



CASO DE ÉXITO

TCB: La Plataforma Tecnológica para todos...

Caso: Microfinanciera Rural Campesina, S. A. de C. V. SOFOM, E. N. R. (MIRUCA), fue creada en 2008, y requería una sistema de operación robusto por el número de clientes proyectado y por la frecuencia de pagos semanal que la metodología de crédito de banca comunal establece.

Situación: Durante 2008 y parte de 2009, la única opción fue registrar y controlar la cartera en tablas de Excel, con los consecuentes problemas en la oportunidad y en la calidad de la información. MIRUCA, contrató a inicios de 2009 a un Despacho Externo que se dio a la tarea de investigar 4 opciones, dos nacionales y dos internacionales, concluyendo que la PT de BANSEFI era la mejor opción, por lo robusto del sistema y por el costo accesible (por uso).

Sector: SOFOM, E. N. R, atendiendo con microcrédito al sector de bajos ingresos rural y urbano, preferentemente mujeres microempresarias.

Solución: A partir del mes de agosto de 2009 –en que se inicia la operación con Temenos Core Banking (TCB)- se inicia una nueva etapa, dando mayor certidumbre y oportunidad en la información de cartera, tanto a los niveles operativos como directivos; además se implantó a fines de 2010 un sistema de planeación empresarial de recursos (ERP, por sus siglas en inglés), con lo que se facilita la operación-administración de la empresa de manera integral.

Beneficios: Se logró contar con información confiable y oportuna, con todo el detalle requerido, al poder utilizar el reporteador Business Objects del TCB, apoyando a las áreas de promoción, crédito y recuperación, con información especializada que se requiere para una mejor gestión del negocio.

Perfil de la Sociedad: Microfinanciera Rural Campesina, S. A. de C. V., SOFOM, E. N. R. se constituyó el 24 de junio de 2008, enfocada al microcrédito a mujeres del medio rural de manera predominante, en los estados de San Luis Potosí, Hidalgo, Estado de México, Morelos y Veracruz. El número de contratos de crédito acumulado es de cerca de 3,000, con un promedio de 10 personas por asociación comunal.

El problema: De acuerdo con el plan de negocios aprobado, la Sociedad se planteó un crecimiento fuerte en la colocación de microcrédito en 2009, por lo que era una prioridad encontrar y contar

con un sistema de control de cartera confiable y de un costo accesible para MIRUCA. Simplemente, sin un sistema automatizado, era imposible controlar la cartera, y por lo tanto la gestión de cobranza y otras actividades no serían eficiente ni eficaces. Además por el alto nivel de uso de personal que implica la tecnología de banca comunal, era necesario contar con una herramienta para la administración de los gastos, las compras, inversiones, etc., de la empresa, por lo que se requería contar un sistema ERP, a fin de reducir los costos de administración y dar un servicio confiable y oportuno, sobre todo al personal de campo.

La Adopción: Una vez que el Despacho Externo contratado, nos dio el dictamen en el sentido de que lo que más convenía a MIRUCA era el TCB de Bansefi, se hizo la gestión para adoptar el sistema, y para la implementación de la solución se estableció un Plan de Trabajo formal con el apoyo valioso de un Despacho Habilitado por BANSEFI. Los pasos en resumen fueron los siguientes: Un curso en línea sobre TCB para todo el personal, capacitación in-situ al personal directamente involucrado en la operación del sistema, se supervisó y controló el proyecto a base de reuniones semanales de trabajo con la participación de MIRUCA-DESPACHO-BANSEFI, estableciéndose dos grupos de trabajo, uno Directivo y otro Operativo. Cabe mencionar que por lo robusto del Sistema, afortunadamente se contó con soporte extendido, que permitió al personal de MIRUCA reafirmar sus conocimientos en la práctica.

Beneficios: Obtención de estados financieros antes del día 10 de cada mes, información especializada para el área de cobranza a fin de hacer una mejor gestión de recuperación, se facilitó el control de la cartera ya que se creció de 20 créditos por mes a más de 200 créditos grupales por mes, con frecuencia de pago semanal; siendo imposible manejar con calidad y oportunidad el volumen de cartera, por medio de tablas de Excel.

¿Por qué eligió a BANSEFI? Se contrató un despacho que analizó 4 sistemas, dos nacionales y 2 de América del Sur. Se seleccionó básicamente por tres razones: Accesible en cuanto a costo (pago por uso), sistema robusto y completo, que se adapta a los planes de la empresa, en el sentido de transformarse en SOFIPO en el mediano plazo, y el servicio, que se ofrece, que va ligado a la misión de Bansefi.