



Bemtevi fortalece el microcrédito

a través del capital humano y financiero

Acreditar fomenta pequeños negocios en una de las regiones más pobres de Brasil: la Región Nordeste. Su modelo de negocio está basado en el microcrédito para productores rurales, en su mayoría mujeres. En 2017 inició un proceso de consolidación y búsqueda de financiamiento guiado por Bemtevi.

Bemtevi fortalece el microcrédito

a través del capital humano y financiero



UBICACIÓN:

Regional – Nordeste del Brasil



ALIADOS PRINCIPALES

Acreditar



SECTOR:

Servicios financieros



BENEFICIARIOS FINALES:

- Mujeres
- Emprendedores
- Comunidades rurales



TIPO DE INVERSOR/SILO:

Entidades financieras



MOTIVACIÓN/PROBLEMA A RESOLVER:

Necesidad de capital y apoyo técnico para ONG de microcrédito productivo en el interior de Pernambuco.



APOYO NO FINANCIERO OFRECIDO:

- Gestión y medición del impacto
- Estrategia y/o modelo de negocio
- Gestión financiera
- Gobernanza



DURACIÓN:

2017

– presente



TIPO DE FINANCIACIÓN / RECURSOS INVERTIDOS O DONADOS:

Deuda/Préstamo

USD 39.500

Donación

USD 94.750

IMPACTO CLAVE:



- Rescate y fortalecimiento de la organización Acreditar.
- Desarrollo de una plataforma de donación para mujeres emprendedoras.



ODS ABORDADOS



ANTECEDENTES Y CONTEXTO

Según la Síntese de Indicadores Sociais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística de 2019, 41 % de los habitantes del estado de Pernambuco viven por debajo de la línea de pobreza, con un 11 % en situación de extrema pobreza y rentas inferiores a USD 1,90.

Desde 2006 la ONG Acreditar ha apoyado el desarrollo local en el estado a través de microcrédito. En 2017 atravesaba un momento difícil, con desafíos de gestión y de acceso a capital. También había un cambio estructural en el mercado del microcrédito que afectaba directamente al negocio: en Brasil, los bancos están obligados a direccionar parte de sus carteras al microcrédito. Instituciones regionales o pequeñas, como Acreditar, desempeñaban el papel de distribuir este crédito gracias a su penetración en la zona. Sin embargo, algunos bancos optaron por crear sus propias estructuras de distribución, reduciendo parcialmente la liquidez para los intermediarios. El negocio también dependía de donaciones continuas para inyección de capital y mejoras estructurales. Es en este momento que comienza la relación entre Acreditar y Bemtevi.



DESCRIPCIÓN

Bemtevi es una gestora de inversiones sociales fundada en 2015. Su modelo se basa en el concepto de empresas sociales, de Muhammad Yunus: de un lado, las empresas reciben préstamos sociales, en los que se intercambian intereses por impacto social positivo; del otro, los inversores reciben de vuelta el capital ajustado a la inflación en plazos más largos y pueden participar en el apoyo a los negocios.

Acreditar es una entidad sin ánimo de lucro que estimula una cultura emprendedora en jóvenes y mujeres del Nordeste de Brasil. Busca promover el desarrollo local por medio del microcrédito productivo orientado, el emprendimiento y la educación financiera. Tiene su sede en Glória de Goitá, ciudad de 30 mil habitantes y opera también en otros seis municipios del Agreste y Zona da Mata Pernambucana: Feira Nova, Lagoa do Itaenga, Chã de Alegria, Vitória de Santo Antão, Gravatá y Pombos. Acreditar es coordinada por Lilian do Prado.

“Lilian es de Glória de Goitá, salió de un curso de formación con la idea de que debía apoyar a la región, a sus mujeres, para que no se muden de municipio. La organización nace con una mirada clara sobre cómo apoyar a ese público y ella conoce de forma muy profunda su región. Esto los distingue de otros microcréditos”. Fernando A. Simões Filho, socio director de Bemtevi.



IMPLEMENTACIÓN

Bemtevi ha estructurado un proceso propio de apoyo a organizaciones de propósito social (OPS) que comienza con ofrecer apoyo no financiero antes del momento de la decisión de ofrecer un crédito. Esta etapa es denominada “Jornada de Maduración” y tiene lugar entre las fases iniciales de vinculación, diagnóstico y mapeo, y de aprobación de los préstamos.

“Esta jornada ayuda a madurar el negocio durante 6 a 8 meses en promedio. Luego aprobamos el préstamo dentro de nuestro comité, con metas de impacto. Y después viene el seguimiento de indicadores y ayuda al emprendedor.” Eduardo F. Pedote, socio director de Bemtevi.

El diagnóstico inicial en el caso de Acreditar mostró que el negocio se dirigía hacia la falta de liquidez, con los resultados negativos agotando el fondo de reserva. La solución pasaba por una inyección de capital y por mejoras en el proceso de gestión.



Bemtevi ha estructurado un proceso propio de apoyo a negocios sociales que comienza con ofrecer apoyo no financiero antes del momento de la decisión de ofrecer un crédito.



Financiamiento a la medida

El negocio tenía dos desafíos financieros principales: uno de flujo de caja, con la necesidad de alargar sus plazos de pago, y otro de ingresos, pues se estaba reduciendo poco a poco el capital de trabajo.

Para el primero Bemtevi realizó un préstamo de dos años, con intereses que se van reduciendo según se cumplan metas de impacto social. Dentro del mecanismo hay franjas de cumplimiento de metas y una determinada tasa de intereses a ser pagada por la empresa en cada una. El valor prestado fue de BRL 150.000 (USD 39.500).

Porcentaje de cumplimiento de las metas de impacto social	Tasa de Interés a ser pagada por el préstamo
Del 0 % al 49,9 %	12 % al año
50 % al 59,9 %	8 % al año
60 % al 69,9 %	6 % al año
70 % al 79,9 %	4 % al año
Por encima del 80 %	Sin intereses

Las metas de impacto social vinculadas al préstamo derivan de la teoría de cambio muchas veces desarrollada por primera vez durante la jornada de maduración. En ella se definen hasta quince indicadores sociales, ambientales y financieros que son reportados mensualmente desde el comienzo de la vigencia del préstamo. Finalmente se calcula un Índice de Atención de Impacto, que se pondera en conjunto con los indicadores y permite los cálculos con descuentos como los de la tabla anterior.

En el caso de Acreditar, se trata de cuatro grupos de indicadores: i) Gestión y procesos; ii) Fortalecimiento económico y financiero; iii) Gestión emprendedora; y iv) Empoderamiento: personal, relacional y colectivo. Algunos ejemplos de indicadores acompañados son: cumplimiento, número de personas atendidas, monto prestado, porcentaje de mujeres en la base de clientes, aumento de facturación, aumento de renta de las familias y mejora en la percepción de valor de las mujeres dentro de sus casas y en la comunidad.

Para el segundo desafío, se requirió una donación de cerca de BRL 360.000 (USD 94.750). A tal fin, Bemtevi apoyó a Acreditar en una ronda de conversaciones con inversionistas y otros apoyos potenciales, presentando un plan de negocios y los indicadores de impacto.

Tras el éxito original, Acreditar consiguió captar más de BRL 325.000 (USD 85.500) en donaciones de terceros.



Las metas de impacto social aparejadas al préstamo derivan de la teoría de cambio muchas veces desarrollada por primera vez durante la jornada de maduración.

En el transcurso del exitoso proceso de captación con Bemtevi, apareció una petición específica de la clínica MB Dermatología, que quería lograr que mujeres de alta renta, las cuales son parte importante de su clientela, contribuyeran para que Acreditar hiciese préstamos a mujeres de su región. La clínica, Bemtevi y Acreditar se unieron en la creación del Proyecto Amadrinar (Projeto Amadrinhar).

El sitio web del proyecto permite la donación a Acreditar y crea una serie de posibilidades de interacción entre donantes y mujeres atendidas por la ONG. El proyecto fue lanzado en el primer trimestre de 2020.

Apoyo no financiero

“Ellas ya estaban muy bien organizadas en lo operativo, el riesgo y el crédito. Pero no trabajaban mucho la previsión. Hay que mirar hacia los próximos tres meses, tener rutinas de planificación. Aparte de eso, había algunos problemas como el de mezclar cifras de distintos sectores, lo cual entorpecía la gestión y el seguimiento”. Eduardo F. Pedote.

Para dar apoyo en el proceso de maduración, Bemtevi articula mentores e inversores con experiencia en el sector del negocio. En este caso se involucraron personas con conocimientos de finanzas y del sector bancario, que ayudaron también en el diseño de la solución financiera.

Se desarrolló un plan de negocios, con modelos financieros e indicadores alineados a la teoría de cambio, que sería utilizada a continuación para ayudar también en el proceso de captación. Aparte de eso, el liderazgo del negocio pasó por un proceso de aprendizaje de su propio negocio, organizando las finanzas y comprendiendo mejor cada parte del mismo. Ese proceso comenzó en 2017 con el estudio del primer préstamo, aprobado en abril de 2018.



RESULTADOS

Los desafíos a los que se enfrentó Acreditar al comienzo del proyecto, en 2017, parecen superados.

“Operacional y financieramente fue un éxito total. Ellas pasaron a tener el negocio bajo control, la certeza de que estaban generando los resultados para pagar cuentas. Consiguieron alcanzar el equilibrio financiero y también hacer otras captaciones. Hubo un giro motivacional en la empresa, comenzaron a creer más en sí mismas”. Eduardo F. Pedote.

Con el éxito operacional, también el impacto del proyecto se estabilizó, llevándose a cabo más préstamos para más familias. Con una meta de realizar 25 préstamos por mes, el negocio concedió cerca de 38 préstamos por mes; financieramente, fueron concedidos BRL 2,2 millones (USD 580.000) en el mismo intervalo, siendo la meta inicial de BRL 1,5 millones (USD 395.000). De esta manera, se percibió un aumento en el nivel de renta y ahorro de las familias, aparte de una mayor participación comunitaria de las mujeres.

En términos de impacto, es relevante una observación hecha por Bemtevi:

“El microcrédito puede ser perjudicial, al endeudar a quien no lo necesita. Acreditar tiene mucho cuidado con eso. La persona quiere comprar una máquina y ellos van a conocer el negocio y hacen un esfuerzo para entender en qué se va a usar ese dinero. El microcrédito no es a una tasa tan buena, el diferencial es el plazo corto y eso tiene que planearse bien”. Eduardo F. Pedote.



APRENDIZAJES Y PERSPECTIVAS

Unos de los aprendizajes principales ha sido la posibilidad de incidir profundamente en la gestión, incluso tratándose de un negocio con más de quince años de existencia, con respeto a la cultura desarrollada empíricamente.

En la visión de los líderes de Bemtevi hay un alto potencial de replicación del proceso, siempre y cuando se tomen ciertos cuidados en la definición de los mecanismos financieros. Primero, hacer el trabajo de maduración, aprender sobre el negocio y desarrollar con el liderazgo las habilidades y rutinas necesarias para a continuación hacer las definiciones sobre financiación.

“Muy importante llevar a cabo la fase de vinculación, entender el camino y desde ahí sí entender el mecanismo. Puede ser 100 % donación y funcionar. No es en todos los proyectos que vamos a poder dar préstamos. Pero tener un préstamo crea un desafío que cambia el negocio. Tener las dos puntas es saludable, cuando sea posible.” Eduardo F. Pedote.

Finalmente, un punto crucial para la buena vinculación de Acreditar al modelo de Bemtevi estuvo en la claridad sobre los valores e intenciones de cada agente. El modelo de negocio de Acreditar encaja en la tesis de impacto de Bemtevi, así como Bemtevi aporta un apoyo que tiene sentido para una organización que reinvierte sus rendimientos.

“Tiene que haber coherencia entre los recursos y el modelo de negocio. Ellos son un negocio social y una ONG. Bemtevi hizo un préstamo y Acreditar solo va a devolver el capital. Ahí voy a aportar un recurso de donación para ayudar a cerrar brechas.” Fernando A. Simões Filho, socio director de Bemtevi.



El modelo de negocio de Acreditar encaja en la tesis de impacto de Bemtevi, así como Bemtevi aporta un apoyo que tiene sentido para una organización que reinvierte sus rendimientos.