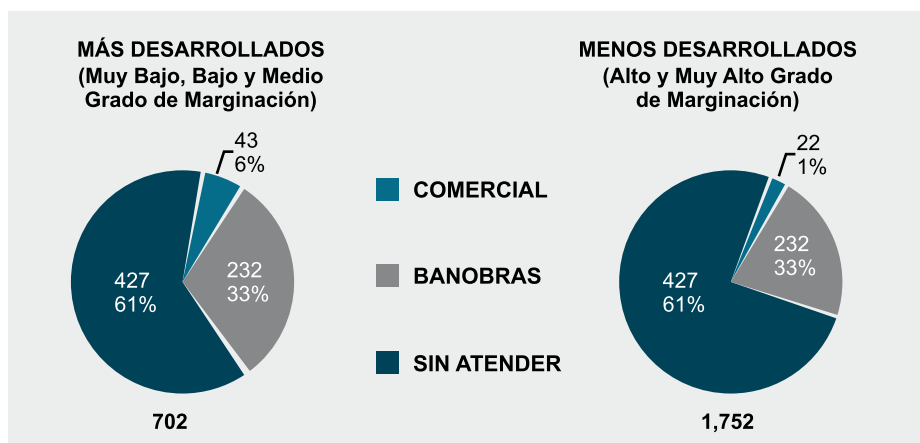
- Se fideicomite la totalidad de los recursos del FAIS, enviados por la Tesorería de la Federación (TESOFE) al fideicomiso establecido en cada entidad.

- BANOBRAS adelanta los recursos del FAIS a los municipios acreditados mediante los créditos.
- El fideicomiso cubre el servicio de la deuda de la totalidad de los créditos otorgados mediante el programa.
- Los remanentes del FAIS son enviados al gobierno del Estado una vez cubierto el servicio de la deuda de los acreditados.
- El Estado entrega la totalidad de los recursos del FAIS a los municipios no acreditados, y
- El Estado entrega los remanentes del FAIS a los municipios acreditados.



8. BENEFICIARIOS DIRECTOS E INDIRECTOS

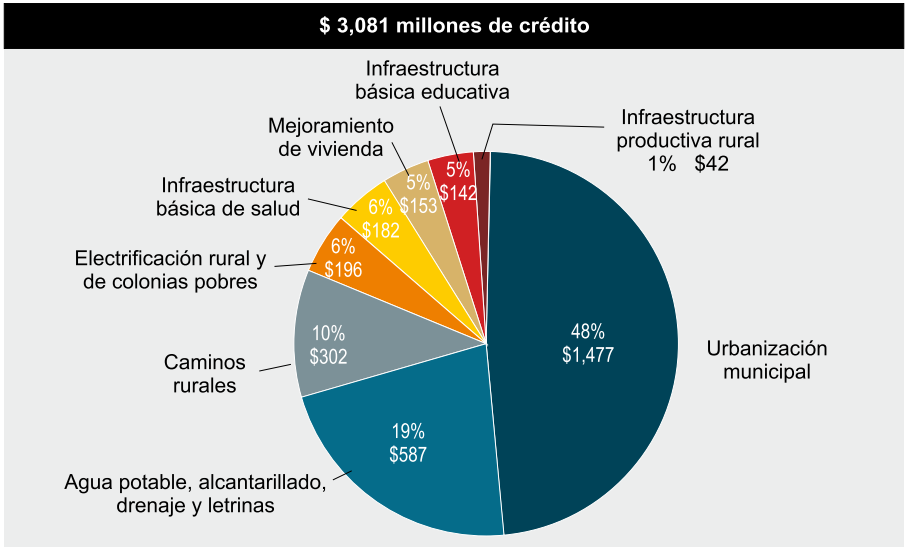
El programa busca atender a la totalidad de los 2,454 municipios del país en pro del desarrollo de la infraestructura básica nacional. A finales de 2006, solo la cuarta parte de los 2,454 municipios de México utilizaba crédito bancario para financiar su inversión en infraestructura (US\$13.23 mil millones para 599 municipios), de los cuales Banobras atendía a 566 y la banca comercial 65. La cobertura era aún más deficiente en el caso de los municipios con menor nivel de desarrollo:



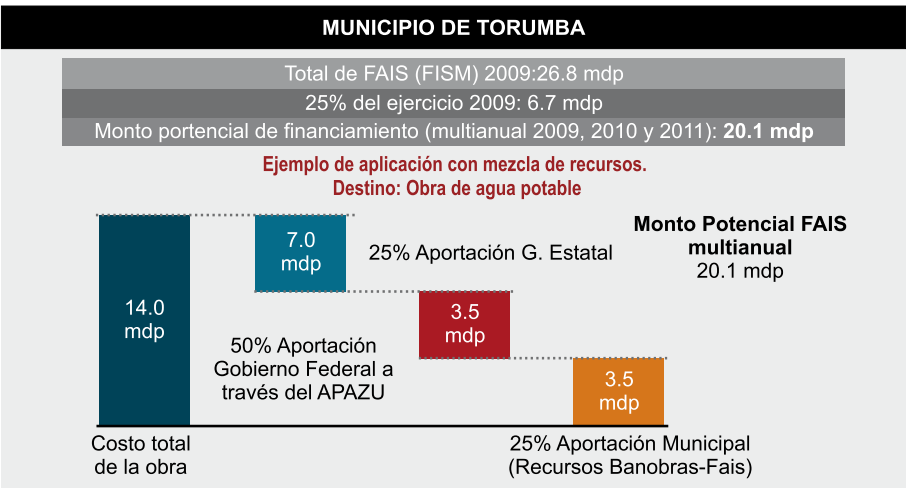
Es por esto que aun cuando se promueve la incorporación del 100% de los municipios del país, uno de los objetivos principales del programa es incorporar principalmente a aquellos con menor nivel de desarrollo que no han tenido acceso al financiamiento.

9. IMPACTO Y BENEFICIOS ESPERADOS

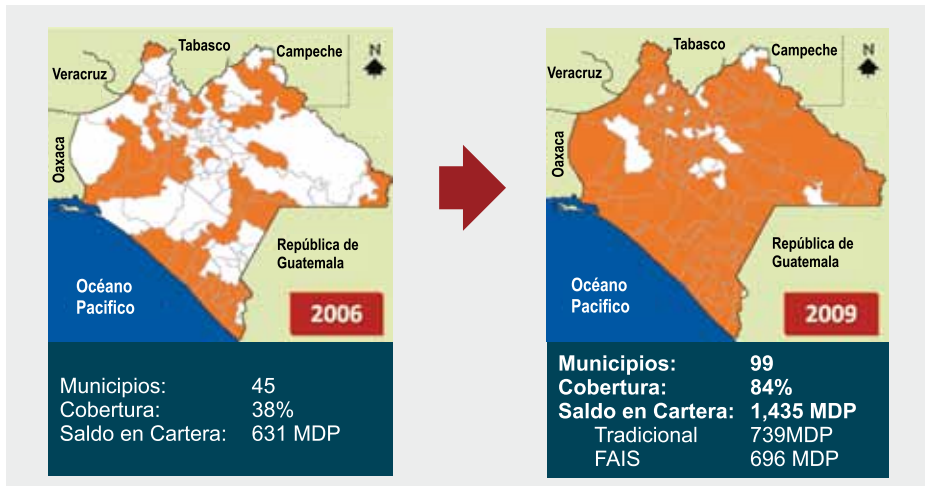
Con la implementación del programa BANOBRAS-FAIS se ha promovido la inversión en sectores prioritarios para el desarrollo. La gráfica siguiente muestra el destino de los recursos que ya han sido comprobados a la fecha.



Adicionalmente, el programa ha permitido que los municipios potencialicen sus inversiones y lleven a cabo obras más ambiciosas mediante la mezcla de recursos y un mejor aprovechamiento de fondos federales y estatales disponibles.



El programa fue particularmente exitoso en el Estado de Chiapas, el segundo más marginado en México. El monto financiado representa más del 30% del total de inversión municipal en el Estado y la cobertura de municipios atendidos en el Estado aumentó considerablemente, como se puede observar en la siguiente gráfica:



A manera de ejemplos se presentan dos casos de éxitos de municipios que fueron acreditados mediante el Programa:

- Ocosingo: Un municipio con 170,280 habitantes con muy alto grado de marginación, obtuvo un crédito por \$ 94 millones (US\$ 7.32 millones), destinado principalmente a alcantarillado y agua potable, infraestructura eléctrica y caminos rurales, con lo cual se mejoró de manera significativa el nivel de vida en la comunidad.
- Tuxtla Chico: Se atendió exitosamente el tema de la salud pública para los 34,101 habitantes del municipio gracias a un crédito de \$ 11 millones (US\$ 0.85 millones) # del Programa BANOBRAS-FAIS, los cuales fueron destinados para alcantarillado y agua potable, y potencializados a una inversión total \$ 37 millones (US\$ 2.88 millones) gracias a la mezcla de recursos con otras agencias gubernamentales.

10. RESULTADOS

El programa piloto de BANOBRAS-FAIS fue lanzado en 2007 para el Estado de Michoacán incorporando 48 de los 113 municipios, con un monto de financiamiento de \$ 162 millones (US\$ 12.61 millones) en créditos a un año. A partir de ahí se han logrado los resultados siguientes:

- Basado en el éxito del programa piloto a un año, el Congreso de la Unión autorizó cambios a la Ley de Coordinación Fiscal que dio mayor certidumbre a un programa de financiamiento de mayor plazo. Como resultado, en 2008 el programa BANOBRAS-FAIS fue lanzado enfocándose principalmente en aquellos estados que recibieran un monto importante de FAIS (dado su nivel de marginación) y que fueran a comenzar el periodo de administración municipal de 3 años.
- En 2009, el programa fue ratificado con la autorización de los decretos estatales de Veracruz y Chiapas por parte de sus respectivos Congresos y con el diseño del nuevo Fideicomiso que permitiría la multianualidad del programa y la confirmación de las calificaciones de las estructuras. En Oaxaca la transacción fue concluida en marzo.
- A diciembre de 2009, se ha otorgado crédito a 462 municipios por un monto promedio de 8.2 millones de pesos (US\$ 0.63 millones) alcanzando a municipios pequeños y medianos.

La tabla a continuación muestra los resultados de 2007 a diciembre de 2009.

Resultados FAIS 2007-2009					
Estado	FAIS Municipal (Mill. de pesos)	Municipios atendidos	Nº. Municipios	Cobertura en 2009 %	Cobertura en 2006 %
Chiapas	1,207.0	99	118	84%	36%
Veracruz	1,157.0	141	212	67%	30%
Durango	213.0	39	39	100%	85%
Guerrero	557.0	20	81	25%	0%
Michoacán	295.0	59	113	52%	23%
Oaxaca	397.0	104	570	18%	10%
Total	3,826.0 (US\$ 298 mill.)	462	1,133	41%	20%

Adicionalmente, se han desembolsado \$ 435 millones (US\$ 33.87 millones) en 2 créditos FAIS para los gobiernos estatales de Chiapas por \$ 318.9 millones (US\$ 24.83 millones) y Michoacán por \$ 116.1 millones (US\$ 9.03 millones).

- El programa ha contribuido a la profundización del mercado de crédito para infraestructura local al haber acreditado por primera vez a 225 municipios.
- Con el crédito FAIS, los municipios han tenido acceso a los recursos necesarios para contratar obras y servicios con el sector privado que de otro modo no hubieran podido financiar. Esto es sumamente importante ya que una parte significativa de los proyectos incluidos en el Plan Nacional de Infraestructura son pequeños proyectos en ciudades medianas y rurales.

Para 2010 se continuará con el programa BANOBRAS-FAIS para los estados de Michoacán, Guerrero y Oaxaca y, adicionalmente, se cuenta con autorizaciones para seis nuevas entidades (Campeche, Colima, Morelos, Estado de México, Nayarit y Nuevo León). Asimismo, se está trabajando con Jalisco, Tabasco y Sonora para incorporarlos al esquema antes que termine 2010.

11. CONCLUSIONES

El programa BANOBRAS-FAIS ha logrado incorporar a un número importante de municipios que no hubiera podido acceder al crédito mediante los canales y productos tradicionales, y se ha posicionado como una herramienta muy exitosa para la consecución de los objetivos del banco.

Esto se ha logrado gracias al diseño del programa, el cual es incluyente, ya que busca incorporar a todos los municipios de los estados; es sustentable, al estar limitado por los montos a recibir de FAIS y el plazo máximo de las administraciones; es transparente al poseer por ley un destino específico para los recursos; acerca a los municipios a apoyos económicos y en materia de asistencia técnica; posibilita la ejecución de obras más ambiciosas mediante mecanismos de mezcla de recursos y otorga certeza presupuestal a los municipios ante las volatilidades del mercado gracias a la tasa de interés fija.

Por estas razones y por el efecto que el programa ha tenido para ampliar la frontera de atención del banco, y, por ende, ampliar la población beneficiada con infraestructura social gracias al financiamiento de BANOBRAS, se considera que BANOBRAS-FAIS es una importante innovación financiera en México y en Latinoamérica.

12. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS PARA REPLICARLO EN OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO

El programa Banobras-FAIS es replicable en cualquier banco de desarrollo de Latinoamérica para varios sectores de inversión pública y con diversas fuentes de pago, razón por la cual la institución se ha dado a la labor de promover en foros y conferencias internacionales el programa y sus resultados. Cada una de las características mencionadas en la estructura brinda fortaleza y autosuficiencia al programa, y son vitales para su buen desarrollo.

Asimismo, es importante señalar que el programa provee un dinamismo en el proceso crediticio dentro del banco, ya que, por ejemplo, en lo que va del año se cuenta con 7 autorizaciones por parte del Comité Interno de Crédito por \$ 3,798 millones (US\$ 295.8 millones) para 375 municipios, lo cual previamente hubiera significado obtener autorizaciones individuales. Con esto, se prevé que de lograrse la meta planteada, los 15 estados atendidos mediante el programa concentrarían las dos terceras partes del FAIS a nivel nacional.

II. ESPACIOS SOCIOCULTURALES Y DE NEGOCIOS

Banco do Nordeste do Brasil, Brasil

ESPACIOS SOCIOCULTURALES Y DE NEGOCIOS

1. LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

El Banco do Nordeste do Brasil es una institución financiera múltiple creada por Ley Federal N° 1649, del 19 de julio de 1952, y organizada en la forma de sociedad de economía mixta, de capital abierto, con más del 90% de su capital propiedad del gobierno federal brasileño. Con sede en el Brasil, en la ciudad de Fortaleza, Estado de Ceará, el banco actúa en 1,989 municipios, abarcando a nueve estados de la Región Nordeste del país (Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe y Bahia), y en el norte los estados de Minas Gerais (incluyendo los Valles de Mucuri y de Jequitinhonha) y de Espírito Santo, y con unidades de negocios especiales en las ciudades de Brasília, Belo Horizonte, Río de Janeiro y Sao Paulo.

Esa área de actuación es de característica predominantemente semiárida, conocida como “polígono de las sequías”. Sus indicadores sociales y económicos están por debajo de los parámetros, comparados con las regiones más dinámicas de Brasil.

Al actuar como la mayor institución financiera de América Latina orientada al desarrollo regional, el banco opera como órgano ejecutor de las

políticas públicas, teniendo, entre otras responsabilidades, la administración del Fondo Constitucional de Financiamiento del Nordeste (FNE), principal fuente de recursos operada por el banco, y la operación de los programas de microcrédito productivo orientado al sector urbano (Crediamigo) y de microcrédito Rural (Agroamigo).

Además de contar con los recursos federales, el banco utiliza otras fuentes de financiamiento en los mercados interno y externo, por medio de la cooperación y alianzas con instituciones nacionales e internacionales, incluyendo instituciones multilaterales, como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

El Banco do Nordeste se diferencia de las demás instituciones financieras por la misión que tiene que cumplir: actuar, en su calidad de institución financiera pública, como un agente catalizador del desarrollo sustentable del Nordeste, integrándolo a la dinámica de la economía nacional.

Su preocupación básica es ejecutar una política de desarrollo para su área de actuación de forma ágil y selectiva, capaz de contribuir de forma decisiva a la superación de los desafíos y a la construcción de un patrón de vida compatible con los recursos, potencialidades y oportunidades de la región.

También en cuanto al desarrollo social, el banco actúa por medio del desarrollo y ejecución de estrategias de expansión de acciones culturales, buscando posibilitar un mayor y mejor acceso a centros¹ o actividades culturales para toda la población nordestina.

Los resultados alcanzados en sus 57 años de trabajo legitiman la permanencia de la empresa como agente de transformación regional, refuerzan su carácter diferenciado en relación con los demás integrantes del sistema financiero y su visión de “ser referencia como agente inductor del desarrollo sustentable de la región nordeste”.

¹ Bibliotecas, cinemas, teatros, museos, parques, etc.

2. EL PROGRAMA

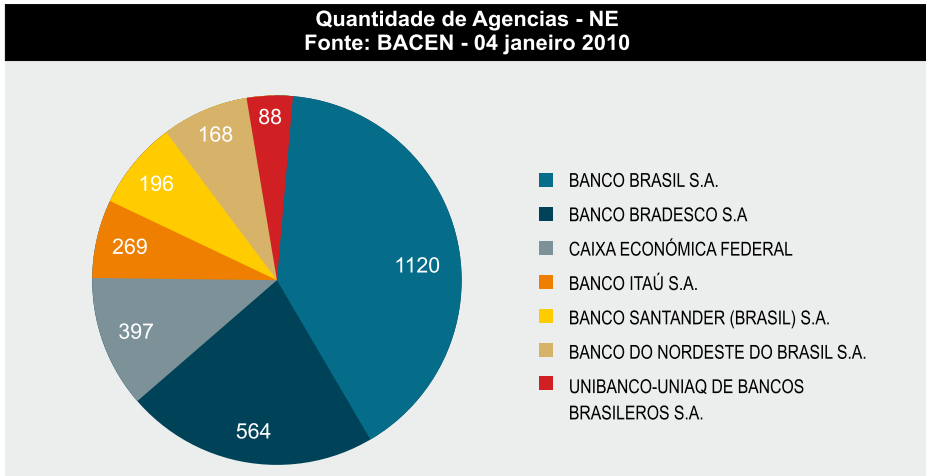
El Brasil es el país de América Latina que concentra el mayor número absoluto de pobres, y en el que se observan enormes diferencias entre regiones y ciudades. En la región de actuación del Banco do Nordeste existe una concentración de los mayores bolsones de pobreza, muchos de ellos junto a áreas bastante dinámicas y desarrolladas.

Una de las estrategias prioritarias del Banco do Nordeste para su actuación y ampliación de su base de clientes y negocios, con la expansión de su presencia en toda su área de actuación, se da por medio de canales de atención a los clientes.

En su Programa Estratégico 2008-2011, consta que el Banco do Nordeste tiene como objetivo lograr que el 85% de las transacciones con clientes se realice por medio de canales alternativos de atención, así como ampliar la participación en el mercado de microemprendedores urbanos al 25%, ampliar la participación en el mercado de micro y pequeñas empresas al 11% y aumentar la base de clientes en 40%.

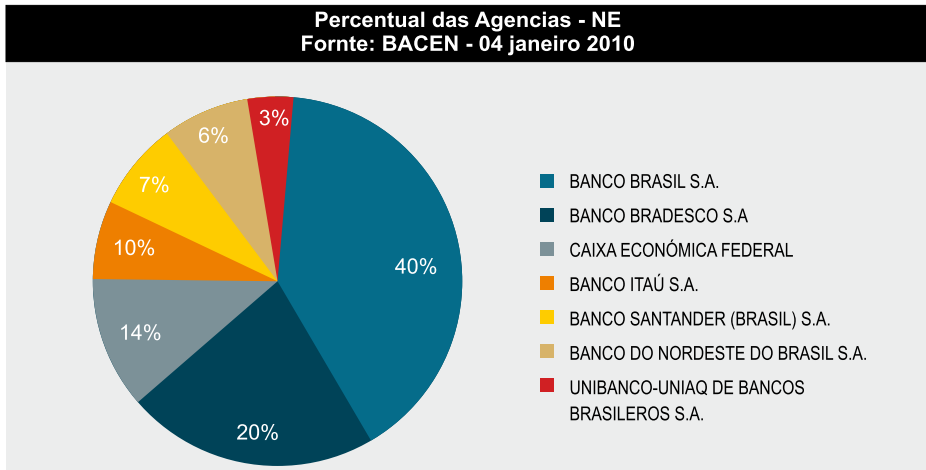
Los gráficos No.1 y 2 muestran que el banco posee, en la región Nordeste, apenas el 6% del total de agencias entre los principales bancos que operan en el Brasil. Entre tanto, la necesidad de aumentar su presencia y capilaridad en la Región Nordeste no siempre es conseguida con la apertura de nuevas agencias convencionales, debido a los elevados costos exigidos, la complejidad del proceso de implantación de una agencia bancaria y por el demasiado tiempo gastado en procesos de alquiler del inmueble, de arquitectura e ingeniería del local. Eso hace que se busquen canales alternativos de atención con estructuras mucho más simples, costos más bajos y procesos más flexibles.

Gráfico No.1: Participación de mercado (Número de agencias bancarias)



Nota: La cantidad de agencias del Banco do Nordeste se refiere a la distribución de esas unidades en la Región Nordeste, osea, no contempla las agencias en los Estados de Minas Gerais y Espírito Santo, y las ciudades de Brasília, Río de Janeiro y Sao Pablo. Con ellas el número de agencias del banco es de 183.

Gráfico No2: Participación de mercado (% del Total de agencias bancarias)



A fin de aumentar su capilaridad, el Banco do Nordeste consideró, en el Programa Estratégico de 2008-2011, el objetivo de crear 633 nuevos canales de atención. Eso contribuyó con la estrategia de crecimiento de su base de clientes y volumen de negocios, además de ampliar su cobertura de mercado, para fortalecer su presencia local y mejorar la calidad de la atención prestada a los clientes, conforme los indicadores y metas siguientes:

Cuadro No.1: Estrategia de expansión de canales de atención Programa Estratégico 2008-2011				
Indicadores	Realizado		Metas Anuales	
	2008	2009	2010	2011
Agencias	1	2	5	10
Espacios Socioculturales y de Negocios		1	12	18
Unidades de Atención Agroamigo y Crediamigo		7		
Puestos de Crediamigo			80	60
Unidades de Agroamigo			40	50
Corresponsales no Bancarios			119	180
Agencias Móviles			5	
Autoatención	3	4	14	40
Total	4	14	275	358

Al hacer uno análisis del desarrollo sustentable del Nordeste considerado en la misión del banco, al cual se ha agregado facilitar el acceso a la cultura de la ciudadanía, se percibe que el gran desafío es posibilitar que los ciudadanos nordestinos tengan acceso tanto a la inclusión bancaria, como a la cultura, el arte y a proyectos sociales, para de esa manera contribuir efectivamente a la mejoría de la calidad de vida, requisito indispensable para ese desarrollo sustentable.

La dimensión simbólica coincide también con los argumentos que en el plano internacional defienden la necesidad de considerar los factores culturales en los planes y proyectos de desarrollo. Esas posiciones enfatizan que el crecimiento económico, “divorciado de su contexto humano y cultural, no es más que un crecimiento sin alma.”

Perez de Cuellar, Javier. *Nuestra Diversidad Creadora*; Informe de la Comisión Mundial de Cultura y Desarrollo. Campinas, Sao Pablo, Papirus; Brasília. Unesco, 1997, p.21.

Datos del Instituto Brasileño de Investigaciones Económicas Aplicadas (IPEA, 2001) muestran las carencias de los municipios brasileños en términos de la presencia de centros culturales y de ocio. De los 5,560 municipios brasileños, apenas 53 cuentan con una amplia diversidad de centros culturales (bibliotecas, cinemas, teatros, museos, parques etc.) y estos están ubicados mayoritariamente en las capitales y regiones metropolitanas, demostrando una concentración territorial. Por otro lado, la mayoría de los municipios no dispone de centros diferenciados y en 152 municipios ni siquiera existen centros culturales.

Indicadores de la exclusión cultural, mapeados por el Ministerio de la Cultura Brasileña (2007), señalan que solamente el 13% de los brasileños frecuenta un cinema, 92% nunca visitaron un museo, solamente 5,7% conocen una exposición de arte y apenas 22% asistieron a algún espectáculo de danza.

Otros datos de 2007 publicados en la Revista Observatorio N°7 (enero-marzo 2009), señalan que más de la mitad de los brasileños nunca compró una entrada de cinema, nunca fue al teatro ni vio una exposición de arte o asistió a un show musical, 69% nunca ha leído un libro, 77% prefieren utilizar el tiempo libre viendo televisión. El Brasil produce más de 100 películas de largometraje al año pero el 90% de los municipios no posee salas de exhibición de películas.

3. OBJETIVOS

Por los datos anteriormente referidos, se percibe la necesidad de estimular una “ciudadanía cultural, centrada en la producción, participación, usufructo, información, formación, experimentación e invención con reflexión, debate y crítica”².

El Banco do Nordeste ya viene realizando acciones de fomento al desarrollo sociocultural por medio de sus centros culturales y por las líneas de crédito específicas para cultura y patrocinios estructurados.

Los Centros Culturales del Banco do Nordeste (CCBNB) se encuentran localizados en tres ciudades nordestinas: Fortaleza (CE), Sousa (PB) e Juazeiro

² Chauí, M. S. **Ciudadanía cultural. El derecho a la cultura**. 1. ed. Sao Pablo: Editora Fundación Perseu Abramo, 2006. 147 p.

del Norte (CE). Su actuación cuenta con programación de eventos en las áreas de artes escénicas, artes visuales, audiovisual, actividades infantiles, filosofía, historia, literatura, música y patrimonio cultural. Los resultados de estos centros culturales, en frecuencia de público en 2009, se pueden observar en el cuadro No.2.

Cuadro No.2: Resultados de los centros culturales del Banco do Nordeste en 2009		
Centro cultural	Frecuencia anual de público	Promedio diario de público
Juazeiro do Norte (CE)	286.843	1.137
Fortaleza (CE)	431.354	1.428
Sousa (PB)	255.157	957
Total	973.354	1.174

La línea de crédito específica para la cultura y el FNE Procultura, financia la implantación, ampliación, modernización reforma de emprendimientos del sector cultural, así como la producción, circulación, divulgación y comercialización de productos y servicios culturales mediante la concesión de créditos para: inversiones, capital de trabajo asociado a las inversiones, y adquisición de insumos por las empresas prestadoras de servicios. En 2009, el banco aplicó US\$ 19,663 mil por medio de esa línea de financiamiento.

Los patrocinios culturales son una modalidad de apoyo del Banco do Nordeste a eventos diversos, organizados de forma autónoma por la sociedad nordestina, que tiene impacto social significativo. En 2009, el Banco do Nordeste invirtió más de R\$ 10,9 millones (US\$ 6.05 millones) en patrocinios directos, a través de más de 2,1 mil proyectos. De este monto, más de R\$ 3 millones (US\$ 1.68 millones) fueron en patrocinios culturales directos distribuidos en más de 215 proyectos. El banco también apoyó proyectos culturales amparados por leyes federales de incentivo a la cultura, como una forma de agregar valor a la marca de la institución por medio de la vinculación a proyectos específicos, diferenciados y con indicación y aprobación del Ministerio de la Cultura Brasileño. El banco patrocinó 39 proyectos en esta modalidad, destinando más de R\$ 3,8 millones (US\$ 2.13 millones) para esa área.

Los resultados alcanzados con esas acciones traen consigo un desafío aun mayor para el banco, en la innovación y en la ampliación de su actuación, exigiendo acciones más específicas para reducir la exclusión sociocultural en la región.

En ese sentido, el banco junto esfuerzos con sus aliados institucionales (ver ítem 7) para ampliar el apoyo a las políticas gubernamentales, teniendo como base la inclusión social y cultural, la dinámica económica, el ambiente y la mejora de los indicadores económicos y sociales.

De esas alianzas, surgió un proyecto para la promoción y la descentralización del acceso a la cultura vinculada a la inclusión social, llevando también la bancarización en los municipios donde hay falta de agencias bancarias, facilitando el acceso al crédito para los micro y pequeños emprendedores urbanos, rurales y para microempresas.

La idea fue consolidada con la propuesta de creación de puntos de atención diferenciados del Banco do Nordeste, denominados “Espacios Socioculturales y de Negocios”, reuniendo en un solo espacio físico acciones orientadas para negocios y actividades socioculturales.

De la propuesta nació el proyecto piloto, implementado en el municipio de Pedro II, Estado do Piauí, en junio de 2009, mostrando resultados positivos, tanto para el área sociocultural como para los aspectos de realización de negocios, favoreciendo principalmente a los segmentos de los micro y pequeños emprendedores rurales y urbanos.

A partir de los resultados positivos del Piloto de Espacio Sociocultural y de Negocios, se implementó el segundo Espacio en uno de los municipios brasileños con el peor Índice de Desarrollo Humano (IDH), Guaribas (Estado de Piauí) y está en proceso de implementación el tercer Espacio en el municipio de Nova Cruz (Estado de Rio Grande do Norte).

Los Espacios Socioculturales y de Negocios ofrecen a la población local y al banco los beneficios siguientes:

Para la población local:

- Contribución al fortalecimiento de la identidad cultural;
- Inclusión bancaria, social, cultural, digital y sentimiento de pertenencia de las comunidades;
- Generación de trabajo y renta.

Para el Banco do Nordeste:

- Aumento de la capilaridad-mayor presencia del banco en su área de actuación;
- Potencial para generación de nuevos negocios;
- Fortalecimiento de la imagen institucional;
- Mejor atención a los clientes, con menores cambios;
- Fortalecimiento de las relaciones institucionales con los poderes públicos municipal, estatal y federal;
- Fortalecimiento de las relaciones con aliados operacionales, comunidades y artistas;
- Mejora en el gerenciamiento de las carteras de clientes enfocadas a la atención de los micro y pequeños emprendedores urbanos y rurales.

Asimismo, está en perspectiva la implementación de 30 Espacios Socioculturales del Banco do Nordeste hasta fines de 2011.

4. ALINEAMIENTO CON LOS OBJETIVOS SOCIALES Y ESTRATÉGICOS

El Banco do Nordeste tiene como misión “actuar, en la capacidad de institución financiera pública, como agente catalizador del desarrollo sustentable del Nordeste, integrándolo a la dinámica de la economía nacional”. Es una institución de 57 años de existencia y de prolífica actuación en el Brasil, teniendo como visión “ser referencia como agente inductor del desarrollo sustentable de la Región Nordeste de Brasil”.

En su Estatuto Social, el banco tiene determinado como su objeto social “la promoción del desarrollo y la circulación de bienes por medio de la prestación de asistencia financiera, de servicios, técnica y de capacitación a los emprendimientos de interés económico y social”. Asimismo, los Espacios Socioculturales están vinculados a ese objeto social por ser el vehículo para la actuación del Banco do Nordeste en la asistencia financiera, servicios y capacitación a microemprendedores urbanos y rurales, además de fomentar la cultura local.

También en el Estatuto Social del banco, destaca como sus atribuciones, en el Artículo 3º, Parágrafo 3º “promover en todos los municipios de su área de actuación, acciones destinadas a fomentar el desarrollo local, micro y mesoregional, buscando estimular la organización social de la comunidad y la formación de cadenas productivas”, y en el Parágrafo 5º. “estimular la investigación científica, tecnológica, económica y social, y apoyar actividades socioambientales y culturales, directamente o en alianza con otras entidades”.

La actuación de los Espacios Socioculturales está directamente vinculada con el fomento del desarrollo local, micro y mesoregional, por medio de la articulación de instituciones y gobiernos para el funcionamiento del Espacio Sociocultural y de Negocios, y de la provisión de productos culturales de forma gratuita a la población, así como de la actuación crediticia y la formación de cadenas productivas, inclusive culturales y locales. La actuación de los espacios también sirve como catalizador del desarrollo social, debido al apoyo de las actividades culturales de artistas locales y a la posibilidad de intercambio con artistas de renombre regional y nacional.

Cabe destacar que las iniciativas de transformación de los espacios territoriales con bajos Índices de Desarrollo Humano (IDH) tienden a tener más efectividad cuando existe un esfuerzo en complementar el crecimiento económico, priorizando la inclusión social y cultural. Esa premisa guía las estrategias aplicadas en los Espacios Socioculturales y de Negocios, que contemplan esos factores, a fin de ofrecer a las comunidades excluidas condiciones de expresión y promover la cultura como elemento de integración social.

Dentro de las diez directrices estratégicas del Banco do Nordeste, los Espacios Socioculturales y de Negocios se vinculan a siete, a saber:

- **Directriz 1:** “Fortalecimiento de la articulación institucional, buscando el desarrollo territorial y la integración así como la operacionalización de las políticas gubernamentales”, por medio de la articulación con prefecturas y Estados, que son aliados estratégicos en la implementación de los Espacios Socioculturales y de Negocios, con la comunidad local por medio del contacto con líderes y artistas y de la sensibilización de la población, y con aliados para la operacionalización, tales como la OSCIP INEC (ver ítem 7) y otras OSCIPs y ONGs locales;
- **Directriz 3:** “Apoyo a la investigación y difusión del conocimiento, necesarios para el desarrollo social, económico y tecnológico de la región”, por medio de la acción de poner a su disposición bibliotecas, acervo de libros, medios de comunicación, y el acceso a internet gratuito en los Espacios Socioculturales y de Negocios. Se espera agregar resultados a las acciones gubernamentales de incentivo a la lectura y universalización de acceso a internet;
- **Directriz 5:** “Esfuerzo continuo por resultados, mediante la expansión, diversificación y mejora de la calidad de los negocios, mayor eficiencia y aumento de la productividad”, por medio de la capilaridad que se pretende lograr con los Espacios Socioculturales y de Negocios, y con la mayor agilidad en su implementación – menos compleja que la apertura de una agencia bancaria– y de su atención en contacto directo con la población;
- **Directriz 6:** “Mantenimiento de atención prioritaria a la agricultura familiar, economía informal y micro y pequeñas empresas”, por medio de la acción comercial de los Espacios Socioculturales y de Negocios, que será enfocada a agilizar el trámite para concesión de crédito para el público de microcrédito rural y urbano, y microempresas;

- **Directriz 7:** “Expansión de las operaciones comerciales y de prestación de servicios integradas a la acción de fomento”, por medio de la acción comercial de los Espacios Socioculturales y de Negocios, así como mediante las acciones del patrocinio cultural, con fuerte énfasis en el apoyo a los artistas locales e intercambio de artistas regionales;
- **Directriz 8:** “Aumento de los canales de atención y mejora del relacionamiento con los clientes”, por medio de la mayor capilaridad que será alcanzada con los Espacios Socioculturales y de Negocios, toda vez que se pretende ampliar la actuación del banco y aproximarlos aún más a la población nordestina;
- **Directriz 9:** “Innovación continua de los procesos y de la tecnología, como forma de asegurar escala y competitividad”, por medio de la propia innovación del modelo, que representa una innovación de los canales de atención actualmente disponibles al público, y por el crecimiento en escala de la actuación comercial y de la diseminación cultural.

Las demás directrices estratégicas, que no son directamente atendidas con la actuación de los Espacios Socioculturales y de Negocios son las siguientes:

- **Directriz 2:** Mejora de los mecanismos de gobierno corporativo del Banco do Nordeste;
- **Directriz 4:** Enfoque en el crecimiento del patrimonio del FNE³ como principal fuente de recursos del banco y ampliación de *fundings* para expansión de los negocios;
- **Directriz 10:** Compromiso permanente con una valorización y calificación de las personas que hacen al Banco do Nordeste.

³ Fondo Constitucional de Financiamiento (FNE) del Nordeste, es una fuente de recursos procedente de los impuestos gubernamentales, que se destina al financiamiento de inversiones, preferentemente de largo plazo.

5. REQUISITOS DE CALIFICACIÓN DE PROPUESTA INNOVADORA

Los Espacios Socioculturales y de Negocios se configuran como una propuesta innovadora por ser exclusiva en su modelo de vincular negocios y actividades socioculturales, sin paralelo semejante en el Brasil, en el campo de la actuación financiera, presentando diferencias en relación con las demás estrategias de atención a la población y, en especial, a los microempresarios y microemprendedores rurales y urbanos. A continuación se presentan sus principales premisas básicas:

- **Capilaridad:**

El Espacio Sociocultural y de Negocios permite mayor presencia de la institución financiera, mayor diseminación de su actuación y mayor aproximación de la institución con el público, al estructurar un local de atención en un municipio que no dispone de agencia bancaria;

- **Incremento de la concesión de crédito:**

La presencia más próxima de un punto de atención, permite incrementar la concesión de crédito por el acompañamiento y orientación más próximo de los agentes de microcrédito y del gerente de negocios, lo que permite aclarar dudas, agilizar el proceso de crédito y mejorar el acompañamiento de las actividades financiadas, por la proximidad entre la institución y el público atendido y potencial;

- **Fomento a las acciones culturales:**

El Espacio Sociocultural y de Negocios permite conceder productos culturales para la población en municipios que no disponen de muchas ofertas y recursos para consumo cultural, considerando que toda la programación cultural es gratuita para la población;

- **Fomento a las actividades sociales:**

El Espacio Sociocultural y de Negocios permite conceder acciones de fuerte impacto en la ciudadanía, tales como inclusión digital, acceso a biblioteca, cursos sobre medio ambiente, cursos de arte, e inclusive de tipo profesional;

- **Accesibilidad:**

La proximidad física y la oferta de programación gratuita para el público asegura accesibilidad al crédito y a productos culturales;

- **Sustentabilidad:**

El retorno financiero propiciado por la actuación comercial, asociada a controles rígidos de costos y de incumplimiento, productividad y planeamiento eficiente de las acciones culturales, aseguran la sustentabilidad financiera del Espacio Sociocultural y de Negocios;

- **Gestión compartida:**

Por medio del establecimiento de alianzas, que distribuyen las responsabilidades y comparten los costos, facilita agilizar la ejecución y flexibilizar el proceso de gestión del Espacio Sociocultural y de Negocios.

6. ¿POR QUÉ ES UNA PROPUESTA INNOVADORA?

Conforme a lo mencionado, el Banco do Nordeste realiza acciones de fomento al desarrollo sociocultural por medio de sus centros culturales, líneas de crédito específicas para cultura y patrocínios estructurados desde 1998.

El Banco do Nordeste tiene implantada una fuerte cultura institucional de innovación, lo que se refleja en la constante búsqueda de nuevos modelos de actuación, dentro de su ámbito de actuación y alcance, no se aferra a referencias de éxito ya logrados y busca, vía articulaciones, nuevos nichos de mercado para la expansión de su actividad, a partir de las problemáticas actuales y desafiantes.

En ese sentido, el banco articuló alianzas, desarrolló un proyecto de descentralización del acceso a la cultura y al crédito, por medio de una estructura innovadora, consolidó el proyecto de un punto de atención diferenciado, integrando en un mismo espacio físico las acciones orientadas a los negocios y a las actividades socioculturales.

Después de la realización del proyecto piloto (Espacio Sociocultural y de Negocios Pedro II, desde junio de 2009), con resultados positivos alcanzados tanto en el área sociocultural como en la realización de negocios, el directorio del Banco do Nordeste decidió la expansión de la apertura de Espacios Socioculturales y de Negocios para 30 unidades hasta fines de 2011, en municipios de su área de actuación, considerando el modelo de funcionamiento siguiente:

Enfoque de actuación

Los Espacios Socioculturales y de Negocios tienen dos vertientes de actuación: la comercial, promoviendo la inclusión bancaria; y la sociocultural, proporcionando a inclusión digital, social y cultural, contribuyendo a la generación de trabajo e ingreso.

En la **actuación comercial** está enfocado a la atención de los microemprendedores urbanos y rurales y micro y pequeñas empresas, en un espacio físico y equipo destinados a la prestación de servicios y soporte a la realización de negocios.

Por otra parte, en la **actuación sociocultural** el Espacio Sociocultural y de Negocios actúa en el fortalecimiento de la ciudadanía y para llenar los vacíos en la oferta de bienes y servicios culturales y, al mismo tiempo, desarrolla un

trabajo con enfoque en la estructuración de las diversas cadenas productivas, buscando estructurar y organizar a los artistas locales.

Modelo de funcionamiento

El modelo de funcionamiento de los Espacios Socioculturales y de Negocios contempla las estructuras física, tecnología e información, personal, la jurisdicción y el gerenciamiento.

Estructura Física

- Recepción: espacio unificado que atiende demandas tanto de negocios como socioculturales;
- Sala de negocios: área para la atención a clientes;
- Espacio para eventos: local amplio destinado a la realización de eventos socioculturales y de negocios de mayor tamaño;
- Inclusión digital: laboratorio equipado con microcomputadoras de alta capacidad;
- Espacio de lectura: sala con acervo de libros, revistas y periódicos;
- Sala multiuso: espacio para la realización de cursos, oficinas, reuniones y otros eventos;
- Espacio de convivencia: área para su uso como oficinas y para la realización de eventos de menor tamaño;
- Área administrativa: destinada para guardar documentos y otros materiales.

Estructura de tecnología de la información

- Link de comunicación: banda larga, radio o cable, dependiendo de la disponibilidad de proveedores;

- Equipo de red: *switch* y ruteador *wireless* (una opción de acceso a internet inalámbrica y una característica del ruteador, no implicando costos adicionales);
- Acceso remoto seguro a los sistemas del banco: *software* de seguridad instalado en cada computador de la sala de negocios, con configuración de los equipos de red, con el objetivo de permitir el tráfico seguro de datos por una red externa a la red del banco.

Estructura de personal

A cargo de la operacionalización de los Espacios Socioculturales y de Negocios hay un equipo asignado que está compuesto por funcionarios del Banco do Nordeste y por colaboradores / funcionarios de los aliados institucionales, conforme al cuadro del ejemplo a seguir:

Cuadro No.3: Equipo Local del Espacio Sociocultural y de Negocios		
Función	Cantidad	Institución
Gerente de Negocios	1	Banco do Nordeste do Brasil
Asesor Social	1	Aliado Instituto Nordeste Ciudadanía
Asesor Cultural	1	
Asesor Administrativo	1	
Asesor de Crédito-Crediamigo	1	
Asesor de Crédito-Agroamigo	1	
Pasante de Nivel Superior	2	
Auxiliar de Servicios Generales	1	Aliado Instituto Nordeste Ciudadanía o Aliado Local
Vigilante	1	

Notas: El gerente de negocios del Banco do Nordeste está administrativamente vinculado con una agencia bancaria y no está permanentemente en el Espacio Sociocultural y de Negocios, realiza visitas periódicas de negocios, conforme a la demanda.

El equipo de coordinación por el Instituto Nordeste Ciudadanía está localizado en Fortaleza-CE y actúa en el desarrollo del proyecto arquitectónico,

acompañamiento de obras, apoyo a las acciones de operacionalización y contribución en la coordinación ejecutiva de todos los Espacios Socioculturales y de Negocios, siendo compuesto por:

Cuadro No.4: Equipo de implementación, operacionalización, apoyo y coordinación técnica, que permanece en la sede del INEC	
Función	Cantidad
Asesor técnico social	2
Asesor técnico en edificaciones	4
Pasante de nivel superior en arquitectura	3
Supervisor administrativo	1

Notas:

- El asesor técnico social participa en la fase de implementación de los Espacios Socioculturales y de Negocios, en las actividades socioculturales y apoya también las acciones referentes a la operacionalización;
- Los asesores técnicos en edificación, dos conforman el equipo de elaboración del proyecto arquitectónico y los otros dos hacen el trabajo de acompañamiento de las obras de edificación;
- Los pasantes conforman el equipo de elaboración del proyecto arquitectónico, que tiene aprobación final del Banco do Nordeste;
- El supervisor administrativo participa tanto en la fase de implementación como en la de operacionalización, contribuyendo a la coordinación ejecutiva de los Espacios Socioculturales y de Negocios.

Jurisdicción

Los Espacios Socioculturales y de Negocios están bajo la jurisdicción de la agencia del Banco do Nordeste más próxima.

Modelo de gestión

La coordinación ejecutiva de los Espacios Socioculturales y de Negocios cuenta actualmente con una estructura específica para el gerenciamiento de las diversas actividades, distribuida en áreas del Banco do Nordeste y del INEC. Cabe destacar que cada Espacio Sociocultural y de Negocios será gerenciado por la agencia más próxima, con coordinación de la Programación Cultural por

el Área de Gestión de la Cultura del banco. Asimismo, el modelo de gestión, compartido entre las instituciones, comprende:

- Dirección General del Banco do Nordeste.
- Área de Gerenciamiento Estratégico-Área de Marketing;
- Gabinete de la Presidencia del Banco do Nordeste-Área de Gestión de la Cultura.
- Superintendencia estatal del Banco do Nordeste.
- Agencia local del Banco do Nordeste (Jurisdicción).
- Instituto Nordeste Ciudadanía.
- Sede: asesor técnico social, asesor técnico en edificaciones, pasante, y supervisor administrativo.
- Local: asesores social, cultural, administrativo, de crédito de Crediamigo, de crédito de Agroamigo y pasante.

Base conceptual-educación biocéntrica

Es necesario que la sociedad perciba que es ella quien construyó un orden social y por eso puede definir un orden deseado para todos. Ese modo participativo de cada sociedad de organizarse debe ser una acción sistemática para el ejercicio de la ciudadanía y de la democracia.

En el proceso de creación de los Espacios Socioculturales y de Negocios y adoptada la metodología basada en los principios de la educación biocéntrica que valoriza la vida, las potencialidades del lugar y de las personas, la salud, la identidad local, la integración, y el involucramiento progresivo de la comunidad, la inteligencia afectiva y los vínculos en la convivencia para el desarrollo de los trabajos, la educación basada en el diálogo y el desarrollo de una red solidaria de educación y ciudadanía. Son principios de la educación biocéntrica:

- Involucramiento de la comunidad;
- Integración de las personas;
- Potencialización de los talentos;
- Construcción colectiva;
- Cooperación;

- Identidad personal y local;
- Inteligencia afectiva;
- Evaluación de procedimientos;
- Visión integrada entre comunidad, personas y ambiente.

7. CARACTERÍSTICAS Y RELACIÓN CON LOS SOCIOS ESTRATÉGICOS

El apoyo a la identificación del municipio que cumple con los criterios para recibir un Espacio Sociocultural y de Negocios (ver ítem 8) establece un conjunto de acciones para asegurar la efectividad en la instalación y funcionamiento del Espacio Sociocultural y de Negocios. Los principales aliados comprometidos públicamente al iniciarse la ejecución del proyecto piloto del Espacio Sociocultural y de Negocios están descritos a continuación, con sus respectivas atribuciones:

Banco do Nordeste do Brasil

- Articulación político-institucional;
- Gerenciamiento de los clientes;
- Realización de negocios;
- Programación cultural;
- Contribución para la inclusión bancaria.

Instituto Nordeste Ciudadanía (INEC)

Es una Organización No Gubernamental (ONG), que surgió de la acción voluntaria de funcionarios del Banco do Nordeste en 1993 y se constituyó en la forma de Organización Civil de Interés Público (OSCIP) en el 2004.

El INEC actúa en la misma área geográfica del banco y ya tiene larga experiencia como aliado del banco, pues es la principal institución en operacionalización de los programas de microcrédito urbano, Crediamigo, y de microcrédito rural, Agroamigo, del Banco do Nordeste. Además de operacionalizar los programas del banco, el INEC desarrolla proyectos propios de inclusión social en comunidades urbanas y rurales pobres.

Asimismo, el INEC actúa en conformidad con las directrices emanadas del banco, pero con un equipo de personal propio, con autonomía de gestión y de recursos financieros.

El INEC tiene por finalidad general “contribuir al desarrollo socioeconómico y cultural de comunidades rurales buscando la autosustentabilidad, al ejercicio de la ciudadanía y la potencialización de la fuerza colectiva”. En 2009 recibió como reconocimiento por su actuación una premiación a las “150 mejores empresas brasileñas para trabajar” por parte de la Revista *Exame*, de reconocida competencia, además de varias participaciones en otras premiaciones como aliado institucional del Banco do Nordeste. La alianza entre las instituciones es de profunda sinergia, pues se compatibiliza con las estrategias del INEC, que pretende expandir su actuación social.

Sus atribuciones en los Espacios Socioculturales y de Negocios son las siguientes:

- Programación social;
- Articulación local de las acciones sociales con aliados locales;
- Instalación de oficinas de Inclusión Digital;
- Definición de la dinámica de funcionamiento del Espacio de Lectura, donación de libros y agenda educativa en alianza con agentes locales;
- Apoyo al desarrollo de la cultura local con generación de ingreso;
- Proyectos educacionales.

Aliados locales

Para ejemplificar el perfil y las atribuciones de los aliados locales, serán citados los aliados del primer Espacio Sociocultural y de Negocios, de la ciudad de Pedro II (Piauí):

Fundación Cultural Grande Pedro II

La Fundación Cultural Grande Pedro II es una organización no-gubernamental que promueve acciones para la preservación del ambiente y del patrimonio cultural. En el piloto contribuye con:

- Mantenimiento de la programación social en alianza con el INEC;
- Articulación local de las acciones sociales en alianza con el INEC;
- Ofrecimiento de cursos para las comunidades rurales sobre gestión ambiental.
- Apoyo a la instalación y mantenimiento de los equipos del espacio de inclusión digital.

Logia Masónica Fraternidad N° 9

- Cesión del espacio físico donde funciona el Espacio Sociocultural y de Negocios;
- Apoyo a la reforma y mantenimiento del local;
- Promoción de eventos sociales.

Prefectura Municipal de Pedro II

- Apoyo a la reforma del local;
- Provisión de mano de obra (vigilante, conserje, personal de limpieza).

Los aliados más importantes son las instituciones y artistas locales, que ya vienen desarrollando alguna actuación de carácter cultural, y, principalmente, la propia comunidad que será cliente y usuaria del Espacio Sociocultural y de Negocios. Esos aliados son sensibilizados e incluidos en el proceso de implementación y funcionamiento del Espacio Sociocultural y de Negocios.

8. BENEFICIARIOS DIRECTOS E INDIRECTOS:

Tamaño del segmento objetivo

La definición para la instalación de un Espacio Sociocultural y de Negocios es realizada mediante una metodología de identificación de los municipios prioritarios, considerando un conjunto de criterios que aportan beneficios para el banco, desde el punto de vista de negocios, y que indican la concentración de público objetivo para las actividades socioculturales. Ellas son los siguientes:

- Cobertura geográfica: basada en el estudio de expansión de la red de agencias del Banco do Nordeste, donde son identificados municipios carentes de la presencia del banco, más aun sin potencial económico para sustentar la instalación de una agencia bancaria;
- Escolaridad: el público objetivo es definido por la concentración de estudiantes de enseñanza fundamental (básica), media y técnico/profesional. Son priorizados municipios que tengan, por lo menos, dos mil alumnos matriculados a partir del 5º año de enseñanza fundamental, contribuyendo así a la disminución de los índices de violencia y criminalidad al que el público juvenil está expuesto;
- Centros culturales: ciudades de baja densidad de centros culturales (ausencia o poca cantidad de bibliotecas, salas de cine, teatros, museos, orquestas, clubes etc.);
- Aliado local: municipios que ya poseen organizaciones que promueven el desarrollo sociocultural, tales como ONG's, movimientos sociales, proyectos gubernamentales, iniciativa privada, etc.

La combinación de esos datos indicaba la existencia de 198 municipios en el área de actuación del Banco do Nordeste con perfil para la instalación de Espacios Socioculturales y de Negocios. De ese conjunto, fueron seleccionados los 30 primeros municipios para recibir la implementación de un Espacio Sociocultural y de Negocios hasta fines de 2011, considerándose:

- Jurisdicción por agencias del Banco do Nordeste que atienden a más de 10 municipios;
- Cantidad de clientes de Agroamigo y Crediamigo: gran volumen de clientes de esos dos segmentos;
- Municipios con Puntos de Cultura estructurados: mapeo de puntos atendidos por el Ministerio de la Cultura Brasileño.

En el caso del piloto para la implementación del Espacio Sociocultural y de Negocios, el apoyo a la identificación del municipio de Pedro II, perteneciente a la jurisdicción de la agencia del Banco do Nordeste de Piri-piri (PI), con gran

potencial para la implantación del primer Espacio Sociocultural y de Negocios, aconteció por el hecho de que en aquel municipio ya había aliados y proyectos locales afines, efervescencia cultural y necesidad de inclusión sociocultural y bancaria.

Al considerarse como público objetivo del Espacio Sociocultural y de Negocios toda la población del municipio; en el caso de Pedro II, se estimaron en 36,675 habitantes, pues la ciudad es la décima más populosa del Estado de Piauí y ocupa un área de 1.518,19 km². Se priorizó, en tanto, como público objetivo:

- Para la realización de negocios, el público de microemprendedores urbanos y rurales, además de microempresarios (MPE);
- Para las acciones culturales, las personas de toda la comunidad, especialmente adolescentes que tendrían acceso a biblioteca e inclusión digital, y niños, que tendrían acceso a la programación cultural específica.

La ciudad de Pedro II dista 220 km de la capital Teresina, tiene un clima ameno, con temperatura que varía entre 28º y 30º en el día y 20º a 16º en la noche. Entre las bellezas naturales del municipio están el Morro del Gritador, cañón con cerca de 280 metros y una altitud de 730 metros por encima del nivel del mar, una cascada de salto libre, con sus aguas frías y cristalinas con velo de agua de cerca de 30 metros, o la fuente de agua Buritizinho, entre otros. Existen sitios arqueológicos en la ciudad, que retratan la vida del hombre prehistórico en estas tierras. Un conjunto arquitectónico en estilo barroco revela una ciudad Pedro II histórica.

La economía local tiene como principal producto la extracción de piedras semipreciosas, donde destaca las minas de opalos, que son las más bellas y puras encontradas en todo el suelo brasileño. También se destaca un rico artesanado en hilo de algodón, que da origen a bellos tapetes y redes.

La programación cultural del Espacio Sociocultural y de Negocios es de carácter universal, con una variedad de temas diversificada especialmente para atender los intereses culturales de diversos públicos:

- Actos teatrales: presentaciones de piezas teatrales;
- Cultura musical: presentaciones de atracciones musicales en vivo;
- Tradición cultural: presentaciones de prácticas culturales tradicionales de la región;
- Imagen en movimiento: exhibición de filmes de largometraje, en sala especial;
- Sesión infantil: exhibición de filmes infantiles;
- Estudios de temas literarios: presentación y discusión de obra, autor, o movimiento literario;
- Artes visuales: exposición de artes visuales.

Por la experiencia ya consolidada del Banco do Nordeste en sus Centros Culturales, se da una apropiación colectiva del local, por medio de la participación e interacción de los diversos públicos que lo frecuentan, destacando la presencia de adolescentes y de niños, acompañados por sus padres.

9. IMPACTO Y BENEFICIOS ESPERADOS

Los Espacios Socioculturales y de Negocios representan la ejecución de una estrategia de diseminación de canales de atención en escala, con calidad y sin la complejidad exigida para una agencia bancaria. Además de eso, una estrategia de diseminación de productos culturales, actuación que el Banco do Nordeste ya viene desarrollando con éxito.

Asimismo, a partir del funcionamiento y de los servicios ofrecidos por los Espacios Socioculturales y de Negocios, se espera lograr los impactos y beneficios siguientes:

- Contribuir a la reducción de la pobreza en su área de actuación;
- Aumentar el ingreso de la población atendida;
- Viabilizar la atención a los microemprendedores más pobres y con más dificultades de acceso al crédito en instituciones financieras regulares;
- Promover la inclusión bancaria, cultural y digital de la población de los municipios atendidos;

- Extender la atención del Banco do Nordeste a más municipios de su área de actuación;
- Contribuir al alcance de las metas de un millón de clientes en microcrédito urbano hasta 2011, de 600 millones en aplicaciones en microcrédito rural en 2010 y de 1,6 billones de aplicaciones en cartera de micro y pequeña empresa (MPE);
- Posibilitar un acompañamiento sistemático más próximo de los clientes y de los emprendimientos financiados, contribuyendo así a la reducción de la mora (incumplimiento).

10. RESULTADOS

Público participante de la programación del espacio sociocultural Pedro II Junio-diciembre 2009	
Programa	Público
Cultura musical-show musical	1,029
Actos teatrales-teatro	758
Tradición cultural	129
Imagen en movimiento-exhibición de filme	651
Sesión infantil-programación infantil	348
Estudios de temas literarios	580
Artes visuales-exposición	48
Público Total	3,543

Negocios realizados en Crediamigo Junio-diciembre, 2009 en Pedro II				
Mes	Cantidad de operaciones	Valor desembolsado (Reales)	Cartera activa (Reales)	Clientes activos
Junio	69	89,382,79	335,520,58	468
Julio	124	133,177,73	361,714,70	486
Agosto	92	98,548,22	351,264,06	487
Setiembre	98	104,877,12	347,435,74	470
Octubre	85	91,658,46	330,341,39	478
Noviembre	197	151,672,81	373,169,03	484
Diciembre	158	127,296,03	386,554,98	479
Total	823	796.613,16	386,554,98	479
Total (US\$)		448 mil	217 mil	

Operaciones de Agroamigo Junio-diciembre, 2009 en Pedro II		
Mes	Cantidad de operaciones	Valor contratado (Reales)
Julio	16	19,508,00
Agosto	42	49,252,00
Setiembre	35	45,145,00
Octubre	25	32,148,00
Noviembre	52	69,091,00
Diciembre	21	24,610,00
Total	191	239,754,00
Total (US\$)		134,7 mil

Operaciones en micro y pequeña empresa Junio-diciembre, 2009 en Pedro II		
Mes	Cantidad de operaciones	Valor contratado (Reales)
Julio	06	90,000,00
Agosto	06	125,000,00
Setiembre	07	248,000,00
Octubre	06	215,547,99
Noviembre	05	126,730,00
Diciembre	07	1.971,840,46
Total	37	2.777,118,45
Total (US\$)		1.56 millones

11. CONCLUSIONES

A pesar del corto periodo de existencia, el Espacio Sociocultural y de Negocios ya produce beneficios significativos para el banco, tales como:

- Aumento de la visibilidad de la imagen de la institución y fortalecimiento de alianzas locales, regionales y federales;
- Incremento en la capilaridad y alcance de las acciones financieras y culturales;

- Realización de nuevos negocios;
- Mejor atención a los clientes, con menores cambios realizados;
- Fortalecimiento de las relaciones con aliados operacionales, comunidades y artistas;
- Mejor gerenciamiento de las carteras de clientes de micro y pequeños emprendedores urbanos y rurales.

Para la comunidad del municipio de Pedro II, el Espacio Sociocultural y de Negocios trae beneficios, tales como:

- Una oferta de programación cultural gratuita y de calidad;
- Fortalecimiento de la identidad cultural del municipio y sentimiento de pertenencia a la comunidad;
- Inclusión bancaria, social, cultural y digital.

Para los aliados institucionales comprometidos:

- Aumento de la visibilidad de la imagen y fortalecimiento de las alianzas locales, regionales y federales;
- Participación en la definición de las acciones culturales (empoderamiento);
- Fortalecimiento del vínculo con la comunidad, artistas locales e instituciones gubernamentales.

Esto es principalmente para la comunidad. Entretanto, para evaluar los resultados de la implantación del Espacio Sociocultural y de Negocios de Pedro II, el mejor criterio es consultar a la población atendida, conforme mostramos en la tabla siguiente:

Testimonios de la comunidad

“Yo veo ese espacio del BNB como una puerta que se abre para nosotros para que tengamos nuestro pequeño negocio y esperamos que se difunda bastante nuestro trabajo que realizamos”, Márcio Ângelo Menezes, artista plástico.

“Yo estoy muy feliz, estoy gratificado. Yo creo que esto es una gran cosa para Pedro II. Eso aquí como mínimo va a descubrir nuevos talentos aquí en nuestra ciudad. De todas formas yo veo eso como una cosa muy positiva. Me imagino a mí mismo si al comienzo hubiese tenido una oportunidad como ahora mucha gente la está teniendo”, João Batista Bezerra da Cruz, artista plástico.

“Un espacio donde usted puede discutir el tema de qué somos, cuál es nuestra identidad sociocultural, es siempre bienvenido, llegó en el momento propicio un momento muy bueno y que solo nos dará beneficios y ganancias”, Ernani Getirana de Lima, profesor y escritor.

“Yo ahora acabo de dar ese curso aquí en el espacio cultural del Banco do Nordeste y eso fue un incentivo para esos niños y jóvenes que tienen voluntad y muchos ya están trabajando y trayendo piezas (esculturas) para mostrarme alegres y satisfechos. Cada escultura que ellos hacen, la traen para mostrarme para ver si yo la apruebo, y de hecho yo lo apruebo porque el trabajo de ellos es legal (...) Yo entiendo que el arte está dentro de nosotros, solo falta despertarlo en uno mismo”, José Joaquim de Araújo, escultor.

12. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS PARA REPLICARLO EN OTRAS INSTITUCIONES

El proceso de implantación del Espacio Sociocultural y de Negocios de Pedro II, adoptó los principios de la educación biocéntrica que valoriza la identidad local y personal, la integración, el compromiso progresivo de la comunidad, inteligencia afectiva, cooperación, potencialización de talentos,

construcción colectiva en la convivencia para el desarrollo de los trabajos, la educación basada en el diálogo, sentimiento de pertenencia por parte de la comunidad y evaluación de los procedimientos.

Conforme a lo referido en el ítem 8, el proceso de definición para la instalación de un Espacio Sociocultural y de Negocios es realizado mediante una metodología de identificación de los municipios prioritarios, considerándose el análisis de mercado, siguiendo la metodología de implantación siguiente:

Fase I

- Identificación de los locales con potencial;
- Estudio de mercado;
- Identificación de alianzas;
- Conocimiento de la realidad local (visita previa al municipio);
- Selección del inmueble o local;
- Adecuación del local (reforma para la adaptación del modelo);
- Desarrollo de un acuerdo de cooperación con aliados locales.

Fase II

- Sensibilización para el trabajo colectivo;
- Trabajos para el montaje final del Espacio Sociocultural y de Negocios, integrando al equipo del Banco do Nordeste, del INEC y la comunidad local;
- Reunión con el equipo de implementación;
- Reuniones con la comunidad y aliados (integración, visión de futuro, definición de actividades y equipos de trabajo, etc.);
- Implantación de programación experimental, utilizando todos los equipos y ambientes existentes en el Espacio Sociocultural y de Negocios.

Fase III

- Inauguración;
- Reunión de evaluación con los aliados locales;

- Evaluación de la dinámica de funcionamiento;
- Acompañamiento sistemático de los resultados;
- Comunicación interna y externa.

Asimismo, después de la identificación del municipio y la investigación de mercado, se realiza la identificación de los aliados, a partir de instituciones que ya actúan en el municipio y tienen interés en establecer una alianza. Ello se realiza después de la primera visita al municipio. En el caso de Pedro II, la visita se realizó en febrero de 2009, donde tuvo lugar una reunión con los aliados: Banco do Nordeste (Ambiente de Marketing, Ambiente de Gestión de la Cultura, Superintendencia Estadual de Piau y Agencia Piripiri-PI), INEC, Fundación Cultural Grande Pedro II, Logia Mazonica Fraternidad N^o.9 y un arquitecto contratado por el Banco do Nordeste.

Después de la visita, fue definido el local (a partir de la concesión de uno de los aliados) se procedió a refaccionar y adaptar el local para a instalación del Espacio Sociocultural y de Negocios, a partir de la formalización de la alianzas entre todos los comprometidos.

A lo largo del período de adecuación del inmueble, se realizó la sensibilización a los aliados, líderes comunitarios (formales e informales), de la población en general y de los artistas locales, por medio de reuniones de integración, en las que se discutía cuál era la expectativa para el Espacio y su visión de futuro.

En la semana que antecedió a la apertura de la programación experimental se realizaron trabajos con el objetivo de realizar los últimos ajustes al inmueble donde funcionaría el Espacio Sociocultural y de Negocios, definir actividades y responsabilidades, hacer el planeamiento participativo de los trabajos a ser realizados y formar grupos de trabajo, con la participación de voluntarios de la comunidad, de colaboradores del banco, del INEC y aliados locales. La realización de este trabajo sirve también como factor simbólico, para confirmar el compromiso y participación de los aliados en el Espacio Sociocultural y de Negocios.

Entonces el proceso continúa con la implementación de la programación experimental, utilizando todos los equipos materiales y humanos y ambientes existentes en el Espacio Sociocultural y de Negocios, como forma de “ensayar” la actuación del equipo y la receptividad de la comunidad. La programación experimental, realizada en el periodo junio-setiembre de 2009, reunió a artistas locales en artes escénicas, música, literatura, exposiciones y exhibición de filmes. En esa fase fueron realizadas aulas de inclusión digital y aulas del Proyecto Proseguir del INEC, un curso preparatorio para el examen de ingreso.

Finalmente, viene la etapa de la inauguración, con posterioridad a la prueba del equipo de coordinación del Espacio y aliados comprometidos, para verificar la dinámica de funcionamiento y si los resultados alcanzados están de acuerdo con lo esperado.

Para replicar el modelo, se sugiere tener especial atención en la definición de objetivo de actuación (metodología de selección de los municipios con perfil), planeamiento y fuerte articulación con los aliados institucionales y artistas locales, sensibilización de la población, respeto y valorización de la identidad local.

Como ejemplo, citamos la preocupación en la definición de la identidad visual del Espacio Sociocultural y de Negocios de Pedro II, respetándose los aliados y el valor cultural e histórico que las inscripciones rupestres representan para la población del área de competencia del municipio.

Señalización externa:

Toda la señalización externa del Espacio Sociocultural y de Negocios contiene los logomarcas del banco y de su principal aliado operacional, el INEC, más el nombre original de los edificios y los logomarcas de todos los aliados comprometidos. Ver ejemplos a continuación:

Edifício João Mendes da Silva

Função Cultural
Grande Pedro II
conhecer • desenvolver • preservar

Prefeitura Municipal
de Pedro II



Técnica: Vidro con adhesivo
Tamaño: 40cm L x 120cm H

Placa conteniendo el logomarca y el nombre de la Logia Masónica de Pedro II:



Técnica: Mosaico
Tamaño: 3m L x 1m H
Fuente: Arial Black
Colores: Fuente negra
Fondo Blanco

La señalización interna, tiene que tener cuidado en la identidad vinculada a las características del local, optándose por la utilización de sus principales elementos (piedras y diseños) para marcar la identidad visual, tales como artes de madera (grabados con letreros y diseños rupestres) conteniendo indicaciones de todas las salas, conforme se muestra en la imagen siguiente:



Técnica: Gravura em madeira
Tamanho: 180cm

Placas de puerta – grabadas con letreros y diseños rupestres:

III. SERVICIO VENTANILLAS MYPES
Banco de la Nación, Perú

SERVICIO VENTANILLA MYPE

1. LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

El Banco de la Nación presenta su servicio: “Ventanilla Mype”, el cual fue creado con el objetivo de apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (PYMES) de los distritos más alejados del país, donde el Banco de la Nación se presenta como única oferta bancaria.

Este apoyo se realiza por medio de convenios con las Entidades de Intermediación Financiera (IFI) conformada por Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (Edpymes), cajas municipales y cajas rurales que atienden en las localidades donde el Banco de la Nación se presenta como Única Oferta Bancaria (UOB) de la zona.

Como veremos en este documento, los beneficios a los agricultores, ganaderos y comerciantes, de las zonas en que se aplicó la alianza, fueron múltiples: menos tiempo para tramitar los préstamos, menos exposición a los asaltos y mayor aprovechamiento de oportunidades de negocio, lo que implicó, que la calidad de vida de las poblaciones de esas regiones mejore notablemente y se acerque el mercado financiero a estas localidades dando oportunidad a las

empresas financieras de evaluar las plazas.

2. EL PROGRAMA

El Banco de la Nación fue creado por medio de la Ley N° 16000 del 27 de enero de 1966. Inicialmente se creó, entre otras cosas, para recaudar las rentas del gobierno central y de las entidades del subsector público independiente y de los gobiernos locales y además, para hacer efectivas las órdenes de pago contra sus propios fondos que expidan las entidades del Sector Público Nacional.

Su misión es: “brindar soluciones financieras con calidad de atención, agregando valor, contribuyendo con la descentralización, ampliando nuestra cobertura de servicios y promoviendo la bancarización con inclusión social”⁴ Mientras que su visión es: “ser el banco reconocido por la excelencia en la calidad de sus servicios, la integridad de su gente y por su contribución al desarrollo nacional”⁵

Los objetivos estratégicos del Banco de la Nación son⁶:

- (a) Crear valor para el estado y la sociedad, mediante la contribución a una gestión eficiente del Estado y participar en el desarrollo de la sociedad, brindando dos formas de valor: valor económico y valor público.
- (b) Brindar satisfacción al cliente, a través de nuevos y mejores canales de atención, así como con el ofrecimiento de productos y servicios con oportunidad, calidad y calidez.
- (c) Desarrollar una nueva cultura organizacional por medio de la mejora de las capacidades humanas, los procesos y las tecnologías de información y comunicaciones, las que se orientarán al fortalecimiento organizacional.
- (d) Ser reconocidos como un banco transparente utilizando para ello, la creación e implementación de procesos operativos y de gestión

⁴ Tomado del Plan Estratégico 2009-2013 aprobado en Sesión de Directorio N°1772 de fecha 27 de agosto de 2009, página 12.

⁵ Ibid.

⁶ Ibid.

orientados a la transparencia.

En 2003 el Congreso de la República dictó la Ley N° 28015 (Ley de la promoción y formalización de la micro y pequeña empresa), que promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las micro y pequeñas empresas (mypes) con lo que permitió que el Banco de la Nación, a partir de 2006 pueda apoyar el desarrollo de la mype en las zonas donde el Banco de la Nación se presenta como Única Oferta Bancaria (UOB).

Es así que los Decretos Supremos, DS 047-2006-EF y DS 134-2006-EF, autorizaron al Banco de la Nación (BN) a firmar convenios para que las entidades que otorgan créditos a las mypes, conocidas como instituciones financieras intermediarias (IFI) puedan hacer uso de la infraestructura del banco para hacer operaciones y dar servicios en las localidades donde el Banco de la Nación se presenta como UOB y también le autorizaron a firmar convenios de financiamiento con las IFI para que estas entreguen préstamos a las mypes.

Es así que el BN implementó su servicio que llamó “Ventanilla Mype”, el cual consiste en otorgar un espacio en las agencias, a las entidades financieras especializadas en atender a este tipo de microempresarios; con una computadora conectada a la red informática del Banco, que permite enviar la información de los solicitantes de créditos a la oficina principal de Lima para su evaluación.

Se comenzó este servicio con cinco IFI, quienes durante 2006 entregaron 3,087 préstamos a los micro y pequeños empresarios de esos distritos, a través de las 28 agencias donde inicialmente se había abierto una Ventanilla Mype.

Para fines de 2009, el número de IFI que firmaron convenio con el Banco de la Nación subió a 18, quienes ofrecieron los préstamos en 190 agencias, habiéndose ya entregado 82,519 préstamos por un monto de S/.287'788,155 (US\$ 102.8 millones).

Hasta febrero de 2010, ya se habían abierto Ventanillas Mype en 192 distritos, de 128 provincias, habiéndose ya entregado 191,179 préstamos por un monto total de S/. 635'575,891 (US\$ 227 millones), lo que señala la gran

aceptación de las IFI y de la población de la zona donde se ofrece el servicio.

Es necesario señalar que los préstamos se ofrecen a todo el público en general, lo que hace que los beneficios sean mayores dado que la población se ve beneficiada con la reducción de los costos provenientes de las altas intereses que suelen pagar en las zonas donde no hay ninguna institución bancaria que ofrezca préstamos, la facilidad de recibir el préstamo más rápidamente y con una menor exposición a ser asaltado en el camino.

Por otro lado, durante los más de tres años que viene operando la Ventanilla Mype, el número de IFI que han firmado convenio con el Banco de la Nación se ha incrementado en un 260%. Se han logrado incluir dentro del convenio 3 de las 7 financieras, 6 de las 13 cajas municipales, 5 de las 10 cajas rurales y 4 de las 11 Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (Edpyme) que hay en el Perú es decir, a la fecha, se encuentran incluidos el 43.9% del total de las IFI dentro del convenio con el Banco de la Nación, lo que permite que las IFI se fortalezcan como empresas, agrandando su mercado para futuras operaciones financieras.

Con respecto a las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), la CMAC Arequipa pasó de 1,255 créditos otorgados en 2009 a 1,487 en febrero del 2010; la CMAC Huancayo paso de 394 créditos a 980 créditos, habiendo comenzado recién en 2008; la CMAC Ica paso de 1,376 créditos otorgados a partir de 2008 a 3,452 hasta febrero de 2010; la CMAC Maynas pasó de 23 créditos otorgados en 2006 a 8,277 en 2010, la CMAC Paita pasó de 507 préstamos otorgados en 2007 a 1,136 créditos, acumulados a 2009, la CMAC Tacna pasó de 101 créditos otorgados en 2007 a 825 en febrero de 2010.

Las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC), la CRAC Credichavin pasó de 233 créditos colocados en 2007 a 1,319 en febrero de 2010; la CRAC Nuestra Gente pasó de 9 créditos colocados en 2006 a 34,106 créditos en febrero de 2010; la CRAC Profinanzas pasó de 1,837 créditos colocados en 2007 a 8,050 hasta fines de febrero de 2010; la CRAC Sipan pasó de 259 créditos colocados en 2008 a 859 hasta fines de febrero de 2010; la CRAC Señor de Luren pasó de 220 créditos otorgados en 2006 a 28,095 hasta fines de febrero de 2010.

En cuanto a las Edpymes, la Edpyme Alternativa, pasó de colocar 3,017 créditos en 2007 a 15,263 a fines de febrero de 2010. En tanto la la Edpyme Proempresa, que durante 2007 colocó 552 créditos a febrero de 2010 ya tenía colocados 3,363 créditos; la Edpyme Pronegocios, comenzó en 2007 colocando 137 créditos y para fines de 2008 ya tenía colocados 345 créditos; la Edpyme Solidaridad, durante 2007 colocó 5 créditos y para fines de 2008 ya tenía colocados 267 créditos.

Con respecto a las Financieras, la Financiera Confianza que durante 2006 colocó 24 créditos, para fines de febrero de 2010 ya tenía colocados 6,246 créditos. Por otro lado, la Financiera Crear Arequipa comenzó 2008 colocando 406 créditos, y a febrero de 2010 ya había colocado 4,138 créditos. Finalmente, la Financiera Edyficar durante 2006 colocó 2,811 créditos y para fines de febrero de 2010 alcanzó a colocar 72,316 créditos.

Como puede apreciarse en los datos presentados, las IFI crecieron en cantidad de créditos colocados en el período 2006-2010, pasando de 3,087 créditos colocados en 2006 a 29,343 créditos colocados en 2007, aumentando en 2008 a 61,047 créditos, y posteriormente en 2009 la cantidad de créditos colocados llegó a 82,519; por lo que hasta la fecha se han entregado durante todo el periodo 2006-2010, un total de 191,179 créditos que significan en soles un total de S/.635'575,891 (aproximadamente US\$ 227 millones).

Como era de esperar, en el primer año no hubo mucha confianza por parte de las IFI, pues se pensaba que el Banco de la Nación estaba empleando este servicio para quitarles clientes. Pero, después que se tomó confianza en el servicio que se estaba ofreciendo hubo una gran aceptación. Es así que en 2007 creció 851% con respecto a 2006; durante 2008 creció 108% con respecto a 2007, y en 2009 creció 35 % con respecto a 2008.

Finalmente, en lo que va de 2010, las IFI ya han entregado 15,183 créditos, lo que hace esperar que durante 2010 se lleguen a entregar más de 90,000, es decir, un crecimiento superior al 10%.

3. OBJETIVOS

El objetivo principal del servicio Ventanilla Mype es brindar acceso a los servicios financieros, a las mypes que se encuentran en las zonas donde no existe oferta bancaria, mediante el uso de los canales financieros más eficientes, especialmente diseñados para las necesidades de estos segmentos.

Por otro lado, se dictaron los DS 047-2006-EF y DS 134-2006-EF, con el propósito de que el banco se encuentre autorizado legalmente para apoyar el desarrollo de las Mypes.

4. ALINEAMIENTO DEL SERVICIO CON EL MANDATO SOCIAL Y OBJETIVOS DEL BANCO

Este servicio se encuentra alineado con el Estatuto del banco pues en el inciso m del artículo 8º, relacionado con las funciones y facultades del Banco de la Nación se señala que el banco de efectuar las operaciones y servicios con las instituciones bancarias y financieras del país o del exterior.

De esta forma, el Banco de la Nación puede cumplir con ejecutar el Decreto Supremo N° 047-2006-EF del 19 de abril de 2006, el que aprueba efectuar operaciones y servicios con entidades que otorgan créditos a las Mypes, en las localidades donde el banco es única oferta bancaria y ejecutar lo que se ordena en el DS N° 134 -2006-EF del 09 de agosto de 2006, que crea el “Programa Especial de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa-PROPME”, y autoriza el uso de la infraestructura del banco y le autoriza celebrar convenios de financiamiento con entidades especializadas en la atención de las mypes

Con respecto a los objetivos que se encuentran relacionados con el servicio “Ventanilla Mype”, el Plan Estratégico 2009-2011⁷ del Banco

7 Informe EF/92.2810 N°049-2009-Plan Estratégico Banco de la Nación: 2009-2013. Aprobado en

de la Nación, señala que uno de sus objetivos específicos es, promover la bancarización, entendiéndose por bancarización al proceso de incorporar a ciudadanos excluidos del sistema financiero bancario, a fin que puedan utilizar los productos y servicios bancarios, para lo cual se debe ampliar la red de agencias, incrementar en cantidad y calidad los productos y servicios en zonas donde no exista oferta bancaria así como en sectores no atendidos.

Al respecto, podemos decir que con la apertura de la Ventanilla Mype, se está promoviendo la bancarización, pues las personas que reciben los préstamos son incorporadas al sistema bancario a través de los créditos ofrecidos por las IFI, acercándolos a los productos y servicios que se ofrecen dentro del sistema financiero.

Adicionalmente, esta oferta financiera habría influido en la apertura de cuentas de ahorro, ya que el número de cuentas de ahorro de personas que no trabajan en el sector público, en agencias donde el Banco de la Nación es única oferta bancaria ascendió a 672,844 cuentas, habiéndose notado un crecimiento anual promedio de 22.7 %, notándose que durante 2009 el crecimiento anual fue de 26.5 %.

Por otro lado, el número de cuentas corrientes que se han abierto en las agencias donde el Banco de la Nación es UOB cada vez es más alto. Se comenzó en 2006 con apenas 48 cuentas corrientes abiertas. Luego, en 2007 se abrieron 268 cuentas corrientes, para pasar en 2008 a la apertura de 473 y el 2009 a 876, haciendo un total de 1,665 cuentas corrientes abiertas durante el período 2006-2009.

Como se puede notar el crecimiento en 2008 y 2009 ha estado por encima del 75% notándose una tendencia positiva. Así, en 2009 el crecimiento fue de 85.2%, superior al crecimiento de 76.5% obtenido en 2008.

5. ¿POR QUÉ ES UNA PROPUESTA INNOVADORA?

Este servicio se considera como una propuesta innovadora porque a partir de las alianzas que se realizan con las IFI se logra que las personas de

Sesión de Directorio N°1772 de fecha 27 de agosto de 2009.

los distritos más alejados de nuestro país reciban préstamos de las entidades financieras especializadas y además, se logra que las IFI incorporen como clientes una cantidad mayor de personas, que no podrían incorporar con la misma facilidad, a partir de la presencia de una Ventanilla Mype en la agencia del Banco de la Nación.

6. CARACTERÍSTICAS Y OPERATIVIDAD DEL SERVICIO

Este servicio surge a partir de la necesidad de bancarizar el país y la necesidad de apoyar el crecimiento de la mype.

Consiste en apoyar el desarrollo de las mypes de los distritos en los que el Banco de la Nación es única oferta bancaria.

Características

De acuerdo con la Directiva BN-DIR-3300 N°094-01, del 22 de agosto del 2008, (ver Anexo N°4), este servicio se ofrece a las IFI que presentan una solicitud para operar en los distritos donde hay una agencia del Banco de la Nación calificada como UOB, se examina la preclasificación de riesgo de la IFI solicitante; luego se solicita información complementaria para realizar el proceso de evaluación de la IFI, relacionado con la lista de agencias a solicitar, perfil de factibilidad económica y el plan de colocaciones para las oficinas solicitadas con un horizonte de 3 años.

Operatividad

La operatividad para la entrega de los préstamos a las pymes por medio de la Ventanilla Mype se encuentra normado por medio de la Circular N° BN-CIR-3600 N° 109-04, del 30 de marzo de 2010 (ver Anexo N°5), en la cual se fijan los procedimientos que se deben seguir para el soporte operativo en la Ventanilla Mype para el otorgamiento de créditos a la micro y pequeña empresa, indicando las actividades que deben realizar las IFI, los administradores de la agencia o los jefes de unidad y los representantes de las IFI, para el otorgamiento de los préstamos a las Mypes, la toma de firmas, el desembolso

del préstamo, la recuperación del préstamo, la custodia del título valor de la mype, los procedimientos contables, los extornos, las responsabilidades y las disposiciones finales relacionadas con la operatividad de los préstamos a las Mypes.

7. ROL DE LOS SOCIOS ESTRATÉGICOS EN EL DESARROLLO Y OPERACIÓN DEL SERVICIO

En este servicio los socios estratégicos resultan ser las IFI con las que se ha firmado contrato.

Este servicio se comenzó con cinco IFI, las cuales durante 2006 entregaron 3,087 préstamos a los micro y pequeños empresarios, a través de las 28 agencias donde inicialmente se abrió una Ventanilla Mype.

Para fines de 2009, el número de IFI creció en un 260 % pues para ya se habían firmado contrato con 18 IFI, quienes venían ofreciendo los préstamos en 190 agencias del banco, habiéndose ya entregado 82,519 préstamos por un monto de S/. 287'788,155 (US\$ 102.8 millones).

Las instituciones financieras con las que hasta el momento se ha firmado contrato son:

- Caja Municipal de Ahorro y Crédito Maynas
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito Ica
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito Paita
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito Tacna
- Caja Regional de Ahorro y Crédito Credichavín
- Caja Regional de Ahorro y Crédito Nuestra Gente
- Caja Regional de Ahorro y Crédito Profinanzas
- Caja Regional de Ahorro y Crédito Sipán
- Caja Regional de Ahorro y Crédito Señor de Luren
- Edpyme Alternativa

- Edpyme Proempresa
- Edpyme Pronegocios
- Edpyme Solidaridad
- Financiera Confianza
- Financiera Crear Arequipa
- Financiera Edyficar

Estas instituciones financieras, por su naturaleza, son especialistas en atender a la micro y pequeña empresa. Las IFI aportan con:

- Búsqueda, promoción y captación de clientes microempresarios.
- Análisis, evaluación y calificación del cliente, que conlleve a la aprobación de su crédito.
- Asume el 100% del riesgo crediticio.
- Autorización de desembolso en sus sistemas y transferencia de éstas al sistema del banco.
- Seguimiento y gestión de recuperación de créditos otorgados.
- Provee de información al banco para medir el impacto del proyecto.
- Para tales efectos, el Banco de la Nación, previo al inicio de operaciones en las oficinas compartidas con las IFI, ha contemplado, además de la etapa operativa, procesos de implementación de los aspectos administrativos, tecnológicos, logísticos y de marketing y el desarrollo de un taller de capacitación para los funcionarios del banco y de la IFI, con el objetivo de difundir el compromiso social de este nuevo servicio, así como los principales aspectos operativos para su adecuado funcionamiento.

8. BENEFICIARIOS DIRECTOS E INDIRECTOS:

Tamaño del segmento objetivo

Los beneficiarios directos de las alianzas realizadas con las IFI son los pobladores de los pueblos donde no existe un banco que les ofrezca las operaciones financieras y los servicios mínimos, necesarios para crecer económicamente.

Actualmente, la Ventanilla Mype se encuentran en 211 distritos en los que el Banco de la Nación es UOB. (Ver Anexo N°1)

Estos pueblos en la mayoría de los casos son lugares que están considerados dentro del grupo de distritos pobres.

Los beneficiarios de la “Alianza Estratégica para la Bancarización de la Microempresa” están comprendidos en cuatro grandes rubros:

- **La población urbana y rural de localidades de menor desarrollo (pobres)** que no cuentan con acceso a servicios financieros: cajeros automáticos, corresponsales y cuentas de ahorro asociadas con tarjetas de débito; o no tienen una oferta financiera adecuada a sus necesidades.
- **Los microempresarios**, que reciben financiamiento de las instituciones de microfinanzas reguladas, logrando su promoción, desarrollo y sostenimiento. De este modo, se propicia su inserción en la actividad económica, mediante el inicio de proyectos y la consolidación de los negocios ya existentes.
- **Las entidades especializadas en microfinanzas (IFI)**, que obtienen acceso y profundización en nuevos mercados, así como el desarrollo de nuevos productos y servicios hacia la mype, consolidando el sistema de instituciones financieras a favor del microempresario a través de:

- (a) Facilitación del ingreso a nuevos mercados a costos accesibles, mejorando sus resultados y reduciendo costos al cliente, tanto por la infraestructura y por los servicios brindados como por el incremento de la cobertura de atención al microempresario, donde no existe presencia de oferta financiera formal, contribuyendo a la descentralización y democratización del crédito.
 - (b) Creación de corredores comerciales para atender cadenas productivas, para posteriormente establecerse por cuenta propia en los mercados compartidos, ya que el objetivo propuesto por el banco es promover un entorno favorable para la creación, formalización y competitividad de las microempresas.
- **El Banco de la Nación**, que identifica a potenciales ahorristas, que antes no contaban con acceso al sistema financiero, teniendo ahora la posibilidad de beneficiarse de los productos y servicios financieros en las localidades UOB.

Bajo este servicio, se logra integrar como beneficiarios a todos estos actores, demostrando que es un canal de acceso financiero importante y sostenible para los microempresarios de las zonas rurales, promoviendo los servicios bancarios a un mayor número de peruanos.

A continuación presentamos los testimonios de algunos de los beneficiados con los préstamos de la Ventanilla Mype.

Beneficiario: Wenceslao Marcos Martínez Ángeles

DNI: 15697784

Fecha de nacimiento: 28/09/1946

CRAC Profinanzas-Primer beneficiario en Agencia Churín

Se dedica a la Agricultura y vive en Ayarpongo un pueblo a cinco minutos de Churín, Wenceslao Martínez Ángeles ahora podrá sacar adelante sus negocios pues ha sido el primer microempresario en recibir el préstamo otorgado por la IFI CRAC Profinanzas que empezó a brindar este beneficio en toda la zona del norte chico del país.

“Estoy muy agradecido por el apoyo que me han dado para seguir trabajando y poder avanzar más. Yo soy cliente del Banco de la Nación, que es el único banco que hay en mi pueblo. Ahí abrí una cuenta para poner mis ahorritos porque como viaje a Lima me da miedo llevar mi dinero, prefiero ir con mi tarjeta, así es más seguro.

Estoy muy agradecido con los promotores que me facilitaron el crédito y por toda la ayuda que me brindaron porque todo fue muy sencillo”.

Un feliz Wenceslao, quien además es el teniente gobernador de ese pueblo, nos cuenta también que –tal como describe– tiene otro “negocito” que consiste en un auto y una moto que hacen transporte público, comenta que los tres mil soles que ha recibido los invertirá especialmente en abastecer su pequeña bodega.

Beneficiario: Noemí Esther Broncano Palma

DNI: 15682258

Fecha de nacimiento: 09/11/1968

CRAC Profinanzas-Primer beneficiario en Agencia Pativilca

En otras entidades me pedían mayores requisitos y los intereses eran más caros nos declara Noemí Broncano Palma, microempresaria que nació en Paramonga pero radica en Pativilca, ella obtuvo un préstamo de dos mil soles con el que desde ya empezó a mejorar su negocio.

“Yo tengo una especie de bazar en un puesto del mercado de Santa Rosa de Pongo, gracias a este crédito he podido abastecer mi puesto y me está yendo muy bien. Yo le recomendaría a mis compañeros que también busquen su crédito, que aprovechen la oportunidad que nos están dando”. “Hay que ponerle muchas ganas a nuestro trabajo y con el apoyo del Banco de la Nación y Profinanzas nos va a ir bien.”

Noemí deja notar su alegría por ser una beneficiaria más y es que nos cuenta que tiene una hija que se está preparando para ingresar a la universidad quien necesita mucho de su apoyo, dice que mejorar su negocio ha sido la mejor inversión que ha podido realizar.

Beneficiario: Lelis Enriqueta Colque de Maquera

DNI: 04403191

Fecha de nacimiento: 15/06/1949

Edpyme Crear Tacna-Beneficiario en Agencia Torata

“Me di con la sorpresa que Carlos (promotor de la IFI) me encontró trabajando en mi chacra y me preguntó cuando iba a poner paltas, le dije cuando haya plata pues. Entonces me dijo que estaban haciendo préstamos y yo me lo tomé a broma pero era algo serio”.

Con estas palabras esta entusiasta microempresaria quien desde hace 25 años se dedica al negocio de verduras, comentó cómo logró hacerse acreedora a un préstamo otorgado por el Banco de la Nación a través de la microfinanciera Edpyme Crear Tacna.

“Les agradezco por este préstamo que me han hecho rápido, y les digo a los demás que si alguien necesita un dinero es muy fácil. No les van a pedir muchas cosas sino tiempo de trabajo y ser muy cumplidas, muy puntuales para tener las puertas abiertas.”

La señora Lelis ahora podrá invertir su dinero en su chacra y sembrar todo lo que necesitaba. Estamos seguros que la cosecha será buena.

9. IMPACTO Y BENEFICIOS ESPERADOS

Se espera que, a partir de la apertura de una Ventanilla Mype en los distritos donde el Banco de la Nación es única oferta bancaria, se apoye el crecimiento económico de estas regiones, abriendo una plaza nueva para el mercado financiero y dando facilidades para que los pobladores de estos distritos puedan tener mayores facilidades para realizar sus transacciones económicas con el resto del país y ofrecer sus productos y servicios a otras regiones, acercando a los productores de estos lugares a los grandes mercados, por medio de la apertura de cuentas, el otorgamiento de créditos a través de una IFI y la reducción de los costos de los préstamos.

10. RESULTADOS

- Los créditos colocados por las IFI en el período 2006-2010, han beneficiado a más de 190,000 familias, considerando que el tamaño de familia en las ciudades de provincia es aproximadamente 6 personas, podemos considerar que los préstamos que se han entregado a partir de la Ventanilla Mype han beneficiado a más de 1'140,000 personas de poblaciones que están consideradas en zonas pobres. Se pasó de 3,087 créditos colocados en 2006 a 82,519 créditos en 2009; haciendo durante todo el periodo 2006-2010, un total de 191,179 créditos que significó la entrega en préstamos de un total de S/. 635'575,891 (aproximadamente US\$ 227 millones).
- Con la apertura de la Ventanilla Mype, se está promoviendo la bancarización pues las personas que reciben los préstamos son incorporadas al sistema bancario por medio de la obtención de un crédito, acercándola a los productos y servicios que se ofrecen en el sistema bancario.

Adicionalmente, el número de cuentas de ahorro de abiertas en las agencias donde el Banco de la Nación es única oferta bancaria actualmente asciende a 672,844 cuentas, habiéndose notado un crecimiento anual promedio de 22.7%. En 2009 el crecimiento anual fue de 26.5%.

Igualmente, el número de cuentas corrientes abiertas en las agencias UOB durante el año 2009 llegó a 876 cuentas. Se comenzó en 2006 con apenas 48 cuentas corrientes abiertas; luego en 2007 se abrieron 268, para pasar en 2008 a la apertura de 473 cuentas corrientes y en 2009 a 876, haciendo un total de 1,665 cuentas corrientes abiertas durante el periodo 2006-2009.

11. CONCLUSIONES

La implementación de la Ventanilla Mype está beneficiando a las familias de escasos recursos en distritos pobres de nuestro país, ayudando

a estas familias a mejorar su calidad de vida y ayudando de esta forma, al desarrollo económico de estos distritos, dado que el desarrollo de los mercados financieros ayuda a que se desarrollen los mercados productivos de los países.

De esta forma, el Banco de la Nación, está contribuyendo a que amplíen los mercados financieros y por consiguiente, a que amplíen los mercados productivos peruanos.

12. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS PARA REPLICARLO EN OTRAS INSTITUCIONES

La naturaleza de la “Alianza estratégica para la bancarización de la microempresa” hace difícil que ésta pueda ser replicada independientemente por otra clase de institución financiera por los siguientes motivos:

Capacidad tecnológica

El banco cuenta con una plataforma capaz de soportar en gran parte el servicio de operaciones compartidas, y por lo tanto afrontar los desafíos surgidos del presente proyecto, debido a que cuenta con la tecnología base para el desarrollo del mismo.

Capacidad operativa

El BN cuenta con la infraestructura más grande de agencias del país con más de 400 oficinas, de las cuales 276 se encuentran ubicadas en localidades donde no hay oferta financiera de ningún banco; propiciando crear mayor valor para el cliente (sector de menores recursos) brindando servicios bancarios adecuados a su mercado, de manera que progresivamente se reduzcan los costos de financiamiento para el usuario final.

Experiencia en sectores de bajos recursos

El BN se cuenta con experiencia en trabajos orientados a la inclusión de los sectores de escasos recursos, trabajando exitosamente con instituciones

especializadas en microfinanzas por encargo del Estado peruano, bajo dos modalidades:

- Se comparte la infraestructura del banco en aquellas oficinas donde el banco es única oferta bancaria, con 4 cajas rurales, 5 cajas municipales y 8 Edpymes; coordinándose la incorporación a esta modalidad de servicio, con 1 caja rural y 2 cajas municipales.
- Otorgando financiamiento directo a través del mecanismo de subasta inversa de fondos, teniendo como variable de subasta la Tasa de Interés Efectiva Anual (TEA), para que las entidades de microfinanzas coloquen créditos a los microempresarios de todo el país.

Capacidad de gestión

Existe un compromiso institucional para velar por el soporte y desarrollo de la “Alianza estratégica para la bancarización de la microempresa” conformado por un equipo multidisciplinario compuesto por instituciones microfinancieras y especialistas del BN.

La naturaleza del proyecto hace necesario el trabajar bajo el marco de una alianza estratégica con empresas especializadas debido a la dimensión y requerimiento del proyecto, debiendo mirarse hacia la participación de actores internacionales que puedan brindar soporte e integración en la consolidación de la bancarización de los sectores menos atendidos; tarea en la cual el BN se encuentra trabajando.

Anexo N°01**Evolución de cuentas de ahorro en agencias UOB**

Año	Cantidad	Crecimiento
2006	364.898	
2007	432.524	19%
2008	532.007	23%
2009	672.844	26%
	Promedio	23%

ANEXO N°02

DIRECTIVA PARA NORMAR OPERATIVIDAD DE LOS SERVICIOS VENTANILLA MYPE

San Isidro, 22 de Agosto de 2008

DIRECTIVA, BN-DIR-3300 N° 094-01

VENTANILLA MYPE

DECRETO SUPREMO N° 047 – 2006 – EF

01. Objeto
02. Finalidad
03. Alcance
04. Base Legal y Administrativa
05. Vigencia
06. Definición de Términos
07. Operatividad del Servicio Ventanilla Mype
08. Procedimientos Contables
09. Responsabilidades
10. Disposición Final
11. Anexo

1. OBJETO

Normar la operatividad de los servicios de Ventanilla Mype, para las instituciones de microfinanzas, en las agencias y/o zonas en donde el Banco de la Nación opere como Única Oferta Bancaria (UOB) y donde la demanda del mercado lo exija.

2. FINALIDAD

Garantizar un adecuado servicio a las Instituciones de Microfinanzas, que han suscrito Contratos de Ventanilla con el BN, para la atención de los desembolsos de créditos a la Micro y Pequeña Empresa-Mype y la recuperación de los mismos, en las agencias o plazas donde el Banco de la Nación se constituya como UOB, y donde la demanda del mercado así lo exija.

3. ALCANCE

Las normas que se establecen en la presente directiva, comprenden a todas las dependencias del banco, involucradas en este proceso y que se precisan en el Punto 9: Responsabilidades del actual documento normativo.

4. BASE LEGAL Y ADMINISTRATIVA

- Decreto Supremo N° 07-94-EF, de fecha 26 de enero de 1994, que aprueba el Estatuto del Banco de la Nación, en su artículo 8, inciso m, faculta al Banco de la Nación a efectuar operaciones y servicios bancarios con instituciones bancarias y financieras del país.
- Decreto Supremo N° 047 – 2006 – EF, de fecha 19 de abril de 2006, que aprueba la ejecución de operaciones y servicios que celebre el Banco de la Nación con entidades que otorgan créditos a las micro y pequeñas empresas, en localidades donde sea única oferta bancaria.
- Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros – Ley N° 26702, “Ley General”.
- Circular SBS N° 775 – 2008, de fecha 26 de marzo de 2008, que aprueba el Reglamento de apertura, conversión, traslado de oficinas, uso de locales compartidos, cajeros automáticos y cajeros corresponsales.
- Ley N° 28015 – Ley de Promoción y Formalización de las Micro y Pequeñas Empresas, promulgada el 3 de julio del 2003.
- Decreto Supremo N° 009-2003-TR que aprueba el Reglamento de la Ley N° 28015, de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeñas Empresas, de fecha 09 de setiembre de 2003.
- Acuerdo de Directorio de Sesión 1608 de fecha 21 de abril de 2006, que aprueba la autorización para suscribir el Convenio para Compartir Locales entre el Banco de la Nación y la Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa Edpyme Edyficar.

- Acuerdo de Directorio de Sesión 1611 de fecha 02 de junio de 2006, que aprueba la autorización para suscribir el Convenio Marco de Cooperación entre el Banco de la Nación y la Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa Edpyme Edyficar.
- Acuerdo de Directorio de Sesión 1627 de fecha 23 de agosto de 2006, que aprueba la ejecución de operaciones y servicios que celebra el Banco de la Nación con entidades que otorgan créditos a las Micro y Pequeñas Empresas en localidades donde sea Única Oferta Bancaria.
- Acuerdo de Directorio de Sesión 1654 de fecha 15 de marzo de 2007, que aprueba las condiciones generales del Contrato de Ventanilla, a ser utilizadas por el Banco de la Nación en sus operaciones con empresas especializadas en microfinanzas-IFI.
- Acuerdo de Directorio de Sesión 1656 de fecha 29 de marzo de 2007, que aprueba la modificación de los Contratos de Líneas de Crédito (Decreto Supremo N° 047-2006-EF) y el Contrato Marco de Cooperación (Decreto Supremo N° 047-2006-EF).
- Acuerdo de Directorio de Sesión 1671 de fecha 26 de julio de 2007, que aprueba la delegación de facultades para negociar y suscribir Contratos de Ventanilla con las Entidades Especializadas en Microfinanzas (IFIS), a los Departamentos Regionales.
- Circular BN -CIR 3300 - N° 109 - 01 (19 de julio de 2007) Soporte Operativo Ventanilla Mype - Decreto Supremo N° 047-2006-EF.

5. VIGENCIA

La presente directiva entrará en vigencia a partir de la fecha de su aprobación y difusión.

6. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

- **Institución de Microfinanzas-IFI**

Es una entidad financiera supervisada y controlada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, especializada en el análisis y colocación de créditos al sector de la micro y pequeña empresa.

- **Micro y Pequeña Empresa - Mype**

Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, y que se encuentra dentro del marco legal establecido en la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa y demás normas aplicables.

- **Contrato de Ventanilla**

Documento privado donde constan los términos y condiciones del servicio bancario de Ventanilla que la IFI ha contratado con el BN, el mismo que se brindará en las oficinas o plazas UOB del BN indicadas en el respectivo Contrato de Ventanilla. El formato de este contrato ha sido aprobado en Sesión de Directorio N° 1654 de fecha 15 de marzo de 2007, tiene la característica de ser un contrato por adhesión y se encuentra disponible en la Intranet del BN.

7. PROCESOS DEL SERVICIO VENTANILLA MYPE

La operatividad de servicios Ventanilla Mype con las IFI comprende los siguientes procesos:

1. Promoción y difusión del producto.
2. Evaluación de asignación de plazas (agencias).
3. Suscripción de contratos.
4. Implementación del servicio en agencias.
5. Servicio de *Back Office* a la IFI.
6. Seguimiento de la prestación de servicios y condiciones contractuales.
7. Cobro de comisiones por la prestación del servicio.

7.1 PROCESO: PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DEL SERVICIO

7.1.1 El Departamento de Servicios Financieros se encargará de:

- Seleccionar las IFI que estarán comprendidas en la promoción del servicio, tomando como referencia el Reporte de Precalificación de Riesgos que se encuentre vigente.
- Promocionar y difundir el servicio de Ventanilla Mype a instituciones de microfinanzas, para el otorgamiento de créditos a la mype.
- Captar y realizar las negociaciones necesarias, con los representantes de las IFI, identificados como clientes potenciales del servicio de Ventanilla Mype para su posterior evaluación.

7.1.2 El Departamento de Comunicación Corporativa propondrá y elaborará mecanismos de promoción y difusión del servicio.

7.2 PROCESO: EVALUACIÓN DE ASIGNACIÓN DE PLAZAS (AGENCIAS)

7.2.1 El Departamento de Servicios Financieros se encargará de:

- Recibir de la IFI una carta solicitando la asignación de un número determinado de agencias para la prestación del servicio de Ventanilla Mype, el mismo que podría ser con presencia física o solo servicio de *back office*.
- Verificar que la IFI solicitante se encuentre precalificada según el Reporte de Preclasificación de Riesgos.
- Solicitar a la IFI la información complementaria para el proceso de evaluación, según anexo adjunto.
- Verificar que los documentos recibidos cumplan con los requisitos establecidos por la administración.

- Elaborar el informe de asignación de agencias a las IFI, considerando los criterios establecidos a continuación:
 - a) Sobre la base del reporte de preclasificación de riesgos vigente, se realizará una evaluación económico financiera de la IFI que contemple criterios como un mínimo del 50% de su portafolio orientado al financiamiento de la micro y pequeña empresa, calidad de cartera y rentabilidad.
 - b) Capacidad operativa de la IFI: Evaluar la competencia geográfica, ubicación cercana de la IFI a oficinas o concentración de agencias en un corredor distinto a su ubicación geográfica.
 - c) Infraestructura BN: Confirmar la disponibilidad de espacio y la situación de la oficina, para el caso que se requiera.
- Enviar para conocimiento el informe de asignación de plazas al departamento de riesgos.
- En caso que se realicen asignaciones de oficinas adicionales a una IFI, o bajo las modalidades señaladas en el punto 7.2, se aplicará el mismo procedimiento.
- Enviar el Informe de asignación de plazas para la aprobación de la instancia correspondiente.
- Enviar a la IFI la carta de aprobación de las oficinas asignadas, debidamente suscrita por la instancia correspondiente.

7.2.2 El Departamento de Red de Agencias es el órgano encargado de:

- Verificar y confirmar a solicitud del Departamento de Servicios Financieros, la disponibilidad de espacio y la situación de la oficina, para operar el servicio de ventanilla con las IFIs; coordinando con la División Seguridad (seguridad interna) y el Departamento de Informática (infraestructura de comunicaciones).

7.2.3 El Departamento de Planeamiento y Desarrollo es el órgano encargado de:

- Determinar la capacidad potencial de la plaza, mediante el análisis de la situación actual (ubicación geográfica, población, oficinas del banco cercanas, vías de acceso), del mercado (características, demanda de servicios bancarios, oferta de servicios bancarios), y de la problemática bancaria.

7.3 PROCESO: SUSCRIPCIÓN DE CONTRATOS DE VENTANILLA

7.3.1 El Departamento Asesoría Jurídica es el órgano encargado de:

- Efectuar los estudios de títulos de los poderes de los representantes de la IFI, antes de la suscripción de los contratos requeridos para la operatividad del servicio.
- Emitir informe de poderes respecto de las facultades suficientes de los representantes legales de la IFI.
- Suscritos los Contratos de Ventanilla por la IFI y el Departamento de Servicios Financieros, visarlos antes de la suscripción de la instancia superior correspondiente.

7.3.2 El Departamento de Servicios Financieros procederá a:

- Con el informe de estudio de poderes emitido por el Departamento de Asesoría Jurídica, se consignará los datos necesarios de los representantes legales autorizados y las condiciones suficientes establecidas en los contratos de ventanilla.
- Coordinar la toma de firmas (contratos) y la legalización correspondiente (solo contratos) de los representantes legales de la IFI y del banco, siendo factible realizarla en Lima o provincias (en el caso de provincias el Departamento de Asesoría Jurídica emitirá las instrucciones correspondientes).

- Distribuir los Contratos de Ventanilla debidamente suscritos y legalizados de la forma siguiente:
 - Departamento de Asesoría Jurídica: un ejemplar de los contratos.
 - Departamento de Operaciones-División Servicios Diversos: copia de los contratos.
 - Departamento de Riesgos: copia de los contratos.
 - IFI: un ejemplar de los contratos.
- Archivar una copia de los contratos.
- Informar a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP la suscripción del contrato realizada.

7.4 PROCESO: IMPLEMENTACIÓN DEL SERVICIO EN AGENCIAS

7.4.1 El Departamento de Servicios Financieros efectuará las coordinaciones necesarias con las IFI y dependencias involucradas del BN para la implementación del servicio:

LA IFI

- Solicitar el cronograma tentativo de instalación para las agencias suscritas.
- Requerir la relación de los funcionarios de contacto para las coordinaciones según áreas de responsabilidad.

7.4.2 El Departamento de Informática:

- Coordinar con el representante de sistemas de la IFI, las tareas y requerimientos necesarios para la puesta en marcha del servicio.
- Distribuir a las agencias asignadas según contrato, a través del Departamento de Logística los equipos de cómputo necesarios (una computadora e impresora).

- Instalar los aplicativos correspondientes, considerando los niveles de acceso definidos por Seguridad de Información, comunicando al Departamento de Servicios Financieros la conformidad en la finalización de las tareas previstas con la IFI, que permitirá asegurar la operatividad del servicio.

7.4.3 El Departamento de Riesgos-División Seguridad de Información se encargá de:

- Otorgar el acceso a los sistemas de acuerdo con funciones propias de las áreas usuarias, definidas en perfiles para su administración.
- Verificar la asignación, activación y cancelación de accesos a los usuarios de los sistemas y realizar controles periódicos sobre el comportamiento de acceso de las IFI en todas las agencias que brinden el servicio de Ventanilla Mype.
- Realizar pruebas de funcionalidad.

7.4.4 El Departamentos de Logística se encarga de:

- Proveer a las oficinas asignadas según contrato, el mobiliario. Asimismo, y si es necesario, disponer la adecuación de los ambientes de la agencias.

7.4.5 El Departamento de Red de Agencias, se encarga de:

- Dar conformidad al equipamiento de los activos y adecuación de los ambientes de las agencias.
- Comunicar al Departamento de Servicios Financieros la conformidad de la implementación.

7.4.6 La División de Seguridad se encarga de:

- Instruir y disponer las medidas de seguridad que debe cumplir el personal del banco y de las IFI.

7.4.7 El Departamento de Comunicación Corporativa:

- Gestiona la identidad compartida (señalización externa e interna, inauguraciones) y otras acciones que involucren la imagen del banco, para la atención del servicio en forma conjunta con la IFI. Revisar la publicidad en forma conjunta con los Departamentos de Servicios Financieros, Asesoría Jurídica y Oficialía de Atención al Usuario. Comunicar al Departamento de Servicios Financieros la conformidad de la propuesta recibida de la IFI, respecto de los letreros o publicidad prevista.

7.4.8 El Departamento de Personal:

- Coordina con los Departamentos de Servicios Financieros y Planeamiento y Desarrollo, la currícula y ejecución del programa de capacitación ha desarrollar con el personal del banco y de las IFI, involucrados según los contratos de ventanilla suscritos.
- El Programa de Capacitación está dirigido al personal de las oficinas que tienen a cargo las agencias, al personal de su oficina principal, así como al personal que las IFI designen; velando por mantener al personal capacitado, coordinando con el Departamento de Red de Agencias, las consideraciones necesarias ante las rotaciones o desplazamientos de personal de estas oficinas.

El Departamento de Servicios Financieros, una vez recibidas las confirmaciones de las áreas involucradas del BN, respecto de la culminación de los procesos de implementación para el funcionamiento de las oficinas compartidas, solicitará a la IFI, lo siguiente:

- La resolución de autorización de oficinas emitida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.
- La relación del personal designado a laborar en las mismas, a fin de solicitar al Departamento de Red de Agencias la autorización de ingreso e inicio de operaciones en las oficinas, así como su divulgación a toda la red de oficinas para los fines del caso.

7.5 PROCESOS: SERVICIO DE BACK OFFICE A LA IFI

El servicio de *Back Office* a la IFI comprende los subprocesos siguientes:

DE RESPONSABILIDAD DE LA IFI

- Información a las mypes.
- Evaluación de solicitud y aprobación de préstamos a las mypes.

DE RESPONSABILIDAD DEL BN

- Recepción de la información (base de datos) de desembolsos de préstamos.
- Trámite para el desembolso del préstamo a la mype.
- Desembolso de préstamos a las mypes.
- Custodia de valores.
- Recepción de pagos por la recuperación del préstamo.

La normatividad correspondiente a los subprocesos de responsabilidad de la IFI y de responsabilidad del Banco de la Nación, se encuentra normada en la **Circular BN-CIR 3300- N° 109-01- Soporte Operativo Ventanilla MYPE** - Decreto Supremo N° 047-2006-EF, de fecha 19 de julio de 2007.

7.6 PROCESO: SEGUIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS Y CONDICIONES CONTRACTUALES

7.6.1 El Departamento de Servicios Financieros efectúa lo siguiente:

- Realizar el seguimiento de los reportes diarios de los desembolsos de créditos a las Mypes por parte de la IFI, en las oficinas materia de contrato. Según criterio del Departamento se dispondrá las visitas de campo para constatar las condiciones contractuales, respecto de la plaza asignada y de los beneficiarios.
- Informar a las áreas competentes del incumplimiento las condiciones establecidas en el contrato, a fin de tomar las medidas pertinentes.

- Canalizar a las áreas involucradas, los eventos relacionados con la operatividad del servicio en las oficinas suscritas.

7.7 COBRO DE COMISIONES POR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

7.7.1 El Departamento de Finanzas a solicitud del Departamento de Servicios Financieros establece la comisión para la prestación de este servicio, la cual se aplicará según el contrato que se suscriba con cada IFI.

Los criterios para la cobranza de la comisión del servicio es la siguiente:

- Por los servicios mencionados según contrato suscrito, la IFI pagará al BN, en el plazo contemplado, una comisión que resulte de la aplicación de los criterios señalados en el Anexo N° 001 del contrato de ventanilla.
- El cobro de la comisión será efectuada con cargo a la cuenta corriente de la IFI que solicitó su apertura, para la operatividad del servicio, pudiendo cargarse en otra(s) cuenta(s) que la IFI mantenga en el banco, o incluso sobregirlarla(s).

7.7.2 El Departamento de Operaciones en base a los reportes recibidos del Departamento de Informática, realiza los cálculos y procede a gestionar la cobranza de los importes de las comisiones por la prestación del servicio.

8. PROCEDIMIENTOS CONTABLES

- El **Departamento de Operaciones - División Servicios Diversos- Sección Cobranzas y Giros** contabiliza los importes de las comisiones por la prestación de servicio de acuerdo con los procedimientos contables vigentes.
- El **Departamento de Contabilidad** procede con el ingreso al sistema de las reglas contables asociando las cuentas respectivas a las transacciones SARABANK para la atención del servicio en las agencias respecto de los desembolsos de préstamos y por la cobranza que se efectúen a las MYPE.

- **Las agencias** contabilizan la custodia de valores, de acuerdo con el procedimiento descrito en la Circular BN-CIR-3300 N° 109- 01 de fecha 19 de julio de 2007, que norma el soporte operativo contable de Ventanilla-Mype.

9. RESPONSABILIDADES

9.1 DEPARTAMENTO DE SERVICIOS FINANCIEROS

- Proponer ante la administración del banco las acciones necesarias para el buen funcionamiento del producto, así como de coordinar las mismas con las áreas involucradas del banco.
- Seleccionar las IFI que estarán comprendidas en la promoción del servicio, tomando como referencia el reporte de precalificación de riesgos que se encuentre vigente.
- Instruir el envío de una **carta orden irrevocable**, autorizando al banco afectar las cuentas corrientes que mantiene o abra para tal efecto, a fin de hacer efectivo el cobro de las comisiones.
- Solicitar al Departamento de Asesoría Jurídica la conformidad respecto a las facultades de los representantes de la IFI que suscribirán los CoGestionar en coordinación con la IFI, y el Departamento de Planeamiento y Desarrollo, la puesta en conocimiento y autorizaciones legales que se requieran.
- Elaborar reportes, informes y cuadros estadísticos sobre el desarrollo de los préstamos a las mypes en cantidad y montos.
- Solicitar al Departamento Red de Agencias, la relación de oficinas aptas para operar el servicio de ventanilla con las IFI.
- Proponer la asignación de plazas (agencias) a las IFI, gestionando su autorización antes las instancias pertinentes.
- Informar a las IFI del resultado final del proceso de asignación de plaza(s).
- Coordinar con las áreas competentes del banco la asignación de recursos logísticos, informáticos, ambientes de trabajo, para la implementación de este servicio.
- Informar a las áreas competentes del incumplimiento las condiciones establecidas en el contrato.

- Absolver consultas y atender nuevos requerimientos que soliciten las instituciones de microfinanzas que han suscrito convenio con el banco.

9.2 DEPARTAMENTO DE FINANZAS

Establecer la comisión para la prestación de este servicio, la cual se aplicará según el contrato que se suscriba con cada IFI.

9.3 DEPARTAMENTO DE OPERACIONES

- Gestionar la cobranza de las comisiones establecidas para este servicio.
- Contabilizar las operaciones por la atención del servicio.
- Custodiar los pagarés que recibe el banco de las IFI.

9.4 DEPARTAMENTO DE PLANEAMIENTO Y DESARROLLO

- Determinar la capacidad potencial de la plaza, mediante el análisis de la situación actual (ubicación geográfica, población, oficinas del banco cercanas, vías de acceso), del mercado (características, demanda de servicios bancarios, oferta de servicios bancarios), y de la problemática bancaria.
- Elaborar y actualizar la normatividad requerida para la operatividad y adecuado funcionamiento del servicio de Ventanilla Mype.
- Participar en la implementación del servicio.
- Evaluar, medir y controlar la calidad del servicio.

9.5 DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN CORPORATIVA

- Gestionar la identidad compartida e inauguraciones con la IFI.
- Gestionar y aprobar el material informativo y publicitario requerido para este producto.
- Coordinar previamente con la IFI, las notas de prensa o comunicación referente al tema.
- Aprobar la instalación de los letreros internos y externos en las agencias.
- Gestionar las inauguraciones de las agencias, en coordinación con el departamento de servicios financieros.

9.6 DEPARTAMENTO DE INFORMÁTICA

- Adecuar el software de los equipos de cómputo asignados a la IFI para cada oficina, según el contrato de ventanilla. Instalar los aplicativos estándares definidos (Windows XP, Antivirus Symantec, Acrobat Reader), considerando los niveles de acceso definidos por la División Seguridad de Información para el acceso a internet; estableciendo y verificando el protocolo de transmisión de información entre ambas entidades, para el desarrollo de sus operaciones de acuerdo al contrato suscrito. (En caso que la IFI requiera instalar algún software/aplicativo propio, podrá realizar la instalación bajo supervisión del Departamento de Informática).
- Distribuir a las agencias asignadas según contrato, a través del Departamento de Logística los equipos de cómputo necesarios (una computadora e impresora).
- Proveer oportunamente interconexión y soporte entre el sistema del banco y la institución de microfinanzas, para el registro de las operaciones.
- Recibir y procesar el archivo electrónico de las IFI, cuya información contiene los campos necesarios sobre el otorgamiento de préstamos a las mypes, sobre la base de un estándar fijado por el Departamento de Servicios Financieros, para el seguimiento de las colocaciones a las mypes.
- Mantener permanentemente, en un archivo de respaldo, la información relativa al desembolso realizado bajo la modalidad de la IFI.
- Administrar los medios de contingencia de información mediante el respaldo de backup de data.
- De requerir la IFI de línea telefónica, la cual la gestionará a su nombre, dará autorización a la empresa que presta el servicio de telefonía para su instalación en las agencias.

9.7 DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA

- Proporcionar a solicitud del Departamento de Servicios Financieros, el mobiliario a las agencias establecidas en el contrato de ventanilla.
- Gestionar en coordinación con el Departamento de Red de Agencias la instalación del cableado eléctrico en las agencias establecidas en el contrato de ventanilla.
- De ser el caso realizar la adecuación de ambientes de las agencias asignadas a las IFI.

9.8 DEPARTAMENTO DE RED DE AGENCIAS

- Verificar y confirmar a solicitud del Departamento de Servicios Financieros la disponibilidad de espacio y la situación de la oficina, para operar el servicio de ventanilla con las IFI; coordinando con la División Seguridad y el Departamento de Informática (infraestructura de comunicaciones).
- Gestionar la remodelación y/o adecuación de la oficina materia del contrato de ventanilla, a fin de garantizar el adecuado servicio.
- Brindar apoyo a la tarea de capacitación de los Administradores de las oficinas respecto de la operatividad del servicio de Ventanillas Mype.
- Efectuar permanentemente las coordinaciones necesarias con las dependencias involucradas, a fin que el servicio se brinde en forma eficiente.

9.9 DEPARTAMENTO DE PERSONAL

- Capacitar al personal del banco y de la IFI, en temas relacionados con operatividad y seguridad dentro y fuera de las agencias, con la participación de instructores internos del Banco de la Nación y personal de las IFI.
- Velar por la permanente capacitación de los administradores de las oficinas respecto de la operatividad del servicio de Ventanillas Mype.

9.10 DEPARTAMENTO DE RIESGOS

- Mantener una adecuada gestión de los riesgos, en coordinación con las áreas involucradas, a fin de gestionar la mitigación de los mismos y de los incidentes de seguridad de información generados en este tipo de operaciones.
- Gestionar el control de acceso a los sistemas informáticos a través de la División de Seguridad de Información.
- Realizar verificaciones de control de manera esporádica de los accesos a los sistemas informáticos otorgados a las IFI.

9.11 DEPARTAMENTO DE ASESORÍA JURÍDICA

- Efectuar el estudio de títulos de los poderes de la IFI y sus representantes de manera previa a la suscripción de los Contratos.
- Atender las consultas que se formulen en el ámbito de su competencia.

9.12 AGENCIAS

- Cumplir con la Circular, BN - CIR - 3300 N° 109 – 01 Soporte Operativo Ventanilla Mype Decreto Supremo N° 047-2006-E
- Coordinar con el representante de la IFI asignado a la agencia, la operatividad y oportunidad de los desembolsos, a fin de asegurar un nivel de atención adecuado al cliente Mype, en conjunto con los clientes regulares de las oficinas.
- Procesar los desembolsos de los préstamos de acuerdo a lo establecido en el presente documento y previa aprobación de la institución de microfinanzas.
- Velar por la integridad y la contabilización de los títulos valores en custodia.
- Operar de acuerdo con los niveles de autorización establecidos para la atención del servicio.
- Recibir los pagos de cuotas de las mypes, independiente de la situación de los mismos.
- Hacer de conocimiento del Departamento de Servicios Financieros cualquier suceso que pudiera afectar el desarrollo del servicio con las IFI.

10. DISPOSICION FINAL

- La incorporación de otras instituciones de microfinanzas para la prestación del servicio de Ventanilla Mype mediante la suscripción de contratos, operarán de acuerdo a las normas establecidas en la presente directiva.
- **El departamento de Servicios Financieros**, oficializará la incorporación de las mismas debiendo efectuar todas las acciones pertinentes para la implementación del servicio en las agencias, en coordinación con las áreas competentes del banco.

ANEXO N°03

CIRCULAR PARA NORMAR PROCEDIMIENTOS A SEGUIR RESPECTO AL SOPORTE OPERATIVO EN VENTANILLA MYPE PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA-MYPE

San Isidro, 30 de marzo de 2010

CIRCULAR, BN-CIR-3600 N° 109-04

SOPORTE OPERATIVO VENTANILLA MYPE DECRETO SUPREMO N° 047-2006-EF

1. OBJETO

Normar los procedimientos a seguir respecto al soporte operativo en Ventanilla Mype para el otorgamiento de créditos a la Micro y Pequeña Empresa-Mype, a cargo de las Instituciones de Microfinanzas-IFIs, en localidades donde el Banco de la Nación se constituya como única oferta bancaria-UOB o donde la demanda del mercado lo exija.

2. ALCANCE

Las disposiciones establecidas en la presente circular son aplicables a todas las dependencias involucradas en este proceso.

3. DISPOSICIONES GENERALES

- 3.1 Los desembolsos de los préstamos a las mype se efectúan exclusivamente en las agencias en donde el Banco de la Nación ha suscrito el contrato de ventanilla con la IFI.
- 3.2 El registro del monto en el pagaré es de responsabilidad del analista de créditos de la IFI. El administrador o jefe de Unidad de Operaciones de la agencia deberá recibir el pagaré con los otros documentos establecidos

como sustento del crédito, para la toma de firmas, desembolso y custodia, sin efectuar o proponer ningún tipo de modificaciones a este título valor.

- 3.3 La recepción de los pagos de cuotas de las mype por la recuperación del préstamo se realizan en toda la red de oficinas en el ámbito nacional.
- 3.4 Los pagos de cuotas que efectúen las Mype por los préstamos otorgados podrán recibirse hasta el monto registrado en el cronograma de pago. El sistema no acepta pagos por montos mayores a la cuota establecida, excepto en el caso de recuperaciones correspondientes a préstamos otorgados por la Financiera Edyficar y que se procesa con la transacción 840: Depósitos Especial de Corresponsalía,
- 3.5 En caso que la mype deseara efectuar el pago del saldo total pendiente de su préstamo, el administrador o jefe de Unidad de Operaciones deberá comunicar este hecho al analista de créditos de la IFI (excepto en el caso de la Financiera Edyficar), haciéndole la devolución del folder que contienen los documentos que sustentan el crédito. Se le deberá informar a la Mype que deberá regresar a la agencia, en el plazo señalado por el analista de créditos de la IFI, para efectuar el pago total de su préstamo.
- 3.6 La contabilización por la custodia de valores deberá registrarse en forma separada: un registro contable por el pagaré y otro por el sobre de garantía (identificado con número del préstamo y nombre de cliente y lacrado con un sticker y firma del responsable de la IFI).
- 3.7 Las agencias que vienen operando con Ventanilla Mype tienen disponible en el ambiente de emulación del banco la información de desembolso o pendiente. El administrador de agencia deberá digitar la transacción SIPV, ingresar a la opción 21: Préstamos por corresponsalía, ingresar a la opción 1: Préstamo en base de datos. Digitar la opción 1, la clave de usuario y de autorización.
- 3.8 Los códigos de los clientes (IFI) que a la fecha han suscrito contrato de ventanilla y los que se encuentran en proceso de trámite de suscripción se presentan en el Anexo N° 001.

- 3.9 La relación actualizada de agencias que vienen brindando el servicio de Ventanilla Mype por IFI se pueden obtener ingresando a la página web del BN: [www.bn.com.pe/sector privado/prestamo mype](http://www.bn.com.pe/sector_privado/prestamo_mype).
- 3.10 Las instrucciones para el uso de publicidad en el servicio de Ventanilla Mype, se presentan en el Anexo N° 002.

4. DISPOSICIONES ESPECÍFICAS

4.1 INFORMACIÓN A LAS MYPES

- (1) El representante de la IFI en la Agencia, será el encargado de recibir y brindar información a los clientes potenciales (Mypes); pero al no estar presente por motivos de su labor, el personal de la Agencia realizará lo siguiente:

ADMINISTRADOR DE AGENCIA O JEFE DE UNIDAD OPERACIONES O PERSONAL AUTORIZADO

- (a) Recibe al cliente Mype y le orienta en el tipo de trámite requerido.
- (b) Registra los datos generales del cliente, en el formato de visita del Cliente (Ver Anexo N° 003).
- (c) Al final del día, hace entrega de los Formatos de Visita del Cliente al representante de la IFI, registrados en su ausencia.

4.2 TRÁMITE PARA EL DESEMBOLSO DEL PRÉSTAMO A LAS MYPES

- (1) Las operaciones entre el banco y la IFI, se inician previa transferencia del archivo de los desembolsos vía SFTP entre la IFI y el Departamento de Informática.
- (2) La IFI realiza lo siguiente:
1. Comunica al cliente mype la aprobación de su préstamo y le indica que se acerque a la agencia del BN, conjuntamente con su cónyuge y garante, para que registren sus firmas y proceda al cobro de su préstamo.

2. Entrega al administrador de la agencia “C” o jefe de unidad operaciones de la agencia “B” por cada préstamo aprobado, el “Folder del Cliente” que contiene los documentos siguientes:
 - a) Contrato de mutuo.
 - b) Pagaré.
 - c) Cronograma de pagos.
 - d) Hoja de resumen.
 - e) Fotocopia del DNI.
 - f) Declaración jurada de bienes otorgados en garantía.
 - g) Solicitud de seguro de desgravamen.
 - h) Certificado de seguro de desgravamen.
 - i) Boleta de depósito.
 - j) Sobre de garantía (identificado con código y nombre de cliente y lacrado con un sticker y firma del responsable de la IFI).

NOTA: Los analistas de créditos de las IFI, no necesariamente entregan al administrador de agencia o jefe de unidad de operaciones, los mismos documentos mencionados en el numeral 4.2 (2). De una IFI a otra IFI existen variaciones en los documentos a utilizar para procesar el desembolso del préstamo.

Sin embargo, los funcionarios del BN deberán exigir siempre la presentación de los siguientes documentos básicos: contrato de mutuo, pagaré, cronograma de pagos.

- (3) El administrador de la agencia o jefe de unidad operaciones:

TOMA DE FIRMAS

1. Solicita al cliente mype la presentación del DNI o carné de extranjería y lo ubica en el “fólder del cliente” con la documentación correspondiente.
2. Verifica en el sistema RENIEC la identidad y firmas del cliente mype, del cónyuge (si es casado) y del garante, e imprime la hoja respectiva de la

RENIEC para su archivo. Establecida la conformidad de identificación, sella y firma el reporte de RENIEC.

3. En caso que el DNI se encuentre con fecha de caducidad vencida, le sugerirá al beneficiario del préstamo que gestione ante la RENIEC la regularización de su DNI y que retorne con el DNI vigente para proceder con el desembolso de su préstamo. De presentarse este caso, se devolverá el expediente del préstamo al personal de la IFI, indicándole el motivo por el cual no se precede a ejecutar el pago del préstamo.
4. De estar conforme la identificación, le indica al cliente que registre su firma y huella dactilar en los documentos siguiente:
 - a) Contrato de mutuo.
 - b) Cronograma de pagos (3 ejemplares).
 - c) Pagaré.
 - d) Boleta de depósito.
 - e) Solicitud de seguro de desgravamen.
 - f) Certificado de seguro de desgravamen (original y copia).
 - g) Declaración jurada de bienes otorgados en garantía.
5. Abre un “Folder del Préstamo” identificándolo con código de préstamo y nombre de cliente y archiva los documentos siguientes:
 - a) Contrato de mutuo (original).
 - b) Pagaré (original).
 - c) Cronograma de pagos (Copia).
 - d) Hoja de resumen.
 - e) Fotocopia del DNI.
 - f) Boleta de depósito (original) (en caso de refinanciamiento).
 - g) Sobre de garantía (Identificado con código y nombre de cliente y el lacrado con un sticker y firma del responsable de IFI).
6. Conserva el folder para el ingreso de los documentos en custodia.

7. Distribuye la documentación:

I. AL CLIENTE MYPE

- a) Cronograma de pagos (original).
- b) Contrato mutuo (copia).
- c) Pagaré (copia).
- d) Certificado de seguro de desgravamen (original).
- e) Le indica al cliente se apersona a la ventanilla del recibidor pagador para solicitar el desembolso de su préstamo.

II. AL ANALISTA DE CRÉDITOS DE LA IFI

Recibe fólder conteniendo la documentación sustentatoria del préstamo:

- a) Cronograma de pagos (copia)
- b) Declaración jurada de bienes otorgados en garantía
- c) Solicitud de seguro de desgravamen.
- d) Certificado de seguro de desgravamen (copia)
- e) Otros documentos de la IFI

4.3 DESEMBOLSO DEL PRÉSTAMO A LA MYPE

El personal de la agencia realiza lo siguiente:

1. RECIBIDOR-PAGADOR

- a) Solicita la presencia del beneficiario y lo identifica con su DNI vigente.
- b) De estar conforme la identificación del beneficiario del préstamo, solicita al administrador o jefe de Unidad Operaciones, la Clave de Seguridad del Desembolso y entrega el DNI al beneficiario.

2. ADMINISTRADOR O JEFE DE UNIDAD OPERACIONES

- a) Ingresa al ambiente de emulación. Digita la Transacción SIPV.
- b) Ingresa a la opción 21: Préstamos por corresponsalía, ingresa a la opción 1: Préstamo con base de datos y digita la opción 1, la clave de usuario y de autorización.

- c) Ingresa el código de la IFI y el código de crédito. El sistema automáticamente despliega en pantalla la consulta del préstamo.
- d) Obtiene la clave de cuatro dígitos numéricos.
- e) Entrega al recibidor-pagador el DNI del beneficiario y la clave de seguridad de desembolso.

3. RECIBIDOR-PAGADOR

- a) Ingresa a la Transacción 0550: CONSULTA/ DESEMBOLSO/ BD; digita en el campo código de crédito, el número del préstamo de la IFI.
- b) El sistema despliega en pantalla una ventana con la relación de entidades inscritas, debiendo seleccionar "IFI - Cred. Mype".
- c) El sistema muestra los datos completos del préstamo a desembolsar (código y nombre de la IFI, nombre del beneficiario, código de préstamo, importe y cuenta corriente donde se efectuará el cargo por el importe de desembolso del préstamo). Ingresa la secuencia del desembolso a ejecutar.
- d) Ingresa al sistema la clave del préstamo, la cual fue proporcionada por el administrador o jefe de Unidad de Operaciones.
- e) El sistema presenta en pantalla la modalidad de pago.
- f) Selecciona la modalidad de pago (pudiendo ser: efectivo - soles o cheque de gerencia - soles) y se procesa. (En agencia C, solo se desembolsa en efectivo).
- g) Emite papeleta de convalidación por el desembolso, solicita al beneficiario firme en el cuerpo y el documento de identidad correspondiente al banco y desglosa la papeleta.
- h) Entrega al beneficiario la papeleta de convalidación perteneciente al cliente, su DNI y el importe del préstamo.
- i) Retiene el otro cuerpo de la papeleta de convalidación (banco) y la boleta de depósito, en caso de refinanciamiento, hasta el término de las operaciones.
- j) En caso de desembolsos con cheque de gerencia, se cobrará una comisión de acuerdo al tarifario.

4.3.1 DESEMBOLSO DEL PRÉSTAMOS A PERSONAS ANALFABETAS

1. ANALISTA DE CRÉDITOS DE LA IFI

- a) Comunica a la Mype la aprobación de su préstamo y le solicita se acerque a la agencia del BN, conjuntamente con su garante y testigo a ruego, los cuales no deben ser analfabetos (El testigo a ruego podrá ser de preferencia un familiar), para que registren sus firmas y proceda al cobro de su préstamo.

2. CLIENTE MYPE

- a) Acude a la agencia, en compañía de su cónyugue, garante y testigo a ruego (el testigo a ruego puede ser el garante).

3. ANALISTA DE CRÉDITOS DE LA IFI

- a) Entrega documentación sustentadora del préstamo al personal del BN (“Folder del Cliente”).

4. ADMINISTRADOR O JEFE DE UNIDAD DE OPERACIONES

- b) Solicita al cliente mype, garante, testigo a ruego y cónyugue (si es casado) su DNI o Carné de Extranjería y verifica en RENIEC.
- c) Sella y firma los reportes de RENIEC estableciendo su conformidad.
- d) Solicita al testigo a ruego su firma y huella dactilar en la declaración de testigo a ruego.
- e) Solicita al garante firmar los documentos y registrar el N° de documento de identidad.
- f) El beneficiario mype deberá estampar su huella dactilar en los documentos establecidos.
- g) Instruye el desembolso del préstamo.
- h) Solicita al beneficiario mype estampar su huella dactilar en la papeleta de convalidación y al testigo a ruego firmar la Papeleta de convalidación.

5. CLIENTE MYPE

- a) Recibe el monto del préstamo.

4.4 RECUPERACIÓN DEL PRÉSTAMO DE LAS MYPE

Se da inicio previa transferencia del archivo de las recuperaciones vía SFTP entre la IFI y el Departamento de Informática.

1. MODALIDAD: FINANCIERA EDYFICAR

RECIBIDOR-PAGADOR

- b) Recibe del cliente mype su cronograma de pagos, de donde toma el siguiente dato: código de préstamo.
- c) Ingresa a la transacción 840: Depósito Especial de Corresponsalía, el sistema despliega en pantalla el campo N° de cuenta y una ventana con la relación de las IFIS. Selecciona Edyficar-Cred. Mype. El sistema presenta en pantalla: El campo de N° de cuenta en donde ya aparece registrado el número de cuenta, N° de préstamo, DNI, RUC e importe.
- d) Ingresa los datos en los mencionados campos (excepto RUC).
- e) Recibe el efectivo y procesa el depósito.
- f) Emite la papeleta de convalidación, sella ambos cuerpos y entrega el cuerpo cliente y su cronograma de pagos al cliente mype.
- g) Retiene el otro cuerpo banco de la papeleta de convalidación hasta el término de las operaciones.

2. MODALIDAD: RESTO DE IFI

RECIBIDOR-PAGADOR

- a) Recibe del cliente mype su cronograma de pagos, de donde toma el siguiente dato: número de préstamo.
- b) En caso que la mype solicitara el pago del saldo total pendiente de su préstamo, le informa al administrador o jefe de Unidad de Operaciones y este a su vez le comunica al analista de créditos de la IFI, haciéndole

- la devolución del “Fólder del Préstamo” de los documentos en custodia. El analista de la IFI le comunicará al cliente la fecha que deberá regresar para efectuar la cancelación de su préstamo.
- c) Si la MYPE solicita el pago de una cuota, ingresa a la **Transacción 0540: CONSULTA/RECUPERACIONES C/B.D.**, digita en el campo código de crédito el número de préstamo.
 - d) El sistema despliega una ventana con la relación de las IFIs, selecciona la “IFI-Cred. Mypes” correspondiente y el sistema presenta en pantalla el código y nombre de la IFI, campo importe, nombre del cliente, monto de la cuota y el número de la Cta. Cte. a donde se va a abonar el préstamo en forma automática.
 - e) Selecciona Soles y procesa el pago de la cuota (En caso el cliente entregue dólares para el pago, se efectuará la compra de acuerdo con los procedimientos vigentes y procesa el pago en soles).
 - f) Recibe el efectivo, digita el importe de pago y la secuencia a ejecutar.
 - g) Emite la Papeleta de Convalidación, sella ambos cuerpos, y entrega el correspondiente cuerpo de la misma (cliente) y Cronograma de Pagos al beneficiario.
 - h) Retiene el otro cuerpo (banco) desde la Papeleta de Convalidación hasta el término de las operaciones.

4.5 CUSTODIA DEL TÍTULO VALOR DE LA MYPE

1. INGRESO DEL TÍTULO VALOR A CUSTODIA

CAJERO O JEFE DE UNIDAD CAJA

- a) Ingresa a **INTRANET / Aplicativos Diversos** y selecciona: **Administración de Pagarés.**
- b) El sistema presenta en pantalla el aplicativo Administración de Pagarés por desembolso de préstamo, ingresa su usuario y clave otorgado por la División de Seguridad de Información.
- c) Selecciona el icono de Ingreso de Pagarés, en donde registrará los documentos que ingresan a custodia:
 - Contrato de mutuo (original).
 - Pagaré (original).

- Cronograma de pagos (Copia).
 - Hoja de resumen.
 - Fotocopia del DNI.
 - Boleta de depósito (original) para el cliente y copia para la IFI, en caso de refinanciamiento.
 - Sobre de garantía (Identificado con código y nombre de cliente y lacrado con un sticker y firma del responsable de la IFI).
 - En el casillero de número de contrato, registra el número correspondiente al código préstamo.
- d) El sistema automáticamente registra el mismo número de préstamo en los casilleros: N° de pagaré y N° de garantía. Asimismo el sistema registra la fecha y hora de ingreso.
- e) Graba en el sistema el registro electrónico de documentos.
- f) Archiva físicamente en la bóveda o caja de seguridad del banco los Fólderes que contiene los documentos registrados electrónicamente.
- g) En el caso, que por algún motivo se necesite eliminar los títulos valores registrados previamente, a solicitud de la IFI, ingresa al aplicativo: Administración de Pagarés por Desembolso de Préstamos, utilizando su usuario y clave, selecciona el icono de eliminar, e ingresa el número préstamo y procede a eliminar el documento
- h) Contabiliza el ingreso a custodia del título valor, de acuerdo al procedimiento contable que se presenta en el Anexo N° 004.

2. DEVOLUCIÓN DE TÍTULO VALOR DE CUSTODIA

ADMINISTRADOR DE AGENCIA

- a) Recibe solicitud formal (correo electrónico o carta) del analista de Créditos de la IFI, respecto a la devolución de documentos precisando el motivo de la salida del título valor.
- b) Entrega la solicitud formal al Cajero (Agencia C) o Jefe de Unidad Caja (Agencias B).

CAJERO O JEFE DE UNIDAD CAJA

- a) Recibe del Administrador de Agencia la solicitud formal (correo electrónico o carta) y lo archiva en el “Fólder del Préstamo”.
- b) Ubica en la bóveda del banco el “Fólder del Préstamo” que contiene los documentos (valores).
- c) Ingresa a través del INTRANET / Aplicativos Diversos y selecciona: Administración de Pagarés.
- d) Automáticamente ingresa al aplicativo Administración de Pagarés por Desembolso de Préstamo, ingresa su usuario y clave.
- e) Selecciona el icono de Devolución, en el casillero de número de contrato ingresa el número de préstamo y enseguida el sistema presenta el número pagaré, número garantías, la fecha y hora que ingresó a custodia y su estado.
- f) Para cada uno de los documentos seleccionar el motivo de devolución y procede a grabar en el sistema.
- g) Hace entrega de los documentos solicitados al administrador y luego le entrega al Analista de Créditos de IFI, el cual queda registrado mediante cargo.
- h) Contabiliza el egreso del título valor de custodia, de acuerdo al procedimiento contable que se presenta en el Anexo N° 004.

5. PROCEDIMIENTOS CONTABLES

- 5.1 El Departamento de Contabilidad ha incorporado al sistema las reglas contables, asociando las cuentas respectivas a las transacciones SARAWEB BRANCH: 0550, 0540 y 0840 para la operatividad del servicio Ventanilla Mype, permitiendo que su contabilización sea en forma automática en la red de oficinas en el ámbito nacional, respecto de las operaciones de desembolsos de préstamos a las Mypes y de la recepción de pagos de cuotas por la recuperación de los préstamos.
- 5.2 El procedimiento contable para la custodia de los pagares y otras garantías por préstamos otorgados por las IFI a favor de las Mypes, se presenta en el Anexo N° 004.

6. DE LOS EXTORNOS

- 6.1 El extorno procederá en caso de transposición de los datos digitados o por anulación a solicitud del cliente previo pago de la comisión correspondiente y solo puede efectuarse el mismo día de realizada la transacción, siendo acreditado por el funcionario autorizado. En ningún caso implica salida de dinero.
- 6.2 Para efectuar el extorno se ingresará a la opción administración de la barra del menú en el sistema Sara Web Branch, siguiéndose luego con el procedimiento estipulado; de ser el caso de un extorno especial, se hará uso de la transacción 0558, previamente se deberá obtener el número de secuencia de la operación a extornar mediante la transacción 0255.

7. RESPONSABILIDADES

7.1 ADMINISTRADOR DE AGENCIA / JEFE DE UNIDAD OPERACIONES/ PERSONAL AUTORIZADO DE LA AGENCIA

1. Atender y realizar el llenado del Formato de Visita al Cliente durante la ausencia y entregarlos al personal de la IFI, al finalizar el día.
2. Obtener las claves de seguridad del sistema en el ambiente de emulación para los desembolsos de los préstamos
3. Realizar la identificación y registro de firmas del cliente, garante y testigo a ruego y cónyuge.
4. Coordinar con las áreas pertinentes la solución de contingencias que presenten (reconexión de línea, caída de sistema, u otros).
5. Atender y registrar en el sistema del banco, las quejas, consultas y reclamos del cliente asociadas a las operaciones *Back Office* y calidad de servicio del personal del banco, relacionados a este producto.
6. Revisar y controlar la calidad de las operaciones.
7. Cumplir y hacer cumplir las disposiciones establecidas en la presente Circular; así como difundir su contenido en la dependencia a su cargo, especialmente a los funcionarios y trabajadores que les compete.

7.2 RECIBIDOR-PAGADOR/CAJERO

1. Procesar el desembolso de los préstamos a las mypes.
2. Procesar la recepción de pago de cuotas por la recuperación de los préstamos otorgados a las mypes.
3. Registrar en el sistema (Intranet) los documentos del préstamo que ingresan a custodia.
4. Custodiar en bóveda o caja de seguridad los documentos del préstamo.
5. Atender por disposición del administrador, las devoluciones de documentos de préstamos que se encuentran en custodia, al personal de la IFI previa presentación de solicitud de devolución.
6. Contabilizar los documentos que ingresan o salen de custodia.
7. Cumplir las normas relativas al servicio, así como las instrucciones que le asigne el Administrador.

7.3 JEFE DE UNIDAD CAJA (EN AGENCIAS "B"):

1. Registrar en el sistema (Intranet) los documentos del préstamo que ingresan a custodia.
2. Custodiar en bóveda los documentos del préstamo.
3. Atender las devoluciones de la documentación del préstamo al personal de la IFI previa presentación de solicitud de devolución. Documento que deberá ser archivado en el folder del préstamo.
4. Contabilizar los documentos que ingresan o salen de custodia.

8. DISPOSICIONES FINALES

- 8.1 La apertura de las cuentas corrientes ordinarias de la IFI que suscriban el contrato de ventanilla, se efectuarán en la Sección Apertura del Departamento de Operaciones o en la Red de Oficinas en provincias, según la ubicación del domicilio fiscal de la oficina principal de la IFI.
- 8.2 Las cuentas corrientes se abrirán bajo la siguiente denominación:
Razón Social de la IFI-D.S 047-2006-EF.

- 8.3 El código respecto al tipo de cuenta corriente que se ingresará al sistema durante el proceso de apertura de la cuenta IFI, será: 39.
- 8.4 Este tipo de cuenta corriente estará afecto a comisiones según tarifario.
- 8.5 Las chequeras para este tipo de cuentas corrientes serán de color celeste y deberán ser solicitadas de acuerdo con las normas establecidas en la Circular BN-CIR-3100 N° 036 “Servicio de cuentas corrientes: atención de solicitudes de chequeras”
- 8.6 Los administradores de las agencias autorizadas a desembolsar préstamos a las mypes, por intermedio de las IFIS, son los responsables de velar por la adecuada operatividad de la IFI al interior de la agencia, bajo el marco de la presente circular; debiendo coordinar con las IFI en lo referente a operatividad, seguridad, imagen y otras que se tengan establecidas para el buen funcionamiento de las oficinas compartidas.
- 8.7 Dejar sin efecto la Circular, BN-CIR-3300 N° 109-03, “Soporte Operativo Ventanilla MYPE Decreto Supremo N° 047-2006-EF”.

IV. FONDO AMAZONÍA

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
e Social (BNDES), Brasil

FONDO AMAZONÍA

1. LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

El Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), entidad del gobierno federal brasileño, y principal instrumento de financiamiento de largo plazo para la realización de inversiones en todos los segmentos de la economía, con una política que incluye las dimensiones social, regional y ambiental.

Desde su fundación, en 1952, el BNDES se ha destacado por su apoyo a la agricultura, industria, infraestructura, comercio y servicios, ofreciendo condiciones especiales a las micro, pequeñas y medianas empresas. El banco también viene implementando líneas de inversión social, orientadas a la educación y salud, agricultura familiar, saneamiento básico y transporte urbano.

El apoyo del BNDES se da por medio del financiamiento a proyectos para inversión, adquisición de maquinaria y equipos y exportaciones de bienes y servicios. Además, el banco actúa en el apoyo al fortalecimiento de la estructura de capital de las empresas privadas y brinda financiamientos no reembolsables a proyectos que contribuyan al desarrollo social, cultural y tecnológico.

En su Planeamiento Corporativo 2009-2014, el BNDES eligió la innovación, el desarrollo local y regional y el desarrollo socioambiental como los aspectos más importantes del fomento económico en el contexto actual, y que deben ser promovidos y enfatizados en todos los emprendimientos apoyados por el banco.

Asimismo, el BNDES reforzó el compromiso histórico con el desarrollo de toda la sociedad brasileña, en correspondencia con los desafíos más urgentes de la dinámica social e económica contemporánea.

2. ANTECEDENTES

El planeta hoy cuenta con 4 billones de hectáreas de floresta que corresponden al 30% de la superficie terrestre, 56% están en áreas tropicales y subtropicales y su distribución por país es desigual, pues siete países en conjunto poseen el 60% de la floresta del mundo.

La floresta amazónica es la mayor floresta tropical del planeta, con una extensión total aproximada de 7 millones de km², 60% en territorio brasileño. En la Amazonía están almacenadas más de 100 trillones de toneladas de carbono, lo que es un buen ejemplo de su enorme importancia para la estabilidad ambiental del planeta.

Para que se pueda entender mejor lo que la floresta representa, basta decir que cada año ella libera para la atmósfera –por medio de la evaporación y la transpiración de la vegetación– más de siete trillones de toneladas de agua. En el que sus ríos son responsables por cerca del 20% del agua dulce descargada a los océanos por los ríos de todo el mundo.

La región además está habitada por un sinnúmero de pueblos indígenas –algunos ni siquiera conocidos– y poblaciones tradicionales, abarca un inestimable patrimonio económico, representado por su incalculable biodiversidad: recursos alimenticios, forestales, medicinas, energéticos y minerales. Esto es solo hablando de los recursos conocidos.

El gobierno brasileño enfrenta hoy un gran problema que amenaza este monumental patrimonio: el proceso de deforestación que está llevando a la extinción de diversas especies, muchas de las cuales ni siquiera están identificadas.

La deforestación de la Amazonía también hace que Brasil sea uno de los países que más emite gases de efecto invernadero en el mundo. De este modo, las acciones de Brasil para enfrentar el problema de las emisiones y su papel en la región amazónica en los próximos años es un factor importante en las discusiones globales sobre el cambio climático.

3. OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El Fondo Amazonía es una iniciativa brasileña de contribución para la reducción de las emisiones resultantes de la deforestación y degradación de las florestas. El principal objetivo del Fondo Amazonía es captar recursos para ser utilizados en proyectos de combate a la deforestación y de promoción de la conservación y uso sustentable de la bioma amazónico.

Esta es una demostración práctica de como pueden funcionar los incentivos a la REDD (reducción de emisiones por deforestación y degradación) uno de los asuntos en agenda de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (UNFCCC).

Adicionalmente, hasta un monto correspondiente al 20% del Fondo Amazonía podrá apoyar el desarrollo de sistemas de control y monitoreo de las florestas en otros biomas brasileños y de otros países tropicales. El mecanismo de captación de recursos del Fondo Amazonía está basado en los resultados obtenidos en la reducción de las emisiones originadas por la deforestación de la Amazonía brasileña. Las cifras y métodos de cálculo de las reducciones en las tasas de deforestación y las emisiones evitadas son verificadas por un comité científico.

El Fondo Amazonía es un fondo privado gestionado por el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) de acuerdo con las directrices y criterios establecidos por un comité orientador, compuesto

por representantes de los gobiernos federal y estadual, ONG, movimientos sociales, pueblos indígenas, científicos y empresas.

4. ALINEAMIENTO CON EL MANDATO SOCIAL Y OBJETIVOS DEL BANCO

Para el BNDES, la preservación, conservación y la recuperación del ambiente son condiciones esenciales para el desarrollo sustentable del planeta.

Asimismo, el BNDES busca siempre el perfeccionamiento de los criterios de análisis ambiental de los proyectos que solicitan crédito y ofrece apoyo financiero a emprendimientos que originen beneficios para el desarrollo sustentable.

Además de eso, el banco refuerza su política ambiental por medio de acciones internas que buscan comprometer a toda la organización, y por medio de la firma de protocolos mediante los cuales adquiere compromisos públicos para promover el desarrollo en armonía con el equilibrio ecológico.

Además de asumir compromisos con la observancia de principios socioambientales en la concesión de crédito y de invertir en iniciativas de incentivo a la preservación del ambiente, el BNDES asumió el desafío de gestionar el Fondo Amazonía, una afirmación de su compromiso con las generaciones futuras.

5. ¿POR QUÉ ES UNA PROPUESTA INNOVADORA?

El Fondo Amazonía es un proyecto pionero en el mundo. Uno de los primeros mecanismos de REDD (reducción de emisiones por degradación y deforestación), cuenta con una estructura de gobierno inclusivo, que acoge a representantes del gobierno federal, de los gobiernos de los estados de la Amazonía brasileña comprometidos en el combate a la deforestación, de la sociedad civil y de la comunidad científica.

El sistema de gestión, monitoreo y verificación del fondo también es por sí mismo una propuesta innovadora. La efectividad en la reducción de las emisiones provocadas por la deforestación, que define el monto a ser captado cada año por el Fondo Amazonía, es verificada por su comité técnico, compuesto por científicos reconocidos en el área del cambio climático.

La administración del Fondo Amazonía cuenta, además, con un comité orientador, conformado por representantes de los gobiernos federal, estatal y miembros de la sociedad civil, con la atribución de definir las directrices estratégicas del fondo y verificar la adecuada aplicación de los recursos.

El Fondo Amazonía también contará con una auditoría independiente, que verificará la correcta aplicación de los recursos.

6. CARACTERÍSTICAS Y OPERATIVIDAD DEL FONDO AMAZONÍA

El Fondo Amazonía (“Fondo”) es un fondo de naturaleza contable cuya creación fue autorizada mediante Decreto del Presidente de la República N°6.527/2008, del primero de agosto de 2008.

Las acciones apoyadas por el Fondo deben observar: (a) las disposiciones del aludido Decreto N° 6.527/2008; (b) las directrices del Plan Amazonía Sustentable – PAS; (c) el Plan de Prevención y Control de la Deforestación en la Amazonía – PPCDAM; y (d) las Directrices y Criterios para la Aplicación del Fondo Amazonía (Anexo N° 1), establecidas por el Comité Orientador del Fondo Amazonía (COFA).

Las aplicaciones del Fondo deben contemplar las áreas temáticas siguientes (además de la posibilidad de apoyo para el monitoreo en otros biomas, conforme se ha mencionado anteriormente):

- Gestión de florestas públicas en áreas protegidas;
- Control, monitoreo y fiscalización ambiental;
- Manejo forestal sustentable;

- Actividades económicas desarrolladas a partir del uso sustentable de la floresta;
- Saneamiento ecológico y económico, ordenamiento territorial y regularización de la tierra;
- Conservación y uso sustentable de la biodiversidad; y
- Recuperación de las áreas deforestadas.

Modalidades de proyectos

Buscando maximizar la eficiencia operacional y distribuir mejor los trabajos de análisis y seguimiento de los proyectos y sus resultados por parte del BNDES, las áreas de aplicación del Fondo Amazonía, para fines operacionales, ser agruparán en las siguientes modalidades:

- Áreas protegidas (gestión y servicios ambientales);
- Actividades productivas sostenibles;
- Desarrollo científico y tecnológico aplicado al uso sostenible de la biodiversidad; y
- Desarrollo institucional y perfeccionamiento de mecanismos de control.

Modalidad	Objetivos	Acciones apoyables	Beneficiarios
Florestas públicas y áreas protegidas (Gestión y servicios ambientales).	Apoyar la expansión y conservación de áreas forestales protegidas.	<ul style="list-style-type: none"> • Creación e implantación de nuevas Unidades de Conservación (UC); • Consolidación de UC existentes; • Monitoreo de biodiversidad en UC; • Gestión de florestas públicas y áreas protegidas; • Preservación de recursos genéticos; • Pago por servicios ambientales; y • Otras acciones relacionadas a la expansión y conservación de áreas protegidas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Órganos de la administración pública directa e indirecta federal, estatal y municipal; • Fundaciones de apoyo a la investigación; • Organizaciones no gubernamentales y organizaciones de la sociedad civil de interés público; y • Empresas privadas.
Actividades productivas sostenibles.	Apoyar procesos sostenibles de producción, comercialización y uso de los recursos naturales del Bioma Amazonía.	<ul style="list-style-type: none"> • Reforestación; • Manejo forestal; • Cadena productiva sostenible de la madera y de productos no madereros; • Recuperaciones de áreas deforestadas; • Integración entre silvicultura, plantación y ganadería; • Certificación forestal; • Energías renovables; • Ecoturismo; y • Otras actividades vinculadas al uso sostenible de la biodiversidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas; • Administración pública directa e indirecta federal, estatal y municipal; • Fundaciones de apoyo a la investigación; • Organizaciones no gubernamentales y organizaciones de la sociedad civil de interés público; y • Empresas privadas.

<p>Desarrollo científico y tecnológico aplicado al uso sostenible de la biodiversidad.</p>	<p>Apoyar el desarrollo de la investigación, de la innovación y de la tecnología asociadas a las prácticas productivas sostenibles.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura, programas y proyectos de ciencia, tecnología e innovación en la Amazonía, en biotecnología, energías renovables, silvicultura, recursos. energéticos etc.; • Desarrollo de sistemas y metodologías de monitoreo, interpretación de imágenes, georeferenciamiento y conciliación de registros de inmuebles, buscando el control de la deforestación, el ordenamiento territorial rural y la regularización forestal en la Amazonía; • Capacitación y equipamiento de institutos de investigación; y • Redes de información y comunicación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Centros de investigación gubernamentales y de universidades; • Cooperativas; • Administración pública directa e indirecta federal, estatal y municipal; • Fundaciones de apoyo a la investigación; • Organizaciones no gubernamentales y organizaciones de la sociedad civil de interés público; • Empresas privadas; y • Institutos científico tecnológicos.
<p>Desarrollo institucional y perfeccionamiento de mecanismos de control.</p>	<p>Apoyar la gestión ambiental, la regularización agraria, el licenciamiento, la fiscalización y el monitoreo en el Bioma Amazonía.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Zonificación ecológica y Económico, ordenamiento y regularización agraria • Sistemas de monitoreo de áreas; • Capacitación y entrenamiento; • Sistemas de gestión agraria; • Equipos e infraestructura; • Sistemas de información y comunicación; y • Otras acciones relacionadas con el desarrollo institucional y perfeccionamiento de mecanismos de control. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entidades de ambiente, agrarias y de apoyo federales, estatales y municipales; • Fundaciones de apoyo a la investigación vinculadas a órganos públicos que operan en la región amazónica; • Entidades de control ambiental y de combate a crímenes ambientales.

7. ROL DE LOS SOCIOS ESTRATÉGICOS EN EL DESARROLLO DEL PROGRAMA

Forma parte de las atribuciones del Fondo Amazonía mantener constante interlocución y diálogo con los públicos de interés y su estructura de gobierno está diseñada para esa finalidad.

El comité orientador del Fondo Amazonía es el responsable por la definición de las directrices estratégicas y criterios para la aplicación de los recursos. El comité está constituido por representantes del gobierno y la sociedad, incluyendo nueve agencias del gobierno federal, nueve estados de la Amazonía brasileña y seis representantes de la sociedad civil.

Integrantes del comité orientador del Fondo Amazonía:

(a) Gobierno federal: un representante de las agencias y entidades siguientes:

- Ministerio de Ambiente
- Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior
- Ministerio de Relaciones Exteriores
- Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento
- Ministerio de Desarrollo Agrario
- Ministerio de Ciencia y Tecnología
- Casa Civil de la Presidencia de la República
- Secretaría de Asuntos Estratégicos de la Presidencia de la República
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

(b) Gobiernos estatales: un representante de cada estado de la Amazonía que tenga adoptado un plan oficial para la conservación de las florestas y el combate a la deforestación:

- Estado de Acre
- Estado de Amapá
- Estado de Amazonas
- Estado de Maranhão
- Estado de Mato Grosso

- Estado de Pará
- Estado de Rondônia
- Estado de Roraima
- Estado do Tocantins

(c) Sociedad Civil: un representante de las organizaciones siguientes:

- Foto Brasileño de ONG y Movimientos Sociales para el Medio Ambiente y el Desarrollo (FBOMS).
- Coordinadora de las Organizaciones Indígenas de la Amazonía Brasileña (COIAB).
- Confederación Nacional de la Industria (CNI).
- Foto Nacional de las Actividades de Base Florestal (FNABF).
- Confederación Nacional de los Trabajadores en la Agricultura (CONTAG).
- Sociedad Brasileña para el Progreso de la Ciencia (SBPC).

8. BENEFICIARIOS DIRECTOS E INDIRECTOS

- **Tamaño del segmento objetivo**

Los proyectos para el Fondo Amazonía pueden ser presentados por varios tipos de entidades, sean órganos de la administración pública directa e indirecta federal, estatal y municipal; fundaciones de apoyo a la investigación; organizaciones no gubernamentales y organizaciones de la sociedad civil de interés público; empresas privadas; cooperativas; centros de investigación gubernamentales y de las universidades; institutos científico-tecnológicos; entidades de ambiente, de la tierra y de apoyo (federales, estatales y municipales); fundaciones de apoyo a la investigación ligadas a órganos públicos que opera en la región amazónica; y entidades de control ambiental y de combate a crímenes ambientales.

9. IMPACTO Y BENEFICIOS ESPERADOS

El Fondo Amazonía tiene por finalidad incentivar en Brasil y otros países el desarrollo, de mecanismos protectores de las florestas, para la continuidad y ampliación de las reducciones voluntarias de la emisión de gases de efecto invernadero resultantes de la deforestación y degradación de las florestas, conforme a lo previsto en la Convención de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (UNFCCC).

El objetivo central del Fondo Amazonía es incentivar la prevención y el combate a la deforestación y la promoción de la conservación y el uso sustentable de las florestas en el bioma amazónico. Complementariamente, el Fondo Amazonía busca promover la implementación de sistemas de monitoreo y control de la deforestación en otros biomas brasileños y en otros países tropicales, colaborando para la replicación en el establecimiento de fondos basados en mecanismos de incentivo a la reducción de las emisiones originadas por la deforestación, a partir de los desempeños previos de reducción de emisiones y de captaciones de donaciones voluntarias.

10. RESULTADOS

Conforme lo autorizado por el Decreto N°6.527/08, el BNDES celebró un Contrato de Donación con el Ministerio de Relaciones Exteriores de Noruega, el 25 de marzo de 2009, mediante el cual se le otorgaba una donación al banco en su calidad de gestor del Fondo Amazonía, por un valor de hasta 700 millones de coronas noruegas (US\$ 106 millones) para 2009. El contrato tiene vigencia hasta 2015, y las contribuciones para los años posteriores a 2009 serán entregadas posteriormente en adendas al contrato.

Además en 2009 (el 9 de noviembre), fue celebrado una adenda al referido Contrato de Donación. El gobierno de Noruega se comprometió a hacer donaciones adicionales de hasta 750 millones de coronas noruegas (US\$ 113 millones) en 2010 y hasta 750 millones (US\$ 113 millones) en 2011. Además de esos montos, se dejó abierta la posibilidad de donaciones adicionales por el gobierno de Noruega en 2010 y 2011.

Durante 2009 el Fondo ha aprobado los proyectos siguientes:

- Beneficiario: Fondo Brasileño para la Biodiversidad (FUNBIO)

Valor: R\$ 20 millones (US\$ 11.23 millones).

Resumen: Recursos destinados a la segunda fase del Programa Arpa de Combate a la Deforestación a partir de la creación y consolidación de Unidades de Conservación (UC). En su primera fase, el proyecto creó 62 Unidades de Conservación.

- Beneficiario: Imazon - Instituto del Hombre y el Medio Ambiente de la Amazonía

Valor R\$ 9,7 millones (US\$ 5.5 millones)

Resumen: La metodología del proyecto consiste en la movilización de la sociedad local (productores rurales, sindicatos, asociaciones) y gobiernos (estadual y federal) en 11 municipios de Pará, con el objetivo de levantar datos ambientales y de la tierra de propiedades rurales y acelerar la inscripción de los propietarios al Registro Ambiental Rural. El proyecto busca también incentivar la regularización ambiental de la cadena productiva de madera, pecuaria y soya en los 12 municipios integrantes del programa. Estas actividades son consideradas estimuladoras de la deforestación.

- Beneficiario: TNC Brasil - "The Nature Conservancy do Brasil"

Valor: R\$ 16 millones (US\$ 9 millones)

Resumen: (a) actuación: región Centro-Oeste y Norte del país, en Estados que responden por los más altos índices de deforestación en la Amazonía; (b) acciones: movilización de la comunidad (asociaciones, sindicatos y productores rurales, además del gobierno estatal y federal) en 12 municipios, siete en el Mato Grosso y cinco en Pará, buscando la inscripción en el Registro Ambiental Rural y el monitoreo de la deforestación en la región por medio de imágenes de satélite; y (c) incentivo a la regularización ambiental de la cadena productiva de la madera, pecuaria y soya en los 12 municipios integrantes del programa.

- **Beneficiario:** Instituto Oro Verde - Proyecto Semillas de Portal
Valor: R\$ 5,4 millones (US\$ 3.03 millones)
Resumen: municipio de Alta Floresta (MT). Las acciones son la recuperación de 1,2 mil hectareas de áreas degradadas (recomposición de áreas de preservación permanente y reserva legal); y rescate de la agricultura familiar en seis municipios que conforman el territorio portal de la Amazonía, en el extremo norte de Mato Grosso, por medio de la introducción de sistemas agroflorestales (formas de uso de la tierra que reúnen un conjunto de especies de arboles, cultivos agrícolas y crianza de animales en una misma área y simultaneamente).
- **Beneficiario:** Fundación Amazonas Sustentable (FAS)
Valor: R\$ 19,2 millones (US\$ 10.8 millones).
Resumen: (a) Programa Bolsa Floresta que busca el mantenimiento de 10 millones de hectáreas de florestas, equivalente al 6,4% del territorio del Estado de Amazonas; (b) metodología: pago a las comunidades por los servicios ambientales de mantenimiento de las florestas; y (c) ampliación del número de familias beneficiadas de 6 mil a 10 mil.

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El Fondo Amazonía, propuesto por el gobierno federal con el objetivo de apoyar los esfuerzos de la sociedad brasileña para la continuidad de la reducción voluntaria de la emisión de gases de efecto invernadero resultante de la deforestación y degradación de las florestas (REDD), fue creado por Decreto del Presidente de la República el primero de agosto del año 2008.

Asumir responsabilidades y compromisos es fundamental para que grandes proyectos no se queden en el papel. Además de todo, es preciso profesionalismo, seriedad y dedicación para generar buenos resultados y de calidad.

Las instituciones que combinan esas cualidades contribuyen a la credibilidad de iniciativas innovadoras que inclusive podrían ser multiplicadas globalmente.

El Fondo Amazonía es un proyecto pionero en el mundo. Uno de los primeros mecanismos de REDD (reducción de emisiones por degradación y deforestación), cuenta con una estructura de gobierno inclusivo, que acoge a representantes del gobierno federal, los gobiernos de los estados de la amazonía brasileña comprometidos en el combate a la deforestación, de la sociedad civil y de la comunidad científica.

Para transformar ideas en realidades, en 2009, el BNDES amplió la cobertura de su actuación ambiental con la creación del Área de Medio Ambiente (AMA). La decisión del BNDES de pasar a contar con una área específica para tratar las cuestiones ambientales tomó en cuenta, no solo el reconocimiento de la importancia de Brasil para la preservación del ecosistema planetario, así considerado o el papel estratégico desempeñado por la Amazonía, sino también la necesidad de fortalecer la conciencia ambiental en las empresas y el establecimiento de alianzas de trabajo con el gobierno federal en el combate del cambio climático y en la reducción de la deforestación.

El conjunto de acciones que busca contribuir a la inserción de patrones de desarrollo competitivos, pero también asociados a la sustentabilidad y a una economía de bajo carbono, el Fondo Amazonía es un gran ejemplo, como para que su experiencia sea ampliada o multiplicado en otras partes del mundo.

ANEXO N°1
TABLAS RESUMEN DE LAS DIRECTRICES Y CRITERIOS PARA LA
APLICACIÓN DEL FONDO AMAZONÍA
Consolidación: 26.03.2010

Distribución de los Recursos entre Áreas de Aplicación

Área de Aplicación	Limite de aplicación del total de los recursos disponibles en el año
A. Proyectos del Bioma Amazónico	Sin límite
B. Proyectos en los demás biomas brasileños y en otros países tropicales	20%

Observaciones: el BNDES debe hacer esfuerzos para aplicar recursos en otros biomas y en otros países.

A. Criterios de priorización

Código	Criterio	Bioma Amazónico	Otros Biomas	Otros Países
P1	Geográfico	Proyectos realizados en municipios prioritarios para prevención, monitoreo y combate a la deforestación; Proyectos en los municipios de área de influencia de grandes obras del PAC; Proyectos en los municipios/ regiones con mayor conservación de la cobertura florestal.	No se aplica	No se aplica
P2	Temático	(ver cuadro abajo)	No aplica	No aplica
P3	Diversidad de actores comprometidos	Proyectos que incluyan la articulación y ejecución incluyendo al sector público, sector privado, ONG/movimientos sociales y comunidades locales.	Idem al bioma amazónico	Idem al bioma amazónico. Proyectos que incluyan articulación regional.

P4	Público Objetivo	Proyectos que generan beneficios directos a comunidades tradicionales, asentamientos y agricultores familiares.	No se aplica	No se aplica
P5	Relevancia	Proyectos con mayor potencial de Replicabilidad Proyectos con mayor potencial de impacto (ej. R\$/hectárea de floresta protegida o manejada sustentablemente)	Proyectos que desarrollen e implementen metodología de monitoreo de largo plazo para REDD.	Países con mayor cobertura forestal
P6	Líneas de Aplicación del BNDES	Priorizar los proyectos que contemplen las líneas (a) actividades productivas sustentables y (d) desarrollo científico y tecnológico.	No se aplica	No se aplica

Observaciones:

P1: La definición de estos municipios es realizada de conformidad con el art. 2 del Decreto 6.321/2007. Para 2008, 36 municipios fueron considerados prioritarios por la evaluación del Ministerio de Medio Ambiente (MMA) en 2008.

P6: El BNDES debe hacer esfuerzos para aplicar los recursos en las áreas prioritarias, incluyendo instrumentos de inducción de demanda.

Priorización Temática – BIOMA AMAZÓNICO

Orientación general	Prioridades
Acciones para valorizar la floresta en pie (conservación y uso sustentable)	<ul style="list-style-type: none"> (a) Promoción e incremento en la escala de producción de cadenas productivas de productos forestales madereros y no madereros originados en manejo sustentable de la floresta incluyendo planes de manejo, investigación, innovación, y difusión científica y tecnológica, desarrollo de mercado, entrenamiento y capacitación; (b) Implementación de sistemas de pago por servicios ambientales asociados al incremento o mantenimiento de la cobertura forestal y/o sistemas forestales y agroforestales; (c) Desarrollo e implantación de modelos de recuperación de APPs y Reserva Legal, con énfasis en el uso económico; (d) Consolidación de áreas protegidas, en especial las Unidades de Conservación de Usos Sustentables y Tierras Indígenas;
Acciones para promover ordenamiento territorial y regularización de la tierra	<ul style="list-style-type: none"> (e) Destino de las Florestas Públicas no Destinadas, con prioridad para las florestas comunitarias; (f) Represión de la apropiación de tierras, regularización y ordenamiento de la tierra, de preferencia en áreas con mayor concentración de posesiones o conflictos;
Acciones para estructurar e integrar los sistemas de control, monitoreo y fiscalización ambiental en la Amazonía	<ul style="list-style-type: none"> (g) Apoyo a la estructuración de los órganos estatales responsables por la gestión forestal estadual; (h) Apoyo a la implementación de sistemas municipales de monitoreo y fiscalización ambiental; (i) Estructuración e integración de los sistemas de control de la gestión forestal, de licenciamiento ambiental de las propiedades rurales y de seguimiento de la cadena de custodia de productos agropecuarios y forestales; (j) Ampliación e intensificación de los sistemas de monitoreo de la deforestación y degradación forestal.

Observaciones:

PT- c) – El uso económico de APP solamente será apoyado en los términos de la legislación en vigor.

PT - f) – Regularización de la tierra incluye los procesos de regularización y acompañamiento de esos procesos por la sociedad.

B. Condiciones mínimas para los proyectos

Código	Criterio	Bioma Amazónico	Otros Biomas	Otros Países
C1	Indicadores de resultados	El proyecto debe incluir indicadores de resultados medibles y directamente relacionados con los objetivos del Fondo Amazonía.	Proyecto debe incluir indicadores de resultados medibles y directamente relacionados con la implantación del sistema de monitoreo de deforestación o degradación forestal.	Proyecto debe incluir indicadores de resultados medibles y directamente relacionados con la implantación del sistema de monitoreo de deforestación o degradación forestal.
C2	Proponentes / ejecutores	El proyecto debe incluir anuencia de todos los proponentes y ejecutores, en sus presentaciones.	Idem Bioma Amazónico.	Idem Bioma Amazónico y contar con una participación y/o anuencia del gobierno central del país beneficiario.
C3	Participación Social	Proyectos que incluyen a a comunidades tradicionales y pueblos indígenas deben, obligatoriamente, presentar un documento que compruebe el consentimiento previo de esas comunidades o de sus instituciones representativas.	Proyecto debe contar con una instancia de acompañamiento, necesariamente con participación de entes gubernamentales y de la sociedad civil.	Proyecto debe contar con una instancia de acompañamiento, necesariamente con participación de entes gubernamentales y de la sociedad civil.
C4	Coherencia con áreas temáticas Fondo Amazonía	Proyecto debe encuadrarse en por menos una área temática del Dec. 6.527/20081.	No se aplica.	No se aplica.

C5	Coherencia con el plan federal y los planos estatales de prevención y combate a la deforestación.	Proyecto debe demostrar clara coherencia con acciones previstas en el PPCDA y en los planes estatales de prevención y combate a la deforestación.	No se aplica.	No se aplica.
C6	Coherencia con PAS.	Proyecto debe demostrar clara coherencia con directrices del PAS.	No se aplica.	No se aplica.
C7	Contribución para REDD.	Proyecto debe contribuir directa o indirectamente para ayudar a la REDD.	Idem Bioma Amazónico.	Idem Bioma Amazónico.
C8	Adicionalidad de recursos.	Proyectos deben representar adicionalidades a los presupuestos públicos destinados a las áreas de aplicación del Fondo Amazonía.	Idem Bioma Amazónico.	No se aplica.
C9	Contrapartida.	Debe presentar contrapartida o contribuciones no financieras, demostrando adicionalidades a los recursos tomados junto al Fondo Amazonía y produciendo un efecto multiplicador para los invertidos por el Fondo.	Idem Bioma Amazónico.	Idem Bioma Amazónico.

C10	Base Territorial.	Proyectos deben explicitar su base territorial de aplicación (Estado y, donde es aplicable, municipio)	Proyectos deben necesariamente abordar o monitoreo de las florestas de por lo menos un bioma completo.	Proyectos deben necesariamente abordar el monitoreo de las florestas a nivel nacional.
C11	Publicidad y transparencia.	Proyectos deben contar con mecanismo de divulgación de su implementación por la internet.	Sistema de monitoreo apoyados por el Fondo Amazonía deben ser constituidos con base en plataformas que permitan amplia divulgación, transparencia y acceso a los datos producidos, por medio de internet.	Sistema de monitoreo apoyados por el Fondo Amazonia deben ser constituidos con base en plataformas que permitan amplia divulgación, transparencia y acceso a los datos producidos, por medio de internet.
C12	Sustentabilidad del Proyecto	Presentar estrategias de sustentación de los resultados del proyecto después de la implementación.	Demostración de la capacidad de sustentabilidad económica del proyecto después de la implantación.	demostración de la capacidad de sustentabilidad económica del proyecto después de la implantación.

C13	Desconcentración de los Recursos.	El valor aplicado en cada una de las cuatro modalidades operacionales no debe ser menor que el 10% o mayor que el 40% de los recursos disponibles en el año. El valor desembolsado para un único proyecto no debe sobrepasar el 10% del valor total disponible en el Fondo Amazonía para el año.	Idem Bioma Amazónico.	Idem Bioma Amazónico.
C14	Beneficios de uso colectivo.	Los resultados de los proyectos con fines económicos deben ser de uso colectivo o público, relacionados con: infraestructura productiva de uso colectivo; estudios y levantamientos con resultados disponibles para la colectividad; entrenamiento y capacitación abiertos a la colectividad; desarrollo tecnológico con resultados; abiertos a la colectividad, siempre que sea viable; innovaciones replicables y de aplicación práctica; otros beneficios colectivos identificados en el proceso de evaluación de los proyectos.	No se aplica.	No se aplica.
C15	No sustitución de otras fuentes de financiamiento.	Los recursos del Fondo Amazonía no pueden sustituir a otras fuentes de financiamiento disponibles.	No se aplica.	No se aplica.

Observaciones:

C2 - Proponentes deben ser necesariamente instituciones nacionales de los países tropicales, de acuerdo con las respectivas legislaciones nacionales.

C3 - Proyectos que incluyen el desarrollo de sistemas de monitoreo deben contar con instancia de acompañamiento, necesariamente con participación de entes gubernamentales y de la sociedad civil.

C3 - Las comunidades comprometidas deberán ser explicitadas en el proyecto.
C3 - Proyectos relacionados con las atribuciones de los órganos públicos, o a establecimientos de políticas públicas, no necesitan, obligatoriamente, de la anuencia de los beneficiarios.

C5 – En ausencia de Plan Estadual de Prevención y Combate a la Deforestación no se aplica el criterio.

C9 – En la aplicación del Criterio C9 podrían ser considerados los aspectos siguientes:

- Presupuesto promedio ejecutado en los 2 años anteriores al ordenamiento público invertidos en la acción propuesta;
- Grado de contingencia de los recursos en el presupuesto público para la ejecución de la acción;
- Previsión en los planes plurianuales de gobierno vigentes (PPA).

C9 – Las contrapartidas pueden darse en la forma recursos financieros directamente invertidos en el proyecto o por la oferta de infraestructura, personal y otras formas indirectas, resguardada en la condición prevista en C9.

C11 – El BNDES pondrá a disposición una herramienta estandarizada de integración y divulgación de informaciones actualizadas de la implementación de todos los proyectos.

C. Modalidades de Aplicación de los Recursos

Código	Modalidad	Bioma Amazónico	Otros Biomás	Otros Países
M1	Aplicación directa-inversión.	Aplicaciones realizadas directamente por los ejecutores de los proyectos, inclusive a través de contratación de terceros. Incluye inversiones en construcciones, equipos, entrenamiento y capacitación para el establecimiento de iniciativas.	Idem Bioma Amazónico.	Idem bioma amazónico.
M2	Aplicación directa-costo.	Aplicaciones realizadas directamente por los ejecutores de los proyectos, inclusive a través de la contratación de terceros. Incluye gastos de viaje/misiones de campo, consultorias de persona física o jurídica, materiales de campo, comunicación entre otros.	Idem Bioma Amazónico.	Idem bioma amazónico.
M3	Pago por servicios ambientales.	Pagos realizados a los proveedores de servicios ambientales.	No se aplica.	No se aplica.
M4	Servicios continuados de largo plazo.	Son servicios que deben ser sustentados a largo plazo para obtención de resultados de largo plazo como monitoreo de deforestación o degradación florestal, inventario florestal entre otros.	No se aplica.	No se aplica.
M5	Aplicación indirecta.	Aplicaciones indirectas por intermedio de iniciativas agregadoras de pequeños proyectos, incluidos fondos y otras organizaciones implementadoras de proyectos.	No se aplica.	No se aplica.

Observaciones:

M4 – Los proyectos de servicios continuados podrían ser de hasta 10 años y deberían contar con mecanismos de acompañamiento continuo de su implementación y divulgación pública de sus resultados.

M1 a M4 - Los proyectos pueden incluir el empleo de más de una modalidad.

D. Restricción de Uso de los Recursos

Código	Criterio	Bioma Amazonico	Otros biomas	Otros países
R1	Viaticos o gastos diarios	No podran ser pagados viáticos o gastos diarios para funcionarios públicos (no se aplica esta restricción a actividades de investigación incluyendo instituciones públicas de investigación).	Idem Bioma Amazónico.	Idem Bioma Amazónico.
R2	Pago a personas físicas	No podrán ser efectuados pagos de salarios o cualquier tipo de remuneración a servidores públicos en regimen de dedicación exclusiva en las tres esferas de gobierno (no se aplica la restricción al pago de pasantías de estudio o investigación específicamente relacionadas al proyecto).	Idem Bioma Amazónico.	Idem Bioma Amazónico.
R3	Impuestos y tributos	Los recursos no podrán ser aplicados en pago de tributos o impuestos que no sean inherentes o parte integrante del capital de trabajo o de la inversión realizados por el proyecto (la restricción no se aplica a tributos relacionados a las actividades de los proyectos, como ICMS incluido los precios de los productos; INSS sobre el pago de servicios de pesrsona física, etc.)	Idem Bioma Amazónico.	Idem Bioma Amazónico.

E. Criterios de equidad de la aplicación de los recursos

Código	Criterio	Bioma amazónico	Otros biomas	Otros países
E1	Equidad en la aplicación de recursos por Estado.	Evitar la concentración de recursos de proyectos en un mismo Estado.	Evitar la concentración de recursos de proyectos en un mismo Bioma.	Evitar la concentración de recursos de proyectos en un mismo país.
E2	Equidad por tipo de proponente.	Evitar la concentración de recursos entre los tipos de proponentes: órganos públicos, instituciones de investigación y, organizaciones de la sociedad civil.	no se aplica.	no se aplica.

Observaciones:

E1 - Opción de no establecimiento de indicadores específicos de concentración de recursos en proyectos exclusivos de un Estado, durante el primer año de operación del Fondo Amazonía.

E2 – En el contexto del Fondo Amazonía, incluye a la sociedad civil, Organizaciones No Gubernamentales, representaciones de clase, empresas, y otras instituciones de derecho privado.

F. Limitaciones en la aplicación de los recursos

Código	Criterio	Bioma Amazónico	Otros biomas	Otros países
L1	Proyectos con fines económicos.	a) Participación máxima del Fondo Amazonía: 90% para proyectos que incluyen micro y pequeñas empresas, cooperativas o asociaciones de productores con ingreso operacional bruto anual menor o igual a R\$ 10,5 millones (US\$ 5.9 millones); 70% para proyectos que incluyen medianas empresas, cooperativas o asociaciones de productores con ingreso operacional bruto anual mayor de R\$ 10,5 millones (US\$ 5.9 millones) y menor o igual a R\$ 60 millones (US\$ 33.7 millones); 50% para proyectos que incluyan a grandes empresas, cooperativas o asociaciones de productores con ingreso operacional bruto anual mayor a R\$ 60 millones (US\$ 33.7 millones).	No se aplica.	No se aplica.
L2	Proyectos con fines económicos de apoyo a grupos sociales frágiles (pobres).	b) Participación máxima del Fondo Amazonía, en casos debidamente justificados: 100%	No se aplica.	No se aplica.
L3	Proyectos con fines económicos de Arreglos Productivos Locales (APL) de uso colectivo.	c) Participación máxima del Fondo Amazonía: 90%	No se aplica.	No se aplica.

L4	Proyectos con fines económicos de investigación científica y tecnológica desarrolladas en cooperación entre Instituciones Tecnológicas (IT) y entidades con fines económicos.	<p>d) Participación máxima del Fondo Amazonía: 90% para proyectos que incluyan micro y pequeñas empresas, cooperativas o asociaciones de productores con ingreso operacional bruto anual menor o igual a R\$ 10,5 millones (US\$ 5.9 millones); 80% para proyectos que incluyan medianas empresas, cooperativas o asociaciones de productores con ingreso operacional bruto anual mayor que R\$ 10,5 millones (US\$ 5.9 millones) y menor o igual a R\$ 60 millones (US\$ 33.7 millones) 70% para proyectos que incluyan grandes empresas, cooperativas o asociaciones de productores con ingreso operacional bruto anual mayor que R\$ 60 millones (US\$ 33.7 millones).</p> <p>Los beneficiarios de los recursos financieros del Fondo Amazonía serán las Instituciones Tecnológicas (IT) o Instituciones de Apoyo (IAs). Las empresas y/o demás entidades con fines económicos con interés estratégico en las investigaciones no serán beneficiarias directas de los recursos. Ellas serán intervinientes en las operaciones de financiamiento y deberán aportar contrapartida financiera complementando los recursos del Fondo Amazonía.</p>	No se aplica.	No se aplica.
----	---	--	---------------	---------------

Observaciones:

L1 e L4 – En la hipótesis de inicio de actividades en el propio año calendario, los límites arriba referidos serán proporcionales al número de meses en que la persona jurídica ha ejercido actividad, sin considerar las fracciones de meses.

En los casos de empresas en implantación, será considerada la proyección anual de ventas utilizada en el emprendimiento, teniéndose en cuenta la capacidad total instalada. Cuando la empresa es controlada por otra empresa o pertenece a un grupo económico, la clasificación de aporte se dará considerando los ingresos operacionales brutos consolidados.

L2 – Los resultados económicos que resulten de los proyectos de apoyo a grupos sociales frágiles (pobres) deberán ser distribuidos a los integrantes de estos, independientemente de quien sea el Proponente.

L4 - Institución Tecnológica (IT): persona jurídica de derecho público interno o entidad directa o indirectamente por ella controlada o persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro, que tenga por misión institucional, entre otras, ejecutar actividades de investigación básica o aplicada de carácter científico o tecnológico, así como de desarrollo tecnológico.

L4 - Instituciones de Apoyo (IA): instituciones sin fines de lucro creadas con la finalidad de dar apoyo a proyectos de investigación, enseñanza y extensión y de desarrollo institucional, científico y tecnológico de interés de las instituciones de enseñanza superior y de investigación científica y tecnológica y instituciones creadas al amparo de la Ley N^o.8.958, del 20 de diciembre de 1994, que tengan una misma finalidad.

L4 - Son apoyadas las inversiones realizadas en beneficio de la Institución Tecnológica (IT), con propósito específico de atender a los objetivos del proyecto.

L4 - La participación en la propiedad intelectual y los resultados económicos provenientes de la exploración de las creaciones resultantes del proyecto obedecerá a los dispositivos previstos en la Ley de Innovación (Ley N^o10.973, del 2 de diciembre de 2004). Asimismo, las partes deberán preveer, en contrato, la titularidad de la propiedad intelectual y la participación en los resultados. Esas serán aseguradas, desde que se ha previsto en el contrato, en la proporción equivalente al monto del valor agregado del conocimiento ya existente al inicio de la alianza y de los recursos humanos, financieros y materiales aportados por las partes contratantes en el proyecto.

L4 - Durante la etapa de análisis el BNDES verificará los aspectos relacionados a los derechos de propiedad intelectual resultantes del proyecto de investigación, desarrollo e innovación con el fin de evitar, cuando sea pertinente, prácticas restrictivas de utilización y cesión de esos derechos. Además de los aspectos referidos, el BNDES verificará, también, en la etapa de análisis, los criterios de prorrateo de los resultados financieros del proyecto.

ANEXO N°2

ESTRATEGIAS, METAS Y POLÍTICAS DEL PLAN DE ACCIÓN PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA DEFORESTACIÓN DE LA AMAZONÍA LEGAL - PPCDAM

El Plan de Acción para la Prevención y Control de la Deforestación en la Amazonía Legal, lanzado en el año 2004 como respuesta gubernamental a las crecientes tasas de deforestación en la Amazonía, tiene como objetivo promover la reducción de las tasas de deforestación por medio de un conjunto de acciones integradas de ordenamiento territorial y de la tierra, monitoreo y control ambiental, fomento a actividades productivas sustentables, incluyendo alianzas entre órganos federales, gobiernos estatales, prefecturas, entidades de la sociedad civil y el sector privado.

El PPCDAM incluyó, inicialmente, iniciativas de 13 ministerios, sobre la coordinación de la Casa Civil de la Presidencia de la República, organizadas en tres principales estrategias de implementación, incluyendo:

1. Ordenamiento de la tierra y territorial;
2. Monitoreo y control ambiental; y
3. Fomento a las actividades productivas sustentables.

Actualmente, el PPCDAm está pasando por un proceso de evaluación y revisión debido a la necesidad de actualizarlo frente a los cambios ocurridos en la dinámica de deforestación, a la maduración de las acciones y a los éxitos ya alcanzados en los primeros cuatro años.

Gestión de florestas públicas en las áreas protegidas

Los modelos de gestión de las Florestas Públicas fueron introducidos recientemente en el ordenamiento jurídico brasileño por intermedio de la Ley No.11.284, del dos de marzo de 2006, y comprenden las iniciativas de creación de unidades de conservación, la destinación de florestas a las poblaciones locales y su gestión por intermedio de contratos de concesión florestal. El objetivo mayor de la gestión es garantizar la permanencia de las áreas florestales de dominio del Estado, impidiendo su conversión para uso alternativo y solo dando destino a los recursos florestales, en la forma de reservas, ya sea sobre la gestión comunitaria o empresarial.

La gestión de las áreas protegidas, incluyendo en esas a las UC y las Tierras Indígenas, seguirá los esfuerzos de conservación y protección ambiental del gobierno brasileño, notablemente en lo que se refiere a su integridad, comprometiendo a la comunidad el entorno y estrategias para su sustentabilidad económica y de sus poblaciones.

Objetivos del programa Amazonía Sustentable

El Plan Amazonía Sustentable (PAS) comprende un conjunto de objetivos y directrices estratégicas, elaborados a partir de un diagnóstico actualizado de la Amazonía contemporánea y de sus desafíos, y busca orientar para un nuevo modelo de desarrollo, en el cual las soluciones económicas sean ambientalmente sustentables. Como pacto formado entre los gobiernos estatales y federales su principal objetivo es constituirse como el centro institucional capaz de dar respuestas de largo plazo para los desafíos de la región.

Las directrices estratégicas para el desarrollo sustentable de la Amazonía brasileña, conforme lo propuesto en el Plan, están agrupadas en 4 ejes temáticos:

1. Ordenamiento territorial y gestión ambiental;
2. Producción sustentable con innovación y competitividad;
3. Infraestructura para el desarrollo; e
4. Inclusión social y ciudadanía.

El Fondo Amazonía seguirá las orientaciones del PAS, basando sus inversiones en las metas de reducción de la deforestación de la Amazonía, en sintonía con las estrategias del PPCDA.

INCLUSIÓN FINANCIERA EN LA BANCA DE DESARROLLO
Publicado por la Asociación Latinoamericana
de Instituciones Financieras para el Desarrollo-ALIDE

Lima - Perú



*Asociación Latinoamericana de Instituciones
Financieras para el Desarrollo*

Paseo de La República 3211 Lima 27 - Perú Apartado Postal 3988 Lima 100
Telf: (51-1) 442-2400 Fax: (51-1) 442-8105
E-mail: sg@alide.org.pe Web site: <http://www.alide.org.pe>