PARAGUAY

Segundo Programa de apoyo a la modernización del Crédito Agrícola de Habilitación

PR-T1096

TERMINOS DE REFERENCIA

Consultoría Individual para el desarrollo e implementación de nuevas técnicas de financiamiento, para ampliación de la cobertura de los servicios del CAH.

Antecedentes

I.1 El Gobierno de Paraguay ha solicitado al Banco un apoyo relacionado a un mejor funcionamiento del sistema financiero rural y, en particular, a la reforma del Crédito Agrícola de Habilitación (CAH). El sector rural en Paraguay, como en otros países de la región, presenta retos particulares para ampliar la frontera de servicios financieros formales. Actualmente, el segmento de productores y empresarios rurales de mayores ingresos y rentabilidad es cubierto por intermediarios privados, a través de bancos, sociedades financieras y cooperativas, así como por el Banco Nacional de Fomento, empero la atención del segmento de pequeños productores o de bajos ingresos ha recaído fundamentalmente en el CAH.

I.2 El CAH enfrenta un posible problema de descapitalización y de insostenibilidad financiera a mediano plazo, ocasionado en parte por un elevado índice de morosidad y excesivos costos operativos que no alcanzan a ser cubiertos por las tasas de interés activas. La cartera es muy concentrada en términos de actividades. En cuanto a sus fuentes de fondeo, se limitan a aportaciones gubernamentales y un préstamo internacional.

I.3 Asimismo, enfrenta una serie de restricciones o debilidades institucionales, particularmente en materia de su gobierno corporativo y estructura organizacional, recursos humanos, contabilidad, tecnología en sistemas, administración de riesgos, procesos de gestión de créditos (desde el otorgamiento hasta la recuperación), así como la falta de una supervisión externa efectiva. Lo anterior conlleva a que la imagen pública de la institución se haya deteriorado.

I.4 El gobierno ha impulsado un proceso de fortalecimiento institucional del CAH para orientarlo hacia una entidad de microfinanzas para el sector rural y desea embarcar en una reforma integral del mismo que permita cumplir su misión, guiada bajo los siguientes principios: i) subsidiariedad respecto de la actividad del sector privado, atendiendo los nichos viables no cubiertos por éste, ya sea por la rentabilidad o riesgos de los proyectos, el tamaño de los productores o su dispersión geográfica, y, en su caso, compitiendo lealmente; ii) sostenibilidad financiera de manera que garantice su permanencia como entidad especializada en microfinanzas y minimice el costo gubernamental; iii) regulación mediante una normativa equivalente a las Sociedades

Financieras, que no le suponga ninguna ventaja competitiva respecto de éstas; iv) supervisión efectiva de la Superintendencia de Bancos; y v) con la capacidad de fomentar la formalización progresiva de los potenciales sujetos de créditos existentes, pero desde fuera de su balance.

I.5 El Banco, con el objetivo general de fortalecer el sector productivo rural paraguayo a través de una mayor penetración y calidad de los servicios financieros disponibles, ha considerado un apoyo al CAH con el propósito de abordar la reforma institucional del CAH para transformarla en una entidad financiera eficiente y sostenible en el apoyo a los productores de bajos niveles de ingresos y microempresarios rurales, al construir las bases técnicas organizacionales que permitan una gestión más eficiente. Se define al CAH como una institución financiera no tradicional, ya que atiende a un sector con ingresos variables (no asalariados) y productos estacionales, y con un tipo diferente de capacidad y cultura de pago.

I.6 Se ha realizado un diagnóstico de la institución y se ha detectado que la institución carece en su estructura un área especializada en otorgar préstamos, formular políticas crediticias, planificar la asignación de los recursos crediticios, velar por las normas y controlar la calidad de la cartera, constituir las previsiones necesarias, gestionar y controlar el cobro administrativo, y la recuperación de los préstamos en sede judicial.

I.7 Por otra parte, se ha detectado que carece de un sistema para desarrollar e implementar nuevas metodologías operativas y de gestión comercial que permitan innovar la forma de prestar servicios microfinancieros.

I. Objetivos de la Consultoría

Apoyar a la institución en el desarrollo e implementación de nuevas técnicas de financiamiento y la ampliación de la cobertura de los servicios ofrecidos por el CAH, con una medición del riesgo adecuado al sector.

II. Características de la Consultoría

III.1 **Tipo consultoría**: Individual

III.2 **Duración**: se estima un esfuerzo de 20 días de trabajo por mes, en un plazo máximo de 3 meses.

III.3 **Lugar principal de trabajo**: República del Paraguay, particularmente en el Crédito Agrícola de Habilitación, pudiendo además realizar trabajos desde su oficina particular.

III.4 **Costo de la Consultoría: 17.000 US$**, impuestos incluidos.

I.V. Calificación

IV.1 Los requisitos mínimos:

a) Profesional universitario en ingeniería, administración economía, finanzas o carreras afines,

b) Experiencia General: como mínimo 10 años de experiencia profesional, contabilizados a partir de la obtención del título universitario.

c) Deberá acreditar como mínimo: (i) tres (3) experiencias en servicio de consultoría o trabajo realizado con una duración no menor de seis (6) meses o año trabajo en el desarrollo de Programas de Créditos en los ámbitos de Microfinanzas rurales en instituciones financieras similares al CAH y/o desarrollo de políticas y estrategia comercial, desarrollo de productos y plan de marketing en instituciones bancarias o instituciones micro financieras (ii) una (1) experiencia en consultorías de asesoramiento o trabajos realizados no menos a seis (6) meses o año trabajo en trabajos de asesoramiento en actividades diferentes al indicado en el inciso (i).

V. Actividades

A. Diseño del producto Leasing para el desarrollo de un sistema de arrendamiento financiero para clientes del CAH, que incluya:

a. Definición del mercado objetivo.

b. Determinación de las características específicas del producto y su modalidad operativa.

c. Diseño e implementación de estrategias de llegada a los clientes y apoyo a la venta (publicidad)

d. Diseño de proceso de captación y fidelización de nuevos clientes, que respondan a cada zona para los diferentes productos y servicios.

e. Determinación de costos y precios de productos y servicios financieros

B. Diseño un sistema de garantías a través de uno o más instrumentos como los fondos de Garantia , que respalden el financiamiento de las inversiones realizadas por los clientes con los créditos otorgados por el CAH

a. Definición, características y objetivos del instrumento de garantía de la cartera de crédito.

b. Determinación de la modalidad operativa básica

c. Proyección de la utilización del mismo, determinando aportes, cobertura, adicionalidades, costos y beneficios.

d. Reaseguro de los fondos con compañías de seguro.

C. Diseño y desarrollo operativo de un mecanismo fiduciario y/o de origen presupuestario para el desarrollo adecuado del Producto Financiero Factoring del CAH.

i. Determinación de las características específicas del producto/s, mercado objetivo y su modalidad operativa

ii. Estrategia comercial y de Marketing específico

iii. Determinación de costos y precios del producto y servicios conexos.

f. Capacitación

Capacitar a los actores claves en el proceso de implementación de las nuevas herramientas generadas dentro del CAH.

Todo lo desarrollado debe ser en caso de que así lo requiera, compatible y aplicable con el sistema informático del CAH. Asimismo, se deberá revisar la actual estructura interna del CAH.

VI. Informes y Desembolsos

VI.1 El consultor deberá entregar:

a. Un Plan de Trabajo y Cronograma de Actividades debidamente calendarizado, en un plazo de hasta quince días de firmado el contrato.

b. Diseño del producto Leasing para el desarrollo de un sistema de arrendamiento financiero para clientes del CAH

c. Diseño un sistema de garantías a través de uno o más instrumentos como los fondos de Garantia, que respalden el financiamiento de las inversiones realizadas por los clientes con los créditos otorgados por el CAH.

d. Diseño y desarrollo operativo de un mecanismo fiduciario y/o de origen presupuestario para el desarrollo adecuado del Producto Financiero Factoring del CAH.

e. Informe de las capacitaciones realizadas e Informe Final.

VI.2 Los desembolsos se efectuarán de la siguiente manera:

a. 30% a la firma del contrato y presentación de los documentos mencionados en el punto a del Apartado ***VI Informes y Desembolsos***,

b. 40% a la entrega de los documentos mencionados en el punto b, c y d del apartado ***VI Informes y Desembolsos***, con previa conformidad de la institución.

c. 30% a la entrega de los documentos mencionados en el punto e del apartado ***VI Informes y Desembolsos***, con previa conformidad de la institución, debiendo recibir respecto a este último la no Objeción Correspondiente por parte del BID.

VII. **Coordinación**

La coordinación y evaluación de los trabajos de la consultoría estará a cargo de la Gerencia de Servicios, con el soporte administrativo de la Unidad Ejecutora del Programa y bajo la supervisión de la representación del Banco en Asunción, República del Paraguay.