

BlueOrchard[®]
Microfinance Investment Managers

REVISIÓN ANUAL 2007

**INVERSIONES COMERCIALES EN
INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS
CON RESULTADOS SOSTENIBLES**

Misión de BlueOrchard

BlueOrchard, líder mundial en la gestión comercial de inversiones microfinancieras, está constituida por dos compañías: BlueOrchard Finance S.A., que otorga créditos a instituciones microfinancieras (IMF) desde 2001, y BlueOrchard Investments, que desde 2007 invierte en el patrimonio de IMF y en redes de microfinanzas.

Nuestra Misión

La misión de BlueOrchard es promover las inversiones privadas en proyectos y empresas que contribuyen al desarrollo sostenible de iniciativas microempresariales en economías emergentes.

Nuestra filosofía

Creemos firmemente que las inversiones microfinancieras pueden producir resultados/rendimientos sociales y financieros de manera simultánea. Es por ello que las microfinanzas son una herramienta poderosa para aliviar la pobreza y para el desarrollo económico, y una nueva clase de activo muy atractivo, digno de ser incluido en cualquier estrategia de cartera de inversiones diversificada.

...y nuestro enfoque

Proporcionamos soluciones innovadoras para colocaciones en el sector microfinanciero a nivel mundial, salvando la brecha entre los mercados de capital y las microfinanzas. Como resultado de ello, creamos rendimiento de las inversiones a la vez que contribuimos al crecimiento del sector microfinanciero y al éxito de millones de microempresarios.

Creemos en crear valor a través de sólidas relaciones otorgando créditos y capital a las IMF durante todas las etapas de su desarrollo, desde empresas recientemente creadas hasta instituciones bancarias bien establecidas. Compartimos su misión de prestar servicios financieros a comunidades económicamente excluidas y consideramos que esta cooperación es nuestro principal medio para lograr este objetivo.

Nuestros valores

Damos gran importancia a nuestra capacidad para innovar. Valoramos nuestra integridad y consistencia. Creemos en establecer la confianza a través de la transparencia. Trabajamos con afán y entusiasmo.

Venta de frutas y verduras y manejo de transportes públicos – Perú



María tiene 63 años de edad y vive en un barrio periférico de Lima, Perú, con su esposo Roberto y sus 10 hijos. Es una cliente fiel e intachable de la institución microfinanciera Edyficar. María tiene un pequeño puesto de verduras en un mercado local. Gana un equivalente de aproximadamente US\$ 1,600 al mes con una ganancia neta mensual de US\$ 550 en el mercado de verduras. Ella y su esposo solicitaron un último préstamo de S/. 7,000 Nuevos Soles (equivalente a aproximadamente US\$ 2,000) a Edyficar por un periodo de 18 meses en marzo de 2008 para reparar un minibús que se utilizará para transporte público en su vecindario. Según María, *"Cuando uno sabe cómo programarse y organizarse en la vida, todo es posible. Es así que gracias a estos préstamos, obligaciones que hemos podido cumplir, hemos logrado mejores resultados en nuestro negocio, incrementando nuestros ingresos y brindando una mejor calidad de vida a mi familia, aún tengo dos hijos que asisten a la universidad y gracias a las mejoras en el negocio pueden continuar con sus estudios."*

"Necesitamos reconocer la realidad de las múltiples aspiraciones de los seres humanos. Para hacerlo, tenemos que crear un nuevo tipo de actividad económica que persiga otros objetivos, distintos a la maximización de utilidades - una actividad económica íntegramente dedicada a la solución de problemas sociales y ambientales." - Mohammed Yunus, Premio Nóbel de la Paz

Mensaje del Presidente del Directorio

Desarrollos y logros de 2007

El sector microfinanciero continúa ofreciendo grandes oportunidades para aumentar la participación económica y el progreso social para los pobres. El crecimiento exponencial del sector está motivado por la creciente demanda de aquellos que buscan medios para dirigir pequeñas empresas y un interés creciente de los inversionistas. El número de otorgantes de préstamos está aumentando en 25% al año, y las existencias de inversión de capital extranjero se triplicaron a US\$ 4 mil millones de 2004 a 2006, de acuerdo con un reciente estudio realizado por el Centro para el Estudio de la Innovación Financiera.¹ El Banco Mundial informa un auge sin precedentes con la afluencia de capital extranjero invertido en no menos de 40 fondos microfinancieros durante los últimos 3 años y un constante crecimiento del sector global del 40-50% anual durante los últimos 20 años. Actualmente existen entre 5-10,000 instituciones microfinancieras (IMF) a nivel mundial, de las cuales aproximadamente 300 son instituciones sostenibles, con unas 50 a 100 instituciones nuevas que alcanzan resultados sostenibles cada año².

Como consecuencia de su expansión, el sector se está enfrentando a crecientes expectativas que deben satisfacerse dando especial atención a la calidad de las carteras, al rigor operativo y a la presentación de informes y responsabilidad de rendir cuentas transparentes. En resumen, es necesario que el sector emprenda el futuro con un gobierno corporativo altamente calificado y una gestión profesional eficiente.

Las actividades de 2007 de BlueOrchard y los consiguientes resultados presentados en esta revisión anual dan testimonio de la historia de éxito microfinanciero. El crecimiento espectacular de la compañía demuestra su capacidad para ofrecer productos y servicios de alto nivel para inversionistas comerciales a la vez que abastecen negocios sostenibles dirigidos por gente y comunidades excluidas de los servicios financieros "tradicionales". Las

perspectivas continúan siendo muy prometedoras, en particular desde que se han dado las bases para un desarrollo comercial sólido: se obtuvo nuevo personal altamente calificado y motivado para complementar el equipo; se consolidaron relaciones con socios estratégicos especialmente en los sectores bancario y de calificación; los inversionistas institucionales muestran su confianza y colocan su dinero en fondos manejados por BlueOrchard con más frecuencia; y, finalmente, se está ampliando la red de las IMF de alto nivel con las que trata la compañía.

Retos y objetivos para 2008

El principal reto para BlueOrchard surgirá precisamente de su rápido crecimiento y su posición de liderazgo en el campo de microfinanzas comerciales donde competirá cada vez más con jugadores de ligas mayores. Por cierto, los bancos comerciales y las compañías financieras principales se están involucrando cada vez más en el sector microfinanciero, atraídos por las ventajas de obtener rendimientos estables de inversiones responsables. BlueOrchard tendrá que demostrar su valor agregado a través de su profundo conocimiento de la industria y sus excelentes conexiones con ésta; su dominio del negocio; su capacidad para innovar mientras controla los riesgos; y, por último pero no menos importante, su inquebrantable compromiso con los objetivos socio-económicos del sector microfinanciero.

Las microfinanzas comerciales se han establecido como un enfoque efectivo para apoyar el desarrollo en economías emergentes. Abren una ventana crucialmente importante para incluir comunidades aisladas y sin recursos en el crecimiento global – siempre y cuando su expansión esté equilibrada con un verdadero compromiso social y una rigurosa gestión.

BlueOrchard dedicará sus recursos y experiencia a alcanzar su expansión, maximizando las oportunidades existentes y explorando nuevas posibilidades mientras maneja de manera responsable la exposición de sus activos. Estamos decididos a seguir manteniendo nuestro ritmo de crecimiento sin comprometer nuestra calidad profesional o nuestra creencia en un mundo más justo para todos.

Les agradecemos su continua confianza y compromiso,

Ernst A. Brugger
Presidente del Directorio

¹ "Microfinance Banana Skins 2008", Centro para el Estudio de la Innovación Financiera, 2008.

² "Foreign Capital Investments in Microfinance", Rielle et Foster, CGAP, Feb. 2008. Arnaud Ventura, Vicepresidente de PlaNet Finance, cuenta con aproximadamente 100 fondos de microfinanzas especializados, de los cuales 50-70% se manejaron en Europa (ref. Bilan, 23.04.2008).

Una rápida mirada al año 2007

Logros en 2007

- Crecimiento espectacular en actividades: El total de activos bajo la gestión de BlueOrchard Finance S.A. crecieron más de 80% desde el año anterior llegando a US\$ 680.3 millones al 31 de diciembre de 2007; se recaudó cerca de US\$ 100 millones más que en 2006 para Dexia Micro Credit Fund (DMCF), principalmente debido a más inversiones institucionales (especialmente en fondos de jubilación).
- Rendimientos financiero y social estables: Las amplias diversificaciones geográficas y sectoriales de las carteras bajo gestión equilibran riesgos, aumentan independencia de los mercados financieros principales y permiten una participación en profundidad con los microempresarios financieramente marginados, de los cuales más de la mitad son mujeres, más de un tercio rurales, y prácticamente uno de cada cinco se desempeñan en el sector agrícola.
- Innovación y sofisticación de productos y servicios: Tres ejemplos importantes: BlueOrchard Investments fue creada para manejar el nuevo fondo BlueOrchard Private Equity Fund con un primer cierre de ejercicio de US\$ 34 millones en diciembre de 2007; se completó exitosamente la tercera y más grande obligación de deuda garantizada (CDO) y se recibió por primera vez una calificación de agencia principal (BOLD 2 para US\$ 110.2 millones); se colocaron préstamos de monedas locales por un valor aproximado de US\$ 90 millones.
- Gestión concentrada y eficiente: La compañía revisó sus objetivos corporativos claves, modernizó sus estrategias y estableció un plan de acción de 3 años para ser implementado con la asistencia gratuita de McKinsey; especialmente para mejorar los estudios de impacto social, benchmarking, comunicaciones internas y externas y capacidades de recaudación de dinero.
- Competencia, capacidad y proximidad: Nuevo personal, a saber, un jefe de operaciones y un director de gestión de riesgos, fueron contratados para completar el equipo y se estableció una nueva oficina regional en Lima, Perú.
- Triple resultado final: BlueOrchard decidió incrementar las acciones de su compañía en asuntos ambientales. Para 2007, BlueOrchard compró bonos de carbono de *myclimate* para neutralizar el impacto del carbono que producen los viajes por avión de su personal y el consumo de energía de su casa matriz en Ginebra. La compañía también estableció medidas de eficiencia interna para limitar su consumo de energía. BlueOrchard se mantendrá activamente comprometida en mejorar su comportamiento ecológicamente responsable.

Granjas avícolas – Bosnia y Herzegovina



Bozdar, de 50 años de edad, es propietario de una granja avícola en Lukavica, cerca de Sarajevo (Bosnia y Herzegovina). Primero solicitó un préstamo de 5,000 Marcos Convertibles (aproximadamente EUR 2,500) en 2002 para comprar 480 pollos y comenzar un pequeño negocio de crianza de pollos. Actualmente, la cantidad de pollos de Bozdar se ha duplicado. Los ingresos no son siempre estables y los precios de los alimentos han subido últimamente, de manera que esta actividad adicional está ayudando a Bozdar y a los cuatro miembros de su familia a cubrir sus gastos. Los huevos se venden a los mercados locales y Bozdar también vende algunos pollos a una fábrica cercana. Desde su primer préstamo, Bozdar ha solicitado préstamos de manera regular a Mikrofin para comprar granos para las aves y adquirir nuevo equipo. Un préstamo lo ayudó a reparar el corral, lo cual le costó 20,000 Marcos Convertibles (aproximadamente EUR 10,000). Estas mejoras eran necesarias para tener un mejor control de la temperatura y aislar el edificio durante el invierno. Actualmente, el préstamo de Bozdar con Mikrofin lo está ayudando a financiar la mitad de la compra de un nuevo lote de pollos.

CEO de BlueOrchard Finance S.A. – Resultados y Objetivos

Informe general

El año 2007 produjo excelentes resultados para BlueOrchard Finance S.A., ya que los activos bajo su gestión crecieron de US\$ 373.4 millones (CHF 448.0 millones de Francos Suizos) a US\$ 680.3 millones (CHF 766.4 millones de Francos Suizos) y el personal aumentó de 13.5 a 19.5 personas.

El año también fue fértil en nuevos logros para BlueOrchard:

- El establecimiento de un nuevo fondo de capital para invertir en instituciones microfinancieras en asociación con Jean-Philippe de Schrevel en diciembre de 2007 (La gestión de BlueOrchard Investments del Fondo de Capital Privado de BlueOrchard, ver página 9).
- Hubo un importante avance hacia la recaudación de más fondos para Dexia Micro Credit Fund (DMCF), que aumentó más del doble llegando a US\$ 294.5 millones a fines de 2007 confirmando de esta manera su condición como el fondo más grande dedicado exclusivamente al sector microfinanciero a nivel mundial. El DMCF manejado por BlueOrchard recibió la calificación LUXFLAG al ser considerado como uno de los tres vehículos líderes de inversión en microfinanzas, a nivel mundial.
- En abril de 2007 cerramos la más grande obligación de deuda garantizada (CDO) en el sector microfinanciero, BOLD 2, por US\$ 110.2 millones, el primero en ser clasificado por una prestigiosa agencia de calificación de riesgo (Standard and Poors).
- Nuestros primeros préstamos más grandes en moneda local se realizaron de BOLD 2 y del DMCF por un monto total equivalente a casi US\$ 90 millones para el año.
- En octubre, BlueOrchard abrió su primera oficina satélite en Lima, Perú, en el centro mismo donde se originaron las microfinanzas. La oficina de Nueva York se trasladó a una nueva sede en Broadway.

Como sucede siempre, BlueOrchard tuvo que adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado. El año 2007 se caracterizó inicialmente por la intensa competencia con una sobre oferta de provisión de fondos. Las tasas de interés que cargamos a las instituciones microfinancieras (IMF) cayeron a nuevos niveles bajos. Nuestra respuesta fue proporcionar préstamos más grandes a las mejores

instituciones y traer muchos prospectos nuevos y de calidad crediticia a nuestra cartera. Lo que perdimos en margen, lo compensamos con un aumento del volumen.

El año 2007 también vio el comienzo de los efectos contrarios de la crisis de las hipotecas de alto riesgo (subprime), con un aumento gradual de las tasas de interés para las IMF al final del año debido a la reducción de la liquidez en muchos mercados; como consecuencia de ello, los márgenes de los inversionistas mejoraron. Esta tendencia continúa en 2008.

El mercado microfinanciero

El mercado microfinanciero es muy dinámico y el cambio es el lema. Si se podría considerar el año 2006 y los primeros 9 meses de 2007 como “la era del dinero fácil” para las instituciones microfinancieras, los últimos 3 meses de 2007 presenciaron un enorme cambio en los fundamentos del mercado.

En primer lugar, la crisis de las hipotecas subprime ocasionó una abrupta restricción de liquidez y, en consecuencia, de fondos disponibles, a nivel mundial. Nuestras IMF socias empezaron a pugnar por fondos y las demandas de préstamos de cualquier duración comenzaron a subir desmesuradamente.

En segundo lugar, la gran cantidad de nuevos fondos de préstamos microfinancieros (cuyo volumen promedio es de sólo US\$ 18 millones) no ha tenido suficiente impacto o coherencia para ser capaz de satisfacer este nuevo nivel de demanda.

Y en tercer lugar, la capacidad por lo tanto de los jugadores grandes – como nosotros – para volver a niveles de márgenes decentes ha aumentado enormemente.

Esperamos que estas condiciones del mercado sigan en 2008.

Productos BlueOrchard

En mayo de 2007, lanzamos y colocamos exitosamente a través de Morgan Stanley nuestro CDO denominado “Préstamos BlueOrchard para el Desarrollo” (BOLD 2) de US\$ 110.2 millones. Esta emisión abarcó 20 IMF en 11 países con 4 préstamos en moneda local por aproximadamente el 35% de la emisión. Fue también la primera emisión de este tipo en ser calificada por una prestigiosa firma de calificación de riesgo, Standard and Poors. Las notas A fueron calificadas AA y las B fueron calificadas BBB. Se planea una CDO más grande para 2008.

Los CDO, BOMS 1 y BOLD 1 existentes operaban de manera normal, sin pagos atrasados o incumplimientos hasta la fecha.

El Dexia Micro Credit Fund creció de US\$ 134 millones en activos netos en 2006 a US\$ 294.5 millones a fines de 2007. Su valor de activos netos a fines de marzo de 2008 fue de US\$ 346.6 millones.

Actualmente se ha invertido un 73% de los fondos del St. Honoré Microcredit Fund (EUR 16.52 millones en activos a fines de 2007, o US\$ 24.2 millones). El lento inicio de este fondo ha dañado su desempeño y nosotros y Edmond de Rothschild Asset Management hemos decidido modificar la estrategia del fondo y aumentar tanto el ritmo de inversión como su desempeño.

El fondo en moneda local del BBVA para América Latina ha realizado inversiones microfinancieras por un valor de EUR 16.2 millones en 2007 y actualmente está cerca de ser íntegramente invertido.

Asimismo, continuamos nuestra colaboración con ResponsAbility en la sub-gestión de una pequeña parte de nuestra cartera, que asciende a un total de US\$ 6.4 millones (de su valor total de activos netos de US\$ 192.99 millones).

Estrategia para el crecimiento

La estrategia de BlueOrchard para el futuro es enfocarse en las microfinanzas, desarrollando la gama completa de productos y servicios que requieren tanto los inversionistas como los clientes de las IMF. Actualmente no tenemos la intención de ampliar nuestras actividades, por ejemplo, otorgando préstamos a instituciones que prestan a pequeñas y medianas empresas.

Esta estrategia incluye actualmente el mayor desarrollo de productos de deuda principales (fondos y mecanismos de financiamiento estructurados), productos de sub-deuda

(planeado para fines de 2008) y nuestro fondo de inversión de capital.

Tratamos asimismo de desarrollar actividades de asesoría financiera y de mercados de capital así como productos de microseguros a nivel mundial.

Además, desarrollaremos de manera gradual nuestra red de oficinas regionales para prestar mejores servicios a una variedad de partes interesadas, realizar economías de escala y mejorar nuestra eficiencia.

Creemos que esta estrategia será la mejor para garantizar que sigamos siendo el líder global en el sector privado en financiamiento y prestación de servicios a instituciones microfinancieras a nivel mundial.

Conclusiones

Nuestra compañía continúa creciendo rápidamente. Esto plantea una serie de retos, ya que necesitamos:

- Controlar y manejar nuestro crecimiento;
- Organizar operaciones internas para dirigir una variedad de unidades de negocios;
- Garantizar la calidad de nuestro personal;
- Preservar nuestro original "ambiente BlueOrchard" mientras crecemos.

Con la ayuda de un mercado más favorable que el de 2006-2007, esperamos márgenes razonables, gran demanda y mercados más ordenados durante el periodo venidero. Contamos con un equipo más sólido que nunca y sabemos que ésta es la clave para el éxito. Como resultado de ello, somos optimistas y, sobre todo, entusiastas en cuanto a esforzarnos más y continuar innovando.

Jack Lowe
Gerente General
BlueOrchard Finance S.A.

Cultivo de hortalizas para la venta – Cambodia



Sopha es una mujer de 50 años de edad que vive de un camino de tierra en un pueblo situado a 10km del centro de Phnom Penh, Cambodia. Ha sido cliente durante 10 años de ACLEDA Bank, una institución microfinanciera. Al igual que la mayoría de sus vecinos, tiene un huerto pequeño detrás de su casa donde cultiva hortalizas para la venta. Sopha no tiene que ir al mercado para vender sus hortalizas; los intermediarios van a su vecindario para comprarle a ella y a sus vecinos. Actualmente está cultivando lechuga que madura en un periodo de 3-4 meses. El último préstamo que recibió de

ACLEDA fue por un monto de US\$ 150 que utilizó para comprar semillas. Con el paso de los años, ha pagado fielmente todos sus pequeños préstamos con intereses antes de pedir uno nuevo para seguir con su modesta actividad generadora de ingresos. Sus ingresos contribuyen al sustento de su familia y hogar.

Logros Financieros de BlueOrchard S.A.¹

Resumen del perfil financiero al 31 de diciembre de 2007

En millones de US\$	2007	2006	% de Cambio
Activos bajo gestión (ABG)	680.3	373.4	82%
Cartera microfinanciera	579.9	307.1	89%
Tamaño promedio de préstamo para instituciones microfinancieras (IMF)	2.3	1.8	27%
Tasa fija equivalente de promedio ponderado (neto)	1.127%	1.079%	4%
Utilidades netas sobre ingresos	11%	5%	120%
Ganancias antes de interés e impuestos sobre activos	27%	10%	180%

Perfil de vehículos de inversión microfinanciera (VIM)²

VIM	DMCF	SHMCF	RespA	BBVA	BOMS 1	BOLD 1&2	TOTAL
moneda	US\$	EUR	US\$	EUR	US\$	US\$	[US\$ Eq]
Valor de activos netos (VAN)	294.5	16.5	48.2	23.7	77.3	209.4	688.6
Cartera microfinanciera	255.0	12.0	6.4	16.2	74.0	203.0	579.9
% de VAN invertido en microfinanzas	87%	73%	na	68%	96%	97%	84%

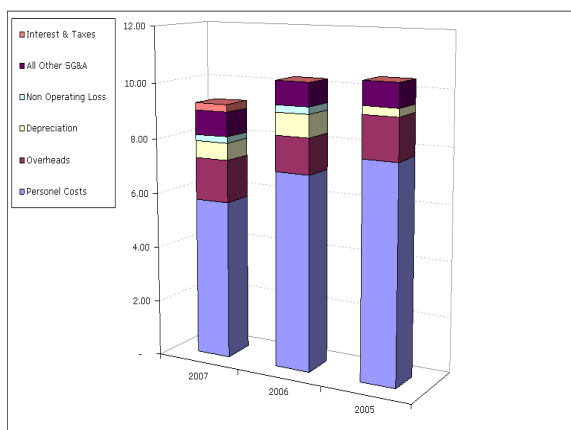
Indicadores de desempeño claves para cada VIM

VIM	DMCF	SHMCF	RespA	BBVA	BOMS 1	BOLD 1&2	(Ponderado)
Rendimiento anual para inversionistas	US\$ 6.210%	2.200%	7.69%	1.95%	6.591%	8.680%	7.13%
	EUR 4.770%		6.31%				4.60%
	CHF 2.850%		4.36%				3.05%

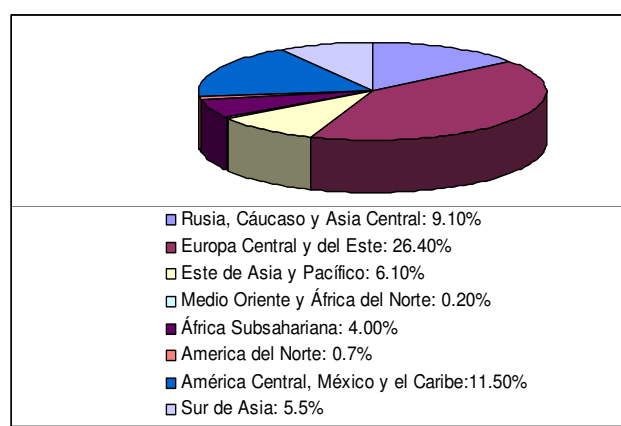
Costos frente a activos bajo gestión (en 0/00)

La reducción sostenida de costos continúa en comparación con el aumento sostenido de los activos bajo gestión.

Costos comparados para ABG



Distribución geográfica de cartera total



■ PC (costos de personal) ■ SGA (ventas y adm. gen.) ■ NOC (costos no operativos) ■ DEP (depreciación) ■ OH (gastos generales) ■ TI (impuestos e intereses)

¹ Cifras no auditadas para el año que termina el 31 de diciembre de 2007

² DMCF: Dexia Micro Credit Fund; SHMCF: St. Honoré Credit Fund; RespA: ResponsAbility Global Microfinance Fund; BBVA: BBVA Codespa Micro Finance Fund; BOMS 1: BlueOrchard Microfinance Securities 1; BOLD 1 & 2: Préstamos BlueOrchard para el Desarrollo 1 (2006) & 2 (2007).

Desempeño Social – los beneficios de las microfinanzas para la gente y las comunidades

Medición del desempeño social de las microfinanzas

“La industria microfinanciera está realizando grandes avances al mejorar la transparencia dentro del marco del desempeño social, de las finanzas responsables y las prácticas ambientales de las instituciones microfinancieras. Las normas de presentación de informes sociales y la metodología de calificaciones sociales están ahora disponibles y CGAP está trabajando con donantes e inversionistas para lanzar una iniciativa de calificación social que respalde el desarrollo de un mercado de calificación social. A nivel del Fondo, Luxflag y la Association of Luxembourg Fund Industry (ALFI) proporcionan una calificación de calidad para los fondos microfinancieros registrados en Europa.” - Xavier Reille, Especialista en Microfinanzas, The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)

En BlueOrchard seguimos rigurosamente las iniciativas actuales que tienen como objetivo monitorear y documentar con mayor precisión el impacto de las microfinanzas en el desarrollo socio-económico. Nuestro compromiso es apoyar los enfoques viables y ampliamente convenidos en este campo, y estamos contribuyendo con el esfuerzo general a través de nuestras propias prácticas y procedimientos, para documentar de qué manera las microfinanzas mejoran la calidad de vida global de sus clientes.

Indicadores del alcance socio-económico de las inversiones BlueOrchard Finance S.A.

Al 31 de marzo de 2008:

- BlueOrchard Finance S.A. manejaba una cartera total de préstamos de US\$ 616.744 millones;
- El monto promedio de los préstamos realizados por las IMF socias a los microempresarios fue de US\$ 1,668.70;

- Los préstamos proporcionados por BlueOrchard beneficiaron aproximadamente a 3.7 millones de microempresarios así como a los miembros de su familia.

Al 31 de diciembre de 2007:

- BlueOrchard estaba trabajando con 117 IMF socias que empleaban un promedio de 464 miembros del personal y tenían un promedio de 64,771 clientes con capacidad de pedir préstamos.
- En el transcurso de 2007, BlueOrchard Finance S.A. colocó 157 préstamos en 25 países (36 en total en la cartera al 31 de diciembre de 2007);
- El PAR promedio a 30 días fue de 2.7%;
- Más de la mitad de los préstamos proporcionados por nuestras IMF socias se entregaron a mujeres (52.8%);
- Más de un tercio de los préstamos proporcionados por las IMF se entregaron a microempresarios rurales (38.7%);
- Prácticamente uno de cada cinco préstamos se destinó a actividades agrícolas (19.3%).

Fabricación de instrumentos musicales – Colombia



A la edad de 25 años, Katanga llegó a Cali proveniente de la costa del Pacífico de Colombia, trayendo consigo su arte de tocar y fabricar tambores tradicionales, un legado de sus ancestros africanos. En su taller fabrica tambores, marimbas, maracas y otros instrumentos relacionados con el folklore afro-latino. Sus tres hijos lo ayudan ahora en su trabajo y su hija Orica se encarga de coadministrar la fundación Katanga con él. Para fabricar sus tambores, recolecta madera de la costa del Pacífico, la corta y moldea antes de cubrirla con pieles. Asimismo, dirige un grupo musical y promueve la música afro-latina en toda Colombia.

Recibe el apoyo del Ministerio de Cultura de Colombia que con regularidad le manda a fabricar instrumentos, entrenar a jóvenes músicos y organizar festivales culturales. El Banco Mundial de Mujeres (WMB) de Colombia le proporcionó un primer préstamo hace 4 años por un valor de 3 millones de Pesos Colombianos (aproximadamente US\$ 1,700) que pagó con intereses. Actualmente mantiene un préstamo de 10 millones de Pesos Colombianos (cerca de US\$ 5,700). Estos créditos le permitieron comprar materias primas y utensilios para fabricar sus instrumentos y promover su empresa. “Me encanta promover la cultura de la comunidad negra en mi país y hacerlo con el apoyo de una institución financiera que trabaja a nivel local. Me gustaría ahora mostrar mi trabajo a nivel internacional,” dice Katanga.

Requisitos de BlueOrchard para las instituciones financieras

BlueOrchard espera que sus IMF socias se concentren en servir a los clientes menos favorecidos y más marginados. Defendemos el respeto a los derechos individuales y sociales y prestamos atención a la conciencia socio-ambiental global de las IMF.

Extracto de “Condición de Contrato de Préstamo” típico para los préstamos realizados bajo BOLD 2 (2007) por BlueOrchard Finance S.A. con instituciones microfinancieras socias:

“Una Institución Microfinanciera es una organización que presta servicios financieros a una clientela que es más pobre que los clientes de bancos tradicionales y que por lo general no podría obtener financiamiento, o que tendría muchas dificultades para conseguirlo de los bancos tradicionales. Es también una organización que está intentando mejorar la situación financiera, los estándares y condiciones de vida y el capital social de dicha clientela proporcionando acceso al capital y/o a otras formas de asistencia financiera o de asesoramiento. (...)

El Prestatario (o Institución Microfinanciera) permitirá que los representantes de BlueOrchard, entre otras cosas (...)

entrevisten anualmente en el sitio, al azar, a 5 personas como mínimo que han solicitado préstamos al Prestatario. (...)

El Prestatario cumplirá con todas las leyes aplicables a éste o sus propiedades, incluyendo, sin limitación alguna, todas las leyes relacionadas con el medio ambiente, salud y seguridad, mano de obra y empleo, usura, la importación o exportación de bienes y servicios, el pago de impuestos o asuntos de pensiones y jubilación (...) no prestará, aportará o de otra manera pondrá a disposición directa o indirectamente cualquier monto pedido en préstamo (...) para financiar cualquiera de las siguientes actividades: cultivo, procesamiento o comercialización de narcóticos, incluyendo, sin limitación alguna, el cultivo, procesamiento o comercialización de coca para su uso en la producción de narcóticos; grupos terroristas o financiamiento de los mismos; programas de armamentos; prostitución; inmigración ilegal; comercio de vida silvestre o productos de la misma, regulados en virtud de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES); comercio de pesticidas/herbicidas sujetos a discontinuación o prohibiciones internacionales, y cualquier otra actividad que no sea consistente con las normas generalmente aceptadas sobre trabajo, incluyendo trabajo infantil (...).”

LUXFLAG – Un examen y reconocimiento autorizado independiente de nuestra integridad

En abril de 2008, la Luxembourg Fund Labeling Agency (LuxFLAG) renovó la etiqueta calificación entregada en 2007 al Dexia Micro Credit Fund. LuxFLAG es una entidad independiente con base en Luxemburgo cuyo objetivo es promover la obtención de capital para microfinanzas otorgando su etiqueta de calificación a los Vehículos de Inversión Microfinanciera (VIM) calificados.

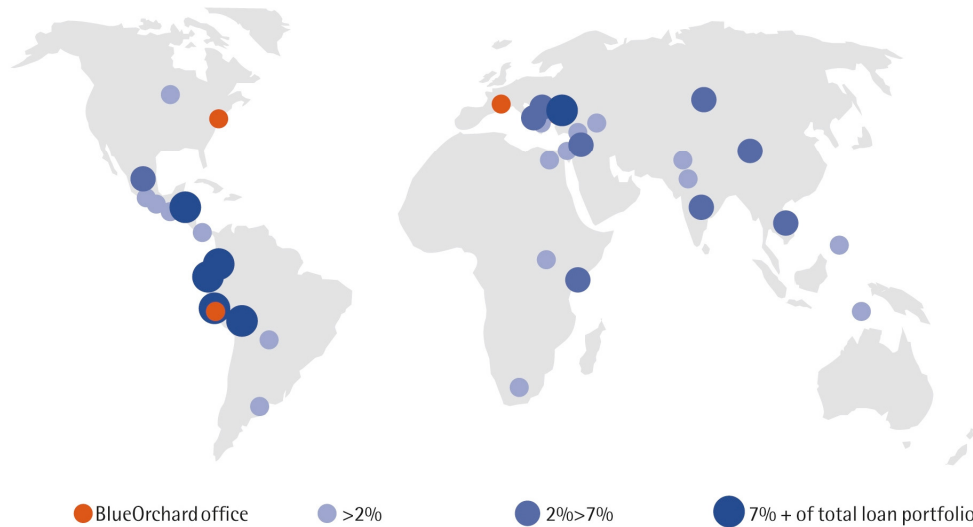
El principal objetivo de la etiqueta de calificación es garantizar a los inversionistas que un VIM realmente invierte, directa o indirectamente, en microfinanzas. La Etiqueta de Calificación LuxFLAG no es una recomendación para invertir, ni representa una garantía de desempeño. La Etiqueta de Calificación se otorga por un año y es renovable.

Con el fin de obtener una Etiqueta de Calificación de Microfinanzas de LuxFLAG un fondo debe cumplir con algunos criterios establecidos por LuxFLAG. Entre las principales condiciones, el VIM debe:

- Ser sometido a una supervisión equivalente a aquella realizada en los estados miembros de la Unión Europea;
- Contar con una cartera microfinanciera que corresponda al menos a un 50% del total de activos del VIM;
- Tener al menos un 25% de su cartera microfinanciera invertido en IMF calificadas por una agencia de calificación de riesgo microfinanciero reconocida por LuxFLAG.
- Tener un objetivo comercial.

Mapa de nuestras actividades y de nuestra presencia

Distribución geográfica de préstamos y de la presencia de BlueOrchard



Manejo de una fábrica de muebles de madera – Bulgaria



La pequeña compañía de muebles de Krassimir está floreciendo gracias a su esfuerzo y a varios microcréditos otorgados durante los últimos cinco años por Mikrofond, una institución microfinanciera búlgara que recibe préstamos de Dexia Micro Credit Fund manejado por BlueOrchard. Su éxito ha significado también nuevas esperanzas para su ciudad natal Vratsa, que fue severamente golpeada por el desempleo y la emigración cuando una gran compañía de fertilizantes cerró la fábrica hace varios años. Krassimir, como muchos otros microempresarios, comenzó muy modestamente con un pequeño taller de carpintería, fabricando muebles, puertas y marcos de ventanas. Estuvo entre los primeros clientes de Mikrofond que comenzaron en 1999 con el apoyo de Soros Economic Development Fund. Krassimir solicitó cinco créditos diferentes durante estos años, siendo el último el más grande de todos, por un monto de €7,500 Euros aproximadamente. Pagó a conciencia cada uno de los créditos con intereses antes de solicitar uno nuevo. Actualmente tiene una pequeña compañía de fabricación de muebles en Vratsa y una tienda en Sofía, la capital de Bulgaria, y cuenta con una docena de empleados. Krassimir tiene grandes planes para el futuro: está construyendo una fábrica de muebles, invirtiendo en maquinaria y contratando más trabajadores. Para llevar a cabo sus planes, ha solicitado un crédito mayor, esta vez con un banco “tradicional”. De ser un empleado sin recursos y mal pagado, Krassimir es ahora un empresario y empleador, contribuyendo de esta manera con el desarrollo dinámico de la economía búlgara. Esto fue posible gracias a los préstamos que recibió de Mikrofond cuando los bancos tradicionales no le habrían otorgado ningún tipo de crédito.

BlueOrchard Investments – una nueva compañía para nuestro primer fondo de capital privado

En diciembre de 2007, BlueOrchard realizó otro avance importante estableciendo su primer fondo microfinanciero de capital privado global, el cual contó con un capital inicial de US\$ 34 millones.

El “BlueOrchard Private Equity Fund” emprende una de las necesidades más urgentes de la industria al colocar capital de riesgo a disposición de una gama de instituciones y fondos microfinancieros a nivel mundial. Cooperando estrechamente con inversionistas, redes microfinancieras y proveedores de asistencia técnica, nuestro objetivo es contribuir con el desarrollo de nuestras instituciones socias y fondos a través del aporte de conocimientos financieros, mediante nuestras conexiones con redes de recursos globales y por medio de contribuciones de expertos para sus estrategias operativas.

Aprovechando la vasta experiencia y el profundo conocimiento del mercado de nuestro equipo, y la reputación bien ganada de BlueOrchard, hemos establecido objetivos ambiciosos para BlueOrchard Investments, nuestra compañía de consultoría recientemente constituida, con sede en Suiza:

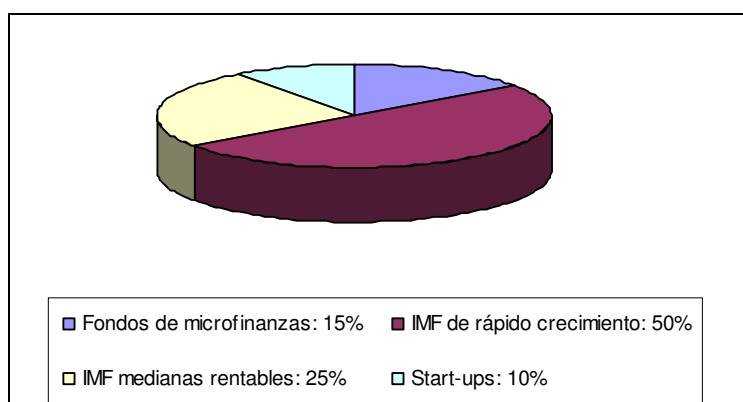
- Manejar un total de activos de US\$ 200 millones para el cierre final de 2008;
- Llevar a cabo al menos 25 negocios durante los próximos 2 años;
- Distribuir una tasa interna neta de rendimiento de 20% a los inversionistas durante los 10 años de vida del fondo.

Jean-Philippe de Schrevel, cofundador de BlueOrchard, lidera el equipo de BlueOrchard Investments conformado por cuatro profesionales altamente calificados expertos en capitales privados y microfinanzas. El equipo informa a un directorio de veteranos y recibe orientación de un comité consultivo compuesto por especialistas internacionales de reconocida trayectoria en capitales privados.

El fondo ya ha atraído inversiones de las principales oficinas familiares e inversionistas institucionales. Anticipamos que lograremos nuestro objetivo escogiendo entre inversionistas firmemente comprometidos.

Esta nueva iniciativa se complementa con una amplia gama de productos de deuda desarrollados durante los últimos 7 años a través de BlueOrchard Finance y refuerza la posición del grupo BlueOrchard como gestor de inversiones microfinancieras.

Una mezcla de inversiones directas de IMF (85% de la cartera total)



IMF grandes de rápido crecimiento (~50% de la cartera total)

- Líderes del mercado en camino a la oferta pública inicial;
- Tienen necesidad de recapitalización;
- Siguen creciendo rápidamente.

IMF medianas rentables (~25% de la cartera)

- Con grandes oportunidades de crecimiento;
- Objetivos de posibles adquisiciones futuras.

Jugadores de nicho pequeño o empresas emergentes (~10% de la cartera)

Activos en regiones o segmentos de clientes desatendidos por los demás.

La Gente de BlueOrchard

En 2007, BlueOrchard fortaleció aún más su capacidad y aumentó su competencia añadiendo gente nueva a sus equipos. Al 31 de diciembre de 2007, BlueOrchard Finance S.A. contaba con 19.5 miembros del personal en tanto que la recientemente creada BlueOrchard Investments se formó con 2 personas, a quienes pronto se unirán 2 colegas más.

Preguntamos a algunos miembros del equipo sobre los grandes logros de BlueOrchard en 2007 y sobre nuestros retos futuros.

“En 2007 cerramos la primera titulización de préstamos a instituciones microfinancieras calificadas por una agencia de calificación de riesgos importante, una obligación de deuda garantizada denominada BOLD 2. Esto amplió el grupo de inversionistas en el sector microfinanciero y representó un mayor desarrollo de las microfinanzas como una clase de activo para los principales inversionistas. Además, dichas transacciones traen fuentes de fondos adicionales incluso para instituciones que no participan directamente en la transacción, ya que aviva el interés de la comunidad de inversiones más grandes.”



Camilo Méndez, Analista Senior de BlueOrchard y jefe de la oficina de América del Sur. Lima, Perú

“El año pasado demostramos nuestra capacidad para prepararnos para un crecimiento controlado y manejado, basado en sólidos fundamentos. En los próximos años, veo a BlueOrchard reflejando los desarrollos del sector microfinanciero, en otras palabras, seguiremos creciendo, tendremos que luchar con la presión competitiva y nos expandiremos a nuevos mercados geográficos y lanzaremos

nuevos productos, según lo requieran las necesidades de nuestros clientes.”



Bernhard Eikenberg, Analista Senior de BlueOrchard a cargo de América Central y el Caribe. Ginebra, Suiza.

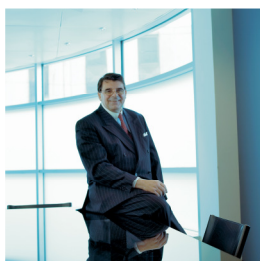
“Nuestro mayor logro en 2007 fue el impresionante crecimiento de nuestros préstamos en moneda local y nuestro avance hacia el financiamiento en muchas monedas “exóticas”, tales como el Quetzal guatemalteco, el Tugrik mongol y otras más. Actuar como un puente entre los mercados de capital y las microfinanzas significa que debemos encontrar formas de coincidir las necesidades con los deseos de nuestros inversionistas y de las instituciones que financiamos. El financiamiento más adecuado de las instituciones microfinancieras es en su moneda local, ya que esto es lo que están pidiendo en préstamo a sus propios prestatarios. Las IMF no deben asumir riesgos cambiarios y los microempresarios menos. Ha sido todo un reto para nosotros encontrar maneras para financiar en moneda local en una forma de riesgo controlado. Aunque todavía hay mucho por hacer para ampliar las transacciones en moneda local, hemos recorrido un largo camino desde los préstamos exclusivamente en moneda dura hace 2 años. Actualmente un impresionante 74.3% del total de nuestra cartera está colocado en 12 monedas distintas al Euro y los Dólares Americanos.”



Lisa Sherk, Jefe de Análisis de Carteras. Valencia, España.

Socios de BlueOrchard – Accionistas e Inversionistas

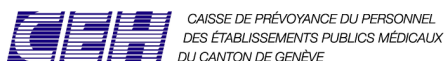
Damos la palabra a un accionista de BlueOrchard...



Pregunta para André Roelants, Presidente, Clearstream International. Luxemburgo. Señor Roelants, ¿hacia dónde se dirige BlueOrchard en los próximos uno o dos años?

“BlueOrchard Finance S.A. fue pionera en el financiamiento de instituciones microfinancieras hace 10 años. En una década, BlueOrchard se convirtió en un destacado jugador global en inversiones microfinancieras y es reconocida como una de las compañías más importantes y profesionales por la industria financiera. Posteriores desarrollos generarán un crecimiento adicional de las actividades de BlueOrchard, especialmente en el financiamiento de capital privado de instituciones microfinancieras, que tiene un vínculo natural con su reconocida trayectoria financiera y de titulización. Esto confirmará a BlueOrchard como uno de los líderes en el sector y reforzará su presencia global.”

...y a nuestros inversionistas



Pregunta para Armand Müller, Miembro del Directorio, CEH (Fondo de Pensiones para Personal de Establecimientos de Salud Pública de Ginebra)

Señor Müller, su institución ha realizado una inversión importante en Dexia Micro Credit Fund manejado por BlueOrchard: ¿Qué ventaja representa esta inversión para CEH?

“La consideramos como un medio para realizar la misión de nuestro fondo de pensiones que es garantizar servicios en el largo plazo realizando inversiones rentables compatibles con nuestra aspiración de mostrar solidaridad con las personas y comunidades menos favorecidas a nivel mundial. Invertir sabiendo que al final de la cadena existen hombres y mujeres – y no sólo fondos anónimos – que tienen así una oportunidad para acceder al sistema económico nos permite respetar e implementar nuestro código de ética.”



Un par de preguntas para Huub Hamers, Gerente del Fondo de Inversiones Alternativas en APG Investments. Países Bajos.

Señor Hamers, su institución ha realizado una inversión importante en Dexia Micro Credit Fund manejado por BlueOrchard: ¿Cuál es la característica de este fondo que más atrae a APG?

“Invertir en Dexia Micro Credit Fund nos expuso a una cartera crediticia diversificada que tiene poca correlación con los mercados financieros desarrollados. Además del rendimiento social, la relación riesgo-rendimiento fue buena y, como resultado de ello, también estamos satisfechos con el rendimiento financiero.”

¿Qué es lo que más valora del desempeño de DMCF?

“El desempeño del fondo se mantuvo relativamente estable en el último periodo, a pesar de la confusión en los mercados crediticios. El fondo demostró que esta inversión diversifica nuestra cartera.”

Aliados de Éxito de BlueOrchard – las instituciones microfinancieras (IMF)

Al 31 de diciembre de 2007, BlueOrchard Finance S.A. estaba trabajando con 117 IMF socias que empleaban a un promedio de 464 miembros del personal y tenían un promedio de 64,771 clientes con capacidad de pedir préstamos. En el transcurso de 2007, BlueOrchard Finance S.A. colocó 157 préstamos con estas instituciones en 25 países distintos.

Pedimos a algunos líderes de las instituciones microfinancieras que comenten los recientes desarrollos de la industria y nos digan cuales son los activos que consideran como los más importantes de BlueOrchard.



Sanavbar Sharipova, Gerente General, International Micro-Loan Fund "IMON". Tayikistán.

Señor Sharipova, en su opinión, ¿cuál fue el avance más grande en el sector microfinanciero en 2007?

"En 2007, muchos inversionistas descubrieron el sector microfinanciero porque éste se volvió más rentable y atrayente. No sólo en términos de utilidades financieras, sino por su impacto social. Por lo tanto, podemos decir con confianza que las microfinanzas son una buena forma de elevar la condición social de la gente alrededor del mundo."

¿Cuál considera usted es la principal fortaleza de BlueOrchard?

"Nuestra cooperación con BlueOrchard comenzó en 2006 y desde entonces la relación ha sido beneficiosa y fructífera. Los activos más importantes de BlueOrchard son su gente. Apreciamos su franqueza, eficiencia y amabilidad."



Paul Luchtenburg, Gerente General, Angkor Microfinance Kampuchea (AMK), Cambodia.

Señor Luchtenburg, en su opinión, ¿cuál es la principal cualidad de BlueOrchard?

"He trabajado con BlueOrchard durante varios años en diferentes organizaciones. Una de las cosas que más aprecio de BlueOrchard es la excelente relación que hemos desarrollado con su personal –que es también el activo más

importante de la compañía. Son muy profesionales y trabajan estrechamente con nosotros para encontrar las mejores soluciones. Nos hacen sentir que somos parte del "mismo equipo" en vez de tener una relación de otorgante del préstamo-prestatario. Concretamente, BlueOrchard es una organización que está dispuesta a ser la primera en otorgar préstamos a instituciones más pequeñas a las que otros otorgantes de préstamos ni siquiera mirarían. Además, AMK otorga préstamos sólo en moneda local y tuvo problemas para encontrar una entidad que otorgara un préstamo a Thai Bhat y Khmer Riel. BlueOrchard consiguió un préstamo en moneda local con términos muy competitivos."

fundación paraguay a

Luis Fernando Sanabria, Director de Microfinanzas, Fundación Paraguaya. Paraguay.

Señor Sanabria, ¿para usted cuál fue el desarrollo más positivo en el sector microfinanciero en 2007?

"La apertura de nuevos fondos en moneda local dirigidos a Latinoamérica fue muy positivo para el desarrollo de la industria en la región, principalmente para las ONGs que no se pueden fondear con ahorros, pero que cumplen un importante papel de innovación y de cobertura de sectores no bancarizados. Este hecho le permitió a la Fundación Paraguaya crecer 40%, demostrando que con acceso a fondeo instituciones como la nuestra también pueden alcanzar niveles importantes de cobertura."

En su opinión, ¿cuál es el activo más importante de BlueOrchard?

"Indudablemente que la cualidad más fuerte de BlueOrchard está en su gente. Hemos sido atendidos por funcionarios empeñados por sobre todo en apoyar nuestro trabajo de desarrollo y beneficiar a los sectores productivos mas carenciados del Paraguay y no en simplemente colocar los recursos financieros de la entidad."



Jacques Gilman, Gerente General, The First MicroFinance Bank. Tayikistán.

Señor Gilman, en su opinión, ¿cuál es el valor agregado de BlueOrchard?

"Los activos más importantes de BlueOrchard, en mi opinión, son la receptividad instantánea de su personal, sus requisitos administrativos sencillos, su capacidad para entender en

profundidad la identidad y problemas específicos de un cliente y, finalmente, un talento para construir relaciones con un elemento particularmente sólido de confianza mutua. Todos estos activos combinados hacen de BlueOrchard un socio irremplazable para nuestro banco – y uno con el cual es particularmente fácil convivir.”



Reham Farouk, Directora Ejecutiva, Al Tadamun, Egipto.

Señora Farouk, en su opinión, ¿cuál es el mejor activo de BlueOrchard?

“A través de mi experiencia con BlueOrchard, puedo decir que su más importante activo es su cultura de servicio corporativo, su compromiso sincero de satisfacer las necesidades de sus clientes y su lealtad. Me sentí avergonzada cuando me aparecí con asuntos relacionados con trabajo en sus vacaciones de Navidad del año pasado; sin embargo, estuvieron tan dedicados a ayudarme que me dio la impresión de que estaban trabajando para solucionar sus propios problemas y no los míos. Estoy muy agradecida porque me permitieron cumplir mis objetivos de fin de año teniendo poco tiempo disponible.”



Jalal Aliyev, Gerente General de Finanzas para Desarrollo. Azerbaiyán.

Señor Aliyev, en su opinión, ¿cuáles fueron los progresos recientes más significativos realizados en el sector microfinanciero?

“El sector microfinanciero atrae cada vez más la atención de la comunidad global; los eventos de la industria se celebran en diferentes países con el fin de presentar representantes de organizaciones microfinancieras a inversionistas

y las inversiones microfinancieras están en crecimiento. Es un negocio social exitoso y por lo tanto, es aceptado progresivamente como una herramienta útil para la reducción de la pobreza. Se otorgan préstamos a una gran variedad de sectores a través de instituciones microfinancieras que están mejorando su habilidades y herramientas profesionales y técnicas.”

En su opinión, ¿cuál es el activo más importante de BlueOrchard?

“BlueOrchard es una organización orientada al cliente. Su enfoque de diligencia debida es conveniente y sensible. Tienen requisitos de presentación de informes flexibles y sencillos para el usuario. Por último pero no por eso menos importante, emplean a gente que está familiarizada con las regiones que cubren.”



Mario Perdomo, Licenciado, Gerente General, Fundación Génesis Empresarial. Guatemala.

Señor Perdomo, en su opinión, ¿cuál fue el mayor avance de las microfinanzas en 2007?

“El mercado de Microfinanzas continúa creciendo, y el Gobierno siempre ha estado interesado en apoyar iniciativas de acceder los servicios financieros al mercado de los microempresarios. El sector financiero que al 2007 existen 19 instituciones 4 de las más importantes están participando en atender a este mercado por medio de financiamientos.

Durante el 2007 hay mayor presencia y participación de entidades de financiamiento a nivel internacional que están proporcionado financiamiento en moneda local.”

¿Qué considera como la principal fortaleza de BlueOrchard?

“Es la entidad que en el menor tiempo atendió y resolvió la solicitud de financiamiento. Flexibilidad en la negociación en la obtención de líneas de crédito.”

Agradecemos a nuestros socios:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)
The Bank of New York Mellon
Banque Privée Edmond de Rothschild Europe
Credit Suisse
Citigroup
The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)
Dexia Asset Management
Deutsche Bank
La Compagnie Financière Edmond de Rothschild
European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)
Finance for Development (FMO)
KfW Bankengruppe
Morgan Stanley & Co. International Limited
Overseas Private Investment Corporation (OPIC)
ResponsAbility
Royal Bank of Canada (RBC) Dexia Investors Services
Standard Chartered

BlueOrchard Finance S.A.

32 rue de Malatrex
1201 Ginebra, Suiza
Teléfono: +41 22 596 4777
Fax: +41 22 596 4799
info@blueorchard.com

**BlueOrchard Investments Sàrl
(Private Equity)**

32 rue de Malatrex
1201 Ginebra, Suiza
Teléfono: +41 22 596 4750
Fax: +41 22 596 4751
infor@blueorchard.com

BlueOrchard Finance USA, Inc.

1140 Broadway, #304
Nueva York, NY 10017, USA
Teléfono: +1 212 944 8748
Fax: +1 212 944 8749
info.northam@blueorchard.com

**BlueOrchard Finance América
Latina S.A.C.**

Avenida José Pardo 223,
piso 9, Lima, Perú
Teléfono: +511 255 7049
info.latam@blueorchard.com



BlueOrchard
Microfinance Investment Managers