

**FATIMA JACKELINE AMADOR POSADAS
UB2069BBA6105**

**MICROFINANZAS EN HONDURAS,
ALTERNATIVA DE CRECIMIENTO**

**Tesis
Presentada al departamento Académico
de la Escuela de Economía y Negocios
en requerimiento para culminar el grado
de Licenciatura en Administración de Empresas**

**ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY
HONOLULU HAWAII
MAYO 2008**

INDICE

CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN GENERAL
CAPITULO 2: DESCRIPCIÓN
CAPITULO 3: ANALISIS GENERAL
CAPITULO 4: ACTUALIZACION
CAPITULO 5: DISCUSIONES
CAPITULO 6: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES
BIBLIOGRAFIA

CAPITULO 1 INTRODUCCION GENERAL

El aumento desmesurado de la pobreza se ha convertido en uno de los principales males de la sociedad del Siglo XXI. La situación en América Latina es igualmente alarmante. El Informe de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), señala que los niveles de pobreza en América Latina disminuye en mínimos porcentajes , también señala además que América Latina cuenta con la distribución de ingresos más inequitativa a nivel mundial.

A consecuencia de lo anterior, pretendo demostrar con el presente trabajo, que uno de los campos más desarrollados en nuestro País ha sido precisamente el de las Microfinanzas. Este campo abarca la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros de vida, fondos de jubilación o transferencias a aquellas personas que por su condición de pobreza y discriminación social, están normalmente excluidas de esa posibilidad. El microcrédito representa sin duda el servicio financiero más extendido en los últimos años. Las metodologías y estrategias también son muy variadas, destacándose los bancos comunales.

El concepto de microfinanzas

La noción de microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos. Entre estas posibilidades.

Aunque el crédito por sí solo no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, permite que los pobres adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable. Los pobres pueden además emplear los servicios de ahorro y seguro para planificar futuras necesidades de fondos y reducir el riesgo ante posibles variaciones en sus ingresos y gastos.

El Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre del Banco Mundial (CGAP), que cuenta con un programa de Microfinanzas, sostiene que el microcrédito es realmente

eficaz si existe un nivel mínimo previo de actividad económica que asegure oportunidades de mercado, así como capacidad empresarial y talento gerencial. De lo contrario, los beneficiarios simplemente se endeudarán.

El éxito de los programas de microcrédito puede verse limitado por algunas circunstancias típicas: falta de capital social, que disminuya las posibilidades de utilizar metodologías de crédito sin garantías reales; poblaciones dispersas, que tornan dificultoso alcanzar a los clientes de un modo regular; dependencia de una única actividad económica (por ejemplo una sola cosecha); utilización del trueque en lugar de transacciones en efectivo; probabilidad de crisis futura (hiperinflación, violencia civil); inseguridad jurídica o un marco legal que cree barreras para la actividad microempresarial o microfinanciera.

¿Cuáles serían las instituciones adecuadas para proveer el servicio de microcréditos? Según el CGAP, las mejores opciones son una organización microfinanciera local o internacional o un banco comprometido con los clientes de bajos recursos .

Las instituciones microfinancieras deben reunir cuatro condiciones: Permanencia, para prestar servicios financieros a largo plazo; escala, a fin de alcanzar a un número suficiente de clientes; focalización, con el objeto de llegar a la población pobre; y sustentabilidad financiera.

De acuerdo con el CGAP, en la actualidad la gran mayoría de las IMFs son débiles y los bancos a menudo carecen de la motivación y la flexibilidad necesarias para orientarse hacia las microfinanzas. En estas circunstancias las entidades donantes pueden acudir a organizaciones no microfinancieras, aunque brindando al mismo tiempo una asistencia técnica sustancial. Las probabilidades de que el instrumento del microcrédito sea exitoso, señala el CGAP, son mayores si es implementado como una actividad bancaria profesional, aplicando suficientes recursos y con un compromiso de largo plazo.

Además de los créditos, las poblaciones cadenciadas representan también una demanda insatisfecha de otros servicios financieros, como el ahorro y los seguros. Los hogares pobres, como todos los demás, generalmente quieren y pueden ahorrar en dinero o en especie a fin de gestionar el riesgo y planificar inversiones futuras. Sin embargo, las comunidades de bajos ingresos no acceden en general a servicios de ahorro.

Las IMFs están prestando creciente atención al microseguro, que ofrece un medio para gestionar riesgos específicos compartiendo el costo de eventos improbables entre muchos hogares pobres. Una de las principales funciones que pueden cumplir las ONGs es ayudar a los hogares pobres a obtener acceso a los servicios de compañías de seguro establecidas.

La experiencia del Banco Grameen (o Banco de los pobres en Bangladesh)

Para poder analizar el contexto de las microfinanzas como una alternativa de crecimiento en nuestro País, se considera oportuno valorar una de las experiencias más importantes y difundidas en el ámbito de las microfinanzas , es la del Banco Grameen (o Banco de los Pobres) de Bangladesh, que otorga créditos a través de un sistema que no está basado en

requisitos de garantías reales, sino en la confianza mutua, la responsabilidad y la participación.

Grameen demostró que "prestar a los pobres no es algo imposible" sino que, por el contrario, se trata de clientes aún más confiables que los de la banca convencional. Además, el crédito -por pequeño que sea- les brinda la oportunidad de iniciar su emprendimiento y escapar del círculo vicioso de bajos ingresos, bajo ahorro, baja inversión y, por lo tanto, otra vez bajos ingresos.

El fundador de Grameen, el economista Muhammad Yunus, implementó a partir de 1976 un proyecto de investigación para promover servicios bancarios dirigidos a los pobres de las zonas rurales de Bangladesh. Entre los objetivos de la iniciativa se encontraban los de generar oportunidades de autoempleo en una población con altos índices de desocupación y terminar con la acción de los usureros.

Yunus había comenzado prestando dinero de su propio bolsillo a algunas mujeres de Jobra, una pequeña aldea cercana a la Universidad de Chittagong, donde integraba el Departamento de Economía. Luego amplió los créditos con fondos que obtuvo ofreciéndose como garante. Aquellos primeros préstamos se devolvieron en su totalidad. El proyecto se desarrolló con éxito en Jobra entre 1976 y 1979 y, a partir de ese momento, con el apoyo del Banco Central de Bangladesh y otros bancos nacionales, se extendió a varios distritos. El número de clientes creció de menos de 15.000 en 1980 a casi 100.000 hacia mediados de 1984.

En 1983 el Banco Grameen se convirtió en una institución financiera independiente. Hoy, con más de 2,3 millones de prestatarios (94% de los cuales son mujeres), es el banco rural más grande de su país. Sus 1.160 sucursales brindan servicios en 38.951 aldeas, más de la mitad de las que existen en Bangladesh. La devolución de los préstamos, cuyo valor promedio es de US\$ 160, supera el 95%. En los últimos diez años la experiencia del Banco Grameen ha sido replicada en 66 países.

Alivio a la pobreza

Capital social y pobreza: son los nuevos enfoques para el desarrollo comunitario

La metodología busca reemplazar las garantías que requiere la banca tradicional por la responsabilidad colectiva de grupo. Los destinatarios de los créditos forman grupos homogéneos de 5 miembros, de los cuales inicialmente sólo dos pueden obtener un préstamo. Una vez que éstos reembolsan las seis primeras cuotas semanales más los intereses reciben el crédito otros dos integrantes. Canceladas las seis primeras cuotas de estos últimos, es el turno del quinto candidato.

En América Latina se desarrolla actividades para el alivio de la pobreza. En EEUU FINCA comenzó un programa piloto a principios de los años 90 con resultados mixtos. Aunque en EEUU las regulaciones son más rigurosas y los costos de operar el programa más elevados que en el mundo en desarrollo, FINCA concluye que también en ese país el microcrédito puede dar un importante impulso a las personas autoempleadas, así como ayudarlas a aumentar sus ingresos y dejar de depender de la asistencia pública.

El método de banca comunal de FINCA ha sido replicado por alrededor de 300 programas en 60 países. Para ilustrar su funcionamiento, veamos la experiencia en Guayaquil (Ecuador) de la Fundación Eugenio Espejo, una organización privada sin fines de lucro orientada a los sectores urbanos y rurales marginales, que cuenta con un programa de crédito y desarrollo de microempresas.

El banco comunal se forma con 20 o 30 madres que eligen su comité de administración. Los fondos para capitalizar el banco provienen de los clubes rotarios de la provincia de Guayas, mientras la Fundación Eugenio Espejo Litoral ejecuta el programa. Inicialmente cada socia recibe un préstamo que es cancelado en 16 cuotas semanales con intereses de 5% mensual.

Además, las socias deben ahorrar un mínimo del 20% del capital prestado. Estos ahorros se depositan en un banco comercial, a fin de que genere intereses; de esta manera el banco comunal puede acumular recursos y buscar la autosuficiencia. Una vez cancelado el préstamo inicial, las socias pueden tomar otro por un monto equivalente al primero más el ahorro acumulado. Este ciclo se repite 9 veces en tres años, al cabo de los cuales los miembros habrán acumulado ahorros suficientes para ser autogestionarios .

Banca ética

Los microcréditos son también una de las actividades de la llamada "banca ética". Los orígenes de la finanza ética se remontan a los años veinte en EEUU, cuando la Iglesia Metodista decidió realizar inversiones en la bolsa pero evitando que sus fondos terminaran en manos del juego ilegal o las empresas de bebidas alcohólicas. Sin embargo, la idea de la inversión socialmente responsable se difundió en los años sesenta.

CAPITULO 2 DESCRIPCION

El contexto de las Microfinanzas en Honduras

Entre los años 1996 y 2000 Honduras experimentó un importante crecimiento de aproximadamente 32% de las micro y pequeñas empresas (MYPES).* Un 30% de las MYPES se ubica en el área rural y un 70% en el área urbana. Los servicios financieros ofrecidos al sector de la microempresa han sido brindados principalmente por 21 Organizaciones Privadas de Desarrollo que brindan servicios financieros especializados en Microfinanzas (OPDF), 2 bancos comerciales y 1 sociedad financiera. Adicionalmente, existe el crédito de proveedores y de prestamistas no formales. Se estima que el volumen de recursos destinados al financiamiento del sector manejado por las Instituciones microfinancieras (IMF) ha logrado un desempeño significativo con una cartera de préstamos de aproximadamente US\$50 millones, con más de 100.000 clientes atendidos, de los cuales 80% son atendidos por IMF y un 20% por Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Según estudios realizados el 49% de los microempresarios ahorra en diversos instrumentos ofrecidos principalmente por la banca tradicional y el 67% de las personas que no ahorran estarían dispuestas a ahorrar una vez al mes con montos de hasta US\$355. El futuro cliente estará dispuesto a ahorrar en la IMF si se le ofrece, al igual que en operaciones activas, productos y tecnologías que reconozcan sus necesidades particulares y garanticen que sus depósitos están siendo administrados en forma confiable.

Es de anotar que los pequeños ahorristas valoran los ahorros, más que como depósito de valor, por la posibilidad de acceder a otros servicios vinculados a estos depósitos y la liquidez que facilitan.

Hasta finales del año 2000, no existía una legislación prudencial que normara y supervisara las actividades financieras de las IMF. En febrero del 2001, el Congreso de Honduras aprobó una Ley que regula a las OPDF que de manera especializada brindan servicios financieros (Ley No.229-200). Asimismo, la CNBS (Comisión Nacional de Bancos y Seguros) ha asignado a una de sus Superintendencias la responsabilidad de supervisar a las entidades financieras no bancarias que operen bajo esta nueva Ley.

El nuevo marco regulatorio abrió la posibilidad para que las IMF realizaran operaciones de movilización de depósitos promoviendo un manejo transparente y efectivo del sector de las Microfinanzas en el país, y permitiendo a las IMF acceder a financiamiento de la banca de segundo piso. Sin embargo, este marco regulatorio presentó debilidades en cuanto a: (i) la estructura patrimonial; (ii) el tipo de personería jurídica; y (iii) la estructura de gobernabilidad que requiere para que una IMF pueda movilizar depósitos; los cuales han sido identificados como riesgos de la operación.

La CNBS, con recursos de la cooperación técnica del FOMIN (MIF/AT-375) “Fortalecimiento del Sector Financiero” y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAD), implementó las siguientes actividades:

- (i) divulgación de la Ley y el reglamento de la Ley a todas las IMF
- (ii) preparación de manuales de supervisión y auditoría
- (iii) desarrollo de indicadores de alerta temprana
- (iv) preparación de manual de capacitación y criterios de elegibilidad para la selección de las firmas de auditoría que realizarían la labor de supervisión y auditoría de las IMF.

En la actualidad, existen más de veinte IMF que se ajustaron al nuevo marco legal y que atienden en total a una clientela superior a 100.000 personas.

Así mismo desde el inicio de las actividades la captación de ahorros por parte de las IMF constituyó una oportunidad para ofrecer nuevos servicios financieros a los microempresarios.

Información económica sobre el País

Se considera oportuno reflejar cifras y porcentajes informativos sobre la situación general en nuestro País:

DATOS BÁSICOS

Nombre oficial	República de Honduras
Capital	Tegucigalpa
Superficie	112.492 km ²

Principales ciudades

Tegucigalpa	1.089.200 (2001 estimado)
San Pedro Sula	490.600 (2001 estimado)
La Ceiba	111.200 (2001 estimado)
El Progreso	115.000 (2001 estimado)
Choluteca	101.600 (2001 estimado)
Comayagua	77.400 (2001 estimado)
Danlí	68.800 (2001 estimado)
Siguatepeque	53.700 (2001 estimado)
Puerto Cortés	36.000 (2001 estimado)

POBLACIÓN

Población	7.483.763 (2007)
------------------	------------------

Crecimiento de la población

Tasa de crecimiento de la población
2,09% (2007 estimado)

Densidad de población	67 hab/km ² estimado
------------------------------	---------------------------------

Distribución de la población	
Porcentaje de población urbana	46% (2005 estimado)
Porcentaje de población rural	54% (2005 estimado)
Esperanza de vida	
Total	69,3 años (2007 estimado)
Femenina	71 años (2007 estimado)
Masculina	67,8 años (2007 estimado)
Tasa de mortalidad infantil	
25 fallecidos por cada 1.000 nacidos vivos (2007 estimado)	
Tasa de alfabetización	
Total	77,2% (2005 estimado)
Femenina	77,5% (2005 estimado)
Masculina	77% (2005 estimado)
Composición de la población	
Mestizos	90%
Indígenas (fundamentalmente misquito, payas, xicaques, zambo)	7%
Negros	2%
Blancos	1%
Lenguas	
Español (idioma oficial), lenguas aborígenes	
Religión	
Católicos	85%
Protestantes	10%
Otras	5%

GOBIERNO

Forma de gobierno

República

Fecha de independencia

15 de septiembre de 1821 (de España)

Constitución

Promulgada el 11 de enero de 1982, efectiva desde el 20 de enero de 1982

Derecho al voto

Universal y obligatorio a los 18 años

ECONOMÍA

Producto Interior Bruto (PIB)

8.291 millones de dólares (2005)

PIB per cápita (\$ EEUU)

1.150,80 (2005)

PIB por sector económico

PIB: agricultura

13,9% (2005)

PIB: industria

31,4% (2005)

PIB: servicios

54,6% (2005)

Presupuesto nacional

Ingresos públicos

713 millones de dólares (1995
estimado)

Gastos públicos

591 millones de dólares (1995
estimado)

Unidad monetaria

1 lempira = 100 centavos

Exportaciones

Plátanos (bananas), café, azúcar, marisco, minerales, carne, madera

Importaciones

Maquinaria y equipamiento de transporte, productos químicos, artículos manufacturados, combustibles y petróleo, alimentos

Principales socios comerciales (exportaciones)

Estados Unidos, Alemania, Bélgica, Reino Unido

Principales socios comerciales (importaciones)

Estados Unidos, México, Guatemala

Industrias

Industrias de transformación de productos agrícolas (azúcar y café), refinerías de petróleo, textiles y prendas de vestir, productos de madera

Agricultura y ganadería

Los principales productos son plátanos (bananas), café, madera, carne de vacuno, cítricos, camarones; importa trigo

Recursos naturales

Madera, oro, plata, cobre, plomo, cinc, mineral de hierro, antimonio, carbón, pesca

Datos básicos y Población

Los datos de superficie proceden de centros estadísticos de cada país. Los datos de población, tasa de crecimiento de la población, mortalidad infantil y esperanza de vida se han extraído de la base de datos internacional del United States Census Bureau, International Programs Center (www.census.gov). Los datos de densidad de población provienen de centros estadísticos de los distintos países y de la base de datos internacional del United States Census Bureau. Los datos de población de áreas urbanas y divisiones administrativas proceden de centros estadísticos de los distintos países. Los datos de tasa de alfabetización provienen de la base de datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) (www.unesco.org). Los datos de población urbana y rural provienen de la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO) de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), base de datos FAOSTAT (www.fao.org). Los datos sobre religión y divisiones étnicas proceden en gran medida del último World Factbook de la CIA, además de diferentes informes y censos de cada país. Los datos sobre las lenguas provienen en gran parte de Ethnologue, Languages of the World, SIL International (www.sil.org).

Gobierno

Los datos de Gobierno, fechas de independencia, promulgación de la Constitución y derecho al voto proceden en gran medida de diferentes sitios web gubernamentales, el

último Europa World Yearbook, y el más reciente World Factbook de la CIA.

Economía

Los datos acerca del Producto Interior Bruto (PIB), PIB per cápita, PIB por sectores económicos y presupuesto nacional proceden de la base de datos del Banco Mundial (www.worldbank.org). La información sobre unidad monetaria, exportaciones e importaciones, recursos naturales, agricultura e industrias proviene del último Europa World Yearbook, y de diferentes publicaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Nota: Debido al redondeo, algunos totales pueden no sumar el 100%.

Los nuevos datos recogen la evolución interna de la economía al darle un tratamiento visible al aporte de la maquila, de las compañías de seguro, de los hogares; así como, el fuerte crecimiento observado en las cooperativas de ahorro y crédito y a los cambios generados con la apertura comercial.

Producto de este proceso de revisión, Honduras presenta ahora un mayor crecimiento económico, superior al 6.0 por ciento a partir del 2005. El PIB refleja ahora un nivel superior en 19.3 por ciento al registrado en los últimos años.

A finales del 2007, la economía creció del 6.0 por ciento, pero buena parte de ese crecimiento se origina en el aumento del gasto a nivel nacional, de todos los sectores, el público y el privado, de los hogares y de las empresas.

El esfuerzo de mejoramiento se realiza mediante la implementación de las versiones vigentes de los manuales estadísticos internacionales referentes al Sistema de Cuentas Nacionales (SCN93), Balanza de Pagos (MBP5), Finanzas Públicas (MEFP2001) y Estadísticas Monetarias y Financieras (MEMF2000).

Los últimos datos colocan a Honduras con un crecimiento de la economía del 6.4 por ciento para el 2006 y del 5,0 por ciento en el período 2000-2006, superior al 3.8 por ciento registrado en la región centroamericana.

Respecto a las remesas representaban anteriormente el 25 por ciento del PIB y ahora ese nivel disminuyó a un 21.5 por ciento, es decir, que las remesa siguen siendo importantes pero con un porcentaje menor debido a que se ha ampliado la actividad económica.

Shocks

Hoy en día, los pronósticos internacionales no son nada alentadores para el 2008, el balance en el entorno internacional no es favorable. La economía mundial y en especial la de Estados Unidos no prevé repunte, por el contrario se estima desaceleración; el maíz continúa a niveles altos, al igual que el petróleo.

Esa situación mantiene preocupadas a las autoridades del Banco Central de Honduras ya que aseguran que el panorama para el 2008 no es favorable por la desaceleración de la economía de Estados Unidos.

Si bien es cierto que la economía del país ha podido resistir todos esos shocks externos, especialmente en el 2008 que es año electoral, ese entorno se vuelve más que indispensable para un manejo austero, que evite el relajamiento que generalmente se da con los ciclos electorales.

La brecha entre importaciones y exportaciones de bienes y servicios es más amplia, según las nuevas cifras, esta brecha alcanza un nivel del 5.6 por ciento del PIB, mientras en las cifras actuales se reflejaba un déficit inferior del 4.0 por ciento del PIB.

Esto indica que tenemos una economía más integrada al resto del mundo, pero es una clara indicación de ese mayor gasto en la economía, así que se necesita aprovechar ese nivel de ingresos que se genera con una mayor producción, para fomentar el ahorro a nivel nacional.

Mayor nivel de inversión

Las nuevas cifras indican que el 30 por ciento del PIB lo producen los hogares, las familias de forma directa y a esto hay que agregar, su contribución en las empresas y el gobierno.

Importante, también es que las nuevas cifras nos indican que el 71 por ciento de los depósitos en el sistema financiero provienen de los hogares y estos ahorran más de lo que solicitan prestado al sistema financiero.

Tenemos para el 2006 un PIB de 205,030 millones de lempiras y un per-cápita más alto de 1,472.9 dólares, la razón de deuda externa PIB cae aún más de lo que se venía manejando al pasar de un 32.4 por ciento a una relación de 27.7 por ciento del PIB.

El reto de las microfinanzas

Consciente de que la temática del crédito para la microempresa está promoviendo un diálogo fecundo en todos los sectores de la economía de nuestro país y de los países latinoamericanos, aunque no exento de distorsiones, creo que es importante contribuir a este debate con la finalidad ayudar a comprender mejor la importancia de las microfinanzas en nuestra sociedad. Los mismos que tienen por objetivo contribuir al debate nacional que ha suscitado recientemente el interés por promocionar y apoyar al sector de la microempresa en el país.

Durante las últimas décadas, muchos programas de apoyo a la pequeña y microempresa se han diseñado con el propósito de canalizar fondos a los estratos más pobres de la sociedad. Esta estrategia se contrapuso a los esquemas de desarrollo prevalecientes desde finales de la segunda guerra mundial y hasta los años setenta, período durante el cual el interés principal de las políticas para la promoción de desarrollo económico consistió en transferir gran cantidad de fondos a los países del tercer mundo, pues se suponía que el principal obstáculo al desarrollo económico era la falta de capital. Durante esa época se financiaron grandes proyectos de infraestructura y plantas industriales enormes.

El cambio de enfoque de las políticas de desarrollo financiero obedeció en parte a la observación de que el segmento de la población cuyo nivel de vida depende de la productividad de sus microempresas es numeroso. En algunos países latinoamericanos

este sector agrupa a más de la mitad de la fuerza de trabajo urbana. Dada la magnitud de esta población, no cabe duda de que el mejoramiento de las circunstancias en que operan los microempresarios es una condición necesaria para el desarrollo sostenible y el crecimiento equitativo de las economías latinoamericanas.

En la actualidad existe consenso en que los aumentos en la productividad de la fuerza de trabajo del sector de la microempresa y el mejoramiento de las condiciones de vida de ese amplio sector de la sociedad, cuyos empleos e ingresos dependen de actividades microempresariales, son indispensables para promover un crecimiento económico con paz social.

Según estimaciones de especialistas, durante las últimas dos décadas el Banco Mundial ha canalizado aproximadamente US\$5.000 millones hacia proyectos cuyo objetivo fue aumentar la oferta de crédito a los pequeños y microempresarios.

J.D. von Pischke, destacado economista y ex-funcionario del Banco Mundial, afirma que la mayoría de esos proyectos estaba mal concebida y su impacto económico fue muy reducido ya que la "frontera financiera", es decir, el acceso sostenible y permanente por parte de un microempresario a una institución financiera, no se expandió. La experiencia de las últimas décadas ha demostrado que el principal obstáculo para la promoción de la microempresa no es la escasa oferta de recursos, sino más bien la falta de capacidad institucional, o sea, la ausencia de instituciones manejadas eficientemente, capaces de ofrecer servicios de calidad a miles de microempresarios en forma rentable y permanente.

Microfinanzas , pobreza y servicios financieros

El microcrédito es un factor más de los muchos que intervienen para hacer posible el funcionamiento de la economía. El desarrollo y apoyo a la expansión del microcrédito, de las microfinanzas, en general, busca hacer accesibles los servicios financieros a sectores de la población que aún no cuentan con ellos, pero no necesariamente soluciona deficiencias estructurales ni alivia la pobreza.

¿Pueden los servicios microfinancieros, por tanto, contribuir a aliviar la pobreza? La respuesta correcta es: sólo en aquellos casos donde se espera que los servicios financieros cumplan sus funciones propias.

Por el contrario, los servicios financieros son un instrumento poco apropiado para alcanzar otros tipos de objetivos económicos (no propios) y, en particular, para intentar una redistribución directa (que no sea regresiva) de la riqueza. El fracaso de muchos programas de crédito para alcanzar estos objetivos, sobre todo el de los bancos estatales de desarrollo, ha sido ampliamente documentado en la literatura del desarrollo económico. Esta limitación refleja, en gran medida, la insistencia en utilizar el crédito para propósitos para los cuales no tiene ventajas comparativas y la insistencia en hacerlo incluso en aquellos casos cuando no existe capacidad de endeudamiento.

En ese sentido, los servicios financieros, tanto los que ofrecen los bancos comerciales como los de las instituciones microfinancieras, cumplen con sus funciones propias cuando:

- Permiten transferencias de poder de compra desde usos menos rentables de los recursos hacia aquellos más rentables;
- Facilitan los pagos y el traslado de poder de compra en el tiempo y en el espacio (como en el caso de facilidades para enviar y recibir remesas, hacer o recibir pagos);
- Permiten decisiones intertemporales (de ahorro e inversión) más eficientes, contribuyendo a la acumulación de activos productivos;
- Facilitan el manejo de la liquidez por parte de los hogares y las empresas, reduciendo los costos de transacciones en mercados de bienes, servicios y factores de la producción;
- permiten la acumulación (poco costosa, rentable y poco riesgosa) de depósitos de valor, es decir, de reservas para hacerle frente a eventos futuros (emergencias u oportunidades de inversión no previstas), y
- Facilitan el manejo del riesgo y ofrecen mecanismos para compartirlo

Si contribuyen a estos propósitos, entonces los servicios financieros (incluido el microcrédito) tienen un papel importante que cumplir en el alivio de la pobreza. En particular, la función de intermediación permite mejorar sus ingresos tanto a quienes poseen recursos en exceso de sus propias oportunidades marginales (depositantes), como a quienes no tienen recursos suficientes para aprovechar sus oportunidades (deudores).

Los servicios financieros (tanto préstamos como facilidades de depósito) permiten mejorar el ingreso y el bienestar de los hogares-empresa cuando se presentan circunstancias particulares. Muchas veces al diseñar mecanismos de apoyo para las microempresas se sobrestima el papel del crédito y se ignora la función de captación de depósitos.

La experiencia, sin embargo, demuestra lo siguiente:

- No todos los productores demandan crédito, a pesar del supuesto de que sí lo hacen. Esto no ha de extrañar: son los activos, no los pasivos de una empresa, los que generan un rendimiento. Acumular estos activos no siempre requiere endeudarse. La mayoría de las microempresas comienzan con recursos propios o de personas allegadas, tales como amigos y parientes; de hecho esta fuente de fondos es la más común entre las micro y pequeñas unidades económicas.
- Entre aquellos que sí demandan préstamos, no lo hacen todo el tiempo sino en momentos particulares; un agricultor, por ejemplo, durante el período entre siembra y cosecha; una microempresa, en períodos de demanda excepcional; un hogar, ante una emergencia.
- En cambio, la mayoría de los hogares y de las empresas demandan instrumentos de pago, facilidades de depósito y otros medios para el manejo de la liquidez y la acumulación de reservas, prácticamente todo el tiempo. Esta demanda es más fácil de satisfacer en las áreas urbanas que en las zonas rurales de los países en desarrollo.
- Además, mientras que con el crédito los hogares y las empresas tienen que establecer su capacidad de pago, lo que no siempre es posible, las decisiones de depositar

y de retirar fondos están bajo su control. El comportamiento del cliente en el manejo de los depósitos le confiere a la vez información al intermediario, lo que ayuda a establecer la condición de sujeto de crédito en el futuro.

Formas de intervención en la Microempresa

La mayoría de los esfuerzos de apoyo a la pequeña y microempresa se han dirigido principalmente hacia programas de crédito que, naturalmente, tienden a absorber la mayor parte de los fondos disponibles. Este sesgo usualmente refleja el supuesto implícito de que la falta de acceso al crédito formal -preferiblemente subsidiado- representa el obstáculo más serio al que se enfrenta la microempresa. Sin embargo, los microempresarios no siempre necesitan crédito, ni éste es el único servicio financiero que demandan.

El crédito puede tener un impacto importante sobre el desempeño de las microempresas únicamente cuando existe una oportunidad productiva, de lo contrario no existe capacidad de pago, es decir, no hay demanda legítima de crédito. En estos casos el crédito es contraproducente. En efecto, el crédito no puede "crear" el mercado inexistente para un producto no deseado; el crédito no puede construir el camino cuya ausencia impide la comercialización de un cultivo; el crédito no genera la tecnología desconocida que permitiría reducir los costos a un nivel competitivo; el crédito no convierte en empresario a quien no tiene esa capacidad. Centrar los esfuerzos en el crédito no sólo no resuelve nada, sino que distrae la atención de las acciones necesarias para enfrentar esos otros obstáculos al desarrollo

Microempresas y acción estatal

Entre los servicios de apoyo a la microempresa comúnmente se incluyen programas de asistencia técnica, capacitación, concesión de microcrédito y apoyo a la gestión comercial. Esos servicios deben manejarse en forma separada y con criterio de transparencia financiera, puesto que si el microcrédito nunca debe ser subsidiado, los otros servicios, en determinadas circunstancias, sí pueden ameritar la concesión de subsidios y la transferencia de fondos públicos. Además, es importante destacar que en materia de microfinanzas ya se tiene claro cuáles son los principios y los ingredientes necesarios para diseñar instituciones privadas con fines de lucro que, a su vez, sean financieramente autosostenibles y capaces de ofrecer servicios financieros en forma rentable y eficiente, mientras que para los otros componentes no financieros, aun no.

Combinar el apoyo estatal con los servicios financieros para los pobres es difícil, en parte porque los términos bajo los que esos servicios son ofrecidos difieren fundamentalmente entre sí. La necesidad de crédito no puede ser atendida de la misma manera que la necesidad de salud o educación. Es prácticamente imposible que una institución que ha estado efectuando donaciones y entregando servicios en forma subvencionada pueda, de pronto, otorgar préstamos y esperar recuperarlos puntualmente. Por otra parte, existe un consenso, cada vez mayor, de que los servicios financieros son mejor operados y administrados por agentes privados.

También existe la certeza de que los servicios financieros para ser eficientemente prestados deben ser atendidos por instituciones exclusivamente dedicadas a ellos, sin la

interferencia que se da cuando estas instituciones además se encargan de la canalización de servicios de capacitación, asistencia técnica y otros servicios no financieros. Las instituciones microfinancieras más exitosas y con mayor cobertura en cuanto a número de clientes, son precisamente aquellas que han abandonado la prestación de estos servicios para que sean otras instituciones -no financieras- las que se encarguen de su manejo.

Formas tradicionales de intervención-política de desarrollo

En contraste con los esfuerzos recientes por mejorar la condición de la microempresa, en el pasado la acción estatal no fue favorable a este sector. Las estrategias proteccionistas e intervencionistas asociadas con la política de desarrollo del pasado no favorecieron a la pequeña ni a la microempresa; en el mejor de los casos las ignoraron y con frecuencia más bien propiciaron entornos poco favorables a su crecimiento y rentabilidad. Así, el proteccionismo arancelario fue de poco interés para actividades que típicamente producen bienes no transados internacionalmente, con pocos insumos importados. Cuando estas microempresas necesitaron utilizar insumos, los encontraron a precios elevados y de mala calidad en los productos locales, consecuencia directa de la sustitución de importaciones.

El proteccionismo más bien volvió artificialmente rentables a unas pocas empresas grandes, dedicadas a la sustitución de importaciones que, en su producción, utilizaban una elevada proporción de insumos extranjeros, en lugar de comprarlos localmente, tal vez a pequeñas empresas nacionales. Las empresas grandes protegidas adquirieron además ventajas artificiales sobre aquellas pequeñas empresas que podían producir, con materias primas locales, sustitutos cercanos a los bienes finales fabricados por las primeras. A su vez, el sesgo antiexportador de la estrategia proteccionista desestimuló a empresas pequeñas con algún potencial de exportación (p.e. artesanías). Adicionalmente, en países con una fuerte sobrevaluación de la moneda nacional, las empresas del sector informal, sin acceso a las divisas oficiales, tuvieron que adquirirlas en los mercados paralelos a tipos de cambio más altos, aspecto que elevó aún más sus costos relativos y redujo su competitividad.

Formas modernas de intervención

Recientemente, en la mayoría de los países la acción estatal ha estado dominada por esfuerzos de estabilización macroeconómica y por reformas de políticas económicas que buscan una utilización más eficiente de los recursos disponibles. Existe consenso profesional en cuanto a que estos programas de ajuste estructural en general han tenido éxito en lograr el equilibrio macroeconómico interno y externo. Hay, además, un reconocimiento generalizado de que, sobre todo en economías pequeñas y abiertas, las nuevas políticas son indispensables para promover el crecimiento del poder de compra de la población.

El reto adicional para los gobiernos estriba, entonces, en alcanzar estas metas macroeconómicas globales indispensables, al mismo tiempo que se protege a los más vulnerables, para que no sufran un impacto negativo desproporcionado en el proceso de

ajuste y, sobre todo, para que se establezcan las bases para incorporar de lleno a los pobres en los nuevos procesos de crecimiento.

Para lograr el crecimiento sostenido con equidad en el largo plazo se requieren políticas y programas que faciliten la participación de los pobres en el proceso de crecimiento mismo.

Esto se logrará:

- creando oportunidades de empleo más estables y mejor remuneradas;
- aumentando el acceso de los pobres a los activos productivos, y
- aumentando la productividad de sus activos (tanto su capital físico como, principalmente, su capital humano).

Para lograr la participación de los pobres en el proceso de crecimiento hay que mejorar su capital humano con servicios de nutrición, salud y educación; hay que mejorar el funcionamiento e integración de los mercados, principalmente del mercado de trabajo, y hay que promover un entorno macroeconómico que multiplique sus oportunidades productivas. Los servicios financieros eficientes se encuentran entre otros ingredientes que hacen este proceso posible.

DIRECTORIO DE REDES DE MICROFINANZAS EN HONDURAS

De una población total de 34.1 millones de habitantes en los 5 países centroamericanos, el 67% vive en condiciones de pobreza, según cifras de la CEPAL, de los cuales 11.5 millones de habitantes son pobres de las zonas rurales, con el predominio de mujeres marginadas de los servicios públicos, de acceso a tierra y medios de trabajo. El sector de la micro y pequeña empresa en América Central está constituido por cerca de 3 millones de personas que trabajan por cuenta propia, generan empleo a más de 9 millones de personas que representan cerca del 40% de la Población Económicamente Activa de la región. Adicionalmente, se calcula que las pequeñas y micro empresas contribuyen con un 25% al Producto Interno Bruto de la Región.

No obstante el alto potencial económico y social de los empresarios del sector de la micro y pequeña empresa de la región, el nivel de acceso al financiamiento es muy bajo, con solamente un 5% de los saldos de cartera de los bancos de la región destinados a este sector de la economía. La cobertura solo alcanza al 10% de los microempresarios. Esta amplia brecha de la demanda de crédito y otros servicios financieros ha dejado a este sector a merced de acopiadores y usureros.

Frente a esta situación han surgido las instituciones microfinancieras como la alternativa viable, eficaz y sostenible para servir a las micro y pequeñas empresas, así como a la población pobre, marginada de los servicios financieros bancarios tradicionales.

Con el ánimo de crear instancias oportunas y capaces de enfrentar el reto de impulsar las microfinanzas en la región, los representantes de las diversas Redes centroamericanas de microfinanzas han tomado la decisión de constituir la Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF), conformada por:

- Red de Instituciones de Microfinanzas de Guatemala (REDIMIF)
- Asociación de Organizaciones de Microfinanzas de El Salvador (ASOMI)
- Red de Instituciones de Microfinanzas de Honduras (REDMICROH)
- Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (ASOMIF)

- Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa (REDCOM).
- Red Panameña de Microfinanzas (REDPAMIF).

REDMICROH

La REDMICROH es la organización gremial de las instituciones microfinancieras y otras afines a este sector en el país. Somos una asociación civil sin fines de lucro, compuesta por 25 instituciones microfinancieras asociadas que prestan servicios de microfinanzas, atendiendo los requerimientos de recursos de los micro y pequeños empresarios en actividades económicas tales como comercio, industria, vivienda, servicios y agricultura.

Como gremio REDMICROH se posiciona en la vanguardia de la industria microfinanciera en Honduras, como representante del sector velando por sus intereses y el mejoramiento de su entorno, con alta trascendencia en la vida política, económica y social del país. Además, trabaja como una institución de apoyo al sector proveyendo servicios de fortalecimiento institucional a las instituciones afiliadas, generando ideas y proyectos de mejoramiento y desarrollo de la industria y de su entorno

Acerca de la Red de Instituciones de Microfinanzas de Honduras.

La Red de Instituciones de Microfinanzas de Honduras (REDMICROH) es una asociación civil sin fines de lucro, con patrimonio y personería jurídica propia sometida a las leyes de Honduras. Fue creada mediante personalidad jurídica No. 1366-2003 emitida por la Secretaría de Gobernación el 13 de Agosto de 2003.

La Red se compone de 24 instituciones de micro-finanzas asociadas que prestan servicios de microfinanzas en comercio, artesanía, agricultura, vivienda, consumo y otros rubros. Algunas son miembros fundadores que suscribieron el acta de constitución y otros son miembros generales que se han adherido a la Red con la aceptación previa de la Junta Directiva y pago de la cuota de afiliación respectiva.

La Red tiene entre todas sus asociadas más de 181,770 clientes en todo el país, de los cuales más del 80% son mujeres. Sus IMFs asociadas han desembolsado hasta la fecha alrededor de mil ochocientos millones de lempiras, concedido unos 300 mil préstamos y cuentan con una cartera activa superior a los 1,000 millones de lempiras. Gracias a este esfuerzo se logran generar más de 300,000 empleos directos.

Actualmente, el sector PYME representa más del 25% del PIB del país.

Organizaciones Miembros de la Red

Logotipo	Nombre
	Asociación para el Desarrollo Integral Comunitario de Honduras (ADICH)
	Agencia Adventista para el Desarrollo y Recursos Asistenciales (ADRA)
	Asociación Pro Desarrollo Económico y Social de Honduras (APRODESH)
	Asociación para el Desarrollo de Pespire (ADEPES)
	Banco Hondureño del Café (BANHCAFE)
	CARE de Honduras Programa CREEME
	Centro de Desarrollo Humano (CDH)
	Cámara de Comercio e Industrias de Choloma (CCICH)



Fundación Adelante



Fundación para el Desarrollo de Viviendas (FUNDEVI)



Fundación Horizontes de Amistad (FHA)



Fundación Hondureña para el Desarrollo de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (FUNHDE)



Fundación José María Covelo (FJMC)
(Ahora Banco Popular Covelo)



FUNDAHMICRO

Fundación Hondureña para el Apoyo a la Micro Empresa (FUNDAHMICRO)



Fundación para el Desarrollo de Honduras (FUNED)



Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA de Honduras)



Familia y Medio Ambiente (FAMA)



Hermandad de Honduras (HDH)



**Instituto Hondureño de Estudios y
Desarrollo Integral de la Comunidad
(INHDEI)**



**Instituto para el Desarrollo Hondureño
(IDH)**



Microfinanciera PRISMA de Honduras



**Organización de Desarrollo Empresarial
Femenino (ODEF)**



**Proyectos e Iniciativas Locales para el
Auto-Desarrollo Regional de Honduras
(PILARH)**



World Relief Honduras (WRH)

Siglas: REDMICROH

Dirección de oficinas: Cuarto Piso, Edificio El Faro, Colonia Las Minitas, Tegucigalpa, Honduras, Centro América

Página Web: www.redmicroh.org

Fecha de constitución: 13/08/2003

Misión: Consolidar la industria de las microfinanzas de Honduras mediante la coordinación de esfuerzos comunes que permitan mejorar la calidad de vida de los clientes de las organizaciones miembros y en representación de las mismas facilitar alianzas estratégicas para el fomento y desarrollo institucional de cada una

Visión: Ser una Entidad representativa de las de Microfinanzas de Honduras, que promueve el desarrollo integral de la micro y pequeña empresa, reconocida en el ámbito nacional e internacional, que pone en práctica estándares de eficiencia, que contribuye a la Reducción de la pobreza y aplica principios y valores éticos.

Objetivos Estratégicos:

En la etapa inicial, la Red se propone establecer la capacidad operativa de la Red mediante acciones que le permitan

Principales servicios brindados por la Red:

- ✓ **PROMOCION DE LAS MICROFINANZAS:** Promover la Industria de las microfinanzas y su impacto en el desarrollo económico y social del país.
 - ✓ **INCIDENCIA POLÍTICA Y NORMATIVA:** Incidir en política y normativa, regulación y supervisión de las organizaciones, tal manera que los esquemas impulsen y fortalezcan al sector de las organizaciones de microfinanzas.
 - ✓ **FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL:** Fortalecer las capacidades de los recursos humanos que permitan incidir en la permanencia de las entidades dentro de la industria en condiciones de alta competitividad, excelente calidad y permanente eficiencia.
-
- **Total de Clientes atendidos a través de las Afiliadas a la Red:** 150,000 clientes
 - **Total de Cartera de crédito de las Afiliadas a la Red:** US\$40.0 millones
 - **Porcentaje de Cartera Rural colocada por las Afiliadas a la Red:** 30%
 - **Porcentaje de Mujeres atendidas a través de las Afiliadas a la Red:** 60%
 - **Principales Organismos de Cooperación que apoyan a la Red (Programas de Apoyo):** COSUDE, Fundación Ford
 - **Principales Retos y Desafíos para la Red:** Consolidar la industria microfinanciera de Honduras y alcanzar la autosostenibilidad de la RED.

ESTADISTICAS REDMICROH

DISTRIBUCION DE CARTERA Y CLIENTES POR DEPARTAMENTO AL 30 DE JUNIO DE 2006				
Departamento	Cartera (Miles US\$)	%	Clientes	%
Atlántida	4,493.60	5.1%	8.5	5.4%
Choluteca	7,883.0	9.0%	15.773	10.0%
Colón	2,504.4	2.9%	4.564	2.9%
Comayagua	5,577.3	6.4%	11.797	7.5%
Copán	4,743.7	5.4%	11.476	7.3%
Cortés	19,440.3	22.3%	21.999	14.0%
El Paraíso	4,138.6	4.7%	7.902	5.0%
Francisco Morazán	17,855.7	20.5%	34.458	21.9%
Gracias a Dios	121.0	0.1%	350	0.2%
Intibucá	907.1	1.0%	2.104	1.3%
Islas de la Bahía	968.8	1.1%	713	0.5%
La Paz	408.1	0.50%	667	0.4%
Lempira	934.4	1.1%	2.286	1.5%
Ocatepeque	1,023.5	1.2%	1.963	1.2%
Olancho	5,416.6	6.2%	14.495	9.2%
Santa Bárbara	1,777.3	2.0%	3.171	2.0%
Valle	1,790.9	2.1%	3.319	2.1%
Yoro	7,294.2	8.4%	12.088	7.7%
Total	87,296.4	100.0%	157.625	100.0%

DATOS GENERALES INSTITUCIONALES AL 30 DE JUNIO DE 2006	
CONCEPTO	
Instituciones Microfinancieras Afiliadas	25
Cartera (Millones de US\$)	87.3
Clientes	157.265
% de Cartera Rural	52%
Oficinas Nacionales	211
Oficiales de Crédito	657
Préstamos Promedio (US\$)	553.8
Clientes por Oficial de Crédito	240
Cartera por Oficial de Crédito (US\$)	132.871
% de Cartera Mujeres	59.5%
% de Clientas Mujeres	71.9%
Oficial de Crédito al Total de Empleados	41.9%

DISTRIBUCION DE CARTERA Y CLIENTES POR ACTIVIDAD ECONOMICA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006				
Actividad Económica	Cartera (Miles de US\$)	%	Clientes	%
Agropecuaria y Forestal	4,206.30	4.20%	10,081	6.20%
Comercio	46,471.20	46.10%	106,477	65%
Servicios	12,062.20	12%	17,296	10.6%
Pequeña Industria	4,410.70	4.40%	7,719	4.70%
Vivienda	31,270.40	31%	18,740	11.40%
Consumo	23,459.00	2.30%	3,009	1.80%
Otros	141.9	0.10%	424	0.30%
Total	100,908.50	100.0%	163,746	100.0%

**DISTRIBUCION DE CARTERA Y CLIENTES POR DEPARTAMENTO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006**

Departamento	Cartera (Miles US\$)	%	Clientes	%
Atlántida	4,836.70	4.80%	8,833	5.4%
Choluteca	9,147.70	9.10%	17,293	10.60%
Colón	2,977.70	3.00%	5,557	3.40%
Comayagua	6,678.70	6.60%	12,429	7.60%
Copán	5,732.70	5.70%	12,355	7.50%
Cortés	22,060.50	21.90%	22,261	13.60%
El Paraíso	5,114.30	5.10%	7,854	4.80%
Francisco Morazán	20,097.40	19.90%	32,964	20.10%
Gracias a Dios	100	0.1%	376	0.2%
Intibucá	1,050.40	1.0%	2,640	1.60%
Islas de la Bahía	1,153.00	1.1%	720	0.40%
La Paz	587.4	0.60%	970	0.60%
Lempira	1,141.90	1.1%	2,631	1.60%
Ocotepeque	1,203.90	1.2%	2,245	1.40%
Olancho	6,435.50	6.40%	14,324	8.70%
Santa Bárbara	2,510.90	2.50%	3,866	2.40%
Valle	1,879.70	1.90%	3,083	1.90%
Yoro	8,200.10	8.10%	13,345	8.10%
Total	100,908.50	100.0%	163,746	100.0%

DATOS GENERALES INSTITUCIONALES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006	
CONCEPTO	
Instituciones Microfinancieras Afiliadas	24
Cartera (Millones de US\$)	100.9
Clientes	163,746
% de Cartera Rural	46%
Oficinas Nacionales	207
Oficiales de Crédito	712
Préstamos Promedio (US\$)	679
Clientes por Oficial de Crédito	239
Cartera por Oficial de Crédito (US\$)	149,551
% de Cartera Mujeres	65%
% de Clientas Mujeres	69%
Oficial de Crédito al Total de Empleados	40%

KATALYSIS

Creada en 1994 y constituida el 26 de Abril del 2002 como “Katalysis Red Microfinanciera de Centroamérica – RED KATALYSIS”. Tiene como objetivo general estimular el crecimiento continuo y el fortalecimiento de las Organizaciones de Microfinanzas afiliadas, aplicando los principios, valores y estándares de calidad en su gestión dentro de la Industria de Microfinanzas en Centroamérica.

La RED KATALYSIS integra entidades de Microfinanzas en la región Centroamericana: Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua; brinda servicios de Capacitación y Asesoría Empresarial al sector micro financiero. Cuenta con su socio estratégico Katalysis Bootstrap Fund, entidad especializada en los Estados Unidos en la gestión de recursos de financiamiento para las organizaciones integrantes de la Red.

Visión

Ser la Red Centroamericana líder en servicios micro-financieros de calidad, integrada por organizaciones especializadas, con imagen internacional consolidada, participando con iniciativas innovadoras que implementan acciones para promover el bienestar de los empresarios de las microempresas menos favorecidas.

Misión

Lograr que las organizaciones compañeras de la Red provean servicios financieros efectivos y eficientes, para la población Centroamericana que no tiene acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, contribuyendo al desarrollo de la industria Microfinanciera de la región y al mejoramiento social y económico de sus comunidades.

Valores

Como individuos y miembros de la Red Katalysis, fundamentamos nuestro trabajo en los siguientes valores compartidos:

- Compañerismo
- Equidad de Género
- Transparencia
- Compromiso con el pobre
- Responsabilidad
- Excelencia
- Sostenibilidad
- Integridad
- Rendición de Cuentas
- Responsabilidad Social

Objetivos

1. Impulsar una gestión institucional comprometida con principios de sostenibilidad, eficiencia y aplicación de las mejores prácticas en Microfinanzas.
2. Estimular el crecimiento continuo y la realización de intercambios de experiencias para la consolidación de la Red y sus asociadas.
3. Dar a conocer la RED KATALYSIS dentro de la región Centroamericana.
4. Fortalecer los procesos de integración a través del desarrollo de alianzas estratégicas.
5. Apoyar los procesos de transformación de las IMFs.

Ejes Estratégicos

- **Combate a la Pobreza:** Todas las estrategias y actividades se orientan a hacer contribuciones sustantivas para la eliminación de la pobreza en la región.
- **Equidad de Género:** Todas las acciones emprendidas se orientan a fomentar la equidad y el empoderamiento de género con igualdad de oportunidades entre las Organizaciones Compañeras.
- **Calidad, Estándares e Innovación:** La Red busca la calidad de sus servicios y programas, aplicar las mejores prácticas de la industria microfinanciera y propiciar la innovación tecnológica entre las organizaciones miembros de la Red a través de la investigación y desarrollo de productos financieros, con base en estudios de las necesidades de los clientes.

MIEMBROS

Honduras

**HERMANDAD DE
HONDURAS**



FAMA



ODEF



FUNED



**Banco Popular
Covelo**



ADICH



PILARH



SERVICIOS Y PROGRAMAS

La RED KATALYSIS realiza acciones de fortalecimiento a las Instituciones Micro-Financieras de la región Centroamericana, a través de la implementación de cuatro grandes programas para combatir la pobreza, contribuir a la generación de empleos, impulsar la equidad de género, mejorar la rentabilidad y profundizar los servicios financieros de sus instituciones miembros.

Los Programas que desarrolla la RED KATALYSIS en el periodo 2006-2010 son:

1. Fortalecimiento Empresarial
2. Finanzas Rurales
3. Jóvenes Emprendedores
4. Actualización Tecnológica de las instituciones miembros de la Red

PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

Fortalecer la capacidad gerencial, administrativa y financiera de las organizaciones miembros y no miembros de la RED, de manera que puedan expandir sus servicios micro-financieros de una manera eficiente y auto sostenible.

- **Capacitación**
Apoyo al desarrollo del talento humano a través de la capacitación en las áreas de mayor énfasis de acuerdo al nivel y grado de desarrollo de las entidades.
- **Asesoría Empresarial y Financiera**
Apoyo al fortalecimiento de la gestión administrativa y financiera de las organizaciones integrantes de la Red, que les permita un crecimiento ordenado,

con eficiente administración de riesgos y la capacidad para atraer recursos de inversión.

➤ **Diseño de Productos Financieros**

Apoyar a las IMF en desarrollar productos financieros acorde con las exigencias de su mercado, los procesos de globalización y su crecimiento

PROGRAMA DE FINANZAS RURALES

Implementar una estrategia que permita que las IMF miembros de la RED puedan proveer eficientes servicios financieros a sus clientes de las áreas rurales.institucional.

PROGRAMA DE JOVENES EMPRENDEDORES

Apoyar y promover el empresariado juvenil en la región centroamericana como un medio para generar empleo y combatir la pobreza.

PROGRAMA DE ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA DE LAS INSTITUCIONES MIEMBROS DE LA RED

Fortalecer el desarrollo tecnológico de las entidades micro-financieras afiliadas a la RED para mejorar su eficiencia y gestión en la prestación de servicios financieros a los clientes.

A través de la ejecución de los programas arriba detallados La RED KATALYSIS pretende coadyuvar al desarrollo de las instituciones micro financieras afiliadas alcanzando los objetivos siguientes:

1. Impulsar en las IMF la adopción de principios de sostenibilidad, eficiencia, mejores prácticas, la aplicación de normas elevadas de calidad y valores éticos en la prestación de servicios a sus clientes.
2. Implementar en cada país de la región una estrategia que permita que las IMFS miembros de la RED KATALYSIS provean al mercado eficientes y auto sostenibles servicios financieros rurales.
3. Diseñar en cada país, el proyecto “Jóvenes Emprendedores”, que contribuya a mejorar los conocimientos y la generación de empleos de microempresarios jóvenes en cada país de la región.
4. Realizar los estudios tendientes al diseño, y la implementación de nuevos productos y servicios crediticios, de movilización de ahorros y de recursos en los mercados de dinero y capital. Asimismo, brindar asistencia técnica y capacitación a otras instituciones no miembros de la RED que soliciten los servicios de KATALYSIS para la implantación de estos programas.
5. Mejorar la eficiencia, capacidad y agilidad en la prestación de servicios de las IMFS de la RED, a través de la obtención de financiamientos concesionales y apoyos no reembolsables para fortalecer la plataforma tecnológica de las mismas.

6. Apoyar la transformación a entidades supervisadas, por un ente regulador, de aquellas IMF que en su respectivo país cuenten con un marco legal definido.
7. Fortalecer la capacitación, asistencia técnica y la transferencia e intercambio de conocimientos, así como de experiencias que mejoren, a todo nivel, la calidad del recurso humano de las instituciones que conforman la RED, especialmente de aquellas que se conviertan en instituciones reguladas.
8. Consolidar la RED KATALYSIS como un ente autosostenible en la prestación de servicios de capacitación y asistencia técnica a las IMF.
9. Convertir a la RED KATALYSIS en un asesor de alto nivel de cada IMF miembro de la RED, ofreciendo en forma permanente asesorías puntuales y monitoreo de las instituciones.

METAS

1. Con las IMFS actualmente miembros, aumentar la base de clientes de 169,879 personas (Diciembre 05), a 355,818 personas para el 2010, lo que representara un aumento en la cartera crediticia de la RED de US\$ 76 a US\$ 182 millones.
2. Definir Estrategias del Programa de Finanzas Rurales en 13 IMFS relacionadas a la RED KATALYSIS.
3. Incorporar anualmente a 4 IMFS en el Programa de Finanzas Rurales.
4. Capacitar en un periodo de 5 años a 4400 jóvenes emprendedores.
5. Financiar en un periodo de 5 años a 3300 jóvenes emprendedores
6. Incorporar anualmente 3 IMFS relacionadas con la RED KATALYSIS al Programa de Jóvenes Emprendedores.
7. Promover entre instituciones financieras nacionales e internacionales, la canalización de créditos a las instituciones afiliadas por un mínimo de US\$ 2.5 millones anuales.
8. Capacitar en forma anual al menos 435 funcionarios y empleados de las IMFS afiliadas.
9. Brindar anualmente a las IMF relacionadas a la RED KATALYSIS 395 días de Asistencia Técnica.
10. Aumentar el numero de IMF'S afiliadas a la Red hasta alcanzar al 2010 un mínimo 25.

El trabajo realizado por la RED KATALYSIS es un esfuerzo concertado de varias instituciones que comparten una misma visión impulsada por sus fundadores, busca

brindar alternativas de solución y de oportunidad financiera para los clientes microempresarios, que son la razón de ser de estas entidades, apoyarles y mejorar su calidad y condiciones de vida en su ámbito personal, familiar y de su negocio.

Alianzas

KATALYSIS BOOTSTRAP FUND



Es la entidad especializada en la gestión de recursos de financiamiento para las organizaciones integrantes de la Red Katalysis. Como entidad sucesora de Katalysis Internacional, es la portadora de los valores y principios del Compañerismo. Es el aliado natural y principal vínculo de la RED KATALYSIS con el sector privado norteamericano. www.bootstrapfund.org

OMIDYAR NETWORK FUND, INC.



OMIDYAR ha otorgado a la RED KATALYSIS una contribución económica en el año 2007, en apoyo al trabajo que realiza la RED a través de sus 5 ejes estratégicos: Finanzas Rurales, Jóvenes Empresarios, Fortalecimiento Tecnológico, Desarrollo de Productos Financieros y Fortalecimiento Institucional. <http://home.omidyar.net/portfolio.php>

REDCAMIF



Representa a las Redes Nacionales de los diversos países centroamericanos. La RED KATALYSIS como entidad especializada en organizaciones de primer nivel en la región centroamericana, mantiene estrechos vínculos de colaboración interinstitucional para el desarrollo de programas a las organizaciones de Microfinanzas. www.redcamif.org

BANCO INTERNAMERICANO DE DESARROLLO (BID)



Desde mediados de la década de los años 90, ha sido el principal socio estratégico de la Red Katalysis, inicialmente con un Programa Regional de Fortalecimiento Institucional y posteriormente con un Proyecto de Movilización de Ahorros para las ODPF de Honduras. www.iadb.org

GTZ – AGENCIA DE COOPERACIÓN ALEMANA



Se ha vinculado con la Red Katalysis principalmente para impulsar programas de Remesas, que ha permitido el inicio en organizaciones de la Red ubicadas en Honduras y Nicaragua. Se ha contado con el apoyo para evaluar la capacidad tecnológica de todas las organizaciones afiliadas a la Red a nivel Centroamericano. Email: programa@promype.hn

FUNDACIÓN SKOLL



Se ha propiciado una alianza en apoyo a Programas de Fortalecimiento Institucional y Planificación que desarrolle la Red Katalysis con las entidades integrantes de la Red y que permita consolidar los programas de financiamiento desarrollados conjuntamente con Katalysis Bootstrap Fund. www.skoll.org

FUNDACIÓN FORD



Se ha vinculado con la Red Katalysis en programas de capacitación y participación de eventos regionales relacionados con la industria de las Microfinanzas.

BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA (BCIE)



Katalysis y su Red de entidades han contado con el valioso apoyo del BCIE para desarrollar Programas de Capacitación, Asistencia Técnica, y Líneas de Crédito para el financiamiento de la cartera de préstamos de las entidades de la Red. www.bcie.org

GLOBAL PARTNERSHIPS



Las organizaciones miembros de la Red y Katalysis han sido receptoras de apoyos económicos para el financiamiento de operaciones de Crédito, programas de capacitación y sostenibilidad institucional. www.globalpartnerships.org

FOROLACFR



La Red KATALYSIS es socia activa de FOROLAC, instancia de coordinación a nivel Latinoamericano para promover los Sistemas y Servicios Financieros Rurales, mediante el intercambio de experiencias, conocimientos y desarrollo de innovaciones, para mejorar la calidad de vida de la población pobre rural. www.forolacfr.org

FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

Objetivo:

Tomar acciones tendientes a corregir las debilidades existentes en las organizaciones miembros de la RED en lo que respecta a las áreas relacionadas con Control Gerencial,

Mercadeo y Ventas, Finanzas y Créditos proveyendo a las IMF asistencia técnica y capacitación, la que parcialmente será pagada por las mismas.

ESTRATEGIA MARKETING

La RED KATALYSIS procurara posicionar su misión en las organizaciones, miembros y no miembros, así como entre las Redes de la región, a través de tres componentes básicos:

- ✓ . Capacitación y Orientación.
- ✓ . Asistencia Técnica e Investigación.
- ✓ . Canalización de Recursos Financieros.
- ✓ . Brindar a terceras instituciones servicios de investigación, evaluación y monitoreo de proyectos.

ESTRATEGIA DE PRECIOS

En la fijación del precio de los servicios la RED KATALYSIS tendrá en cuenta la situación financiera de cada institución, procurando en todo caso que las instituciones con menos recursos reciban los mejores servicios la RED al menor costo. Se tomara además en consideración en la fijación de precios el hecho de ser una IMF relacionada o no con la RED.

ESTRATEGIA DE PROMOCION

Para aumentar el número de miembros de la RED, así como para promover la imagen de la RED KATALYSIS ante otras IMF e instituciones se planea:

- ✓ . Realizar alianzas estratégicas con Cooperantes e Instituciones nacionales e internacionales que contribuyan a dar soporte financiero y de desarrollo organizacional a las IMF relacionadas y no con la RED.
- ✓ Brindar servicios con valor agregado que contribuyan al desempeño de las IMF.
- ✓ . Desarrollar en cada país de la región eventos como exposiciones, conferencias, sobre temas que contribuyan al desarrollo de las IMF.

FUNDACIONES

En este contexto cabe mencionar la labor importante que desarrolla en nuestro País FUNBANHCAFE

FUNBANHCAFE

Fundación Banhcafe es una organización privada de desarrollo (OPD) sin fines de lucro creada a iniciativa del Banco Hondureño del Café (Banhcafe) y con personería jurídica aprobada por el Ministerio de Gobernación y justicia el 12 de febrero de 1985.

Funbanhcafe está afiliada a la Federación de Organizaciones Privadas de Desarrollo de Honduras (Foprیده), es miembro activo de varias organizaciones entre ellas la Fundación Hondureña de Ambiente y Desarrollo "Vida", la Red de Cooperación Alternativa para Centro América, de la Asociación para el Fomento de la Agricultura Ecológica "Anafae" y es miembro fundador de la Red Centroamericana de Ong's que trabajan con la metodología de empresas de crédito comunal



Las estrategias institucionales están orientadas principalmente al desarrollo de la gestión local en el ámbito social, cultural, económico y ambiental. En ese sentido su actuar parte de los planes locales de desarrollo elaborados con o por los gobiernos locales en coordinación con otras ong's presentes en la zona de influencia de la fundación.

DETALLE DE LOS PROGRAMAS QUE PATROCINA PARA EL APOYO A LOS MICROEMPRESARIOS

PROGRAMA AGRICULTURA SOSTENIBLE

Objetivo:

Contribuir con el desarrollo agrícola del país, mediante la asesoría técnica en agricultura sostenible que garantice un incremento en la producción y productividad para el mejoramiento del nivel de vida de las familias ubicadas en las zonas cafetaleras.



Impactos:

1. Se maximiza el aprovechamiento de los subproductos de café y de otros cultivos generados en las fincas
2. Incremento de la participación cualitativa de la mujer
3. Mayor ingreso económico familiar

4. Se reduce el deterioro del recurso suelo, agua y bosque
5. Se mejoran los mecanismos de comercialización

Efectos:

1. La población participante, está más capacitada para practicar la agricultura sostenible
2. Bajan los costos de producción y baja la presión sobre el bosque
3. El nivel de vida de los productores (as) se mejora
4. Bajan los costos de servicios técnicos a los productores (as) al formar recurso humano local.

Actividades Estratégicas:

1. Certificación
2. Estudios de Mercado
3. Comercialización
4. Capacitación
5. Transferencia campesino (a) a campesino (a)
6. Fotodocumentación
7. Monitoreo y Evaluación

Componentes del Programa:

- Capacitación
- Producción Orgánica
- Diversificación agrícola
- Transferencia de tecnología campesino(a) a campesino (a)
- Transformación y comercialización
- Monitoreo, evaluación y sistematización con enfoque de género
-

PROGRAMA CREDITO EDUCATIVO

Objetivo:

Contribuir a la formación profesional de jóvenes hombres y mujeres, facilitándoles el acceso al crédito educativo para que tengan la capacidad de ofrecer servicios calificados que contribuyan al desarrollo humano equitativo y sostenible de Honduras. Este programa es la base para el fomento de jóvenes emprendedores que desean iniciar su propio negocio.



Impactos:

1. Se mejora el acceso a la educación vocacional y superior de jóvenes en forma equitativa.
2. Las comunidades cafetaleras cuentan con recurso humano contribuyendo al desarrollo humano sostenible de las mismas.
3. Las familias logran mayor generación de ingresos.
4. Generación de más empleos en las comunidades por la creación de microempresas.
5. El Crédito Educativo es reconocido como un instrumento facilitador del desarrollo comunitario.

Efectos:

1. Mejores posibilidades de los/as jóvenes de participar directamente en el desarrollo comunitario facilitando la ejecución de programas y proyectos.
2. Se mejora la calidad de vida de los/as jóvenes y sus familias, incrementando sus ingresos a través de la generación y mantenimiento de empleos.
3. Aumenta el interés y demanda de las poblaciones cafetaleras en la educación superior y vocacional.
4. Creación de mayor número de microempresas capaces de competir con servicios de calidad en las comunidades.
5. Más mujeres profesionales intervienen en el desarrollo rural.

Componentes:

- Gestión de Recursos Técnicos y Financieros
- Promoción y Divulgación
- Administración y Contabilidad
- Capacitación
- Monitoreo y Evaluación

Areas Educativas:

1. Estudios técnicos-vocacionales
2. Estudios superiores

PROGRAMA AUTOSUGESTION LOCAL

Objetivo:

Facilitar a las familias de escasos recursos de las zonas cafetaleras con deseos de superación, el establecimiento de un sistema de autogestión económica local que empodere a las comunidades y responda a necesidades de crédito e inversión para el desarrollo sostenible de las familias participantes y de sus comunidades. Mediante este programa se fomenta la empresarialidad en jóvenes hombres y mujeres del sector cafetalero.



Impactos y Efectos

Impactos:

- Cajas Comunales y Empresas de Crédito Comunal fortalecidas y con capacidad de inversión.
- Microempresas sostenibles manejadas por hombres y mujeres capaces.
- Contribución al desarrollo comunitario.
- Más microempresas sostenibles en el sector cafetalero.
- Generación de más empleos e ingresos en las comunidades

Efectos:

- Acceso y control a financiamientos ágiles y oportunos.
- Mayor capacidad para la gestión de la inversión y el crédito.
- Mayor solidaridad entre lo/as socios/as de las Cajas Comunales y sentido de pertenencia entre los/as accionistas de las Empresas de Crédito Comunal
- Amplia participación de la mujer en actividades micro empresariales.

METODOLOGIA DE EMPRESAS DE CREDITO COMUNAL.

A raíz de analizar la vulnerabilidad y Sostenibilidad de las Cajas Comunales, la administración decidió y con el apoyo de la Fundación CODESPA de España, implementar un proyecto piloto para formar estructuras comunitarias sólidas, constituidas jurídicamente y con capacidad de autogestionarse financiamiento. Producto de esto se validó la metodología de la Fundación Integral Campesina “FINCA Costa Rica” para formar las Empresas de Crédito Comunal “ECC” partiendo de aquellas Cajas Comunales que habían demostrado responsabilidad en su desenvolvimiento. A partir de ese momento, la Fundación ha iniciado el proceso de reconversión de las Cajas Comunales ya que la nueva metodología de Empresas de Crédito Comunal ha demostrado ser menos paternalista, por lo tanto desarrolla más capacidad en las personas que la desarrollan. Otro aspecto fundamental de la metodología es el proceso de formación que se desarrolla en los/as niños/as desde su muy temprana edad.



“LAS EMPRESAS DE CREDITO COMUNAL”

La nueva metodología consiste en dar la oportunidad a las comunidades de contar con su propia organización de crédito, esto les permite establecer su sistema crediticio de manera autónoma. De esta forma el propósito es que el financiamiento para la microempresa rural sea administrado por las propias organizaciones de base, organizaciones con una estructura organizativa bien definidas. De esta manera surgen grupos de microempresarios/as rurales que comparten una necesidad común que es la ausencia de financiamiento y de asistencia técnica para viabilizar proyectos rentables. El sistema que se implementa promueve el sentido de pertenencia de las organizaciones bases por parte de los mismos. Lo cual constituye los factores determinantes del éxito de su esfuerzo. Por otra parte, concentra su atención en el desarrollo de las capacidades de los/as mismos/as, lo cual garantiza una base para la sostenibilidad del sistema a largo plazo. Otra actividad que nos asegura la Sostenibilidad es el involucramiento de niños y niñas a través de una inversión educativa que realizan a la empresa para convertirse en los socios y socias del mañana y esto a su vez se convierte en una gran responsabilidad para los adultos el hecho de administrar fondos de los infantes.



Entre sus principios la metodología fomenta el desarrollo de las comunidades proporcionando capacitación y asesoría tanto organizativa como financiera, da autonomía de crecimiento y dirección de desarrollo proporcionando la asesoría necesaria para facilitar el proceso, los derechos de propiedad están bien definidos: a través de la participación accionaria de cada integrante y se apoya a grupos y no a individuos ya que el interés principal es dejar una capacidad instalada a nivel de la base.

Es el grupo quien selecciona a los microempresarios/as (incorporación más selectiva), existe un respeto y neutralidad político – religiosa, cultural y de raza. En un comienzo no se le otorgan créditos externo antes de que el grupo haya iniciado el proceso con recursos propios (provenientes de la compra de acciones por los/as socios/as). Otro aspecto muy importante es la flexibilidad en la política de préstamos ya que facilita la financiación a

cualquier inversión siempre que sea adecuada al proyecto y éste genere suficientes ingresos para permitir su recuperación en el plazo estipulado.



Se comienza en pequeño porque es muy importante que el primer crédito otorgado al microempresario/a tenga éxito. Por otra Parte, disminuye el riesgo ya que en la empresa tiene su propio Comité de Crédito el que esta en capacidad de analizar un crédito, las tasas de recuperación son altas y los costos de operación son Bajos.

Se fomenta la participación de la mujer, la democracia y la igualdad lo que origina producir otros beneficios intangibles como el espíritu emprendedor, el trabajo en equipo y el desarrollo del liderazgo local.

La filosofía y principios básicos de la Metodología:

1. Todo ser humano tiene derecho a organizarme en la forma que lo considere más beneficioso para sus intereses
2. Toda comunidad tiene derecho de contar con su propia organización crediticia que satisfaga la demanda de crédito de sus pobladores,
3. Las empresas de crédito comunal brindan a los integrantes de una comunidad la oportunidad de contar con una alternativa para otorgar crédito.
4. La asesoría externa debe brindarse, con el principal propósito de desarrollar organizaciones de crédito sólidas.
5. Los derechos de propiedad de las organizaciones deben estar en manos de los miembros, esto debe llevar a un mayor involucramiento y compromiso en la toma de decisiones.
6. Las reglas de operación de las empresas deben ser definidas por sus dueños, y no por entes externos.
7. . Las Empresas de Crédito Comunal deben crecer y desarrollarse al ritmo que les permita sus capacidades.
8. Las Empresas de Crédito son autónomas. Las organizaciones externas que presten asesorías deben funcionar como facilitadoras de los procesos de desarrollo de la empresa y no ser parte de ella.
9. Se deben respetar las necesidades e intereses de los integrantes de la empresa, en cada momento.
10. Respeto y neutralidad política, religiosa, cultural y de raza.
11. No está permitido otorgar un crédito externo antes que el grupo haya iniciado el proceso con recursos propios (provenientes de la compra de acciones por los socios o de sus ahorros). En caso de otorgarse créditos externos, los mismos no deberán sustituir la disciplina de los integrantes de crear su propio capital accionario.
12. Fomentar la participación igualitaria de género.
13. Respetar la democracia participativa.

14. Dado que la razón de ser de las Empresas de Crédito Comunal es el bienestar de cada uno de los integrantes toda acción externa debe basarse en el principio de crear capacidad a las personas de las empresas, para lo cual se debe potenciar a las mismas capacitándoles, motivándoles, pero sin quitarles la autoridad ni la responsabilidad por sus actos.

SERVICIOS ESPECIALIZADOS

Con el propósito de lograr la autosostenibilidad de la Fundación y aprovechando la experiencia acumulada en la temática ambiental, agricultura sostenible y orgánica, microempresas, enfoque de género y crédito educativo, se ofrecen servicios especializados al sector público, organizaciones privadas de desarrollo, municipalidades o mancomunidad de municipios, organismos de base, organismos de cooperación al desarrollo, etc.

Servicios que ofrece:

- Elaboración de autodiagnósticos e investigaciones socioeconómicas con enfoque de género
- Servicios técnicos de planificación municipal
- Servicios técnicos silvoagropecuarios
- Transferencia de tecnología campesino(a) a campesino (a)
- Elaboración de planes operativos participativos comunitarios con enfoque de género
- Capacitación en microcuencas productoras de agua, agricultura sostenible y orgánica, diversificación y comercialización comunitaria, análisis ambiental estratégico, microempresas y aplicación del enfoque de género
- Estudios de comercialización comunitaria
- Diseño, formulación, monitoreo y evaluación de programas y proyectos con enfoque de género
- Asesoría en planificación estratégica con enfoque de género
- Asesoría en la implementación del enfoque de género en proyectos y programas
- Asesoría en microcrédito
- Asesoría en microfinanzas rurales en alianza con el Departamento Fiduciario y Departamento de Microfinanzas de Banhcafé
- Participación en licitaciones para proveer servicios de asistencia técnica directamente o en alianzas con organismos nacionales o internacionales de desarrollo

PROGRAMA AUTOSUGESTION ECONOMICA LOCAL

Procedimientos para la convocatoria de Planes de Negocios

Objetivo de la competencia:

Incentivar a la creación de nuevas empresas de jóvenes empresarios (as) de los departamentos de Comayagua, Cortés y Francisco Morazán, mediante la selección de Planes de Negocios y apoyo a las mejores iniciativas empresariales.



Requisitos para inscribirse y participar

1. Estar entre las edades de 18 a 29 años
2. Residir en los departamentos de Comayagua, Cortés o Francisco Morazán
3. Graduado (a) de un instituto de formación técnica profesional o centro técnico vocacional
4. No tener más de dos años de experiencia empresarial
5. Provenir de familia de escasos recursos

Sobre las ideas de negocios

Los jóvenes hombres y mujeres interesados en participar en el proyecto y formar su propia empresa deberán inscribir su IDEA DE NEGOCIO mediante el llenado del formulario.

Se evaluarán las ideas de negocio que tengan como finalidad la creación de una empresa sostenible

El participante puede inscribir sólo una idea de negocio por competencia y la puede presentar solo o en grupo de socios con los cuales trabajará en la creación de la empresa.

Beneficios para los (as) participantes

Los jóvenes inscritos en la competencia tendrán la oportunidad de:

- a. Capacitación y asesoría para la elaboración de PLANES DE NEGOCIO
- b. Asesoría empresarial en la implementación de su empresa
- c. Mentoría empresarial
- d. Acceso a financiamiento

PORTAL DE LAS MICROFINANZAS

Creación de un Banco destinado específicamente al microcrédito:

Así mismo en esta sección es importante mencionar la creación de un Banco, dedicado específicamente al apoyo del microcrédito.

Antecedentes

Hace unos 15 años, la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), creó “ANDI-PYME”, un pequeño programa de crédito para microempresarios. El proyecto creció rápidamente hasta convertirse en la Fundación COVELO, que hoy opera una red de unas 20 ONG, con 140,000 microempresarios. COVELO, creó **POPULAR S.A.**, regulada por la Comisión Nacional de Banca y Seguros y por consiguiente autorizada para captar ahorros en el mercado abierto y del público. COVELO mantuvo su estructura, sus créditos y sus servicios al sector.

POPULAR

Como asociación de ahorro y préstamos, Popular estaba autorizada para hacer toda clase de operaciones bancarias, excepto cuentas de cheques y transacciones internacionales, como cartas de crédito. Podía otorgar préstamos de todo tipo, recibir ahorros en libreta y depósitos a plazo, en lempiras y en dólares, administrar fideicomisos, otorgar garantías y avales, etc. La Ley exige que las Asociaciones de Ahorro y Préstamo inviertan en vivienda como mínimo 50% de sus préstamos. Popular lanzó tres productos innovadores para financiar vivienda a los micro, pequeños y medianos empresarios. “Paso a Paso”, por ejemplo, financió la vivienda en forma modular, adaptada a la capacidad de pago del cliente en cada módulo, para lograr equilibrio entre ingresos familiares y obligación de pago.

Contó con la experiencia exitosa de la Fundación COVELO y con la experiencia bancaria de su grupo ejecutivo y de apoyo, combinación que asegura una cultura de servicio al microempresario, a la vez que capacidad y responsabilidad en el manejo de los depósitos del público.

Estaba organizada para procesar cantidades masivas de transacciones por día, en forma eficiente, a bajo costo unitario y con alta calidad. Su base tecnológica giró alrededor de un sistema IBM de última tecnología y de un software bancario, desarrollado por BYTE (Guatemala) Latinoamericana y adaptado por el grupo profesional de Popular. El recurso humano y los procesos que administró giraron alrededor de la cultura ISO 9001, Fué la primera institución de microcrédito en Latinoamérica que fundamentó su organización en ISO 9001. En Honduras solamente una institución bancaria opera con esa misma cultura. Popular fué asesorada por ACCION Internacional, una ONG de alcance mundial que transfiere tecnología de microcrédito a países en desarrollo y que eventualmente participó como accionista de los proyectos.

TASAS Y COSTOS

La tasa de interés del crédito MIPYME para capital de trabajo y de activo fijo fue de 2% mensual. Como política general, las tasas de los productos de crédito promovieron el crecimiento de los microempresarios. También como política, los cargos por servicios de operación de cuentas de depósito son la mitad del promedio del mercado. No cobró a sus clientes el mantenimiento de sus cuentas de depósito ni realizó cargos a las cuentas inactivas.

Nace BANCOVELO para Microempresarios

A partir del 1-0-08 nació en Honduras la institución bancaria número 19, con la entrega de la licencia por parte de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) para que la Asociación de Ahorro y Préstamo Popular Covelo comenzara a operar como banco, con un capital inicial de 321 millones de lempiras

La meta de esta Institución ahora en adelante es convertirse en el primer banco de microfinanzas del país, lo que ya se está logrando porque inició con una cartera crediticia de 1,000 millones de lempiras, producto del trabajo de muchos años de la Fundación Covelo y de los dos años y medio que llevaba como asociación.

La Institución espera que para finales de 2008, la cartera crediticia haya crecido a 2,000 millones de lempiras y dentro de cinco años a 5,000 millones, para continuar asistiendo financieramente a los micro y pequeños empresarios, cuya cartera anda entre 20 y 25 mil beneficiarios.

Para acceder a un crédito se continuará manejando los mismos requisitos establecidos cuando la institución funcionaba como asociación porque son las mismas regulaciones de la CNBS.

El requisito es ser buen pagador, una persona honesta que tenga un negocio y con una buena experiencia en el manejo de sus operaciones, el único requerimiento es contar con una garantía solidaria, pues pocas veces se hace mediante avales hipotecarios, solamente cuando se trata de montos muy elevados, así como lo hacen las demás instituciones.

APORTE ACCIONARIO

Ahora que la institución comenzará a funcionar como banco, ampliará sus actividades a cuentas de cheques y servicios internacionales.

La nueva institución bancaria dispone del aporte accionario de instituciones como el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el Banco Mundial (BM), a través de la Corporación Financiera Internacional (IFC), el Banco de Desarrollo del Gobierno de Bélgica (BIO), el Banco de Desarrollo del Gobierno de Holanda (FMO), Acción Investment de Estados Unidos, el Grupo Financiero Continental y la Fundación “José María Covelo”, esta última su socio principal y promotor.

El nuevo banco continuará con su política de financiamiento al sector de la micro y pequeña empresa, que representan más del 50 por ciento de la Población

Económicamente Activa (PEA) y aporta más del 35 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB). Cuenta con 25 oficinas a nivel nacional, para atender a 25 mil clientes

Microfinanzas y el Ahorro

El reciente cambio de orientación del microcrédito hacia las microfinanzas refleja el reconocimiento de que los servicios de ahorro—y no solamente los créditos—pueden ayudar a mejorar el bienestar de los pobres en general y de las mujeres en particular (Zeller and Sharma, 2000; MacIsaac, 1997; Morris and Meyer, 1993).

Aunque las microfinanzas a menudo se dirigen a las mujeres, y aunque las mujeres a menudo utilizan las microfinanzas, Johnson (1999) apunta que el diseño de productos financieros rara vez aborda los aspectos específicos de género. Efectivamente, a pesar de la creencia prevaleciente de que las microfinanzas ayudan a las mujeres, pocos programas de microfinanzas han desarrollado maneras concretas para satisfacer las distintas demandas de las mujeres pobres por servicios de ahorro.

¿Cómo pueden los servicios de ahorro servirle mejor a las mujeres pobres? Una fuente de aprendizaje son los mecanismos de ahorro informal que las mujeres pobres ya utilizan en todas partes del mundo: recaudadores de depósitos a domicilio, Asociaciones Rotativas de Ahorro y Crédito, y Clubes de Ahorro Anual. Dos ejemplos de la aplicación práctica de estas lecciones son la creación de la organización SafeSave (AhorroSeguro, en castellano) en Bangladesh (Rutherford, 2000) y el diseño de servicios de ahorro en el Banco Rakyat en Indonesia (Robinson, 1994).

Estos esfuerzos no apuntan específicamente a las necesidades únicas de las mujeres, pero sí logran combinar algunas de las fortalezas de los mecanismos de ahorro formal e informal.

Este dato saca lecciones de las finanzas informales para el diseño de servicios de ahorro formales que respondan a las responsabilidades de las mujeres en el mercado laboral y en el hogar y que obedecen a elementos de la cultura patriarcal y de la violencia doméstica.

Unido a esto se descubren dos clases de servicios específicos:

El primero: cajitas de seguridad permite a las mujeres mantener ahorros independientes de sus esposos. Esto impulsa su libertad y su poder de negociación dentro del hogar y amortigua el impacto del divorcio o el abandono.

El segundo cuentas de ahorro bonificado: es una estructura el ahorro que promueve la solidaridad entre las mujeres que forman grupos de ahorro, y subsidia los ahorros dirigidos a los retos específicos de las mujeres, tales como gastos de salud y educación. Esta modalidad de ahorro premia a las mujeres al entregarles una bonificación determinada por cada dólar de ahorro que se retira para los fines antes mencionados.

MICROFINANZAS, MICROCRÉDITO, Y MICROAHORRO(Contraparte)

El interés en el microahorro (más allá del simple microcrédito)ha crecido casi tanto, como los practicantes de las microfinanzas han llegado a entender que los créditos pequeños no son siempre las intervenciones más convenientes para las mujeres pobres

(Kabeer, 2001; Rahman, 1999). Después de todo, un crédito se convierte en deuda, y los pobres se exponen a una crisis si la fuente de fondos esperada para el repago de la deuda desaparece.

Por tanto, endeudarse suele ser más riesgoso que ahorrar. Por ejemplo, una mujer podría ahorrar o endeudarse para financiar la compra de una máquina de coser.

Si un niño se enferma, los ahorros podrían usarse para pagar las medicinas; pero el repago de la deuda podría impedir que se adquiera el tratamiento médico. Aún más, aunque no todo el mundo está en condiciones de ser sujeto de crédito o quiere endeudarse, todo el mundo sí puede hacer depósitos y desea tener activos. Por supuesto, ahorrar requiere un sacrificio en el presente, y con el ahorro—a diferencia que con el crédito—el sacrificio antecede a la recompensa. Por otra parte, ahorrar ofrece flexibilidad, y mientras que los prestatarios pagan intereses, los ahorrantes ganan intereses. También, la decisión de ahorrar es voluntaria; pero una vez endeudado, el repago es obligatorio. Tanto el ahorro como el crédito son apropiados en el contexto adecuado, pero el ahorro es a menudo una mejor opción para las mujeres pobres. Como lo expresan Johnson y Kidder (1999, p. 6), no todos los pobres son “buenos empresarios en potencia . . . para la gente que vive en la pobreza, el acceso a una cuenta de ahorro es tal vez . . . la parte principal de los servicios ofrecidos.”

Rutherford (2000) sugiere que los pobres (al igual que la gente que no es pobre) usan los servicios financieros para convertir flujos de ingresos pequeños y frecuentes (tales como las ventas diarias de leche) en sumas útiles más grandes (tal vez lo suficiente para comprar una vaca o un terreno). También pueden usar servicios financieros para transformar grandes ingresos (tales como los salarios mensuales o las ganancias de la venta de una vaca) en egresos pequeños y frecuentes (tales como las compras diarias de alimentos).

Los ahorros acumulados pueden también suavizar los cambios esperados o inesperados en los gastos del hogar debido al nacimiento de niños, gastos escolares, reparaciones de la casa, aniversarios, cumpleaños, bodas, funerales, quinceaños, viudez, divorcio, o abandono. Los ahorros también pueden amortiguar riesgos familiares debidos a enfermedades, robo, o pérdida del empleo, o riesgos estructurales en caso de guerra, inundaciones, o incendio. Finalmente, los ahorros permiten a la gente pueda aprovechar oportunidades inesperadas de inversión. En su calidad de recursos almacenados, los ahorros son útiles para muchos propósitos.

EXPERIENCIAS DE LOS MECANISMOS INFORMALES DE AHORRO

Esta sección explora las fortalezas y debilidades de los mecanismos informales comunes de ahorro. También se refiere a lo que pueden aprender los mecanismos formales de ahorro de esos mecanismos informales, así como lo formal puede ofrecer algunas ventajas que no se encuentran en los mecanismos informales.

Fortalezas de los mecanismos informales de ahorro

¿Qué es lo que las mujeres pobres valoran en un servicio de ahorro?

La investigación sobre los mecanismos informales de ahorro (recaudadores de depósitos a domicilio, Asociaciones Rotativas de Ahorro y Crédito, Clubes de Ahorro Anual, y almacenamiento en activos no financieros) sugieren que las mujeres buscan bajos costos de transacción y facilita la disciplina para hacer depósitos.

Los costos de transacción son aquellos que no tienen relación con el precio de usar los servicios financieros. Un ejemplo es el costo del tiempo requerido para hacer un depósito o un retiro. Los costos de transacción incluyen también gastos indirectos de efectivo por transporte, cuidado de los niños, alimentación, o las fotocopias necesarias para abrir una cuenta. Para los pobres, los costos de transacción suelen ser el factor más importante en la selección de un mecanismo de ahorro. Suponiendo, por ejemplo, que una mujer tiene \$5 que podría ahorrar. Si para poder ahorrarlos necesita primero encontrar quién le cuide los niños, tomar un autobús (tarifa de \$0,25) durante media hora (de ida), y hacer fila durante 20 minutos, entonces podría mejor optar por no molestarse.

Cuando el efectivo se guarda en la casa, sin embargo, es más fácil de “retirar” y gastar que cuando se lo tiene en un banco (Beverly, Moore, and Schreiner, 2001). Para conservar los ahorros, las mujeres pobres deben resistir las demandas de sus hijos que necesitan ropa, de sus maridos que quieren tomar o jugar, y de los familiares y vecinos que quieren préstamos o regalos. Estas presiones de corto plazo serán menos significativas—o más fáciles de resistir—si el efectivo no está a la mano. Aún más, tener la obligación social de ahorrar una cantidad fija por día, por semana o por mes puede ser un pretexto aceptable para que una mujer pobre se niegue a atender las solicitudes de ayuda que le hacen otros.

Los recaudadores de depósitos a domicilio, las Asociaciones Rotativas de Ahorro y Crédito, los Clubes de Ahorro Anual, y el almacenamiento en activos no financieros ilustran las dos fortalezas básicas mencionadas buscadas por las mujeres pobres: bajos costos de transacción y ayuda para mantener la disciplina con los depósitos.

Recaudadores de depósitos a domicilio

A menudo, los pobres pagan a otros para que les recauden y guarden sus ahorros. Los recaudadores de depósitos visitan a hombres y mujeres diariamente—a menudo en la puerta de su casa o en su puesto en el mercado—para recoger una cantidad fija pequeña. En Ghana, por ejemplo, las mujeres del mercado hacen 30 depósitos pequeños por mes. Transcurrido un mes, obtienen un retorno igual a 28 veces su depósito diario. El servicio de ahorro les ayuda a transformar un goteo en una cantidad significativa. Por lo general, el recaudador mantiene los depósitos en un banco o los presta informalmente en el transcurso del mes. Los pobres están dispuestos a pagar para ahorrar porque los recaudadores de depósitos eliminan casi por completo los costos de transacción. Los intercambios duran solamente unos pocos segundos y tienen lugar en donde los ahorrantes viven o trabajan. Además, la presencia del recaudador puede apurar al ahorrante para encontrar una manera de ahorrar algo, aunque sea poco, difícil o inconveniente. La mujer ahorrante se somete voluntariamente a esta presión porque sabe que sin ella probablemente optaría por el camino fácil en el corto plazo, en detrimento de lo que le conviene en el largo plazo.

Asociaciones Rotativas de Ahorro y Crédito (ARACs)

Las ARACs son grupos pequeños que se reúnen para hacer contribuciones fijas a intervalos. (Por ejemplo, 12 personas se reúnen mensualmente para contribuir cada una con \$100). Cada miembro se turna para utilizar la totalidad de la cantidad ahorrada. Aquellos que aún no han recibido la cantidad ahorrada son ahorrantes, y los miembros que ya han recibido la cantidad ahorrada son deudores. Al igual que con los recaudadores de depósitos, las ARACs son comunes entre las mujeres pobres porque

ofrecen bajos costos de transacción y también la presión para ahorrar frecuentemente (Ardener and Burman, 1995). Los costos de transacción son bajos porque las ARACs se forman entre gente que ya se conoce y se tiene confianza, y que ya ha venido reuniéndose regularmente, o viven o trabajan cerca el uno del otro. Existe presión para ahorrar porque el no hacerlo reduce la cantidad ahorrada para los demás miembros.

Clubes de Ahorro Anual

Estas instituciones semejan ARACs de gran escala o cooperativas de crédito de pequeña escala. Los Clubes de Ahorro Anual—normalmente administrados por grupos religiosos, clubes sociales o asociaciones de comercio—tienen bajos costos de transacción porque los miembros hacen depósitos en reuniones regulares a las que ellos asistirían de cualquier manera por razones no financieras (por ejemplo, después de los servicios religiosos semanales en una mezquita). El carácter público del depósito impone una presión externa para ahorrar. Los Clubes de Ahorro Anual son más flexibles que las ARACs; cada ahorrante decide la cantidad a depositar, y los saldos ganan intereses. El ciclo anual de ahorro comienza y termina en fechas cercanas a eventos importantes tales como la Navidad o la recolección de la cosecha que requieren o producen grandes flujos de efectivo. No está claro qué tan a menudo ahorran las mujeres pobres en los Clubes de Ahorro Anual, especialmente aquellos dirigidos por organizaciones dominadas por hombres.

Almacenamiento en activos no financieros

Probablemente la forma más común de ahorrar informalmente para las mujeres pobres es el almacenamiento en activos no financieros como cosas pequeñas de alto valor que pueden cambiarse en efectivo en caso de emergencia. Ese es el caso de las joyas, platería, radios, ladrillos, barras de acero reforzado, ganado bovino o caprino, pollos, ropa o zapatos adicionales, botellas de bebidas alcohólicas, y sacos de arroz, maíz, o cemento. (Guardar efectivo bajo el colchón también es una forma de almacenamiento.) Los costos de transacción son bajos; los “depósitos” solamente requieren compras de artículos pequeños de alto valor. La tentación de “retirar” los ahorros es pequeña porque, usualmente, las ventas tienden a tener precios bajos y requieren tiempo y esfuerzo para encontrar un comprador.

Debilidades de los mecanismos informales de ahorro

Los mecanismos informales de ahorro son útiles, pero no eliminan la necesidad de los servicios formales. En los países desarrollados, por ejemplo, la gente que tienen opciones normalmente usa los servicios formales. ¿Qué es lo que hace la oferta formal de servicios de ahorro que no hace la oferta informal de los mismos.? Los servicios formales ofrecen mayor seguridad, tasas de rendimiento más altas, acceso más rápido a los fondos, y mayor anonimato.

Seguridad

No es raro que los recaudadores de depósitos a domicilio desaparezcan con los ahorros de sus clientes. De igual manera, aquellos que ya hayan recibido los ahorros acumulados de una ARAC podrían incumplir con el pago de su deuda al parar de hacer las contribuciones. En los Clubes de Ahorro Anual, los ahorros no se redistribuyen de inmediato (como en las ARACs) sino que, más bien, se acumulan y las grandes sumas de dinero podrían tentar a los tesoreros a un desfalco. El almacenamiento de activos no financieros es notoriamente inseguro; el grano se pudre, las barras de acero se oxidan, el

ganado muere, los pollos desaparecen, los familiares hombres se toman las bebidas alcohólicas, y los insectos o la inflación se comen el dinero guardado en efectivo. Para detener el robo del activo no financiero almacenado más valioso—las joyas—la gente se las pone en sus cuerpos. (En muchas zonas en desarrollo, la propiedad familiar jamás puede dejarse sola, y son las mujeres, usualmente, las que deben quedarse en casa.) En contraste con estos riesgos que presentan los mecanismos informales, los servicios formales de ahorro de los bancos en la mayoría de los países están regulados en cuanto a su seguridad y solidez. Claro está, los fracasos de bancos no asegurados son perturbadoramente comunes en los países en desarrollo, pero en general, los servicios formales de ahorro son probablemente más seguros que los informales.

Rendimientos

Los ahorrantes deben pagarle a recaudadores de depósitos para ahorrar, lo que implica un rendimiento negativo. Típicamente, los Clubes de Ahorro Anual pagan intereses sobre los ahorros porque prestan algunos saldos acumulados a miembros del club y a otros. La mayor parte de los tipos de almacenamiento de activos no financieros se deprecian y, por tanto, tienen rendimientos negativos. En cambio, las cuentas formales de de ahorro siempre ofrecen intereses positivos (por lo menos en términos nominales). Después de contabilizar la inflación y los gastos de mantenimiento de la cuenta, la tasa efectiva de rendimiento puede ser negativa, pero el rendimiento total típico todavía es mayor que el de la mayoría de los mecanismos informales.

Acceso a los fondos

Las emergencias financieras son una realidad en la vida de las mujeres pobres, por lo que ellas quieren acceso rápido a sus ahorros. Los ahorros informales, sin embargo, no lo permiten, o lo permiten solamente a través de préstamos garantizados por depósitos. Por ejemplo, los ahorrantes con recaudadores de depósitos, pueden obtener un préstamo rápido con base en su historia de depósitos regulares y su saldo actual de ahorro, pero no pueden sacar sus ahorros hasta fin de mes. Igualmente, un miembro de una ARAC que inesperadamente requiere fondos, puede pasarse a la primera posición de la lista en la próxima reunión (siempre que no haya recibido aún los ahorros acumulados), pero no puede simplemente retirar sus ahorros acumulados.

Los miembros del Club de Ahorro Anual también pueden conseguir créditos de emergencia pero no pueden retirar sus propios ahorros. Finalmente, se puede liquidar los activos no financieros almacenados, pero las ventas de emergencia obtienen precios bajos y tienen altos costos de transacción. En cambio, los retiros de cuentas bancarias son posibles en cualquier día hábil.

Anonimato

Si familiares o amigos saben que una mujer pobre tiene ahorros, podrían reclamarlos. El anonimato importa especialmente porque la acumulación secreta de activos podría fortalecer la posición de una mujer y permitirle negociar más efectivamente una posición de mayor poder dentro del hogar. Los recaudadores de depósitos no ocultan los ahorros; cualquiera puede ver al recaudador todos los días en la puerta de la casa o en el puesto del mercado. Igualmente, las ARACs y Clubes de Ahorro Anual son sociales por definición. El almacenamiento de activos no financieros es, por lo general anónimo. Las cuentas bancarias, en cambio, pueden, al menos en principio, ocultarse de los vecinos y tal vez, aún de los cónyuges. (En algunos países, sin embargo, se requiere un co-signatario masculino cuando una mujer abre una cuenta.)

Lecciones y retos de los servicios formales de ahorro

Los mecanismos formales de ahorro tienen algunas ventajas comparados con los mecanismos informales. Por tanto, podría ser útil combinar las fortalezas de lo informal (bajos costos de transacción y facilitación de la disciplina de ahorro) con las fortalezas de lo formal (seguridad, rendimientos positivos, rápido acceso a los fondos, y anonimato). Por lo menos, daño no hará la provisión de servicios formales de ahorro; las mujeres pobres pueden siempre optar por seguir usando los servicios informales si opinan que son mejores.

SafeSave (AhorroSeguro)

Un intento de combinar lo mejor de lo formal y lo informal es el SafeSave (AhorroSeguro) en Dacca, Bangladesh (Rutherford, 2000). La principal innovación fue emplear recaudadores a domicilio para que visitaran a los clientes diariamente. Eso mantiene bajos los costos de transacción pero agrega la seguridad y los rendimientos positivos de una institución formal de ahorro. Los clientes pueden hacer depósitos de cualquier cantidad (incluyendo no depósitos o depósitos de cantidad cero) o solicitar un retiro que sea entregado al día siguiente. SafeSave (AhorroSeguro) no brinda, sin embargo, mucha presión social con la disciplina de ahorrar, ni tampoco protege la identidad de sus clientes ante el público.

Banco Rakyat Indonesia

Después de un estudio cuidadoso de los ahorros informales, el Banco Rakyat Indonesia desarrolló cuentas de ahorro por libreta con una tasa de interés positiva, sin acceso instantáneo a retiros (Robinson, 1994). Los costos de transacción son bajos porque las sucursales pequeñas y económicas están ubicadas en las aldeas. Aunque no existe presión social para hacer los depósitos, los saldos están implícitamente asegurados por el gobierno, y las cuentas pueden mantenerse en secreto.

Las ARACs formales

Algunos servicios de ahorro tienen diseños similares a las ARACs. Por ejemplo, hay bancos en Ghana y México que ofrecen contratos de ahorro con incentivos financieros para los depósitos regulares y fijos (o desincentivos para los depósitos irregulares). Comparadas con sus versiones informales, las ARACs formales son más seguras (el organizador asume el riesgo de las deserciones), permiten retiros antes de recibir la cantidad ahorrada, y suelen pagar intereses. Las ARACs formales, sin embargo, carecen de la presión social para ahorrar.

EL GÉNERO Y EL DISEÑO DE SERVICIOS DE AHORRO

Hasta el momento, la discusión no ha sido particularmente específica en cuanto a género. Aunque las mujeres probablemente valoran más que los hombres el anonimato y el apoyo social para ahorrar, todas las personas, no importan su género, buscan bajos costos de transacción, seguridad, tasas positivas de rendimiento, y acceso rápido a fondos. A veces se asume que las microfinanzas tienen una habilidad especial para empoderar a las mujeres, pero, como lo apuntó Johnson (1999, p. 1), “Las microfinanzas, no más que otro tipo de intervención, no está bendecida con la habilidad para corregir los desequilibrios de poder que resultan de las inequidades causadas por la forma en que la sociedad trata a los hombres y a las mujeres.”

LAS MICROFINANZAS Y EL SEXISMO

¿Qué pueden hacer las microfinanzas? Hasta ahora, su éxito ha consistido en brindar créditos para la compra de activos fijos o inventarios a mujeres que administran negocios muy pequeños (microempresas). Si todo lo demás permaneciera constante, esto disminuiría la desventaja de las mujeres en el mercado y, por tanto, aumentaría su poder de negociación en el hogar.

Algunos autores sugieren que las organizaciones de microfinanzas den créditos para los gastos de las labores domésticas (tales como gastos en salud y educación). Pero esto es poco probable o factible. Los créditos deben pagarse, y a menos que una mujer tenga un negocio o un empleo que produzca efectivo para atender el servicio de la deuda, es poco factible que los prestamistas se arriesguen con créditos específicos para los gastos derivados de las responsabilidades domésticas.

Los mecanismos informales de ahorro alrededor del mundo muestran que las mujeres pobres ahorran y que valoran costos de transacción bajos así como apoyo externo con la disciplina de ahorro. Los mecanismos formales de ahorro podrían complementar estas fortalezas con seguridad, rendimientos positivos, rápido acceso a los fondos y anonimato.

REMESAS Y MICROFINANZAS

Antecedentes

Las remesas recibidas del exterior representan al presente un factor importante en la economía nacional:

- 10% del Producto Interno Bruto¹³,
- 24% del total de exportaciones de bienes y servicios,
- 48% del déficit en bienes y servicios,
- 280% de los pagos anuales por deuda externa
- los ingresos familiares generado por las remesas equivalen a cinco veces el ingreso per cápita del país.

En los últimos 5 años, el ritmo de crecimiento de las remesas sobrepasa el 30% anual

Remesas para el desarrollo

Datos estadísticos en Nuestro País

Ejemplo de Instituciones pagadoras

El Banco Fichosa empezó en 1998 con alianzas con empresas remesadoras y hace dos años abrió oficinas propias en Miami, replicada luego en Atlanta, donde hay fuerza laboral hondureña, y en proceso de licencia para hacerlo también en Nueva York, Washington y California.

El proceso de intermediar en la transferencia de remesas se vuelve complejo, de muchos requisitos y engorroso, pues Estados Unidos cuenta con una base de datos donde incluye terroristas y narcotraficantes, y se tiene que cotejar cada remesa con la lista. Además, cada vez hay más competencia: seis grandes empresas remesadoras que reciben el dinero en Estados Unidos, en tanto que bancos como Fichosa son pagadores.

La mayoría de las agencias remesadoras envían el dinero a Honduras el mismo día o al día siguiente y Fichosa apertura cuentas para que la gente tenga acceso al dinero.

FACACH

FACACH inició la transferencia de remesas en noviembre de 2002, mediante dos experiencias: A través de un grupo de trece cooperativas (que hoy suman 16), FACACH creó la Alianza Unire, con tecnología necesaria, cubriendo 17 departamentos del país, a excepción de Gracias a Dios.

Alianza Unired

firmó un contrato con Vigo Remittance Corporation, una empresa con puntos de venta en cinco continentes, sobre todo en Estados Unidos, constituida desde 1982, para dar una alternativa barata y segura que ha creado más oferta de remitentes. Se estima que el ahorro desde noviembre de 2002 hasta la fecha es de 500,000 dólares para hondureños.

La iniciativa cubre la necesidad de apoyar a los cooperativistas y sus familiares en la búsqueda de un desarrollo sostenible, basado en el compromiso con la comunidad, uso del derecho a la integración y cooperación entre cooperativas, equilibrar la oferta y demanda y mejorar la imagen del sistema.

Las cuentas se pueden abrir en lempiras o dólares y existe en lugares donde no hay otras empresas financieras en Honduras.

Como impactos socio económicos de esta experiencia pueden citarse:

- Acceso a la población rural
- Ahorros a los remitentes y beneficiarios
- Estabilización de precios en el mercado
- Un promedio de 520 dólares por remesa en 10 mil transacciones anuales y dos mil remesas mensuales.
- Movilización de 5,212,960 millones de dólares (monto acumulado)
- Servicio casi inmediato el mismo día del envío.
- Crecimiento de 30 a 40 % cada mes

Los montos por principales regiones son:

- 🇧🇩 Olancho, 18% (en especial Juticalpa y Catacamas)
- 🇧🇩 Francisco Morazán, 16%
- 🇧🇩 Cortes, 15%
- 🇧🇩 Comayagua, 15%
- 🇧🇩 Atlántida (La Ceiba), 11%
- 🇧🇩 Choluteca, 8%
- 🇧🇩 Danlí, 2%
- 🇧🇩 Tela, 2%

Banhcoveló con red Katalysis

Catálisis como se menciona anteriormente, es una entidad de asistencia técnica y capacitación regional, que ha firmado un convenio de promoción de ahorro con el BID y una alianza estratégica con Banhcoveló, que incluye remesas.

Bajo este contexto, se requiere de remesas para estimular el ahorro de los microempresarios que reciben remesas del exterior y desarrollar proyectos productivos, generar más riqueza, más actividades de ingreso, desarrollo comunitario y reducir costos.

¿Que se ha hecho en Honduras? Lo primero fue identificar un operador para entender la filosofía y desarrollar este concepto. Se le identificó en Estados Unidos, en trabajo de microfinanzas con México. Esta compañía trabaja con una metodología ligeramente diferente a la tradicional, de depósitos en custodia (las otras promueven estos depósitos a la inversa) que permite que los de acá avisen allá que depositen una cuenta que se ha establecido y la reciben. Usa el sistema de la banca de Estados Unidos en 20 mil puntos de captación, tiene su centro de servicios en México y cubre un mercado amplio para esta operación.

Se propicia una filosofía de atención a quienes la necesitan, a costos razonables (10 dólares hasta por 5,000 dólares), ha desarrollado tecnología de comunicación con centros de operaciones y de distribución, facilidad de operación electrónica o tecnología manual (fax), el costo bajo se facilita con tecnología de punta que reduce los costos fijos de operación.

El objetivo es mejorar la calidad de vida de clientes (sólo se puede manejar cuentas de ahorro con clientes que han tenido préstamos); promover la vivienda social; seguros, ahorros y desarrollo comunal. Existe apoyo de la cooperación internacional en este tema, por parte del BID, GTZ y USAID.

Las remesas pueden tener un impacto importante en el nivel de vida de las familias que las reciben. Las remesas se destinan para cubrir las necesidades elementales de las familias que las reciben, pero también se gastan en salud y en educación, es decir si se invierten en capital humano. Sin embargo, es necesario un mayor análisis para determinar quienes son los beneficiarios reales de los flujos de remesas. Aunado a lo anterior, se debe investigar si es posible canalizar dichos flujos hacia una inversión productiva y un desarrollo sostenible y mediante cuáles herramientas se llevaría a cabo este proceso. Una mayor colaboración entre los organismos gubernamentales y los

nacionales que se encuentren en el extranjero podría permitir obtener mayores inversiones duraderas.

Dado lo anterior, fue que INAFI-LA, con el apoyo de FOLADE, se propuso efectuar la actividad, enmarcándola dentro del rubro de "Desarrollo de Capacidades", que busca como objetivo final el profesionalizar la práctica de las micro finanzas dentro de las Instituciones Micro financieras, con el fin de volverlas fuertes y eficientes, para que así puedan luchar más eficientemente por la erradicación de la pobreza. La última propuesta es enfatizar los temas relacionados con la migración y las remesas, por el auge que han tomado estos tópicos en los últimos tiempos especialmente en lo económico, cuando se logra que las Remesas se utilicen en actividades más productivas y menos en consumo.

HERRAMIENTA DE MANEJO DE FLUJO DE CAJA

El Programa de Fomento de Servicios Financieros para Poblaciones de Bajos Ingresos (PROMIFINCOSUDE), con área de influencia en Honduras, financiado por la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE), en la consecución de su objetivo superior de contribuir a la reducción de la pobreza y la vulnerabilidad de los sectores de bajos ingresos, busca mejorar su impacto con este programa, con base en el fortalecimiento de las microfinanzas como un medio de incidir en la reducción de la pobreza, creando en esta forma estructuras institucionales para el desarrollo.

En este contexto y el de sus objetivos específicos, el Programa busca mejorar la competitividad empresarial (eficiencia y sostenibilidad), la calidad de los servicios de las instituciones micro financieras, por lo cual los desafíos son: ampliar la gama de servicios, mediante productos innovadores, mejorar la eficiencia de las instituciones micro financieras para bajar sus costos, robustecer su sostenibilidad abriéndoles acceso a los mercados de capital formales.

En el marco de su estrategia de operación, PROMIFIN/COSUDE ha desarrollado algunas herramientas y metodologías que ayudan a mejorar la gestión de las IMFs, y que además le permiten transferir conocimientos a una mayor cantidad de instituciones. Además de contribuir al mejoramiento de los productos actuales y en la introducción de nuevos productos y servicios, se busca mejorar la administración de costos, que permiten mayor profundización de mercados hacia los pobladores pobres y principalmente rurales.

En este sentido PROMIFIN, para fortalecer la capacidad de gestión administrativa y financiera de las instituciones del sector, considera muy importante poner a la disposición una herramienta para el Manejo de Flujo de Caja, adaptada a las necesidades de las instituciones de microfinanzas, como uno de los factores claves de las IMF's en su lucha cotidiana por ser más eficientes en el uso de sus recursos, la cual permite proyectar las necesidades futuras de efectivo y tener un adecuado manejo de administración del riesgo de liquidez y poder medir su rentabilidad o crecimiento. Esto obliga a las IMFs conocer de la manera más exacta posible los comportamiento de sus flujos, adecuar los periodos de sus colocaciones y obligaciones para efectos de desarrollar un Modelo de planificación y control del efectivo.

Considerando la existencia en el mercado, de herramientas desarrolladas sobre flujos de caja, se adaptan estas herramientas a las necesidades de las instituciones de microfinanzas nacionales.

CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR MICROFINANZAS EN HONDURAS

En Honduras la oferta de servicios financieros del sector de micro y pequeña empresa es cubierta por una variedad de oferentes como son: las Organizaciones no Gubernamentales (ONG), las Organizaciones Privadas de Desarrollo que se dedican a la actividad financiera (OPDF), la mayoría afiliadas a REDMICROH, las Sociedades Financieras Reguladas especializadas en la atención del sector de microfinanzas, y de reciente ingreso las Cooperativas de Ahorro y Crédito y la Banca Formal.

Estas instituciones en conjunto, alcanzaron a Diciembre del 2006, una cartera de US\$ 425 millones y una cobertura de 836 mil clientes. Las ONG, OPDF y las Cooperativas de Ahorro y Crédito, promedian un crédito de US\$ 509 por cliente.

En los dos últimos años, las instituciones afiliadas a REDMICROH, alcanzaron tasas de crecimiento media anual de cartera, que supera el 39% y 10% en clientes. Las cooperativas de ahorro y crédito alcanzaron tasas de crecimiento del 17.7% y 21.6% en los mismos indicadores.

Este crecimiento del mercado de microfinanzas, surge no solo como respuesta a la creciente demanda del mercado, sino a sus desarrollos metodológicos, con los apoyos recibidos de la cooperación internacional en el fortalecimiento institucional, desarrollo gerencial y fortalecimiento de cartera, mejorados para atender en forma más adecuada a los segmentos de población que atienden, así como también estimulados mediante una fuerte oferta de recursos financieros, provenientes de los Programas de Cooperación, de Inversionistas sociales y aún de la banca comercial.

BENCHMARKING DE LAS MICROFINANZAS EN HONDURAS

En Honduras se encuentra un mercado de microfinanzas con alto potencial de desarrollo, dado un amplio segmento poblacional con requerimiento de microcrédito para impulsar sus economías. Las IMFs del país mostraron un crecimiento sostenido en los últimos tres años, sobresaliendo del conjunto de los otros países que conforman el istmo Centroamericano. Al término del año 2006 se proporcionó más de 146 mil préstamos y más de US\$ 83 millones para atender la demanda de créditos en el país, resultando en una penetración de mercado (prestatarios atendidos/ población pobre) de 5%1, menor al 8%1 mostrado por el resto de Centroamérica.



Las Instituciones de Microfinanzas (IMFs) financiaron con mayor énfasis a la microempresa, justificando el 96.2% de los prestatarios y el 74.1% de la cartera mediante este tipo de crédito.

Así se caracterizó por enfocarse principalmente al sector comercio, el cual representó el 46.1% de la cartera total a Diciembre 2006.

La industria hondureña mostró un rápido crecimiento debido principalmente a una creciente demanda de créditos, la diversificación de los productos y el mayor acceso a fuentes comerciales de financiamiento, la cual fue facilitada en algunas instituciones en parte por el estatus de regulación alcanzado.

En general, las instituciones lograron mayor sostenibilidad financiera que el resto de Centroamérica en conjunto. Esto se debió a las altas tasas de interés, las que podrán verse afectadas por nuevos actores en el mercado como Banco Azteca y Banco ProCredit. Por otra parte, Honduras presentó los más altos gastos de operación debido principalmente a las gestiones vinculadas al análisis, otorgamiento y seguimiento del crédito.

Información obtenida de datos presentados por el Microcredit Summit Campaign y el Microfinance Information exchange (MIX) en el documento "How Many MFIs and Clients Are There?", Agosto 2007.

Marco Regulatorio de las OPDFs en Contexto



En concordancia con el nivel de evolución que ha alcanzado la industria de microfinanzas, se han producido en algunos países de la región acciones con el fin de insertar a las IMFs en un entorno regulado.

Honduras se ha convertido en el líder en este asunto en Centroamérica al implementar la “Ley Regulatoria de las Organizaciones Privadas de Desarrollo que se dedican a Actividades Financieras” en 2001. Las entidades reguladas a través de este Decreto son organizaciones financieras privadas sin fines de lucro, dirigidas a la micro y pequeña empresa, denominadas “Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero (OPDF)”

La sujeción a un marco regulatorio conlleva diversas ventajas importantes para las IMFs que acceden al mismo, como son:

- (i) mayor transparencia ante todos los actores vinculados, como proveedores de fondos y público en general;
- (ii) protección institucional ante vaivenes políticos;
- (iii) opción de ampliar las fuentes de financiamiento;
- (iv) las exigencias de la legislación inducen a lograr un mayor nivel de eficiencia.

Los principales aspectos que la ley hondureña aborda y regula son:

- (i) define OPDFs de primer nivel, cuyo capital mínimo es de 1 millón de lempiras, y de segundo nivel, cuyo capital mínimo es de 10 millones de lempiras y sólo pueden atender OPDFs de primer nivel;
- (ii) provee facultad para captar depósitos voluntarios de sus prestatarios;
- (iii) restringe la tasa de interés a un máximo de 3 puntos adicionales a la tasa máxima existente en el sistema bancario;
- (iv) limita el monto otorgado con garantías fiduciarias a un prestatario o miembro de un grupo, hasta el 2% del patrimonio de la entidad;
- (vi) pueden ser socias fundadoras o adquirir acciones de instituciones financieras reguladas.

Además, otras leyes vinculadas establecen la obligatoriedad del encaje legal y el aporte al presupuesto del ente regulador.

Las primeras instituciones con dicha personería jurídica fueron FAMA OPDF, Hermandad de Honduras OPDF y ODEF OPDF3 en el año 2004, iniciando funciones en el 2005. Estas instituciones revelaron que la regulación fue un proceso complejo y oneroso, incurriendo en unos costos aproximados de adecuación a la Ley entre US\$ 242

Actualmente existen 5 instituciones reguladas bajo el esquema de OPDFs, además se encuentra un grupo de instituciones con un alto nivel de avances en la adecuación a las normas como UNED, Fundación Adelante e IDH5, esperándose un mayor número de instituciones reguladas para el futuro.

IMFs de Honduras Reguladas o en Proceso de Regulación 2006			
Institución	Regulación	No. de Préstamos	No. de Ahorristas
Fundación Covelo	OPDF	18,858	-
ODEF	OPDF	18,163	10,234
FAMA	OPDF	13,631	1,294
FUNED	En proceso	10,691	-
HDH	OPDF	9,812	-
IDH	En proceso	8,587	-
Fundación Adelante	En proceso	4,921	-
PILARH	OPDF	3,044	-

Una experiencia comparable de regulación en Latinoamérica está en Perú, donde se implementó en 1996 disposiciones relativas al funcionamiento y operación de las IMFs conocidas como “Entidades de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa” o “EDPYMEs”, las cuales deben estar constituidas como sociedades anónimas. El marco regulatorio para EDPYMEs es amplio y flexible, ya que está concebida bajo un esquema modular, contemplando 3 niveles de regulación con los correspondientes requerimientos y atribuciones específicos a cada uno, estando la facultad de captar depósitos del público en general y el capital exigido, en función de dichos niveles. Si bien las condiciones socioeconómicas son diferentes en Honduras y Perú, la regulación contribuyó a que algunas EDPYMEs tuvieran un notorio desarrollo, destacando Edyficar, Confianza y Crear Arequipa, las cuales crecieron por año 45% en prestatarios y 40.8% en cartera en el periodo 2001-2006.

Aunque el proceso de regulación a OPDF no está libre de desafíos, esto se ha constituido en una oportunidad para mejorar la gestión administrativa, financiera y estructural de las IMFs, además de desarrollar sistemas de información, capacidades de recursos humanos y lo más importante, la captación de depósitos. En general, la adecuación a los marcos regulatorios genera beneficios institucionales y mejora continua de la imagen de las organizaciones, aumentando la credibilidad ante los clientes, la comunidad y cooperantes. De esta forma, se espera que en los próximos años las OPDFs hayan logrado superar el período de adecuación a las nuevas facultades, resultando en un mayor nivel de desarrollo que contribuya a un mayor crecimiento de la industria en Honduras.

Datos de comparación

Los datos utilizados tienen fecha de corte al 31 de diciembre del 2006. Se incluyeron 12 IMFs de Honduras de un conjunto de 228 IMFs de Latinoamérica y El Caribe. Toda la información ha sido suministrada voluntariamente por las IMFs a la Unidad Analítica de Centroamérica creada en REDCAMIF (creado Agosto 2005) con el apoyo del Microfinance Information exchange (MIX). Los datos recopilados son de suficiente

calidad y han sido analizados para la parametrización del desempeño (benchmarking) de la industria de microfinanzas de Honduras y Centroamérica, con el fin de establecer comparaciones con el desempeño presentado por el resto de países de la región.

De acuerdo a los estándares del MicroBanking Bulletin del MIX. Los grupos pares están compuestos por IMFs que comparten por lo menos una característica en común. Como el desempeño de las IMFs puede ser heterogéneo dentro de un grupo par, la información siempre refleja la mediana del grupo para disminuir la influencia de valores extremos y atípicos.

Esta sección analiza el desempeño de las microfinanzas de Honduras respecto al resto de países de Centroamérica, así como de los diferentes grupos pares al interior del país. Para efectos del análisis, las IMFs se separaron en grupos pares por Tipo de Crédito y estatus de Regulación.

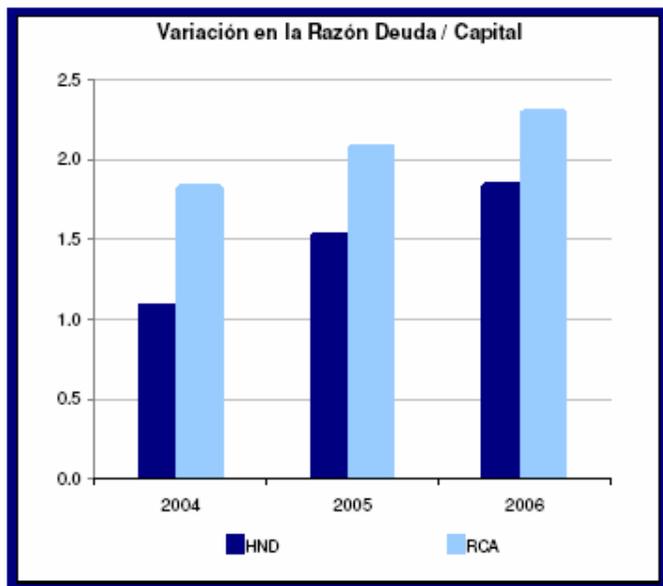
Categoría	Grupo Par	Definición	IMFs Participantes
Tipo de Crédito	MIC (7 IMFs)	IMFs especializadas en créditos a la Microempresa, Préstamos Microempresa / Préstamos Totales > 50%	ADICH, FINSOL, FMC, FUNDAHMICRO, Hermandad de Honduras, ODEF, World Relief - HND
	SMI (5 IMFs)	IMFs exclusivas en créditos a la Microempresa, Préstamos Microempresa / Préstamos Totales = 100%	FINCA - HND, Fundación Adelante, FUNED, FYMA, PILARH
Escala	REG (6 IMFs)	Instituciones Financieras No Bancarias, incluidas OPDF	FINSOL, FMC OPDF, FYMA OPDF, Hermandad de Honduras OPDF, ODEF OPDF, PILARH OPDF
	NRE (6 IMFs)	Organizaciones No Gubernamentales	ADICH, FINCA - HND, Fundación Adelante, FUNDAHMICRO, FUNED, World Relief - HND
Región	HND (12 IMFs)	Todas las IMFs de Honduras	ADICH, FINCA - HND, FINSOL, FMC, Fundación Adelante, FUNDAHMICRO, FUNED, FYMA, Hermandad de Honduras, ODEF, PILARH, World Relief - HND
	RCA (56 IMFs)	Todas las IMFs Centroamérica, excepto Honduras	56 IMFs del resto de Centroamérica
	LSC (160 IMFs)	Todas las IMFs de la región, excepto Centroamérica	160 IMFs del resto de América Latina y El Caribe
	LAC (228 IMFs)	Todas las IMFs de América Latina y El Caribe	228 IMFs de América Latina y El Caribe

Estructura de financiamiento

Las IMFs de Honduras (HND) presentaron una creciente tendencia comercial, captando mayor atención de acreedores e inversionistas en los últimos años que el conjunto de los otros países de Centroamérica (RCA). El rápido crecimiento en el ratio de apalancamiento de las IMFs hondureñas (30.5% anual) les permitió cerrar la brecha en la razón deuda sobre capital con RCA.

Esta creciente disponibilidad de recursos fue liderado por créditos a precios del mercado que se incrementaron por 21.4 puntos porcentuales en HND en el período 2004-2006, financiando más del 62% de su cartera, superior al 60.4% mostrado en RCA. La tendencia hacia el fondeo comercial en Honduras se vio influenciada por la carencia de

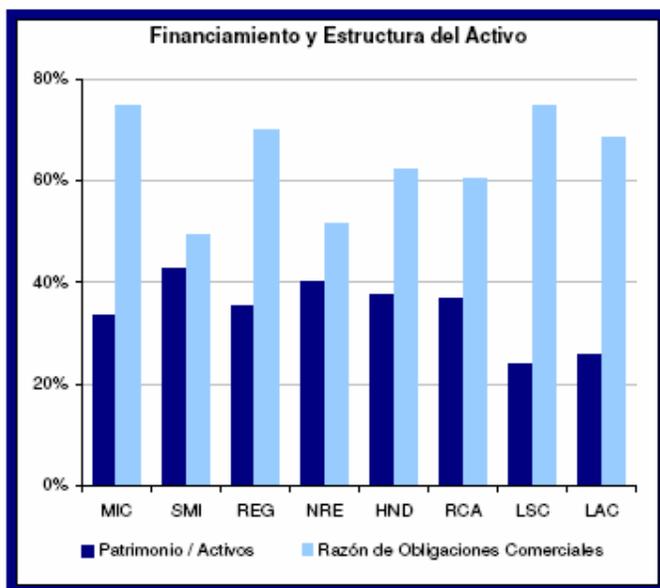
oferta del sector financiero convencional combinado con la persistente demanda de microcrédito en el país.



Grupos pares del 2006

Por otra parte, la creación de marcos regulatorios enfocados en el sector financiero no convencional también fue un factor que influyó en el mayor acceso a fuentes de financiamiento en las instituciones microfinancieras hondureñas. Esto permitió una mayor atracción de los proveedores de fondos y la posibilidad de captar depósitos de los prestatarios, aunque este último representó una menor fuente.

Al examinar las instituciones de acuerdo al tipo de crédito, se observó cierto contraste entre las instituciones que se especializan en créditos a la microempresa (MIC) – más del 50% de sus préstamos están dirigidos a la microempresa aunque poseen una cartera mixta – respecto a las instituciones que hacen uso exclusivo de créditos a la microempresa (SMI) – 100% de los préstamos están dirigidos a la microempresa. El apalancamiento en MIC (2.0 veces) fue mayor al presentado por SMI (1.3 veces). Esto se explicó por la consecución de mayores y diversas fuentes de financiamiento por el grupo par MIC, el cual atendió a sectores diversos mediante créditos comerciales, consumo y vivienda. El grupo par MIC logró financiar su cartera en 74.8% con créditos a precios del mercado (similar al resto de países de Latinoamérica), unos 25.7 puntos porcentuales mayor a lo alcanzado por SMI.

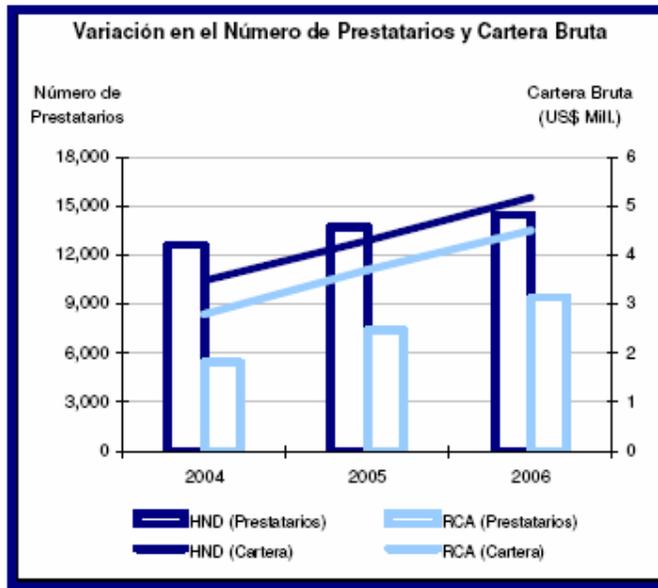


Considerando el estatus regulatorio de las IMFs de Honduras, las instituciones reguladas (REG) destacaron levemente respecto de las no reguladas (NRE) en términos de su apalancamiento. Mientras REG mostró una razón de deuda sobre capital de 1.8 veces, en NRE fue 1.5 veces. Esta estrecha diferencia se debió en parte por la reciente transformación de ciertas ONGs a instituciones reguladas dentro la industria. Además, se observó cierta similitud entre MIC y REG. Las instituciones que se especializan en créditos microempresa, pero que a su vez brindan otros tipos de créditos, fueron en su mayoría instituciones reguladas. MIC presentó una razón de apalancamiento similar al de REG, aunque REG obtuvo una leve menor razón de Obligaciones Comerciales (depósitos voluntarios+obligaciones a tasa comerciales / cartera bruta) de 5 puntos porcentuales respecto a MIC.

Esto se debió a que las normas de regulación en cuanto al encaje legal, no permiten que todos los depósitos captados de los prestatarios en REG puedan destinarse al financiamiento de sus prestatarios. El encaje legal en Honduras al finalizar el 2006 fue de 37%6 (25% en inversiones y 12% en efectivo).

Escala y alcance

Las IMFs de Honduras presentaron un desarrollo sólido en términos de escala y alcance, mostrando mayores resultados que el resto de Centroamérica. Ellas atendieron a una cantidad mediana de prestatarios 1.8 veces mayor a RCA (Fuente: Boletín estadístico 2006, Banco Central de Honduras) (6,710 prestatarios), presentando un continuo crecimiento de 7% anual en el período 2004-2006. Parte del mayor alcance presentado por HND se debe a que el 53.6%7 de los prestatarios atendidos se alcanzaron mediante el uso de la metodología solidaria y de bancos comunales, mientras que en RCA los prestatarios alcanzados mediante estas metodologías representaron el 44% del total de prestatarios. Para el último año el crecimiento ha sido similar.



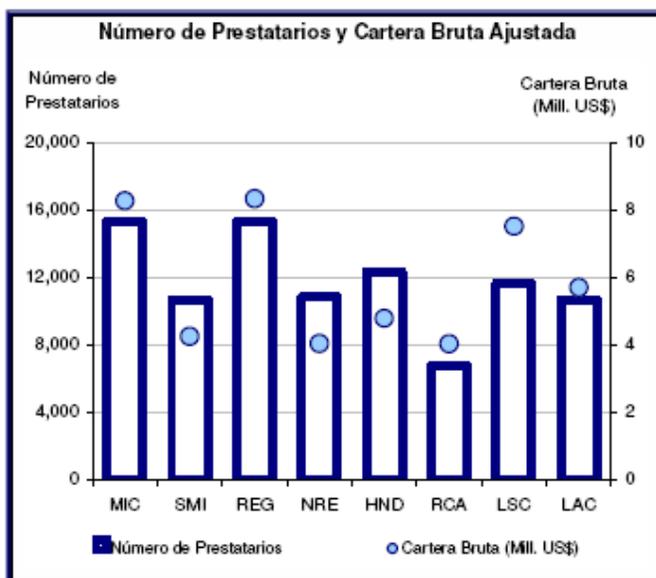
En cuanto a la cartera de créditos, al igual que en la cantidad mediana de prestatarios atendidos, HND presentó resultados mayores que RCA (US\$ 4.8 millones y 4 millones respectivamente) con un crecimiento anual de 22.0% en HND. La diferencia de crecimientos en cartera y prestatarios resultó en un rápido incremento de 33.9% anual en el Saldo promedio de Créditos por Prestatarios en HND, mientras que en RCA este indicador disminuyó levemente (0.6%). Sin embargo HND finalizó 2006 prestando en montos menores a RCA con US\$ 394 por prestatario en HND comparado a US\$ 649 en RCA. El crecimiento en el saldo promedio por prestatario en HND se debió parcialmente a la apertura de los créditos comerciales e hipotecarios en algunas instituciones, los cuales presentaron los más altos saldos de créditos por préstamo (US\$ 8,077 y US\$ 3,386 respectivamente).

Estos menores pero crecientes créditos por prestatario en HND resultaron en una mayor profundización que RCA, con un Saldo Promedio de Créditos por Prestatario respecto al Producto Nacional Bruto (PNB) per Cápita de 33.2% y 41.4% respectivamente. Por otra parte, las IMF's hondureñas presentaron un mayor enfoque de género, justificando las prestatarias mujeres el 76.0% del total de prestatarios atendidos. Este resultado fue mayor al resto de países de Centroamérica e incluso, frente a los países latinoamericanos, en los que alrededor del 62% del total de sus prestatarios fueron mujeres.

Grupos Pares del 2006

En cuanto al tipo de crédito, MIC destacó con alta escala y alcance. La cartera bruta de créditos de MIC fue de US\$ 8.3 millones, 2 veces mayor a SMI. Esto se debió a los resultados obtenidos por la diversificación de los productos crediticios, su perfil más comercial y el mayor tamaño de sus préstamos.

Por su parte, los prestatarios atendidos sobrepasaron una cantidad mediana de 15 mil en MIC, mientras que en SMI fueron 10,691 deudores.



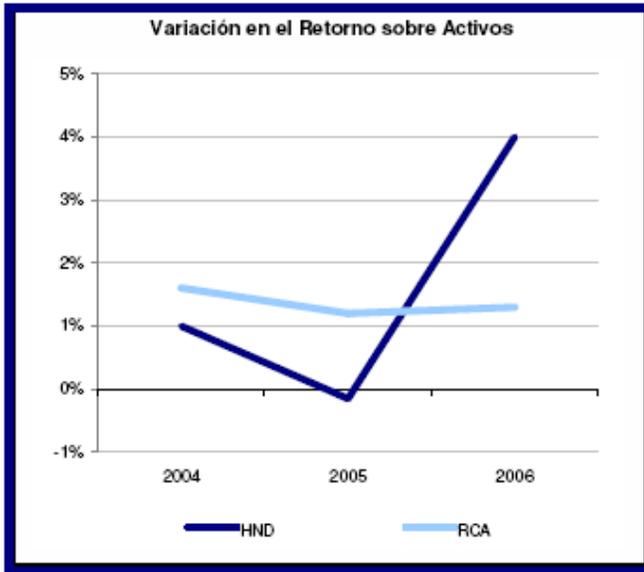
Al distinguir el desempeño de las instituciones de acuerdo a su estatus de regulación, se observó un mayor desempeño de las instituciones reguladas en cuanto a escala y alcance se refiere. La cartera bruta alcanzada por REG fue de US\$ 8.3 millones, duplicando lo alcanzado por NRE. A la misma vez, los prestatarios atendidos fueron 1.4 veces mayor en REG, finalizando con 15,310 prestatarios en REG y 10,824 en NRE. Estas altas cifras alcanzadas por REG fueron influenciadas, al igual que MIC, por el mayor acceso a fuentes de financiamiento, la mayor demanda de créditos presentada y por la diversificación de los productos de crédito de estas instituciones.

Sin embargo, aunque se presentaron diferencias notables en escala y alcance en SMI y NRE respecto a sus pares, estos grupos destacaron por su mayor profundización de mercado, resultado de las características del crédito a la microempresa y del alto compromiso social de las instituciones no reguladas.

Ésta mayor profundización se reflejó en el indicador de Saldo Promedio de Créditos por Prestatario respecto al Producto Nacional Bruto per Cápita, el cual osciló alrededor de 27% en SMI y NRE, mientras que en MIC y REG fue alrededor del 47%. La profundización de mercado en estas IMF's se equiparó con la presentada por el resto de países de Latinoamérica (28.2%).

Rentabilidad y sostenibilidad

El Retorno sobre Activos (ROA) en Honduras tuvo una fuerte fluctuación en el período 2004-2006 ascendiendo rápidamente en el 2006 después de su marcada caída en el 2005, mientras el ROA del resto de Centroamérica se mostró más estable. La caída en Honduras en el 2005 se debió a la reducción en los ingresos financieros, los que no lograron cubrir los altos gastos totales de las instituciones, sumado al aumento de la inflación en el 2005. Para el 2006 se logró una estabilización de los ingresos y un mayor control de los gastos totales lo que se vio favorecido por una disminución en la inflación, resultando en un ROA de 3.3% en HND, mayor al 0.6% presentado en RCA.

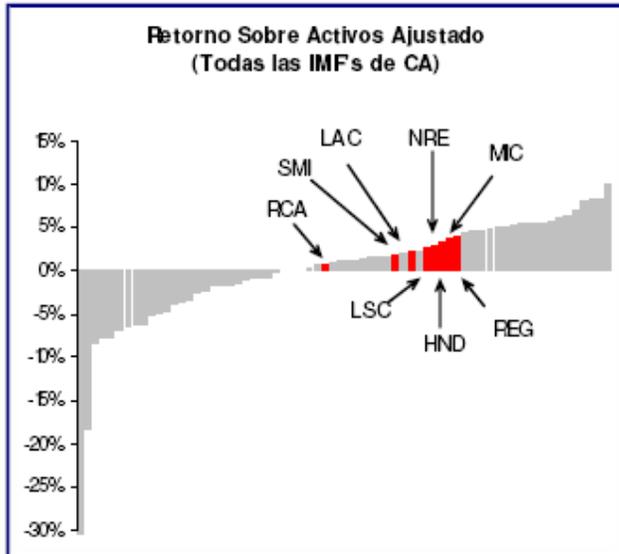


El Retorno sobre Patrimonio (ROE) presentó una tendencia similar al ROA, pero con un mayor dinamismo originado por la alta tendencia comercial de las IMFs de Honduras. En el 2006, el ROE de HND creció en 10.1 puntos porcentuales mientras que en RCA el crecimiento fue de 2.1 puntos, finalizando un ROE de 9.7% y 5.8% respectivamente.

Grupos Pares del 2006

Es destacable que los distintos grupos pares en Honduras alcanzaron sostenibilidad financiera, lo cual fue reflejo de que el ROA en HND fuese superior al presentado por el resto de países de Centroamérica y Latinoamérica en conjunto. REG alcanzó la mayor rentabilidad con un ROA de 4.0%, favorecido por el incremento en el margen entre ingresos y gastos, el cual fue parcialmente impulsado por las economías de escala logradas.

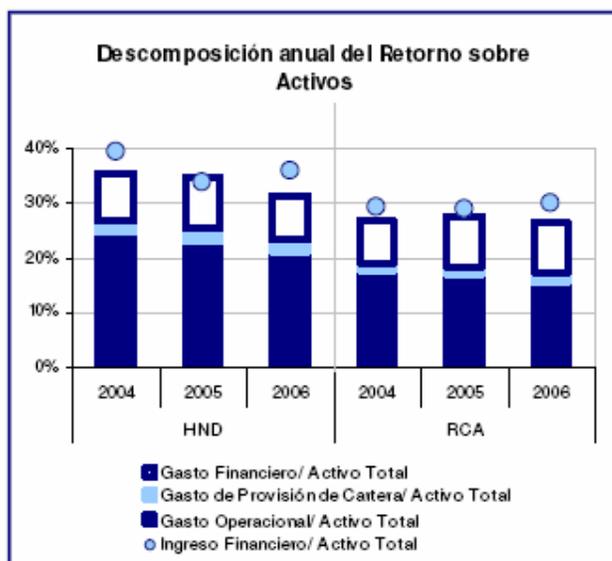
A su vez, NRE presentó un ROA menor de 2.8% que se debió al menor margen entre ingresos y gastos, producto de los mayores gastos operativos.



Un factor importante que jugó a favor de la rentabilidad de las IMF's fue la amplitud de los productos de crédito de algunas instituciones, sobresaliendo MIC respecto a SMI, con un ROA de 3.7% y 1.8% respectivamente. Aunque menos de la mitad de los préstamos en MIC fueron orientados a productos diferentes a la microempresa, esta mayor oferta y diversidad de productos resultó en una cartera de préstamos con menor riesgo crediticio

Ingresos y gastos

El comportamiento fluctuante del ROA en Honduras fue estimulado por los marcados movimientos en los ingresos financieros y los altos gastos totales que presentaron las instituciones. Por una parte, los ingresos financieros totales en 2005 fueron afectados por la leve disminución en las tasas de interés medidas por el rendimiento nominal sobre la cartera (0.5 puntos porcentuales) combinado con el efecto inmediato de la adecuación a las normas de regulación (encaje legal, incremento de activos fijos, entre otros) que presentaron ciertas instituciones, resultando en una disminución de la productividad de sus activos por 4.7 puntos porcentuales. Esto provocó una disminución de 5.3 puntos en la razón de ingreso financiero, representando el 33.9% de los activos totales en 2005.



Sin embargo, para el año 2006 se observó una recuperación de los ingresos financieros respecto a los activos, posicionándose en 34.1%, mayor al 28.8% presentado en RCA. Esta recuperación fue facilitada por las condiciones del mercado, las tasas de interés más altas en HND y el fuerte incremento en la productividad de sus activos, sin embargo, las tasas de interés probablemente no lograrán mantenerse en los siguientes años debido a la alta competencia que ya viene dándose en la industria microfinanciera hondureña. Los datos para el último año también fueron alentadores.

Por otra parte, HND logró disminuir en 2006 sus altos Gastos Totales frente a sus activos pasando de 34.3% respecto a los activos promedios totales a 32.5%, por la racionalización de sus gastos operacionales y financieros. Se presentó una continua disminución de 7.6% en los Gastos Operacionales respecto al activo total promedio, propiciado por el mayor control en el Gasto de Personal, el cual disminuyó en 2.8 puntos porcentuales en el período.

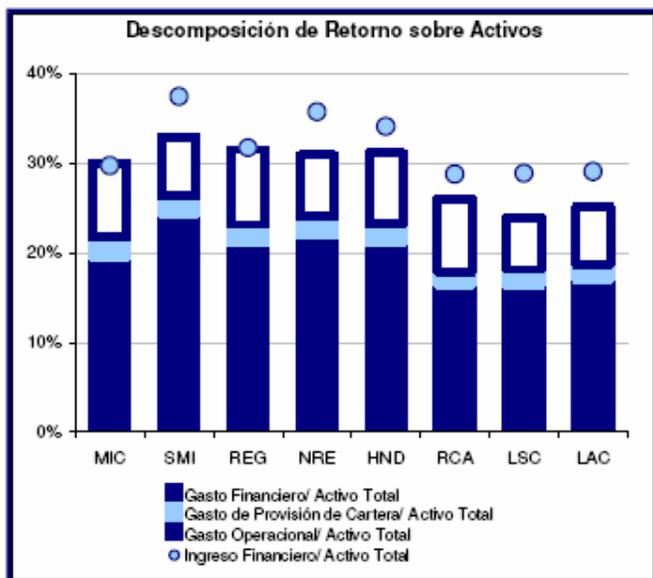
Al finalizar el 2006, los gastos operacionales y de personal en HND frente a sus activos fueron de 21.2% y 12.7% respectivamente. Aun con los esfuerzos presentados en HND en la reducción de gastos, estos continuaron siendo mayores a los presentados por RCA, donde el Gasto Operacional y el Gasto de Personal mediano representaron el 16.5% y 9.0% de los activos promedios respectivamente. El alto gasto de personal en HND se asoció en parte a la alta rotación del personal de las IMFs y al crecimiento de personal requerido por los regímenes de regulación en algunas instituciones, incidiendo directamente en un mayor gasto por contratación y capacitación del personal nuevo, principalmente.

Cabe mencionar que en 2005, el Gasto Total presentó un leve aumento, liderado por el incremento del Gasto Financiero respecto a sus activos, afectando la rentabilidad de las instituciones en ese año. El aumento en el Gasto Financiero se vio influenciado principalmente por el incremento de la inflación en 0.7 puntos porcentuales, sin embargo ésta disminuyó considerablemente en 3.7 puntos en 2006, propiciando una disminución en el gastos financiero, el cual se equiparó al presentado por RCA (8.2%)

Adicionalmente, se observó que el Gasto de Provisión para Préstamos en HND fue mayor al presentado por RCA, de 2.1% y 1.4% respectivamente. Esto puede estar asociado a una mayor cartera en riesgo presentada en las instituciones hondureñas.

Grupos Pares del 2006

Fue notorio observar que al interior de la industria hondureña, tanto los ingresos como los gastos totales de todos los grupos pares fueron mayores de los presentados por el resto de países de Centroamérica y Latinoamérica. Sin embargo, al comparar el desempeño de los grupos pares de Honduras entre ellos mismos, se observaron ciertas particularidades en los tipos de créditos y el estatus de regulación de las IMFs.



En cuanto al tipo de crédito empleado en las instituciones, SMI presentó los mayores ingresos financieros. El ingreso en SMI fue de 37.4% respecto a los activos promedios, mientras que en MIC fue de 29.7%. El mayor ingreso presentado en SMI fue influenciado por las tasas de interés más altas requeridas para cubrir los mayores gastos de sus préstamos pequeños a la microempresa y a la limitada competitividad presentada por estas instituciones.

Por este lado, el Gasto Operativo sobre los activos en SMI fue de 24.3% mientras que el de MIC fue de 19.5%.

Según el estatus de regulación de las instituciones, NRE sobresalió con los mayores ingresos financieros y los menores gastos totales sobre activos respecto a REG, mientras que el ingreso financiero en NRE fue de 35.7%, 4.0 puntos superior a REG. Este mayor ingreso se asoció al segmento poblacional atendido por estas instituciones, a los montos pequeños otorgados y a la utilización de metodologías grupales, requiriendo mayores rendimientos a estos préstamos que conllevan mayor gasto en el proceso de otorgamiento y seguimiento, además del mayor riesgo debido a la concentración de la oferta, lo que puede afectar la capacidad de pago de los prestatarios.

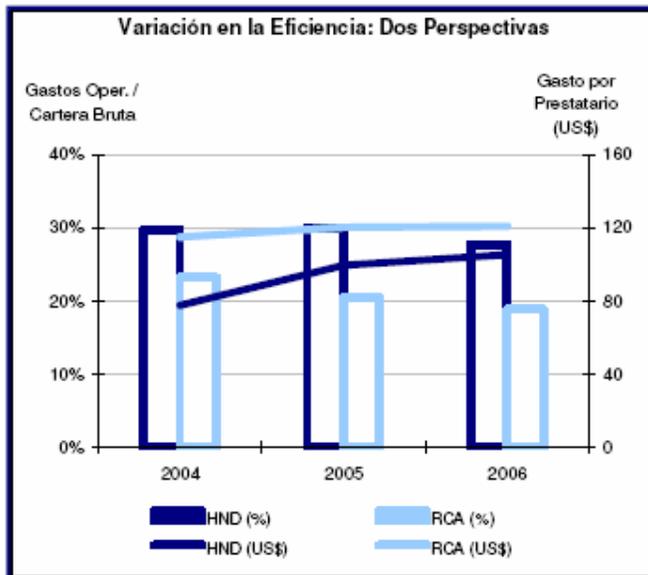
Por el lado de los gastos, sorprendió observar que la gestión en NRE produjo resultados similares a los presentados en REG, alcanzando razones de Gastos Operacionales y Gastos por Provisión de Préstamos sobre Cartera de 22.0% y 2.1% correspondientemente

para ambos grupos pares. El gasto financiero presentó la mayor diferencia entre REG y NRE (8.4% y 6.9% respectivamente).

En REG, el mayor gasto financiero fue originado por la mayor apertura comercial de estas instituciones, accediendo a fuentes de financiamiento con mayores costos que los presentados por los fondos subsidiados prevalecientes en NRE.

Eficiencia y productividad

Las instituciones de Honduras presentaron indicadores de eficiencia mixtos frente al resto de países de Centroamérica. La razón de Gastos Operativos en proporción a la Cartera Bruta promedio de préstamos fue mayor en HND que en RCA. En HND esta razón disminuyó en 2 puntos en el período 2004-2006, mientras que en RCA la reducción fue de 4.3 puntos porcentuales, finalizando estos indicadores en 27.7% y 20.2% para ambos grupos. La mayor razón de eficiencia operacional presentada en HND fue influenciada por los altos gastos de personal, en el que el salario promedio fue de 6.2 veces el PNB per Cápita, superior a las 4 veces presentadas en RCA.

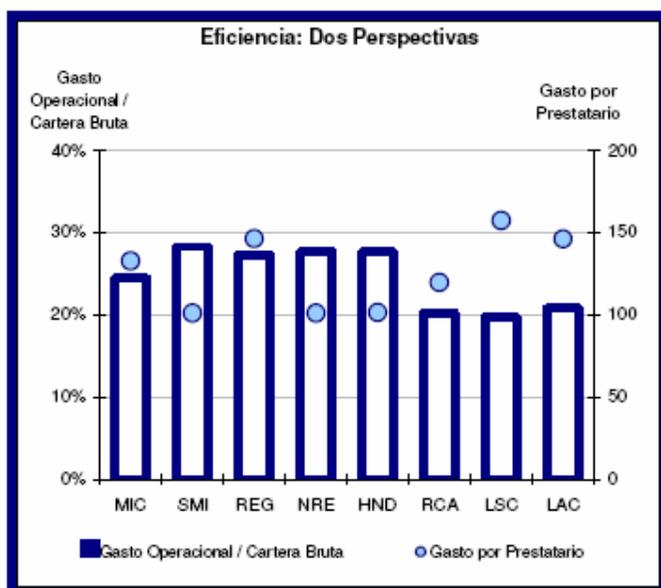


Respecto al Gasto por Prestatario, HND destacó en eficiencia respecto a RCA con cifras menores finalizando el 2006 con un gasto de US\$ 102 por prestatario frente a US\$ 120 en RCA. Sin embargo, el gasto por prestatario en HND presentó un acelerado crecimiento de 16.5% respecto al 2.5% del resto de países de Centroamérica. El menor Gasto por Prestatario presentado en HND se debió en gran medida al mayor énfasis en el uso de metodologías grupales y de bancos comunales en estas instituciones, lo que permitió una productividad 243 prestatarios por oficial de créditos, 26 prestatarios más que RCA. Sin embargo, el rápido crecimiento en el crédito promedio tuvo una fuerte influencia en el Gasto por Prestatario.

Grupos Pares del 2006

Los grupos pares de Honduras fueron menos eficientes en la administración de los gastos operativos respecto a los demás países de Latinoamérica. La eficiencia operativa en la mayoría de las instituciones hondureñas se ubicó en 28%, mientras que los demás países de Latinoamérica presentaron una razón de gastos operativos respecto a la cartera bruta promedio de 20%.

Fue notorio que MIC presentara la mayor eficiencia operativa dentro de los grupos pares, por encima de REG con un gasto operativo que representó el 24.5% de su cartera, menor al 27.4% presentado por las IMF's reguladas. El régimen de regulación que establecen las leyes de Honduras, requiere la conformación de una estructura de fuerza de trabajo sólida, para llevar a cabo nuevas tareas orientadas a una mejor gestión de la institución. Parte de esta estructura se encuentra la conformación de la unidad de riesgos, contratación de Gerente de Operaciones y Finanzas, Oficiales de Cumplimiento, Gerente de Negocios, Oficial de tesorería, Oficial de Recursos Humanos, Oficiales de Ahorro, entre otros⁸. En esencia, esto significó mayor contratación de personal, repercutiendo en el incremento en los gastos operacionales de REG.



Respecto al gasto por prestatario, se presentaron marcadas diferencias en los grupos pares identificados. SMI presentó un menor gasto por prestatario que SMI debido a los bajos saldos promedios de créditos, característico de la alta 8 Información brindada por la institución "Proyecto e Iniciativas Locales para el Auto-Desarrollo Regional de Honduras", PILARH OPDF.

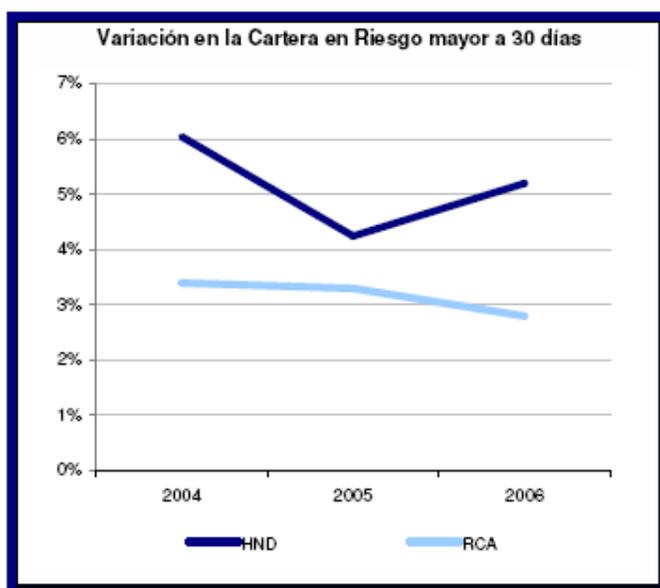
orientación hacia los préstamos grupales. El gasto por prestatario en SMI fue de US\$ 101, mientras que en MIC y RCA fue de US\$ 133 y US\$ 120 respectivamente.

Las instituciones reguladas se caracterizaron por presentar un Gasto por Prestatario mayor a las instituciones no reguladas. El enfoque de REG de dirigirse a segmentos de mayor poder adquisitivo con préstamos más grandes, mediante el uso de diversos

productos crediticios, y su alto gasto operativo explicado anteriormente, resultó en un gasto por prestatario de US\$ 147.

Riesgo y liquidez

En general, se observó una tendencia a la baja en el riesgo de cartera en HND y RCA. Sin embargo, HND exhibió la más alta Cartera en Riesgo (CeR) mayor a 30 días (5.0%) comparado a RCA (3.4%). Las IMFs de Honduras lograron reducir su CeR mayor a 30 días en 0.9 puntos porcentuales en todo el período, no obstante en 2006 se observó un aumento tras la notable reducción lograda en 2005. La mayor mora en HND estuvo influenciada por la concentración de la oferta, 59%9 de la cartera de créditos, se focalizó en los departamentos como Cortés, Francisco Morazán, Choluteca y Yoro, propiciando sobre endeudamiento y disminuyendo la capacidad de repago de los prestatarios.



En cuanto a CeR mayor a 90 días, HND presentó una razón de riesgo similar a RCA (1.3%). Esto indicó que en HND la mayor concentración de la cartera en riesgo se presentó en los tramos de 30 a 90 días, tomando medidas de gestión y recuperación para que la cartera no tienda mayores niveles de riesgo. Por su parte, RCA sugirió menores resultados en sus gestiones de recuperación, tendiendo a un mayor nivel de riesgo en el CeR mayor a 90 días.

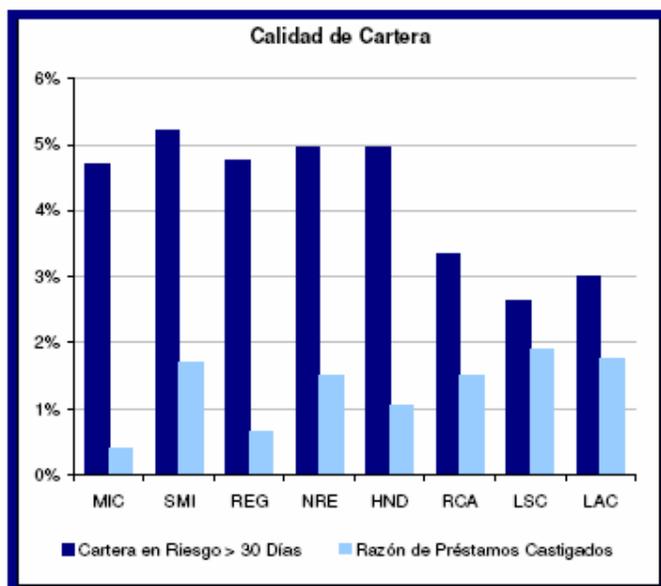
Por su parte, aun con los mayores gastos por provisión presentados en HND, no se logró alcanzar mayor cobertura de riesgo ante posibles eventualidades en los préstamos de estas instituciones. La cobertura de riesgo en HND fue de 91.3%, mientras que con los menores gastos por provisión presentados en RCA, se alcanzó una cobertura de 92.7%.

Grupos Pares del 2006

La situación de la mora en los grupos pares de Honduras resultó mayor al resto de países de Latinoamérica, mostrando un alto nivel de CeR mayor a 30 días.

Las IMFs del grupo SMI mostraron la mayor cartera en riesgo (5.2% de la cartera bruta) junto a una alta razón de Prestamos Castigados (1.7% de la cartera bruta promedio). Esta

situación pudo explicarse por la concentración de la oferta y la gestión de riesgo de estas instituciones.



La mora en REG y NRE fueron muy similares, con CeR mayor a 30 y 90 días alrededor de 4.9% y 1.4% respectivamente, aunque NRE presentó una razón de Préstamos Castigados de 2 veces mayor a REG. La mayor razón de préstamos castigados en NRE influyó directamente el nivel de mora, la que pudo ser notablemente mayor a la presentada por REG.

Por otra parte, el alto énfasis de ciertas instituciones en el sector microempresa de Honduras, provocó una alta razón de activos líquidos no productivos en SMI de 11.3%, mayor al 6.5% presentado en RCA. Las instituciones reguladas siguieron a SMI, con una razón de liquidez de 8.3%, originada por las normas de disponibilidades que rigen el sistema financiero regulado.

Con los datos anteriores se podrá observar que las tendencias mostraron un notable desempeño en la industria de microfinanzas en Honduras. Las IMF's aumentaron su acceso a fuentes de financiamiento como respuesta a la creciente demanda del mercado justificando instituciones de gran escala y alcance. Sumado a las altas tasas de interés, resultaron en los altos retornos obtenidos, siendo mayores a los presentados por el resto de países de Centroamérica. Sin embargo, se mostró un alto nivel de mora, respondiendo a la alta concentración de la oferta en ciertas zonas del país.

De acuerdo a la especialización del crédito de las IMF's de grupo MIC que tenían un alto énfasis a la microempresa aunque con una porción de su cartera mixta, mostraron una mayor escala de operaciones, mayor apalancamiento y mayores retornos. Se identificó que un factor que influyó en el mayor desempeño de algunas instituciones fue la diversidad de sus productos crediticios, no obstante, este factor influyó en su menor profundización. En contraste, el grupo par SMI (créditos únicamente a la microempresa) presentó los mayores ingresos, aunque obtuvieron un menor rendimiento debido a sus altos gastos, influenciado en parte por el menor tamaño de estas instituciones y menor tamaño de préstamos promedios.

Paralelamente, las instituciones reguladas destacaron en escala, alcance y retornos de las no reguladas, pero presentaron un mayor gasto por prestatario y menor productividad. Las instituciones reguladas OPDF se encuentran en un proceso de adaptación, buscando desarrollar todavía las ventajas de un mejor perfil ante fuentes de financiamiento, justificando un apalancamiento cercano al de las instituciones no reguladas. Por su parte, las instituciones no reguladas presentaron una alta profundización y rendimientos medios respecto al resto de grupos pares, pero con una menor escala y alcance.

Existen oportunidades de mejoras en el desempeño de la industria, y la mayor presencia de competidores en el mercado como Banco ProCredit y Banco Azteca contribuirá a aumentar los niveles de eficiencia (mediante la reducción de los altos gastos operacionales), mejorar las tecnologías de análisis y evaluación crediticia, y la apertura hacia nuevas localidades, resultando en mayores beneficios para el usuario final.

Definición de Indicadores y Benchmarks Comparativos

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES

Número de IMFs	Tamaño de la muestra
Edad	Años de existencia
Total del Activo	Total del activo, ajustado por inflación y por provisión para incobrables y castigos estandarizados
Número de Oficinas	Nº (incluso las oficinas centrales)
Número de Personal	Nº total de empleados

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Patrimonio/ Activos	Total del patrimonio ajustado/ Total del activo ajustado
Razón de Obligaciones Comerciales	Total de los pasivos al "Precio del Mercado"/ Cartera bruta de préstamos
Razón Deuda/ Capital	Total del pasivo ajustado/ Total del patrimonio ajustado
Depósitos/ Cartera Bruta	Total de depósitos voluntarios/ Cartera bruta de préstamos ajustada
Depósitos/ Total Del Activo	Total de depósitos voluntarios/ Total del activo ajustado
Cartera Bruta/ Total del Activo	Cartera de préstamos ajustada/ Total del activo ajustado

INDICADORES DE ESCALA

Número de Prestatarios Activos	Número de prestatarios con préstamos vigentes, ajustado por castigos estandarizados
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	Número de prestatarias (mujeres) activas/ Número de prestatarios activos ajustado
Número de Préstamos Vigentes	Número de préstamos vigentes, ajustado por castigos estandarizados
Cartera Bruta de Préstamos	Cartera bruta de préstamos, ajustada por castigos estandarizados
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	Cartera bruta de préstamos ajustada/ Número de prestatarios activos ajustado
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	Saldo promedio de los créditos por prestatario, ajustado/ PNB per cápita
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	Número de cuentas de ahorro voluntario y depósitos a plazo
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorista	Total de depósitos voluntarios/ Número de ahorristas voluntarios

INDICADORES MACROECONÓMICOS

PNB per Cápita	Dólares US
Tasa de Crecimiento del PIB	Promedio anual
Tasa de Depósito	%
Tasa de Inflación	%
Penetración Financiera	M3/ PIB

RENTABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD

Retorno Sobre Activos	Resultado de operación ajustado, desp. de impuestos/ Promedio del total del activo ajustado
Retorno Sobre Patrimonio	Resultado de operación ajustado, desp. de impuestos/ Promedio del total del patrimonio ajustado
Autosuficiencia Operacional	Ingresos financieros/ (Gastos financieros + Provisión para incobrables, neta + Gastos operacionales)
Autosuficiencia Financiera	Ingresos financieros ajustados/ (Gastos financieros + Provisión para incobrables neta + Gastos operacionales) ajustados

INGRESOS

Razón de Ingreso Financiero	Ingresos financieros ajustados/ Promedio del total del activo ajustado
Margen de Ganancia	Resultado de operación neto ajustado/ Ingresos operacionales ajustados
Rendimiento Nominal sobre Cartera Bruta	Ingresos financieros por la cartera bruta de préstamos/ Promedio de la cartera bruta de préstamos
Rendimiento Real sobre Cartera Bruta	(Rendimiento nominal sobre la cartera bruta - Tasa de inflación) / (1 + Tasa de inflación)

GASTOS

Razón de Gasto Total	(Gastos financieros + Provisión para incobrables, neta + Gastos operacionales) ajustado/ Promedio del total del activo ajustado
Razón de Gasto Financiero	Gastos financieros ajustados/ Promedio del total del activo
Razón de la Provisión para Incobrables	Gasto de la provisión para incobrables, neta ajustado/ Promedio del total del activo ajustado
Razón de Gastos Operacionales	(Gastos operacionales + donaciones en especie) / Promedio del total del activo ajustado
Razón de Gasto de Personal	Gasto de personal / Promedio del total del activo ajustado
Razón de Gasto Administrativo	Gastos administrativos ajustados/ Promedio del total del activo ajustado
Razón de Gasto de Ajustes	Resultado operacional neto - Resultado operacional neto no ajustado/ Promed. del total de activo ajustado

EFICIENCIA

Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	Gastos Operacionales Ajustados/ Cartera bruta de préstamos promedio ajustado
Gasto por Prestatario	Gastos operacionales ajustados/ Promedio de prestatarios activos ajustado
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	Gasto de personal ajustado/ Cartera bruta de préstamos promedio ajustado
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	Gasto de personal promedio ajustado/ PNB per cápita

PRODUCTIVIDAD

Prestatarios por Personal	Número de prestatarios activos ajustado/ Número de personal
Prestatarios por Oficial de Crédito	Número de prestatarios activos/ Número de oficiales de crédito
Ahorristas Voluntarios por Personal	Número de ahorristas voluntarios/ personal
Razón de la Distribución de Personal	Número de oficiales de crédito/ Número de personal

RIESGO Y LIQUIDEZ

Cartera en Riesgo > 30 Días	Saldo de préstamos atrasados > 30 días/ Cartera bruta de préstamos ajustada
Cartera en Riesgo > 90 Días	Saldo de préstamos atrasados > 90 días/ Cartera bruta de préstamos ajustada
Ratio de Préstamos Castigados	Valor de préstamos castigados ajustado/ Promedio de la cartera bruta ajustada
Razón de Cobertura de Riesgo	Reserva para préstamos incobrables, ajustada/ Cartera a riesgo > 30 días
Activos Líquidos No Prod/ Total del Activo	Caja y banco ajustado/ Total del activo ajustado

Benchmarks Honduras – 2006

	Tipo de Crédito		Regulación		Regiones			
	MIC	SMI	REG	NRE	HND	RCA	LSC	LAC
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES								
Número de IMFs	7	5	6	6	12	56	160	228
Edad	15	13	16	12	14	13	12	12
Total del Activo (millones de US\$)	9.8	4.7	9.5	4.9	5.7	4.7	9.2	7.4
Número de Oficinas	15	7	16	6	8	6	10	8
Número de Personal	131	90	137	84	99	58	99	90
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO								
Patrimonio/ Activos	33.4%	42.7%	35.5%	40.1%	37.5%	36.9%	23.8%	25.9%
Razón de Obligaciones Comerciales	74.8%	49.1%	69.8%	51.5%	62.2%	60.4%	74.7%	68.7%
Razón Deuda/ Capital	2.0	1.3	1.8	1.5	1.7	1.7	3.1	2.7
Depósitos/ Cartera Bruta	0.0%	0.0%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos/ Total Del Activo	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta/ Total del Activo	77.0%	84.1%	82.3%	79.7%	80.5%	80.4%	80.7%	80.5%
INDICADORES DE ESCALA								
Número de Prestatarios Activos	15,309.0	10,691.0	15,310.0	10,824.0	12,294.0	6,710.0	11,629.5	10,661.0
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	75.0%	76.9%	67.4%	84.7%	76.0%	62.5%	61.2%	62.6%
Número de Préstamos Vigentes	16,762	10,691	15,897	10,824	12,294	7,373	12,357	10,818
Cartera Bruta de Préstamos (millones de US\$)	8.3	4.2	8.3	4.0	4.8	4.0	7.5	5.7
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	540	335	589	315	394	649	784	678
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	45.4%	28.2%	49.5%	26.5%	33.2%	41.4%	28.2%	32.8%
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	-	-	647	-	-	-	-	-
Depósitos Voluntarios	-	-	283,245	-	-	-	-	-
INDICADORES MACROECONÓMICOS								
PNB per Cápita	1,190	1,190	1,190	1,190	1,190	2,400	2,610	2,610
Tasa de Crecimiento del PIB	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.6%	4.0%	3.9%	4.0%
Tasa de Depósito	9.3%	9.3%	9.3%	9.3%	9.3%	4.5%	4.0%	4.1%
Tasa de Inflación	5.6%	5.6%	5.6%	5.6%	5.6%	6.5%	3.6%	4.0%
Penetración Financiera	64.4%	64.4%	64.4%	64.4%	64.4%	40.6%	29.2%	31.1%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL								
Retorno Sobre Activos	3.7%	1.8%	4.0%	2.8%	3.3%	0.6%	2.7%	2.1%
Retorno Sobre Patrimonio	10.6%	4.5%	12.3%	6.6%	9.7%	2.0%	10.5%	8.4%
Autosuficiencia Operacional	118.7%	113.9%	124.1%	115.8%	118.2%	117.2%	115.9%	117.1%
Autosuficiencia Financiera	117.6%	105.0%	118.0%	110.2%	115.9%	104.4%	111.6%	110.7%
INGRESOS								
Razón de Ingreso Financiero	29.7%	37.4%	31.7%	35.7%	34.1%	28.8%	28.9%	29.1%
Margen de Ganancia	15.0%	4.7%	15.2%	9.1%	13.7%	4.2%	10.4%	9.7%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	40.7%	46.4%	37.6%	45.9%	42.7%	31.6%	32.5%	32.5%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	33.3%	38.7%	30.4%	38.2%	35.1%	22.6%	27.6%	26.4%
GASTOS								
Razón de Gasto Total	29.0%	35.6%	30.1%	33.6%	32.5%	26.6%	25.3%	26.7%
Razón de Gasto Financiero	8.3%	6.6%	8.4%	6.9%	8.0%	8.2%	5.8%	6.4%
Razón de la Provisión para Incobrables	2.2%	2.0%	2.1%	2.1%	2.1%	1.4%	1.8%	1.7%
Razón de Gastos Operacionales	19.5%	24.3%	21.1%	22.0%	21.2%	16.5%	16.4%	17.0%
Razón de Gasto de Personal	9.9%	15.5%	11.1%	13.4%	12.7%	9.0%	8.9%	9.1%
Razón de Gasto Administrativo	6.6%	10.1%	8.3%	9.8%	9.1%	7.7%	7.7%	7.8%
Razón de Gasto de Ajustes	1.3%	2.2%	1.4%	2.3%	1.7%	2.8%	0.5%	1.1%
EFICIENCIA								
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	24.5%	28.3%	27.4%	27.7%	27.7%	20.2%	19.8%	20.9%
Gasto por Prestatario	133	101	147	101	102	120	158	146
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	14.7%	18.0%	14.7%	16.1%	15.9%	11.2%	10.4%	11.2%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	6.4	6.0	6.9	5.9	6.2	4.1	3.8	4.0
PRODUCTIVIDAD								
Prestatarios por Personal	118	115	110	121	116	110	128	119
Prestatarios por Oficial de Crédito	243	243	238	268	243	217	251	241
Ahorristas Voluntarios por Personal	-	-	7	-	-	-	-	-
Razón de la Distribución de Personal	54.1%	51.9%	54.3%	53.0%	53.0%	54.9%	52.2%	52.9%
RIESGO Y LIQUIDEZ								
Cartera en Riesgo > 30 Días	4.7%	5.2%	4.8%	5.0%	5.0%	3.4%	2.7%	3.0%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1.3%	1.3%	1.3%	1.5%	1.3%	1.4%	1.6%	1.5%
Ratio de Préstamos Castigados	0.4%	1.7%	0.7%	1.5%	1.1%	1.5%	1.9%	1.8%
Razón de Cobertura de Riesgo	91.3%	91.3%	87.8%	91.3%	91.3%	92.7%	128.9%	113.2%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	7.0%	11.3%	8.3%	7.6%	7.6%	6.5%	7.2%	6.9%

BENCHMARKING DE LAS MICROFINANZAS CON LA REGIÓN CENTROAMERICANA Y EL MUNDO

A pesar que la industria de microfinanzas de CA tiene la misma edad mediana de las mayores, como son Asia y el resto de América Latina, su desempeño es más similar al alcanzado por las regiones más jóvenes, “ECA” (Europa Oriental y Asia Central) y “MENA” (Medio Oriente y África del Norte). Como resultado del estatus de ONGs / OPDs, las IMF de CA no han podido alcanzar un mayor desarrollo, al enfrentar con sus estatus jurídico dificultades en el acceso a fondos comerciales, que no le permiten un mayor alcance y escala.

Las IMF de CA generan menos ganancias de la Cartera de Préstamos que las demás regiones, excepto que África. Los ingresos están siendo afectados por altos gastos operacionales y la morosidad, que reflejan una menor eficiencia y control de cartera.



Datos y escalas de comparación

Este informe analiza y compara el desempeño de las microfinanzas de CA tanto en el contexto global como en lo particular. La primera parte de cada una de las siguientes secciones ubica el desempeño de las IMF de CA en el espectro de los indicadores de cada región. La segunda parte explora el desempeño de las IMF de CA en si misma. Para efectos del análisis, este informe separa las IMF en grupos pares por países y escala, ya sea Pequeña, Mediana o Grande, para permitir una mejor comparación entre instituciones y analizar el impacto de los diferentes factores en el desempeño institucional. Los benchmarks apoyan la transparencia necesaria para el mejorar el desempeño de las IMF y aumentarles el acceso a más fuentes de fondeo para su crecimiento, así como el acceso a mercados de capital.

Grupos pares	País	IMFs Más Transparentes de CA
CA (41 IMFs)	Costa Rica ¹ - CRI - (6 IMFs)	ADRI, CrediMujer, FOMIC, Fundación Mujer, FUNDECO, FUNDECOCA.
	El Salvador - SLV - (5 IMFs)	ACCOVI, AMC de R.L, Apoyo Integral, ASEI, Fundación CAMPO.
	Guatemala - GTM - (9 IMFs)	ADEPH, AGUDES, ASDIR, FAFIDESS, FAPE, Friendship Bridge, CRYSQL, Fundación MICROS, Génesis Empresarial.
	Honduras - HND - (5 IMFs)	FINSOL, FUNED, Hermandad de Honduras, ODEF, World Relief – HON.
	Nicaragua ² - NIC - (16 IMFs)	ACODEP, ADIM, FAMA, FINDESA, FDL, FJ Nieborowski, FODEM, Fundación 4i-2000, Fundación León 2000, FUDEMI, FUNDESER, FUNDENUSE, FUNDEPYME, PRESTANIC, PRODESA, Pro Mujer – NIC.
Escala	Características	Miembros del grupo par
CA Pequeña (26 IMFs)	IMFs con una Cartera Bruta de Préstamos menor a US\$ 4 millones.	ADIM, ADRI, AGUDES, ASDIR, ASEI, CrediMujer, CRYSQL, FAFIDESS, FAPE, FODEM, FOMIC, FUDEMI, FUNDECO, FUNDECOCA, Fundación FUNDEPYME, FUNDESER, FUNED, Friendship Bridge, Fundación 4i-2000, Campo, Fundación León 2000, Fundación MICROS, Fundación Mujer, Hermandad de Honduras, Pro Mujer – NIC, World Relief – HON.
CA Mediana (10 IMFs)	IMFs con Cartera Bruta de Préstamos de US\$ 4 a 15 millones.	ACODEP, ADEPH, AMC de R.L, Apoyo Integral, FINSOL, FJ Nieborowski, FUNDENUSE, ODEF, PRESTANIC, PRODESA.
CA Grande (5 IMFs)	IMFs con una Cartera Bruta de Préstamos mayor a US\$ 15 millones.	ACCOVI, FAMA, FDL, FINDESA, Génesis Empresarial.

Escala y alcance

Los indicadores de escala miden el tamaño de los préstamos brindados por la institución. Los indicadores de alcance indican el número o tipo de clientes atendidos.



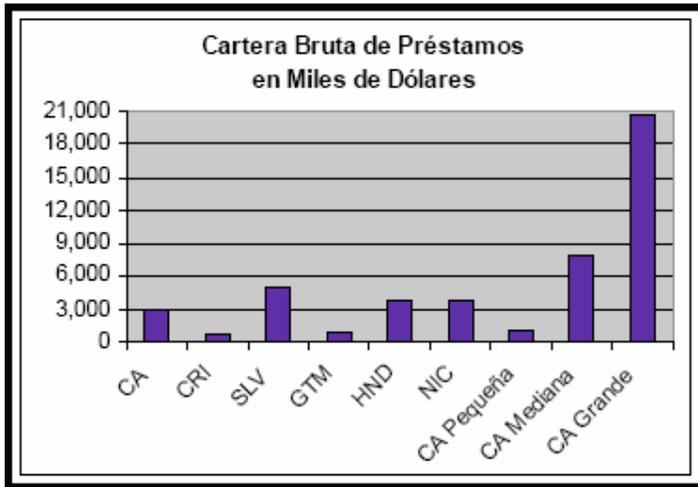
Las IMF's de CA sirven a menos prestatarios, con Saldos de Créditos más altos y ofrecen una cantidad de servicios limitados, en relación a la mayoría. A pesar de ser una de las regiones de mayor edad, la escala y alcance de CA se parece más a las regiones jóvenes como ECA y MENA, que tienen la mitad de años de ejercer microfinanzas. Eso refleja las dificultades que han tenido en madurar como mercado, considerando que la mediana de Asia está influida por una gran cantidad de instituciones pequeñas y cooperativas limitadas a servir exclusivamente a sus comunidades. La existencia de tantas ONGs en CA se justifica en parte por los altos niveles de pobreza en la región. Sin embargo, la cartera de las IMF's están alcanzando a menos prestatarios a causa de los altos Saldos Promedios de Créditos que mantienen en términos absolutos y como porcentaje del PNB (Producto Nacional Bruto) per capita, lo que sugiere que no están atendiendo a los más pobres. Por otra parte, no han diversificado e innovado lo suficiente sus productos financieros para captar nuevos clientes, por las mismas limitantes de su estatus jurídico.

Microfinanzas en Centroamérica

Indicadores de Alcance	CA	CR	SLV	GTM	HND	NIC	CA Pequeña	CA Mediana	CA Grande
# Prestatarios Activos	5,854	721	5,854	4,431	13,310	7,319	3,112	11,612	29,313
% Prestatarias (Mujeres)	65.7%	65.0%	61.0%	75.6%	81.3%	61.0%	82.5%	62.0%	58.8%
Cartera Bruta de Préstamos (US\$)	3,008,127	651,862	4,903,319	989,743	3,780,661	3,935,179	1,085,940	7,855,192	20,614,000
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	601	904	713	406	445	536	428	730	659
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	48.7%	19.4%	30.3%	19.1%	43.2%	67.9%	29.4%	82.5%	90.3%

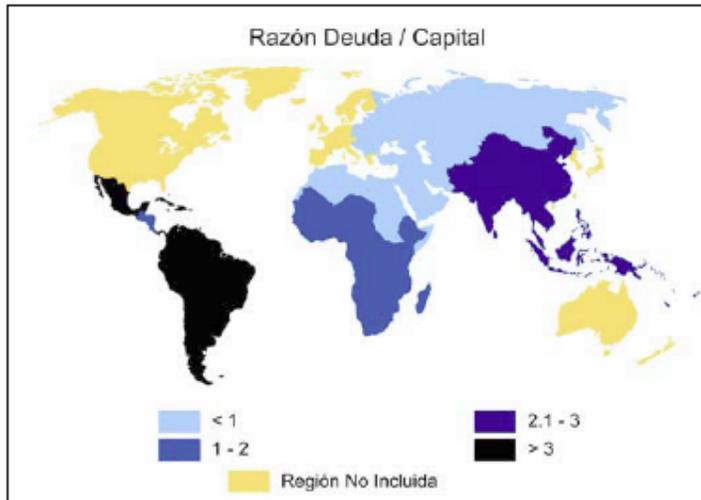
CRI = Costa Rica; SLV = El Salvador; GTM = Guatemala; HND = Honduras; NIC = Nicaragua

A medida que las IMF's de CA crecen en escala, sus Saldos de Promedio de Créditos aumentan. Honduras alcanza el mayor número de prestatarios, amparados en los grupos solidarios y bancos comunales como principales metodologías de créditos y es el grupo de mayor edad. El Salvador tiene la mayor escala financiera, como resultado de la alta disponibilidad de recursos para microfinanzas que brinda la banca formal, el cual utiliza la metodología individual y tienen saldos de crédito mayores. En ambos casos, Nicaragua ocupa el segundo lugar, aprovechando las ventajas de un mercado de gran demanda y escasa oferta de la banca formal. Costa Rica, es uno de los grupos de mayor edad, pero está limitada por la escasez de recursos para ONGs, mientras Guatemala, es el grupo de menor edad, pero igualmente son pequeñas ONGs operando en un mercado cubierto en su mayoría por la banca formal.



Estructura financiera

Las IMFs financian sus operaciones a través de una variedad de recursos. La estructura financiera mide las fuentes de fondeo, cuando es deuda o capital, así como la utilización de los recursos.



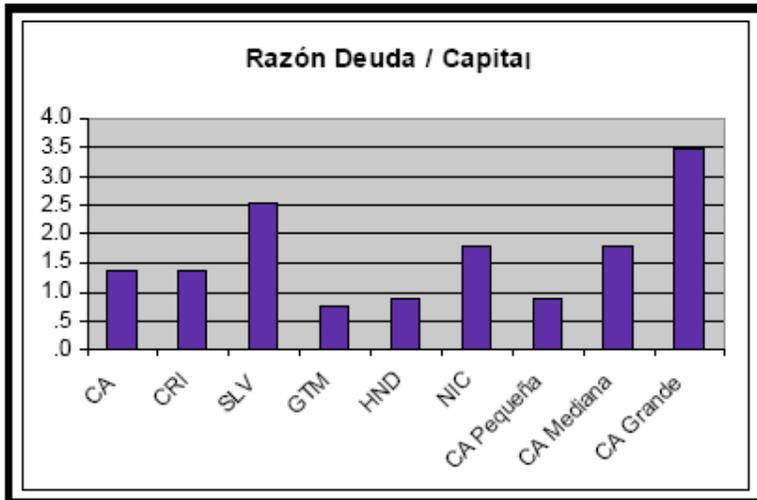
El estatus de ONG, de la mayoría de IMFs de CA, está limitando su apalancamiento y acceso a fondos comerciales. Las microfinanzas de CA no han alcanzado un mayor nivel de fondeo, ya que las instituciones no reguladas resultan poco atractivas para los acreedores e inversionistas, al representar un alto riesgo, trayendo como resultado una lenta evolución. En contraste, los pasivos a “precios de mercado” constituyen entre el 60 y 80 por ciento de la cartera bruta en Asia y el resto de América Latina, por lo que su orientación cada vez más comercial de las microfinanzas les ha permitido una considerable evolución. Si bien, las IMFs de CA muestran un mayor porcentaje de sus activos destinados a la cartera de préstamos en relación a otras regiones, esto se debe a que en África, Asia y el resto de América Latina existen IMFs que movilizan depósitos, lo cual no les permite dedicar tantos recursos a sus cartera, ya que necesitan mantener liquidez.

Microfinanzas en Centroamérica

Estructura Financiera	CA	CRI	SLV	GTM	HND	NIC	CA Pequeña	CA Mediana	CA Grande
Patrimonio/ Activos	42.4%	43.5%	28.4%	57.3%	53.1%	36.4%	53.9%	36.9%	22.4%
Razón de Obligaciones Comerciales	48.5%	56.6%	87.8%	22.1%	41.2%	55.3%	28.1%	58.6%	81.0%
Razón Deuda/ Capital	1.4	1.4	2.5	.7	.9	1.8	.9	1.8	3.5
Depósitos/ Cartera Bruta	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos/ Total del Activo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta/ Total del Activo	83.3%	79.7%	76.0%	85.9%	81.8%	85.6%	83.9%	82.7%	80.0%

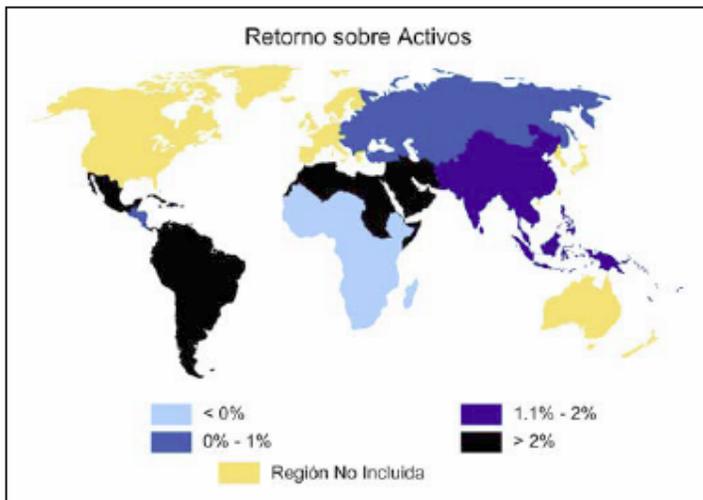
CRI = Costa Rica; SLV = El Salvador; GTM = Guatemala; HND = Honduras; NIC = Nicaragua

El Salvador presenta los mayores niveles de apalancamiento, a partir de obligaciones a tasas comerciales próximas al 90 por ciento. Esto es resultado de la alta disponibilidad de los recursos de segundo piso, el estatus de regulación de algunas instituciones y la escala financiera que han alcanzado en dicho país. En Nicaragua, la cantidad de fondos concesionales recibidos en años anteriores, contribuyó a que algunas IMFs alcanzaran una escala financiera grande, que ha incidido en que algunas ONGs puedan apalancarse un poco más de lo usual, aunque en determinado momento ven limitado su crecimiento. El menor tamaño de las IMFs en los demás países y su estatus jurídico les dificulta el apalancamiento, el cual está limitado por la disponibilidad de fondos subsidiados en las IMFs de Escala Pequeña. Asimismo, tampoco cuentan con suficientes recursos para transformarse en instituciones reguladas, para atraer más recursos.



Rentabilidad y sostenibilidad

Las instituciones rentables y sostenibles generan retornos positivos, que para el estándar en microfinanzas, quiere decir que una institución obtiene una ganancia neta, sin incluir donaciones. Para medir la rentabilidad, los retornos son medidos en relación al activo y el patrimonio. La sostenibilidad describe en que medida estos retornos cubren los gastos de la institución.



Las dificultades de apalancamiento y acceso a fondos comerciales han afectado la rentabilidad de la industria de microfinanzas de CA. Si bien generan retornos positivos, están entre las regiones menos rentables. Las IMFs de CA incurren en altos costos que afectan su rentabilidad, sus retornos ajustados están entre los menores y son muestras de las menores ganancias netas que obtienen, al excluirse las donaciones, que en muchos casos subsidian pérdidas operativas.

Las IMFs de CA logran alcanzar el punto de equilibrio, pero entre las regiones sostenibles, presentan la menor Autosuficiencia Financiera, reflejando la menor medida en que sus retornos cubren los gastos de las IMFs, las cuales sólo recuperan el 105 por ciento de sus gastos totales.

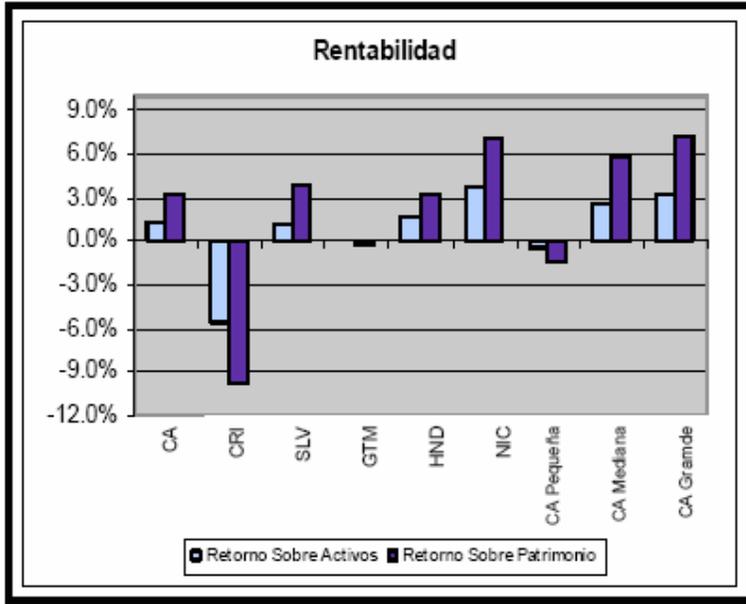
Microfinanzas en Centroamérica

Rentabilidad y Sostenibilidad	CA	CRI	SLV	GTM	HND	NIC	CA Pequeña	CA Mediana	CA Grande
Retorno Sobre Activos	1.4%	-5.7%	1.2%	0.0%	1.6%	3.7%	-0.4%	2.7%	3.2%
Retorno Sobre Patrimonio	3.3%	-9.8%	3.9%	-0.2%	3.3%	7.2%	-1.4%	5.9%	7.2%
Autosuficiencia Operacional	117.8%	110.5%	110.5%	112.5%	121.1%	127.0%	115.5%	122.1%	131.5%
Autosuficiencia Financiera	104.9%	85.9%	106.6%	99.8%	107.4%	112.6%	100.9%	110.2%	118.4%

CRI = Costa Rica; SLV = El Salvador; GTM = Guatemala; HND = Honduras; NIC = Nicaragua

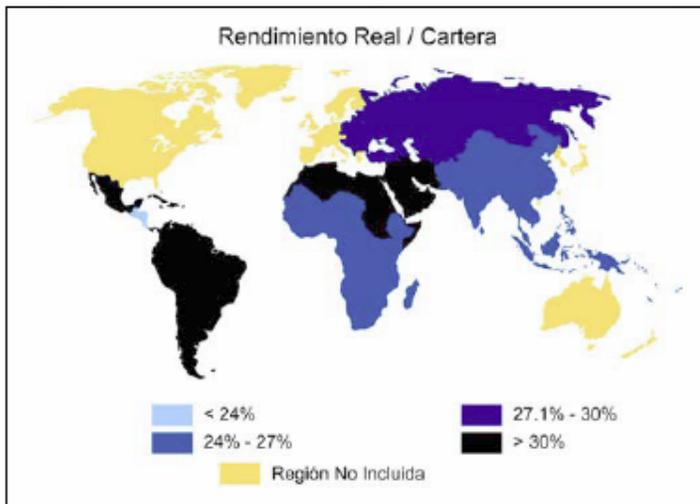
Los niveles de rentabilidad y sostenibilidad en CA varían notablemente por países y especialmente según la escala. El grupo de IMFs de Escala Mediana y Grande mostraron un Retorno sobre Activos ajustado (ROA) próximo a 2 y 3 veces el parámetro de CA. En contraste, el grupo de instituciones de Escala Pequeña registran una pérdida neta. Algunas de las IMFs más grandes de CA están en Nicaragua y, en general, el país presenta los mayores retornos de CA. Honduras ocupa un segundo lugar, al tener un menor margen de ganancia en sus operaciones. El Salvador presenta un ROA menor a estos países, al enfrentarse a un mercado de abundante competencia⁴, que incide en los ingresos y no logra ser compensada por la reducción de gastos.

En el extremo inferior, están Costa Rica y Guatemala, que no logran cubrir sus costos con los ingresos que generan, al tener una escala muy pequeña.



Ingresos

Las IMFs obtienen sus principales ingresos a través la cartera de préstamos. Los indicadores de ingresos miden tanto los ingresos financieros sobre la base del activo total, así como los ingresos financieros que genera la cartera de préstamos, para valorar el impacto de la estructura de ingresos en la rentabilidad y sostenibilidad.



CA obtiene un menor rendimiento sobre cartera y retiene menos del valor real. Las IMFs de CA generan una razón de Ingreso Financiero similar a las más altas, pero presentan los menores rendimientos, tanto en términos nominales como reales, y obtienen el menor margen de ganancia, después de África. Los rendimientos de cartera están siendo

afectados por la morosidad, y aún cuando se cobrarán mayores tasas de interés si persisten los problemas de pago con los prestatarios el rendimiento va a disminuir.

Adicionalmente, las IMFs se enfrentan a la inflación de sus economías, las cuales no pueden ser transferidas a los prestatarios. Dada la alta productividad de los activos de CA, su razón de ingreso financiero se aproxima a las más altas, sin embargo, entre los márgenes de ganancia positivos tiene el menor, indicando que este resultado de estructuras de alto costo.

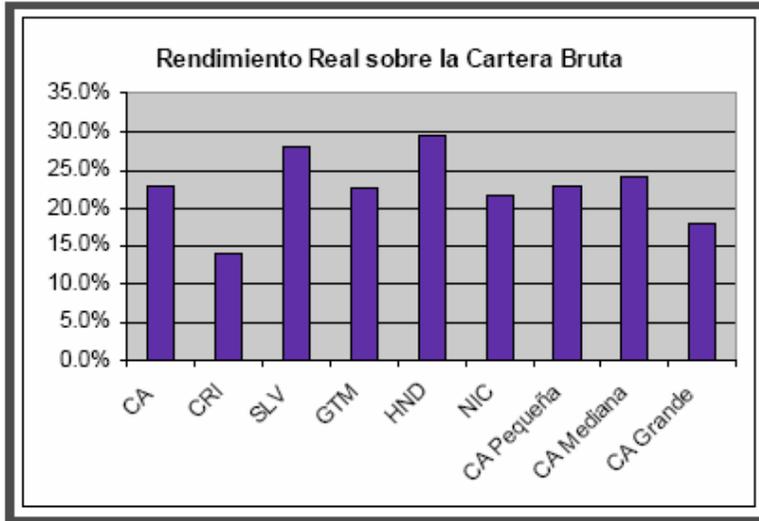
Microfinanzas en Centroamérica

Ingresos	CA	CRI	SLV	GTM	HND	NIC	CA Pequeña	CA Mediana	CA Grande
Razón de Ingreso Financiero	30.5%	27.2%	28.4%	25.2%	35.5%	32.7%	32.1%	29.7%	26.7%
Margen de Ganancia	4.7%	-16.5%	6.2%	-0.2%	6.9%	11.2%	0.9%	9.2%	15.5%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	32.0%	28.1%	33.9%	31.5%	39.8%	32.7%	33.8%	32.8%	28.5%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	22.7%	14.0%	28.2%	22.5%	29.3%	21.9%	22.8%	24.3%	18.0%

CRI = Costa Rica; SLV = El Salvador; GTM = Guatemala; HND = Honduras; NIC = Nicaragua

Las IMFs muestran un menor ingreso financiero a medida que crecen en escala, pero aumentan su margen de ganancia. Considerando que en CA, en la medida que las instituciones crecen en escala también aumenta el Saldo Promedio de Crédito, el menor ingreso financiero refleja que en esos niveles encuentran una mayor competencia y no pueden cobrar igual por los mayores montos otorgados. Sin embargo, las IMFs incrementan su margen de ganancia, como resultado de la “economía de escala” y la habilidad que desarrollan para controlar sus gastos con austeridad.

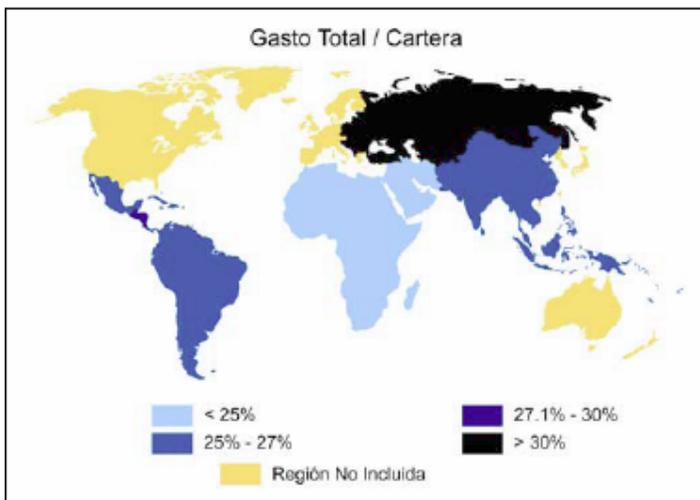
Honduras obtiene los mayores ingresos y rendimientos, pero son mermados al incurrir en los mayores gastos. A pesar que Nicaragua muestra menores ingresos financieros y rendimientos, obtiene el mayor margen de ganancia, por lo que su manejo de costos es más adecuado.



Gastos

Gastos

Las IMFs incurren en una variedad de gastos: financieros sobre la base del fondeo, todos los gastos de operación y las provisiones por las potenciales pérdidas. Los indicadores de gastos miden la importancia relativa de las diferentes categorías para determinar su impacto en la rentabilidad y sostenibilidad.



CA registra el segundo mayor gasto total y tienen los gastos financieros y operacionales más altos. Las IMFs de CA tienen los Gastos Operacionales más altos de todas las regiones, como resultado de sus Gastos Administrativos y de Personal, que a su vez son el primero y segundo más alto, respectivamente.

Esto refleja el limitado éxito que han tenido las IMFs de CA en lograr economías de escala y la incapacidad de esparcir sus costos de secciones administrativas sobre una amplia base de clientes.

Otro factor que contribuye al mayor Gasto Total de CA, son los altos gastos financieros que conllevan su limitado acceso a fondos comerciales y en menor medida la inflación que sufre economía. Las dificultades de CA en disminuir sus gastos financieros a un nivel semejante a otras regiones, radican en que tienen una limitada estructura de financiamiento, al ser muy pocas las instituciones reguladas, por lo que tienen que recurrir a recurrir onerosas fuentes de financiamiento.

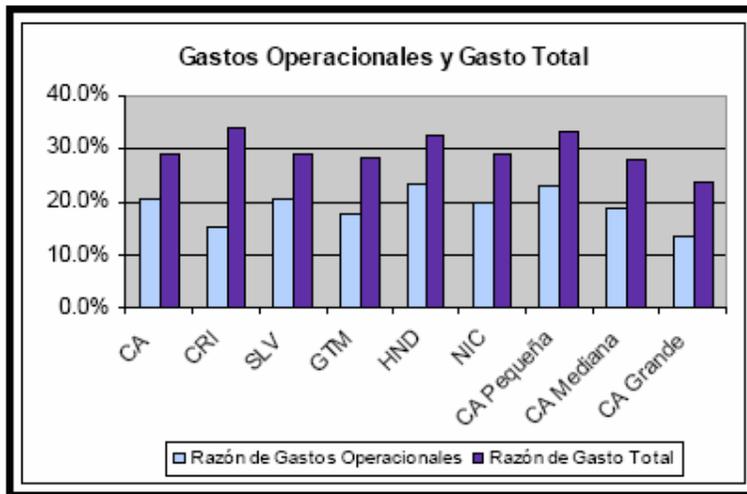
Microfinanzas en Centroamérica

Gastos	CA	CRI	SLV	GTM	HND	NIC	CA Pequeña	CA Mediana	CA Grande
Razón de Gasto Total	29.1%	34.0%	28.8%	28.3%	32.3%	29.0%	33.1%	27.8%	23.5%
Razón de Gasto Financiero	7.5%	12.2%	3.9%	5.2%	7.9%	8.2%	7.7%	8.1%	6.5%
Razón de la Provisión para Incobrables	1.7%	2.4%	1.1%	1.8%	1.0%	2.0%	2.1%	1.1%	1.7%
Razón de Gastos Operacionales	20.5%	15.3%	20.5%	17.7%	23.3%	19.8%	22.8%	18.9%	13.3%
Razón de Gasto de Personal	10.9%	5.4%	12.4%	10.9%	14.3%	9.0%	13.0%	7.9%	8.7%
Razón de Gasto Administrativo	8.2%	6.9%	8.0%	8.2%	8.7%	9.4%	9.4%	7.7%	5.9%

CRI = Costa Rica; SLV = El Salvador; GTM = Guatemala; HND = Honduras; NIC = Nicaragua

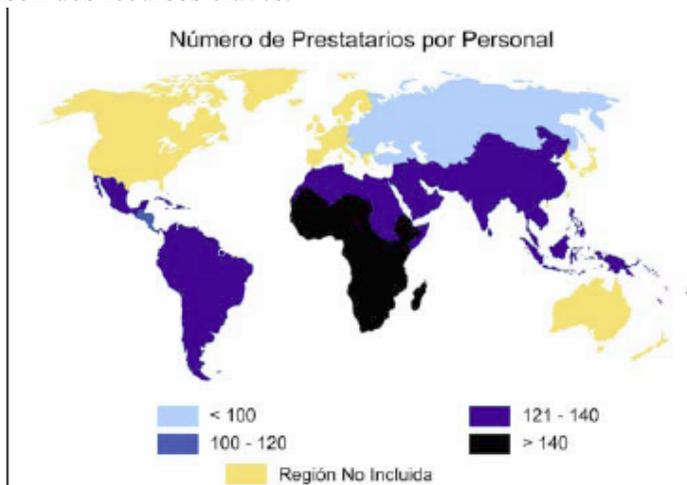
Los gastos de las IMFs disminuyen a medida que aumentan en escala. Si bien el personal de crédito aumenta, estos representan un menor costo en relación al personal administrativo, que a su vez tiende a ser limitado en su tamaño. Se aprecia que el mayor tamaño en la escala de operaciones le ha permitido a las instituciones alcanzar un mejor control de los gastos operacionales, así como de todos los gastos en su conjunto.

Costa Rica presenta el menor ratio de Gastos Operacionales, que evidencian un esfuerzo para contrarrestar sus altos gastos financieros, sin embargo, tiene el mayor Gasto Total de CA, como resultado del mayor costo de los fondos comerciales que tienen disponibles, la escasez de recursos a tasas subsidiadas para el país y la inflación de su economía.



Eficiencia y productividad

Las instituciones eficientes proveen sus servicios utilizando los mínimos recursos. Las instituciones productivas llevan al máximo sus servicios con los mínimos recursos. Para las IMFs, la cartera de préstamos y la cantidad de personal que utilizan para colocarla son dos recursos claves.



CA presenta una eficiencia y productividad menor a la mayoría. Solamente África y MENA registran mayores gastos operacionales que CA, por cada dólar prestado. Las operaciones menos eficientes de CA, se reflejan también en los mayores gastos en que incurren las instituciones para atender a sus prestatarios, considerando la menor productividad de sus oficiales de crédito. A nivel institucional, la productividad disminuye aún más, la menor después de ECA, debido al menor número de prestatarios en relación al personal como resultado de la menor distribución de los oficiales de crédito respecto al personal total. Como resultado de la menor eficiencia de CA, los prestatarios tienen que pagar más de lo que deberían y las IMFs no atienden a los más pobres. Si las IMFs de CA mejorarán su eficiencia podrían mejorar su alcance.

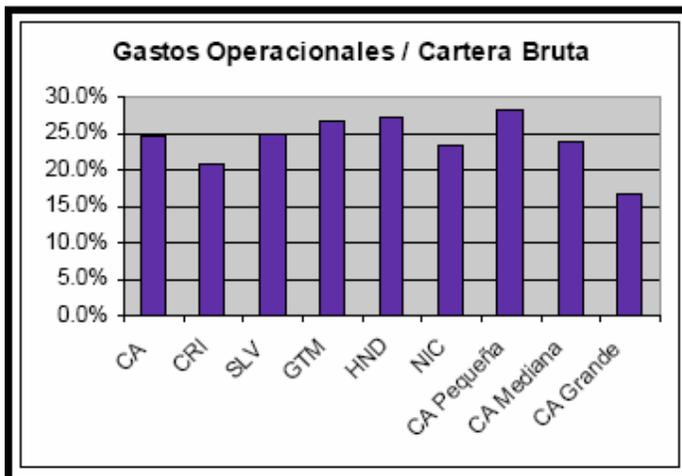
Microfinanzas en Centroamérica

Eficiencia	CA	CRI	SLV	GTM	HND	NIC	CA Pequeña	CA Mediana	CA Grande
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	24.8%	20.9%	25.1%	26.6%	27.1%	23.4%	28.5%	23.9%	16.7%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	14.0%	7.0%	15.1%	12.4%	16.2%	10.4%	17.0%	10.1%	9.6%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	459.9%	156.6%	368.7%	303.9%	679.6%	775.7%	326.8%	741.0%	811.5%
Gasto por Prestatario	121	288	147	104	121	112	105	143	112

Productividad	CA	CRI	SLV	GTM	HND	NIC	CA Pequeña	CA Mediana	CA Grande
Prestatarios por Personal	105	46	105	128	116	102	103	109	91
Prestatarios por oficial de Crédito	211	114	243	272	199	224	177	224	324
Distribución del Personal	50.0%	48.8%	44.9%	50.0%	51.2%	53.7%	52.8%	56.0%	34.0%

CRI = Costa Rica; SLV = El Salvador; GTM = Guatemala; HND = Honduras; NIC = Nicaragua

El Salario promedio / PNB está aumentando con la escala, pero el gasto por prestatario no. Las IMF de CA de Escala Mediana y Grande muestran una mejor eficiencia, pese a que los salarios aumentan significativamente, lo cual indica que su eficiencia es resultado de un aumento en los Saldos de Crédito, que le permiten obtener un menor gasto por cada dólar que otorgan. Costa Rica presenta indicadores de eficiencia mixtos: luce eficiente al medir sus reducidos gastos operacionales sobre la cartera, pero tiene el mayor Gasto por Prestatario debido a su menor alcance.

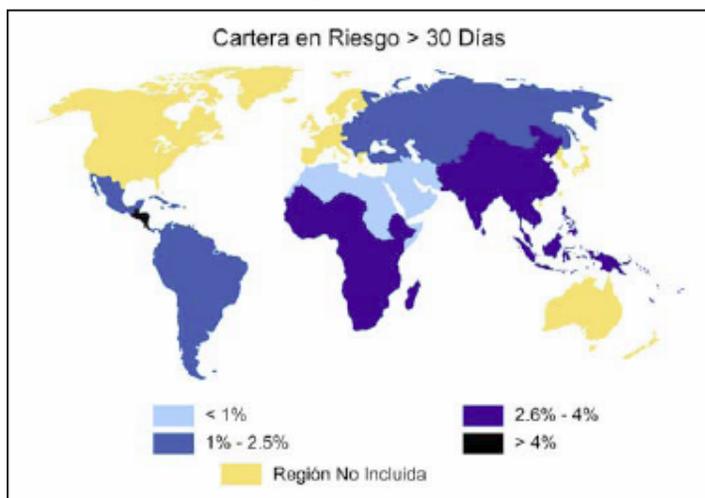


REDCAMIF – MIX

Honduras presenta los mayores Gastos Operacionales sobre Cartera Bruta, ocasionados principalmente por los Gastos de Personal, aunque el Gasto por Prestatario disminuye por su mayor escala.

Liquidez y riesgo

La cartera de préstamos constituye el activo más importante de las IMFs. Su calidad determinará los futuros ingresos, la habilidad de aumentar su alcance y continuar atendiendo a los actuales prestatarios.



CA presenta las carteras en riesgo más altas, son segundos en préstamos castigados y tiene la menor cobertura de riesgo. La morosidad está afectando el desempeño de las IMFs de CA. Presentan la más alta cartera en riesgo mayor a 30 días, próxima al 6%, cuando ninguna de las regiones llega al 4%. Esta morosidad aumenta los gastos operacionales y el perfil de riesgo de las instituciones ante las fuentes de financiamiento, a pesar que no se mida su impacto.

Las altas carteras en riesgo de CA reflejan ciertos problemas en la cultura de pago de los clientes por el espectro de las donaciones en los inicios de las microfinanzas y una creciente competencia en el sector e indica la necesidad de un mayor control en la aprobación y seguimiento de los créditos.

Adicionalmente, la reserva para préstamos incobrables cubre apenas una sexta parte de la cartera en riesgo mayor a 30 días, siendo insuficientes y la menor frente a las demás regiones.

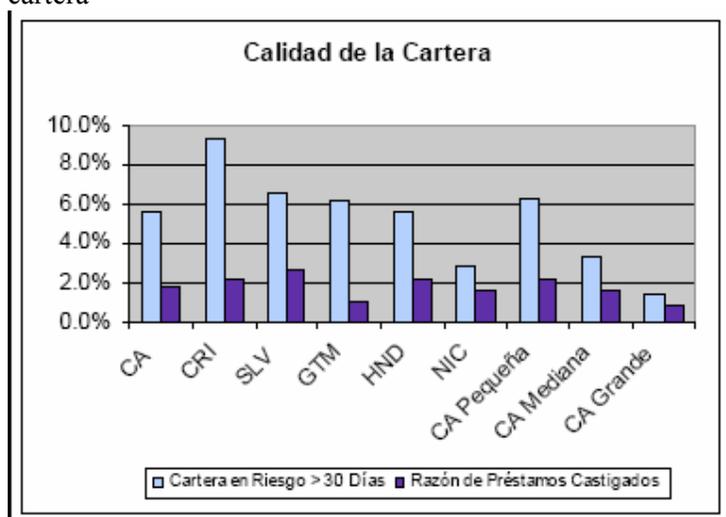
Microfinanzas en Centroamérica

Liquidez y Riesgo	CA	CRI	SLV	GTM	HND	NIC	LAC CA Pequeña	CA Mediana	CA Grande
Cartera en Riesgo > 30 Días	5.7%	9.4%	6.6%	6.2%	5.7%	2.9%	6.3%	3.3%	1.4%
Cartera en Riesgo > 90 Días	2.0%	4.2%	1.8%	3.8%	3.0%	1.1%	3.1%	1.1%	0.8%
Razón de Préstamos Castigados	1.9%	2.2%	2.7%	1.0%	2.2%	1.6%	2.2%	1.6%	0.8%
Razón de Cobertura de Riesgo	62.3%	56.3%	46.5%	52.5%	86.7%	91.9%	58.7%	100.4%	137.4%

CRI = Costa Rica; SLV = El Salvador; GTM = Guatemala; HND = Honduras; NIC = Nicaragua

Costa Rica tiene las Carteras en Riesgo más altas de CA, arraigada por el exceso de fondos públicos, las constantes condonaciones de deudas y la excesiva instrumentalización política de los fondos concesionales para el sector agropecuario.

Nicaragua presenta, los indicadores de cartera más sobresalientes, como resultado de la creación de una cultura de pago en los prestatarios y la especialización del sector ante la escasa oferta de servicios microfinancieros por parte de la banca formal. En contraste, los demás países tienen una Cartera en Riesgo mayor a 30 días por encima del 5%, lo cual puede deberse a la creciente competencia en el sector y falta de mejores prácticas en el otorgamiento y seguimiento de los créditos. Adicionalmente, están las secuelas de una población originalmente acostumbrada a recibir recursos donados o de flexible reembolso. Las IMF's de mayor escala se muestran más estrictas en el control de la cartera



En general la industria de microfinanzas de CA está dando un paso importante hacia la transparencia financiera y el benchmarking, que le permitirá a las atraer mayores inversiones de capital para su crecimiento y a la vez abre las puertas para que las IMFs entiendan las tendencias del sector y conozcan su propio desempeño desde una perspectiva comparativa.

Actualmente las microfinanzas de CA muestran distintos niveles de desarrollo entre países, siendo notoria la presencia de varias IMFs muy pequeñas, no obstante, se comprueban las mejorías que alcanzan las instituciones cuando logran economías de escala. En términos generales las microfinanzas de CA han tenido una menor evolución que las regiones de mayor edad, sin embargo, el emprendimiento de esta y otras iniciativas promovidas en los últimos años deben contribuir a la superación de los actuales desafíos y a la maduración de la industria en un mediano plazo.

De cara al futuro, las de microfinanzas de CA enfrentan grandes desafíos: por un lado promover marcos regulatorios adecuados a la industria que propicien un mayor fondeo, y por otro, la necesidad de implementar mejores prácticas de microfinanzas, que conlleven a una reducción de sus gastos operacionales y propicien un aumento de la productividad, alcance y rentabilidad de las IMFs. Adicionalmente, será necesario que las IMFs diseñen una oferta de productos financieros más diversificados e innovadores para lograr llegar a nuevos clientes.

CAPITULO 3 ANALISIS GENERAL

La reducción de la pobreza es uno de los retos de las microfinancieras, pues contra ese mal las instituciones de microcrédito pueden ayudar como herramientas especializadas.

Honduras es un país muy pobre (el segundo más pobre de la región), el PIB per cápita apenas supera los 1000\$US y la población crece a un ritmo bastante rápido (2,09% anual).

A consecuencia de esta situación el número de las organizaciones microfinancieras ha crecido, también lo ha hecho la diversidad y complejidad de organizaciones redes, coaliciones, agrupaciones, clubes y alianzas entre ellas. El país tiene una o más asociaciones nacionales de OMFs. también están íntimamente relacionadas con las redes globales, tales como FINCA y Acción Internacional,. Muchos gobiernos y organizaciones donantes también han patrocinado redes de OMFs que ellos financian. Además, hay muchas redes importantes de alto nivel. El Grupo Consultivo para Ayudar a los Más Pobres (CGAP) ha buscado coordinar las políticas entre donantes y establecer los estándares de una ‘industria global’

Se expondrá en este punto los siguientes temas:

Exito del Rol de Covelo en nuestro País

Como se mencionó en el capítulo anterior Banhcovelo en Honduras ha tenido bastante éxito como para compartir algunas lecciones generales¹.

Estas pueden resumirse en cinco puntos:

Primero, el éxito depende de asegurarse que entre los participantes exista un acuerdo y comprensión sobre el trabajo de EI y su utilidad. Más específicamente, debe quedar completamente claro que es una actividad a largo plazo, para su propio beneficio en lugar de un trabajo para satisfacer las necesidades de otros. También es importante tener la objetividad y la decisión de asumir un compromiso para construir una "cultura de aprendizaje", caso contrario se desanima a los participantes o se los restringe mediante la imposición de tecnicismos metodológicos y la glorificación de las herramientas.

Segundo, la organización red facilitadora del trabajo de EI debe ser capaz, dinámica y completamente transparente. Especialmente debe tener la capacidad para planificar reuniones, esto debido a la necesidad de involucrar al personal ejecutivo de las OMFs participantes cuyo tiempo es muy valioso y no puede perderse asistiendo a reuniones deficientemente planificadas. Esto a su vez requiere una clara delegación de la responsabilidad global del programa a un miembro del personal de la organización red, con suficiente autoridad, confianza y apoyo administrativo para negociar con las organizaciones socias y para asegurar una asistencia técnica puntual y apropiada de acuerdo a las necesidades del programa.

Tercero, es importante ser capaz de construir sobre la experiencia probada de las OMFs líderes de la red, las cuales pueden proporcionar apoyo y liderazgo práctico, y a su vez, dar confianza y servir como un modelo de comportamiento. Este punto será discutido más adelante.

El cuarto punto es un límite realista de tiempo. Banhcovelo empezó con un ciclo de implementación de una herramienta cada seis meses. Esto permitió tener tres meses para entrenamiento, familiarización con las herramientas metodológicas y ejecución de las actividades planificadas, seguidos por tres meses de implementación, incluyendo no solamente la recolección de datos y el análisis, sino también la difusión y la completa discusión de la información obtenida. El enfoque secuencial para utilizar las diferentes herramientas también facilitó el aprendizaje mediante la práctica: las lecciones aprendidas de esta primera ronda (encuestas de salida) ayudaron a la implementación subsecuente de la segunda ronda (encuesta sobre la satisfacción del cliente), etc.

El punto final se refiere al equipo de trabajo y a la especialización racional. La planificación cuidadosa así como el tiempo calculado, hicieron posible el entrenamiento y la formación de equipos separados (ambos a nivel de la organización red y dentro de cada OMF) para la recolección y el análisis de datos. Los equipos trabajaron en forma conjunta, pero también tenían términos de referencia claros y pudieron desarrollar las habilidades necesarias.

¹ Esta información proviene de un documento elaborado luego del taller de Sheffield por Anibal Montoya, titulado "Experiencia en la implementación de herramientas de medición de impacto a nivel de redes nacionales".

MICROFINANZAS-BID

Es importante hacer destacar la aportación que realiza el BID, para contribuir a la reducción de la pobreza a través de las Microfinanzas.

Cifras en América Latina:

- Unos 220 millones de personas viven por debajo de la línea de pobreza
- Unos 98 millones viven en pobreza extrema
- Esto supone que 44% de personas viven en situación de pobreza y 19% en pobreza extrema
- En las zonas rurales el 69% vive en situación de pobreza y 38% viven por debajo de la línea de pobreza

El aporte de las microfinanzas a la reducción de la pobreza

- Las ME necesitan crédito: otros obstáculos
 1. Mercado,
 2. Servicios básicos
 3. Acceso al crédito
 4. Conocimientos administrativos, técnicos
 5. Costo materias primas
- El objetivo de las IMFs es atender a los pobres vs. atender a mercados desatendidos

La combinación de instrumentos es más efectiva

- IMF: crédito y otros servicios financieros
- Prestadores de servicios no financieros: capacitación y asistencia técnica
- Sector público:
 - Políticas para mejorar las condiciones de entrada
 - Marcos regulatorios en temas financieros y no financieros
 - Infraestructura
 - Servicios básicos

¿De qué forma las MF son un instrumento valioso?

- Calidad de los servicios financieros
- Responden a la demanda de los pobres
- IMFs sólidas: mayor posibilidad de llegar a los pobres si reducen costos, son más eficientes, están bien administradas
- Escala y alcance: promoción entorno operaciones de pequeña Escala
- Alcance geográfico: zonas urbanas vs. Rurales
- Efecto en los ingresos: acceso a otros servicios no financieros
- IMF promueven uso productivo del dinero
- IMF enseñan a utilizar el dinero

INSTRUMENTOS DEL BID

- A. Programa de Empresariado Social**
- B. Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)**
- C. Préstamos Globales para la Microempresa**
- D. Diseminación del Conocimiento**

A. Programa de Empresariado Social

- Apoya proyectos que prestan servicios financieros, comerciales, sociales y de desarrollo comunitario a grupos de microempresarios de bajos ingresos y no integrados a la economía formal;
- Otorga créditos blandos combinados con asistencia técnica;
- Énfasis en proyectos innovadores en ONG sostenibles;
- Financia hasta US\$ 1 millón (préstamo) con una cooperación técnica hasta US\$ 250.000.
- Cuatro Tipos de Proyectos:
 - ❖ Microfinanzas. Apoyo sostenido a una gran variedad de instituciones de microfinanzas –desde pequeñas ONG hasta entidades reguladas, ahora líderes en el mercado Katalysis y FINCA.
 - ❖ Productivos. Proyectos destinados a aumentar los ingresos y a mejorar la productividad de pequeños productores y comunidades campesinas. Además se ha
 - ❖ mejorado el acceso al crédito gracias al fortalecimiento de asociaciones y cooperativas. Actividades financiadas figuran: agricultura orgánica, agroindustria casera, apicultura, cultivo de algodón y ganadería de especies mayores y menores.
 - ❖ Desarrollo Empresarial. Proyectos dirigidos a fortalecer las capacidades gerenciales, administrativas y técnica de microempresarios, y su visión de negocios.
 - ❖ Sociales. Proyectos con carácter exclusivamente social destinado a apoyar a actores sociales y a segmentos de población excluida. Ejemplos incluyen a un gremio de recicladores y otro de discapacitados físicos y mentales.

B. Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)

• Tres tipos de Proyectos

1. Fortalecimiento de Instituciones de Microfinanzas.

Apoyo a la expansión y consolidación de los servicios de microfinanciamiento. Dirigido a instituciones e microfinanzas tales como:

- ONG para lograr su formalización, e - Instituciones reguladas (bancos y cooperativas) que quieren participar en microfinanzas (downscaling).

Énfasis en: gobernabilidad, administración general y financiera, control y supervisión, manejo de riesgo, desarrollo de nuevos productos y sistemas de información, capacitación.

2. Apoyo a la micro y pequeña empresa.

Proyectos destinados a mejorar el clima en que operan las micro y pequeñas empresas, además de potencializar sus capacidades operativas. También busca incrementar el acceso de estas empresas a diferentes fuentes de financiamiento. Ejemplos de proyectos incluyen:

- Ordenamiento de políticas,
- Ventanilla única,
- Apoyo a marcos regulatorios y superintendencias de bancos,
- Fortalecimiento del mercado de servicios de asistencia técnica y capacitación microempresarial,
- Remesas- uso productivo

3. Instrumentos financieros.

-Capital, casi capital y préstamos:

- Para incentivar inversiones de capital privado
- Para fomentar el desarrollo de mercados: crear confianza en las IMFs y eliminar dependencia de recursos donados o subsidiados

C.Préstamos Globales para la Microempresa

Instrumento destinado a mejorar el financiamiento para la microempresa a escala nacional a través de una línea de crédito de segundo piso. El financiamiento se complementa con asistencia técnica destinada a contribuir a la adopción de tecnologías microfinancieras adecuadas. En algunos casos se ha incluido servicios de desarrollo empresarial.

Apoyo en 12 países de la región.

D.Diseminación del Conocimiento

- ✓ • Apoyo al desarrollo de estrategias del sector Asesoría a gobiernos en temas de política Estrategia de microfinanzas en Honduras y El Salvador
- ✓ • Programas de investigación y divulgación Desarrollo de mejores prácticas Macro impacto con micro dinero Experiencias de bancas comunales Arrendamiento y préstamos para equipos
- ✓ • Fortalecer a las IMFs para que amplíen de manera sostenible el alcance de sus programas en número de clientes y de servicios
- ✓ La comercialización de las microfinanzas debe ser promovida como una forma de buscar la sostenibilidad del sector
- ✓ • Se debe avanzar en el diseño de productos y servicios apropiados a las necesidades de los más pobres: productos más flexibles con menores precios, con una gama de servicios más amplia.

- ✓ • Se debe buscar la manera de combinar instrumentos financieros y no financieros para reducir el riesgo a las IMFs

TRANSPARENCIA EN MICROFINANZAS

Qué es Transparencia en Microfinanzas?

Es un principio ético de las microfinanzas, el cual consiste en revelar a los clientes, inversionistas y público en general la “información estandarizada, completa y exacta” del desempeño institucional financiero y social de las Instituciones de Microfinanzas (IMFs).

Beneficios de la Transparencia en Microfinanzas

Acceso a información confiable sobre el impacto del desempeño actual y futuro de una IMF. Los sistemas de información confiables le permiten a la gerencia hacer seguimiento de aspectos claves de las operaciones e identificar fortalezas y debilidades organizativas. Los controles internos y las auditorías apropiadas reducen el fraude. El monitoreo de desempeño alerta a la gerencia sobre problemas potenciales permitiéndoles mitigar los riesgos.

La información estandarizada y disponible públicamente atrae la inversión. En suma, la transparencia financiera construye instituciones fuertes y saludables en los sectores de microfinanzas.

CAPITULO 4 ACTUALIZACION

Actualmente dirigentes y administradores de las Organizaciones miembros de la Red Katalysis trabajan en servicios micro-financieros a la población Rural del País, optimizando las estructuras organizacionales, tecnológicas y financieras disponibles.

En esta sección, se plantean las dos acciones más relevantes en las que Katalysis ha participado como entidad facilitadora en el apoyo de programas de Microfinanzas hacia el sector rural.



PROGRAMA HERENCIA VERDE-ODEF

ODEF, nace atendiendo al sector rural en 1985, a través de asistencia técnica y crédito, a mujeres que se dedicaban a la cría de cerdos. Las limitaciones de oferta de recursos versus la demanda de la población, hacen que ODEF incorpore otras actividades propias del sector rural como ser manejos de recursos naturales, agricultura sostenible, organización grupal, comercialización, mercadeo y educación ambiental.

Paralelamente, inicia un plan de gestión de fondos con diferentes instituciones nacionales e internacionales y en ese contexto entra KATALYSIS para apoyar en la gestión de fondos y se constituye junto a ODEF, y FUNDACION VIDA en la contraparte para la construcción del Centro de Capacitación de Ambiente y Agricultura Sostenible- **Herencia Verde**- donde se practican actividades de campo y asistencia técnica a los participantes del proyecto.

El Programa se desarrolló en tres etapas: la primera etapa de organización grupal y capacitación en diversas técnicas de participación social, así como en técnicas de producción agropecuaria de los clientes; una segunda etapa en la cual los agricultores capacitados, inician sus actividades de producción y se le capacita en la comercialización de sus productos, eliminando al intermediario; y la tercera etapa: incrementan su capacidad de producción y comercialización solicitando crédito, siendo ODEF, quien les concede el préstamo, previa capacitación en metodologías crediticias de tipo grupal, aplicando herramientas propias para el crédito rural, que reducen el riesgo crediticio de estas actividades.

Herencia Verde, es un caso de éxito en la sistematización de servicios en el sector rural, implementado por ODEF. Dispone de líneas de crédito por un monto de US\$ 337,000.00 para 1,035 clientes que son atendidos por personal especializado en este tipo de crédito.

Atendiendo el sector rural a través del crédito

No obstante la escasez de recursos para financiar este tipo de proyectos por los riesgos propios de sus actividades, el Proyecto Herencia Verde está dejando muchas lecciones aprendidas tales como:

- La capacitación en mejores prácticas productivas, organizativas, desarrollo humano y crediticia son fundamentales para los clientes sujetos de crédito.
- El seguimiento a los clientes de parte de personal especializado en asistencia técnica y de crédito en forma independiente.
- Financiamiento a toda la actividad económica familiar y no a cultivos específicos.
- Se ha incentivado la participación de nuevas instituciones que cuentan con interés en el proyecto de innovación en Honduras, para trabajar con ODEF.

Capital semilla para créditos en el sector rural

Katalysis Internacional con el propósito de incentivar la participación de las organizaciones miembros de la Red en la vinculación de nuevos clientes que viven en el sector rural e incrementar sus carteras de crédito hacia este tipo de actividades, en el año 2003 creó un programa denominado Katalysis Direct.

Las características de estos recursos son:

- Las Organizaciones pueden solicitar hasta la cantidad de US\$ 50,000 que se denomina capital semilla para nuevos clientes ubicados en el sector rural.
- Se cobra una cuota de membresía del 10% del valor de los fondos, pagaderos en dos pagos iguales: el 5% al año cumplido y la diferencia, 5% en el siguiente año.
- Todas las cuotas de los miembros serán pagadas a la Red Katalysis por contribuir a la sostenibilidad de esa entidad.
- Las Organizaciones tienen el compromiso de definir los servicios financieros a otorgarse y las políticas y normas a seguir. Los préstamos otorgados a los clientes finales no podrán exceder del equivalente a US\$ 300.00 y deberán ser de reciente afiliación.

Las organizaciones miembros asumen la responsabilidad de financiar los gastos administrativos de los préstamos, inclusive salarios del personal de crédito y otro tipo de gasto relacionado.

Con los fondos provenientes de Katalysis Direct durante el primer año de existencia se han apoyado las iniciativas de tres organizaciones miembros de la Red Katalysis, ODEF, FUNDENUSE y ACODEP, en el otorgamiento de servicios financieros para atender al sector rural de Honduras y Nicaragua respectivamente.

Con esta experiencia Katalysis puede realizar una contribución significativa al alivio de la pobreza , además puede contribuir al aprendizaje dentro de la industria con el objeto de dirigir los enfoques innovadores al alcance rural

Perspectivas de las microfinanzas rurales para katalysis

La RED KATALYSIS contempla dentro de sus lineamientos estratégicos quinquenales, atender al sector rural de las áreas donde se tiene ingerencia, por lo que es oportuno y necesario, concertar y definir en forma conjunta la conceptualización de MICROFINANZAS RURALES, así como las condiciones mínimas que una IMF debe cumplir para emprender e implementar un programa de esta naturaleza

Concepto de microfinanzas rurales para katalysis

Para KATALYSIS, los Servicios Financieros Rurales, se entenderán como la entrega de productos financieros crediticios, de ahorros, y complementarios, tales como seguros para diferentes propósitos (seguros agrícolas, de comercialización y de vida para los clientes etc.) micro arrendamiento, remesas vinculadas con actividades productivas, entre otros, mismos que se diseñarán tomando en consideración las necesidades, aspectos culturales, étnicos y características propias de cada uno de los de los países de la región y que demanden los propietarios de micro, pequeñas y medianas empresas ubicados en el area rural, para ejecutar las diversas actividades económicas que prevalecen en el sector ya sean de carácter comercial, servicios, agropecuaria, agroindustrial, artesanal, turismo, transformación y de producción, así como todas aquellas que generen valor agregado y que propicien mejoras en la calidad de vida de la población que reside en este sector.

Para el logro de lo anterior, es indispensable establecer y desarrollar alianzas estratégicas, locales, nacionales e internacionales, con diversas instituciones que promuevan servicios de desarrollo empresarial y financieros. Es importante considerar los procesos de cambio que se gestan en las diferentes zonas como consecuencia de las tendencias mundiales, de tal manera que esta combinación de esfuerzos facilite el crecimiento de las unidades productivas y del sector rural.

Condiciones institucionales para emprender servicios en el sector rural

Para determinar las condiciones que las organizaciones microfinancieras deben adoptar para atender al sector rural, es importante tomar en consideración el contexto interno y externo sobre el cual operan cada una.

La oferta de servicios micro-financieros al sector rural conlleva la superación de varios obstáculos para lograr por una parte, la permanencia y sostenibilidad de las instituciones a través del tiempo y por otro lado, que se adapten a las condiciones de este sector.

En el contexto interno resaltan como principales obstáculos:

- a.) Escasa información sobre los clientes;
- b.) El riesgo crediticio se incrementa por la estacionalidad de ingresos y el cambio en los precios de los productos;
- c.) Los costos de transacción que se incrementan debido a la dispersión de los clientes, y
- d.) La carencia de tecnologías de crédito adaptadas a las necesidades del sector rural.
- e.) La falta de una línea de base por medio de la cual se pueda medir el impacto que generan los servicios ofrecidos, en el contexto familiar y empresarial de los propietarios de micro y pequeñas empresas.

- f.) La carencia de un sistema de información que permita conocer la fluctuación de los precios de los productos y servicios en el mercado local y regional, que apoyen la gestión de los propietarios de micro y pequeñas empresas rurales.
- g.) En gran mayoría, los propietarios de micro, pequeñas y medianas empresas del sector rural no tienen tituladas y legalizadas las tierras.
- h.) La poca disponibilidad de garantías reales que aseguren el pago de los préstamos.
- i.) La falta de una estrategia, nacional, regional e integral de desarrollo orientada a la solución de los problemas del sector rural.

Las acciones que se efectúen en el sector rural deberán considerar estos elementos que permitan la viabilidad de las mismas.

En el contexto externo se tienen como principales obstáculos:

- a.) Un entorno macro-económico que no contempla un ambiente favourable al sector micro-financiero;
- b.) Una marcada tendencia a la condonación y subsidios de los créditos en el sector de parte de la banca y programas estatales;
- c.) Deficiencia en la infraestructura vial, de telecomunicaciones, de servicios básicos que propicien una aceptable entrega de servicios financieros, lo que impacta en el costo de la entrega del servicio.
- d.) La insuficiencia de programas dirigidos a propiciar la diversificación de los productos del sector rural, que sean congruentes con la realidad de cada uno de los países y que generen mayor valor agregado para los productores.
- e.) La falta de un marco legal para las IMFs y de políticas públicas, en algunos países de Centroamérica, que apoyen al sector Microfinanciero.

Se parte de la premisa que las organizaciones miembros de la Red tienen distintos niveles de participación en el sector micro-financiero rural que se pueden clasificar en no existente y mediana participación, lo cual orienta a enmarcar las precondiciones para estos dos niveles así:

- a) inicio de un programa para el sector rural
- b) consolidación e innovación de servicios financieros.

Iniciando un programa de microfinanzas rurales

KATALYSIS está trabajando en diferentes áreas y segmentos poblaciones. En ese sentido, es importante hacer una distinción entre:

- a) Incursionar en nuevos mercados
- b) profundizar en los mercados actuales con los mismos o nuevos productos.

En el primer caso, se refiere a proporcionar servicios micro-financieros en nuevas zonas de trabajo. La profundización de mercados existentes consiste en estimular un incremento a la demanda de servicios por parte de nuevos clientes o existentes. Para ello la exploración de los mercados es muy necesaria en esta etapa.

Definición de lineamientos estratégicos: La decisión de atender al sector rural debe ser un proceso en donde participen activamente los distintos niveles de dirección y ejecución de la institución, buscando un compromiso y comprensión de la importancia de servir a este sector, lo cual deberá establecerse en el Plan Estratégico y Plan de Negocios de cada una de las organizaciones para contribuir a su pronta implementación.

Estrategias institucionales

Incorporación a la estructura operativa, la unidad de atención al sector rural: Dentro de los procesos de especialización ya iniciados por las organizaciones, es importante crear la unidad de servicios al sector rural donde se definan y precisen las funciones que serán desarrolladas por la unidad, así como el perfil y los requerimientos de los cargos del recurso humano que atenderá dichos servicios. Esto no requiere incrementar la planilla de las instituciones, sino más bien, reasignar funciones y capacitar al personal para que se especialice en ofrecer servicios a este sector.

Estrategia de la red katalysis para brindar servicios financieros al sector rural en centroamerica

Diseño de la política y procedimientos del otorgamiento y recuperación de los préstamos: La política de crédito es el marco referencial bajo el cual se establecen las orientaciones sobre los productos financieros con sus características particulares. Por lo tanto, la creación del “Manual de Microfinanzas Rurales” al interior de cada una de las organizaciones es una actividad importante. Los elementos que se consideran en el manual están relacionados con:

- a) Las condiciones prevalecientes en las distintas regiones de los países centroamericanos,
- b) Las diferentes actividades productivas que se desarrollan en el sector con sus correspondientes ciclos productivos, riesgo y la estacionalidad de los mismos, que servirán de base para el diseño de plazos, actividades a financiar, garantías acordes al sector, montos, y demás elementos pertinentes.

Selección de una zona piloto: Se debe tener como punto de partida, la exploración del mercado, con el propósito de seleccionar la o las “zonas pilotos” en las cuales se ofrecerán los nuevos productos financieros al sector rural. Es de vital importancia para la definición de los productos, establecer e identificar claramente las características y las necesidades de la población, ya que ello, garantizará una entrega eficiente y oportuna de los servicios financieros ofrecidos.

Adecuación e innovación de metodologías crediticias:

Las Instituciones de Microfinanzas que han incursionado en el sector rural han transferido los servicios financieros, principalmente, a través de las metodologías grupales, Bancos Comunales y Grupos Solidarios. No obstante, y tomando en cuenta la dispersión de la población, así como las pocas vías de acceso y la escasa disponibilidad de medios de transporte en este sector, es una necesidad hacer innovaciones en los mecanismos utilizados para ofertar los servicios financieros.

Capacitación y especialización técnica del capital humano: Es importante que el recurso humano que trabaja dentro de la unidad de servicios al sector rural y aquellos departamentos que de una u otra manera se relacionen con ese, reciban la inducción, capacitación en aspectos técnicos, operativos y financieros que permitan una apropiada gestión de los servicios financieros, como por ejemplo el manejo de la política, análisis del riesgo crediticio entre otros; estas acciones se complementarán con la realización de pasantías a aquellas organizaciones ubicadas tanto fuera, como dentro de la región centroamericana, para conocer las experiencias exitosas que apoyen la prestación de los servicios.

Intermediación financiera rural: La identificación y búsqueda de capital para financiar al sector rural es una condición necesaria para garantizar la entrega oportuna de los servicios financieros a ser ofrecidos en la zona seleccionada.

La identificación de distintas fuentes con características especiales que tomen en cuenta las condiciones tanto en plazos, montos y tasas, entre otros, congruente con las particularidades para el sector atendido será una acción importante dentro de las organizaciones y de la Red misma.

Monitoreo y seguimiento: Esta actividad es indispensable para garantizar el éxito tanto de los programas nuevos, como los ya existentes; con ello se garantiza el apropiado funcionamiento y la toma de decisiones oportunas de medidas correctivas en aquellos casos que se requiera.

Consolidación e Innovación de Servicios Financieros al Sector Rural

Cuando nos referimos a consolidar un programa de servicios financieros, se parte de la premisa que la organización ya cuenta con los elementos indispensables para este fin: como la creación de la unidad, políticas, procedimientos en la entrega de servicios financieros rurales, manuales de operación del programa. Por lo tanto, en este nivel se busca intensificar la entrega de los mismos, para ello el reto estriba en la búsqueda de fuentes financieras que permitan satisfacer la demanda de los servicios.

Para contribuir de una mejor manera a vencer las dificultades de pobreza que se presentan en el sector rural, se requiere introducir productos nuevos e innovadores adaptados específicamente a las circunstancias de los propietarios y productores del sector rural, que permitan superar o neutralizar algunos de los severos desafíos que caracterizan a los mercados rurales.

UN CASO DE ÉXITO EN LAS MICROFINANZAS RURALES DE HONDURAS

A Excepción de un proyecto tripartito que se tenía con BID/ KATALYSIS/ ODEF, se acordó utilizar un pequeño fondo para el apoyo del mejoramiento de infraestructura productiva para los clientes. Hasta la fecha, ODEF como institución pionera tiene la cartera agropecuaria financiada con fondos propios, el resto de la cartera actual rural es financiada con fondos de Banco Centroamericano De Integración Económica BCIE y en el 2003 KATALYSIS apoya a ODEF con un fondo de \$50.000.00 para préstamos en este mismo sector.

Funcionamiento del programa

A continuación se describen las etapas desarrolladas en este programa:

PRIMERA ETAPA

ODEF inició un proceso de organización de los grupos de pequeños agricultores en diferentes comunidades de Honduras ubicados en los departamentos de Cortés, Santa Bárbara y Yoro. Estos fueron capacitados en normas y procedimientos parlamentarios, organización empresarial, mejores prácticas de producción agropecuarias, manejo de recursos naturales, educación ambiental, usos de estufas solares, estufas lorenas, manejos

de especies menores, producción orgánica, para que les sirviera como fundamento y fueran capaces de emprender actividades considerando como base el grupo y la comunidad en general. Una vez capacitados, los agricultores fueron expuestos a un adiestramiento en técnicas de producción agropecuarias en forma intensiva, principalmente en manejos de cultivos utilizando técnicas de producción auto sostenibles, involucrando la explotación integral de la finca, lo que llevo paralelamente reforzar la educación familiar en género y autoestima.

Todo ello fue fundamental para que el pequeño agricultor se forme o fortalezca técnicamente y sea capaz de mantener una producción sostenida.

SEGUNDA ETAPA

Una vez capacitados los agricultores e iniciado el proceso de producción de vegetales, granos, tubérculos entre otros bienes; estos son sometidos a un proceso de entrenamiento relacionado con la comercialización de los productos que ya saben producir adecuadamente. En esta etapa, los productores comienzan a romper los esquemas tradicionales de comercialización, eliminaron el “coyote” e ingresan a los centros de comercio en lugares adyacentes como San Pedro Sula, Santa Bárbara, Puerto Cortes, Villanueva entre otros. Primeramente con orientación de técnicos especialistas en el ramo, hasta dejarlos solos como están actualmente dirigiendo ellos mismos su propia comercialización.

TERCERA ETAPA

Cuando los agricultores experimentan que pueden manejar la comercialización de sus productos y constatan que la producción que tienen es muy baja para satisfacer la demanda, detectan la necesidad de acceder a una fuente de financiamiento que les pueda facilitar los recursos necesarios para aumentar sus áreas de producción así como la logística necesaria para asistir a los centros de comercio. Es entonces cuando ODEF comienza a facilitar los servicios de crédito, primeramente a capacitarles en las metodologías crediticias, principalmente las grupales (Bancos Comunales y Grupos Solidarios). El crédito que ODEF ofrece a los clientes agropecuarios no es dirigido a financiar cultivos ni actividades específicas sino a ayudar a que toda la unidad familiar sea productiva.

Esto nos indica que al momento de pagar las cuotas de su crédito, se obtiene de toda la operación familiar y no específicamente de la producción particular de un cultivo, reduciendo el riesgo crediticio.

Asistencia Técnica

La capacitación y asistencia técnica en aspectos productivos es facilitada a través del Proyecto - Herencia Verde -.

Características Del Crédito Agropecuario

- Se ofrece a través de las modalidades de crédito individual y grupal (Bancos Comunales y Grupos Solidarios).
- Los montos varían de acuerdo a la modalidad, inicialmente en Bancos Comunales ofrecemos desde US\$50 hasta 1,900, en Grupos Solidarios US\$50 hasta 2,500. En crédito individual hasta US\$ 3,000.
- El plazo del crédito está relacionado con los ciclos productivos los que varían de acuerdo a la actividad a que se dedique el agricultor.

- Nos ajustamos a la capacidad de pago del cliente.
- La frecuencia de pago es determinada entre el asesor de crédito y los clientes según las actividades productivas de la finca.
- El mayor porcentaje del crédito es pagado después de finalizado el ciclo productivo.

Colocación y cartera activa

Desde sus inicios, el componente del Programa de Crédito ha colocado aproximadamente Lps. 32,500,000.00 (US\$ 2,400.000.00 aproximadamente).

Actualmente, se tiene una cartera activa de L.6,015,000.00 (US\$ 337,000.00) y 1,035 clientes activos y una mora de 1.05%.

Obstáculos

- El principal obstáculo que se ha tenido en la implementación de este programa ha sido la carencia de fondos ya que en su mayoría la cartera del mismo ha sido financiada con fondos propios.
- Otro obstáculo ha sido las condiciones climáticas que en ciertos periodos del año dificultan la actividad productiva y afectan el proceso del crédito.
- Y por otro lado, tenemos la falta de financiamiento para la capacitación de los futuros clientes que permita hacerlos sujetos de crédito.
- Esto fue posible al inicio del proyecto, pero en la actualidad las fuentes de financiamiento para este tipo de actividad se han reducido drásticamente.

Lecciones Aprendidas

- La capacitación en mejores prácticas productivas, organizativas, desarrollo humano y crediticia son fundamentales para los clientes sujetos de crédito.
- El seguimiento a los clientes de parte de personal especializado en asistencia técnica y de crédito en forma independiente.
- Financiamiento a toda la actividad económica familiar y no a cultivos específicos.
- Se ha incentivado la participación de nuevas instituciones que cuentan con interés en el proyecto de innovación en Honduras, para trabajar con ODEF.

Programa para la integración microfinanciera en honduras

La **Red Financiera Rural de Ecuador** (RFR, con 45 instituciones del sector), la **Red Centroamericana de Microfinanzas** (REDCAMIF, con organizaciones de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) y la red de 58 instituciones financieras mexicanas **ProDesarrollo** son las beneficiarias latinoamericanas de un programa internacional de **Fundación Citi**, en asociación con **SEEP Network**, que prevé invertir en tres años un total de 11,2 millones de dólares, orientado a afianzar la integración microfinanciera en países en desarrollo.

La industria de la microfinanza sirve en la actualidad a aproximadamente 113 millones de personas pobres y, sin embargo, hay todavía 1,7 billones de individuos ganando por debajo de dos dólares al día. Alcanzar escala y satisfacer la demanda de los clientes es

hoy uno de los mayores desafíos que enfrentan las instituciones microfinancieras. El objetivo de este programa es tratar de incrementar la capacidad de interconexión de las microfinanzas en zonas geográficas específicas, ayudándola a expandir sus operaciones y asistir mejor las necesidades de la gente pobre.

Además de las tres organizaciones latinoamericanas mencionadas, el programa alcanzará a otras nueve redes, a saber:

- **Banking With the Poor Network (BWTP)**, con sede en Brisbane (Australia), una red de instituciones, bancos comerciales y ONGs de países de la región del Asia-Pacífico: Australia, Bangladesh, India, Indonesia, Laos, Nepal, Pakistán, Filipinas, Sri Lanka y Vietnam.
- **China Association for Microfinance (CAM)**, con sede en Beijing.
- **Microfinance Council** de las Filipinas, red de 34 instituciones, con asiento en Manila.
- La red india nucleada en torno a la organización **Sa-Dhan**.
- La **Association of Microfinance Institutions of Uganda**, con sede en Kampala.
- **Microfinance Centre for Central & Eastern Europe & New Independent States (MFC)**, que agrupa a 90 instituciones microfinancieras del centro y este europeo y nuevos estados independientes.
- La **Pakistan Microfinance Network (PMN)**, con 19 organizaciones y sede en Islamabad.
- El **Russian Microfinance Center**, con asiento en Moscú, integrada por 22 de las principales IMFs de este país y entidades asociadas a ellas.
- **Sanabel**, red de microfinanzas de los países árabes, con sede en Giza (Egipto), que comprende a organizaciones de Irak, Jordania, Egipto, Líbano, Palestina, Arabia Saudita, Sudán, Siria, Túnez y Yemen.

La iniciativa de Fundación Citi y SEEP (Small Enterprise Education and Promotion) alcanza en total a unos 60 países, involucrando a unas 1.300 IMFs con más de 19 millones de clientes.

El Citi Network Strengthening Program incluirá: una estimación exhaustiva de la capacidad de las redes para satisfacer las necesidades de sus clientes; un reporte minucioso sobre la industria microfinanciera en los respectivos países según cada región; estrategias, negocios y planes de implementación que pueden incluir uso de nuevas tecnologías; asesoramiento general vinculado a la actividad financiera y crediticia y desarrollo de vínculos entre las finanzas comerciales y el sector de la microfinanza, entre otros beneficios.

Donación de Japón para financiar microempresas rurales

A través de este Programa se beneficiarán directamente unas tres mil familias e indirectamente 18 mil personas.

El gobierno de Japón a través del Banco Mundial (BM) otorgó al país 28 millones de lempiras para promover el desarrollo de las microempresas rurales en 36 municipios pobres de Francisco Morazán, Olancho, Yoro y El Paraíso.

Además, los fondos también se invierten en combatir la pobreza rural brindando atención especial a los pueblos indígenas y grupos de mujeres. Los recursos de la donación complementan los fondos del Proyecto Bosques y Productividad Rural de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG).

El Convenio fue suscrito entre la titular de Finanzas, y el representante del Banco Mundial, y como testigo de honor el Consejero de la Embajada del Japón en Honduras,

La donación de Japón atenderá la creación y fortalecimiento de las microempresas a través del fortalecimiento institucional y crecimiento de las capacidades, asistencia técnica para el mejoramiento tecnológico, desarrollo empresarial y estrategias de mercadeo.

EL representante del BM, dijo que el proyecto está enfocado a beneficiar pequeñas microempresas ubicadas en los municipios más pobres del país. Además contempla brindarles asistencia técnica a los productores a fin de facilitarles el acceso al mercado.

Los fondos superan los 350 millones de dólares, en aportación total. Estos fondos servirán para proporcionar asistencia técnica, capacitación y mejoramiento de la tecnología para que las microempresas rurales se transformen en asociaciones competitivas.

IMPULSO MICROEMPRESARIAL EN HONDURAS

Estimulación a emprendedores /Lanzamiento de programa: Idea tu Empresa

La inversión en medianas y pequeñas empresas de transformación es la apuesta para combatir el desempleo. La inversión en micro, pequeña y mediana empresa parece ser la fórmula para combatir el desempleo y salir de la pobreza. Los programas de financiación para este tipo de proyectos han aumentado en los últimos años, incluso los bancos le están apostando.

Siguiendo la misma ruta, llega al mercado hondureño Technoserve, un nuevo concepto para apoyar la creación de empresas de pequeña y mediana envergadura. Es una organización privada sin fines de lucro, con 40 años de existencia, cuyo objetivo es combatir la pobreza a través de inversiones rentables sostenibles. El director para Honduras de Technoserve, manifestó que la filosofía de la organización es apoyar a los emprendedores existentes e incentivar a que surjan más competencia .

Expresó que la modalidad para entrar en el proyecto es que los interesados presenten sus planes de negocios, los cuales entrarán a una competencia para ser evaluados por un jurado calificador que determina la premiación de los mejores lugares. La finalidad es que, más que una competencia, sea una capacitación emprendedora. Han sido creados dos centros de subscripción, uno en Tegucigalpa y otro en San Pedro Sula, con el propósito de atender los dos polos de desarrollo económico del país. Esto nos permitirá tener mayor difusión y captar los negocios de mayor potencialidad de crecimiento. Añadió que en la competencia pueden participar hondureños y extranjeros, siempre que la inversión empresarial se realice en el país.

Agregó que los planes de negocios deben enfocarse en agroindustria, manufactura ligera y turismo "porque estos sectores de la economía hondureña pueden generar proyectos interesantes". Los planes de negocios seleccionados en la primera etapa pasan a la segunda para iniciar la capacitación y entran a un proceso estructurado con el objetivo de

que los participantes desarrollen ciertas habilidades gerenciales y planes de negocios que sean objeto de financiamiento por un banco, indicó.

La etapa de capacitación dura 12 semanas, porque incluye temas legales: cómo se constituye una empresa, estrategia de negocios, planes de negocios, proyecciones, finanzas y mercadeo. Manifestó que después de todos estos pasos otro panel de jueces independientes, constituido por inversionistas, ejecutivos de empresas y catedráticos, evalúa las mejores ideas empresariales.

En la fase final, se les brinda una oportunidad para refinar los planes de negocios a fin de que los puedan defender ante el jurado, con el propósito de fogear al emprendedor. Premios Al final se extraen los ganadores y en una ceremonia se premia a 8 de los participantes. Los 4 mejores planes son premiados con 10 mil dólares y el resto con 5 mil dólares cada uno. Después de finalizada la competencia, a los ganadores se les continúa dando seguimiento y monitoreando el negocio.

Los participantes y jueces evaluadores firman un convenio de confidencialidad para que la propiedad intelectual de la idea sea del emprendedor.

En la segunda fase cada emprendedor será acompañado por un consultor para afinar el plan de negocios. También se creará, con los planes de negocios, un portafolio de inversiones con el objetivo de que los bancos participantes en el proyecto capten clientes.

Plan de negocios

Para iniciar cualquier actividad económica es necesario implementar un plan de negocios, análisis de la demanda o segmento de mercado, cuál es el mercado objetivo, cuál es la competencia, la parte organizacional, la parte operativa técnica y cómo evaluar el negocio desde el punto de vista económico. EL programa está orientado a los pequeños y medianos negocios, es decir, que tengan potencial de crecimiento y competitivos. Un negocio que al 4 año tenga 100 mil dólares de ventas, 10 empleos y 75 mil en activos. El capital semilla que se proporciona a los ganadores del concurso de emprendedores está orientado solamente a invertirlo en el negocio y no para otros fines.

El programa se ha enfocado en Centroamérica porque es la región con ingreso per cápita más bajo el hemisferio occidental. Se está apostando a los productos de transformación, teniendo en cuenta que en el país hay suficientes materias primas para crear artículos y servicios con alto valor agregado, que es lo que más genera ganancia y son las empresas que mejor compiten en el mercado local y internacional.

La mayoría de los emprendedores oscilan entre los 35 y 50 años de edad.

Cifras

38.1 millones De dólares han generado las empresas creadas por medio de la modalidad de Technoserve. 500 lempiras es el costo para registrar su plan de negocios.

REGULACIONES QUE AFECTAN LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN HONDURAS

En las últimas dos décadas, el microcrédito ha evolucionado de préstamos para actividades generadoras de ingresos a productos financieros que incluyen seguro, movilización de ahorros, y préstamos para capital de trabajo, activos fijos, viviendas, educación y consumo. Esencialmente, ha emergido una industria de microfinanzas sofisticada. Actualmente, en algunos países, instituciones microfinancieras han crecido a un paso tan rápido que ya atienden mas clientes que los bancos comerciales. Esto está ocurriendo en Bolivia y Uganda. Esto se debe a que en los países menos desarrollados, la micro-empresa es la fuente principal de trabajo.

Un componente esencial en esta era de expansión de microfinanzas para los pobres es contar con instituciones microfinancieras reguladas y capaces de acceder fuentes de capital en los mercados financieros formales.

Se piensa que si las instituciones microfinancieras no son reguladas, no pueden proteger los ahorros de sus clientes y por ende no pueden crecer para atender a los millones de personas que aun no tienen acceso al crédito debido a la inaccesibilidad a los bancos comerciales para el muy necesitado capital de crédito. Sin embargo, si va a haber un marco regulatorio, las regulaciones tienen que ser prudentes y tiene que haber suficientes recursos humanos para hacer cumplir las regulaciones.

Katalysis apoya a 11 instituciones microfinancieras centroamericanas asistiéndolas a alcanzar la sostenibilidad y a ser instituciones de alta calidad. Katalysis ofrece tres ingredientes esenciales para el éxito; asistencia técnica estratégica para desarrollar y/o fortalecer la capacidad dentro de la institución; movilización de recursos para obtener capital de crédito; y un ambiente de aprendizaje lateral que maximiza el rendimiento del traslado de tecnología.

El aprendizaje lateral se facilita por medio de la oficina regional en Tegucigalpa y también se lleva a cabo en las reuniones trimestrales de los Directores.

En este sentido la preocupación radica que en nuestro País, la tasa de interés en la industria microfinanciera está por los cielos.

CAPITULO 5 DISCUSIONES

En nuestro País predominan los créditos para grupos que se dedican al comercio y a empresas de servicio en áreas urbanas.

La mayor participación en el mercado la domina un buen número de organizaciones de microcrédito medianas y grandes.. La disponibilidad de asistencia técnica y capacitación para esas organizaciones también es variada.

Aparentemente en toda la región existe una disponibilidad limitada de asistencia técnica y de servicios de capacitación, a pesar de que la demanda para estos servicios es alta entre las ONGs locales. Recientemente. Durante algunos años, la Misión en Honduras confió en la Fundación Covelo para la ejecución de esta actividad. En la región

Centroamericana, las organizaciones hondureñas son las que mayor asistencia técnica operativa han recibido, debido a su relación con la Fundación Covelo (ahora Banhcovelo), que proporcionó la asistencia técnica juntamente con el financiamiento de programas.

Ambito del microcredito en Honduras

Las principales organizaciones de Microcreditos se clasifican como sigue:

Internacionales

De las seis organizaciones identificadas con vínculos internacionales, tres son parte de redes internacionales de microcrédito:

- FINCA Honduras (FINCA)
- FINSOL (ACCIÓN)
- IDH (Opportunity)

Dos están afiliadas con ONGs internacionales de propósito múltiple:

- FUNE (World Vision)
- Project Hope

Internacionales / Locales

Auxilio Mundial de Honduras (World Relief Honduras) se separó de su afiliación formal con World Relief International, y aunque continúa recibiendo algún financiamiento por medio de ellos, este se reduce paulatinamente conforme la organización matriz se concentra en otras regiones en desarrollo.

Locales

De las trece organizaciones locales que se identificaron en el mercado, siete son organizaciones de desarrollo de propósito múltiple:

- Hermandad de Honduras
- CDH
- ADEJUMUR
- UNISA
- ASIDE
- FHA
- ADESAH

Seis de las organizaciones se concentran principalmente en el microcrédito:

- ODEF
- FUNDHDE
- INHDEI
- ADECOH
- FAMA
- COVELO

Magnitud de las operaciones

Diecinueve organizaciones locales y con afiliación internacional componen el ámbito del microcrédito que se identificó. Aunque existe un pequeño número de otras organizaciones trabajando en el campo

Las diecinueve organizaciones siguientes se agruparon aquí por su tamaño. La marca (□) identifica las ocho organizaciones que se incluyeron como muestra. El símbolo (□□) identifica aquellas organizaciones que están afiliadas con ONGs internacionales.

Micro: Organizaciones con menos de 1,000 clientes activos

- □ FUNDHDE
- □ ADECOH
- □ CDH
- □ FHA
- □ UNISA

Pequeñas: organizaciones que tienen entre 1,000 y 4,500 clientes

- □ Hermandad de Honduras
- □ ASIDE
- □ ADESAH
- □ ADEJUMUR
- □ INHDEI
- □ FUNED □
- □ Project Hope □
- □ IDH □

Medianas: organizaciones con 4,500 a 10,000 clientes

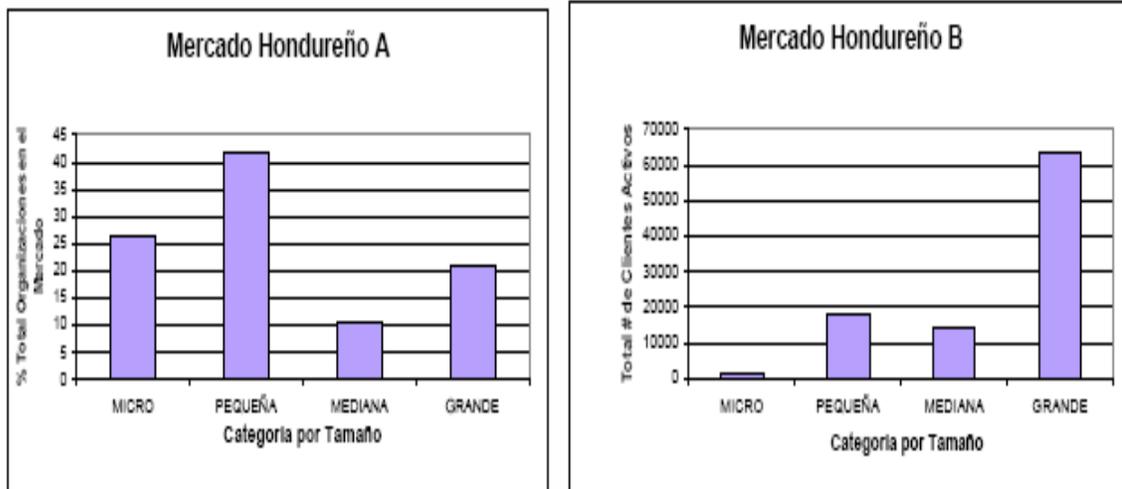
- □ FAMA
- □ Fundación Covelo

Grandes: organizaciones con más de 10,000 clientes

- □ ODEF
- □ Auxilio Mundial □□
- □ FINSOL □□
- □ FINCA Honduras □□

El mercado en Honduras tiene un total combinado de aproximadamente 97,000 clientes. El 65% de este mercado se concentra en las cuatro ONGs más grandes, el 18% en ocho ‘organizaciones pequeñas’, el 15% en las dos organizaciones ‘medianas’ y menos del 2% en cinco ‘micro’ organizaciones.

El Gráfico A compara el porcentaje del total de las organizaciones identificadas en el mercado por categoría. El Gráfico B ilustra la distribución de clientes por categoría.



Características del Mercado

- ✓ Las organizaciones grandes claramente dominan el mercado
- ✓ La fuente predominante de financiamiento de las instituciones de microcrédito en Honduras es Banhcovelo.
- ✓ Predomina la metodología grupal (según estadística de Covelo)
- ✓ Existe poca presencia para préstamos agrícolas - más crédito para el comercio.
- ✓ Las organizaciones grandes claramente dominan el mercado

Las cinco organizaciones más grandes de microcrédito

- ✓ World Relief,
- ✓ FINCA
- ✓ FINSOL
- ✓ ODEF
- ✓ Banhcovelo

cubren el 75% del mercado en términos del número de clientes. Estos programas ofrecen una variedad de metodologías de crédito y todos reciben financiamiento sustancial de USAID por medio de la institución crediticia de segundo piso de Banhcovelo.

Énfasis en el crédito para comercio y servicios

El microcrédito en Honduras no es una tendencia nueva en el desarrollo nacional. FINCA, World Relief y la Fundación Covelo han trabajado ya durante mucho tiempo en el país para otorgar crédito a los pobres. Las experiencias previas han demostrado que el crédito agrícola es perjudicial para el desempeño de la cartera, y que las ONGs que trabajan en el ámbito del microcrédito hoy en día han aprendido (tanto por experiencia propia como por las ‘recomendaciones’ de donantes) a abstenerse de otorgar crédito a este sector. No se encontraron organizaciones durante este estudio que dediquen ni siquiera el 5% de su programa al crédito agrícola. El mercado de crédito urbano, por otro lado, se encuentra saturado con más y más organizaciones que compiten por el mismo grupo de empresarios en plaza. No obstante, habían algunas organizaciones que

deseaban prestar ese servicio al sector rural, pero no se encontró a ninguna que pudiera asegurar una fuente de financiamiento para tal esfuerzo.

Honduras

El sector hondureño de la microempresa anteriormente recibió asistencia técnica extensa por medio de la Fundación Covelo, una fundación local que obtuvo fondos de USAID para ofrecer crédito y servicios de asistencia técnica y capacitación a las otras ONGs locales de microcrédito.

Recientemente, sin embargo, finalizó el financiamiento de USAID para el componente de asistencia técnica y se tuvieron que reducir los servicios. Al presente, las organizaciones miembros que obtienen crédito de Covelo así como organizaciones potenciales miembros aparentemente reciben alguna asistencia técnica centrada en planes y estrategias operativas pero solamente en relación al financiamiento que ellas reciben de Covelo.

FUNADEH, afiliada a ACCIÓN, también ofrece asistencia técnica a las instituciones de microcrédito nacionales. Originalmente, la FUNADEH se estableció como una organización de microcrédito, pero en 1999 se fundó FINSOL para administrar la cartera de crédito para que FUNADEH se pudiera concentrar en brindar servicios de asistencia técnica y capacitación, principalmente a los clientes de FINSOL y en menor escala a otras instituciones de microcrédito en el país.

Es interesante hacer notar que la industria de la banca formal en la región, se involucra más y más en el desarrollo de la microempresa. En el pasado, los bancos formales no se interesaron mucho en prestar a los pobres - debido al riesgo percibido, el bajo retorno y los altos costos de transacción -- pero aparentemente el gran éxito de las organizaciones no lucrativas en este sector llamó su atención. Al abrir sus puertas a los pobres, en efecto amplían su cartera de clientes potenciales en forma significativa.

Actualmente en la región unos pocos bancos formales están cubriendo a este sector ya sea por medio de líneas de crédito a ONGs de microcrédito o a través de sus propios programas de crédito a individuos, grupos solidarios y bancos comunales de desarrollo.

Las misiones de USAID han contribuido decisivamente en algunos de estos países al establecer fondos de garantía con bancos locales para alentarlos a abrir las tan necesarias líneas de crédito para las ONGs en este campo.

Panorama del Mercado

Es obvio que el mercado del microcrédito en la región ha sido y sigue siendo grandemente influenciado y orientado por la fuerte actividad de las organizaciones internacionales, que en total representan más de las dos terceras partes del mercado.

Se ha descubierto que estas organizaciones internacionales han contribuido grandemente al uso de la metodología grupal.

Tamaño predominante de las regiones

En Nicaragua y en Honduras las organizaciones grandes y medianas, tanto de carácter nacional como internacional son numerosas en comparación con los otros dos países. En ambos países, las dos categorías más grandes tenían cerca del 80% del total de los clientes reportados. Sin duda, la constante fuente de financiamiento a través de la Fundación Covelo ha contribuido al crecimiento de las organizaciones.

Metodología Individual versus Metodología Grupal

En la región como un todo predomina la metodología grupal debido a la fuerte presencia de organizaciones con afiliación internacional que la promueven activamente y por el gran número de clientela urbana que solicitan acceso a estos servicios. El caso de Honduras ciertamente confirma esto con la presencia de una amplia variedad de organizaciones grandes que implementan esa metodología, El dominio de Génesis Empresarial, que por sí solo capta el 30% del mercado de clientes, contribuye en números absolutos así como con competencia para las otras ONGs.

CAPITULO 6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Las microfinanzas juegan un importante papel para el desarrollo. Las empresas son multiplicadoras porque generan empleo y a la vez son generadoras de crecimiento económico.
Con el TLC tendrán la oportunidad de exportar sus productos a la región y EE.UU.
eso requiere especialización y que las empresas sean más competitivas.
- Las microfinanzas han sido consideradas como una herramienta poderosa (y, en ocasiones, como si fuera la única) para combatir la pobreza así como para lograr la equidad de género y reconstituir tejidos sociales, ya que facilitan el acceso de los pobres (principalmente mujeres) y abren oportunidades para que inicien una actividad económica que les genere ingresos. Esto es importante donde las mujeres carecen de acceso al crédito aunque no sean pobres y aún más si son mujeres pobres. Sin embargo, esto no es equidad de género sino equidad de acceso; significa igualdad de oportunidades en el acceso a servicios, pero no toma en cuenta el resto de condiciones sociales que afectan a las mujeres. Es importante, entonces, resaltar que no cualquier programa microfinanciero conduce a la equidad de género ni al empoderamiento. No basta tampoco diseñar programas exclusivamente femeninos o establecer cuotas en los servicios ofrecidos. Lo mismo ocurre con el otorgamiento de microcréditos ya que si bien la ausencia de un pequeño monto de dinero para comenzar una actividad de autoempleo o iniciar un micronegocio es una barrera inicial, una vez superada

(con el préstamo) no existen condiciones suficientes para asegurar un beneficio permanente y, por ende, superar la línea de pobreza y resolver las necesidades económicas de la familia.

- En la década de los 80's y como una respuesta a la problemática antes planteada, surgen con el apoyo internacional programas especializados para brindar servicios crediticios a las micro y pequeñas empresas. Estos programas son manejados principalmente por entidades sin ánimo de lucro que con el tiempo se han venido identificando como Instituciones de Microfinanzas (IMF). La experiencia acumulada por estas organizaciones ha permitido el diseño de estrategias orientadas a buscar una forma más efectiva y permanente para atender a la clientela microempresarial. La década de los 90s se caracteriza por importantes cambios en los mercados micro financieros, resaltando el abandono del crédito dirigido con tasas subsidiadas, así como la búsqueda de una especialización en los servicios microfinancieros. En el marco de esta gran transformación, se han creado nuevas organizaciones y se han desarrollado tecnologías crediticias innovadoras, lo cual ha permitido la permanencia de entidades que han alcanzado autosuficiencia económica y una mayor cobertura de clientes. Otra característica importante que sobresale en esta década, es la evolución de las organizaciones Micro financieras donde se perfila la construcción de una industria financiera floreciente, capaz de enfrentar los retos venideros. En el año 2000 según Investigación de mercado realizada por KATALYSIS, se estimó que existían 96 Instituciones con un fuerte enfoque en Microfinanzas en cuatro países de la región, atendiendo a 360,000 clientes (un poco más del 10% del total del mercado estimado). El nuevo milenio plantea retos importantes que tendrán que ser superados por los diferentes actores de esta naciente industria, sin perder de vista la sostenibilidad alcanzada. Es inminente que las instituciones Micro financieras (IMFs) continúen ampliando sus servicios a nuevos mercados, particularmente en el área rural, de tal manera que se contribuya a revertir la situación de extrema pobreza prevaleciente en ese sector.
- Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) de Centroamérica tienen el combustible necesario para seguir conquistando nuevos nichos de mercado a nivel internacional, gracias a los tratados comerciales suscritos con Estados Unidos.

Según datos estadísticos del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el sector mipyme se ha convertido en la fuente principal de recursos, logrando alcanzar una cartera de 317 millones de dólares colocada a través de 110 instituciones a más de 400 mil clientes.

- Todas las instituciones microfinancieras tienen que trabajar en integración, hacer un esfuerzo significativo para los próximos años de modo que puedan desarrollar productos en función de capitalizar los recursos financieros que generan a los pequeños empresarios. Se debe revisar el marco regulatorio cuáles son los obstáculos, las regulaciones y leyes que existen e impiden la participación de las redes microfinancieras” de forma más activa en la dinámica nacional.
- Existen 258,400; Representan el 99.8% de las Empresas, Emplea el 34% del PEA Nacional, Contribuye aproximadamente con el 25% del PIB, Construye

capacidad productiva permanente , Genera Ingreso a una alta proporción de mujeres, Tasa de Crecimiento de MIPYMES en últimos cinco años = 32%, Tasa de Crecimiento de empleos generados por MIPYMEs = 34.1 %

- Se puede considerar como problemática de las MIPYMES en el Marco de Políticas y regulatorio lo siguiente:
 - ✓ Falta de un marco de políticas coherente e integrado
 - ✓ Limitaciones del ente rector de la Política
 - ✓ Falta de información sectorial para formular estrategias
 - ✓ Falta de coordinación de programas y proyectos
 - ✓ Tramites y normas muy costosos
 - ✓ Falta de formalización de las MIPYMES, que impiden que sean beneficiarios de diferentes leyes y mecanismos de apoyo

- Contribución de las microfinanzas en la lucha contra la pobreza: Por último, la dinámica de muchos programas microfinancieros (basados en el aval social) puede contribuir a construir capital social y a reconstituir los tejidos sociales de las comunidades donde operan pero, en el otro extremo, también pueden generar conflictos y destruir el capital social existente.

- Los Programas microfinancieros: están compuestos por un conjunto de servicios microfinancieros y no financieros ofrecidos a personas de bajos ingresos o en situación de pobreza o pobreza extrema. Los servicios microfinancieros que se ofrecen son: ahorro, microfinanciamiento, microseguros, pago de remesas del exterior, pago de servicios y servicios no financieros.

- Combate a la pobreza :la participación en proyectos microfinancieros puede cambiar considerablemente las condiciones de los participantes, sin embargo, la mayoría de los efectos de las microfinanzas son mediatos y no necesariamente permanentes. Un microcrédito, por ejemplo, puede brindar la oportunidad de autoemplearse, crear una microempresa o iniciar una actividad productiva, adquirir insumos o artículos de temporada, vender los productos a mejor precio y pagar menos intereses.

- De acuerdo a la información obtenida se puede concluir con las siguientes aportaciones de las microfinanzas, partiendo de que han contribuido a lo siguiente:
 - a): En torno al ahorro:**
 - Abatir el mito de la falta de capacidad de ahorro de los hogares de bajos ingresos (de hecho, los pobres quieren, pueden y necesitan ahorrar).
 - Proporcionar un mecanismo seguro y, muchas veces, con rendimientos reales positivos, para el ahorro de las personas con menores ingresos.
 - Transformar el ahorro no monetario (al que usualmente recurren los pobres) en ahorro monetario que se integra a los circuitos económicos mediante el otorgamiento de créditos
 - Comprobar que lo limitado de los fondos depositados por ellos en las instituciones financieras (o su ausencia total) es atribuible a lo inapropiado de las facilidades de ahorro y de las estructuras institucionales del sistema financiero.

- Movilizar exitosamente el ahorro de estos sectores con mezclas de productos de ahorro líquidos y no líquidos, con distintos niveles de rendimiento, orientados a las características peculiares de la demanda.
- Innovar mecanismos y técnicas para captar el ahorro a pesar de la gran dispersión geográfica, las vías de comunicación rudimentarias y los pequeños saldos que manejan estos ahorradores.

b):Con respecto al crédito:

- Convertir en sujetos de crédito a millones de personas discriminadas por sus sistemas financieros.
- Demostrar que éstas pueden pagar sus créditos a tasas de mercado (que suelen ser más bajas que las de los agiotistas).

c):En cuanto a las IMF:

- Reducir los gastos operativos de las IMF para disminuir el nivel de las tasas de interés que cobran en los créditos y aumentar el que pagan a los ahorradores.
- Lograr sustentabilidad financiera de las IMF al mismo tiempo que rendimientos reales atractivos para los ahorradores.
- Generar empleos directos (promotores, cajeros, analistas de crédito, secretarías, etc. en las IMF) e indirectos (autoempleo, creación de 7 micronegocios y préstamos para la producción).
- Contribuir a la expansión de servicios, la bancarización de la población y al aumento de la profundización financiera.
- Proporcionar capacitación y asesoría para proyectos productivos, el desarrollo individual y el comunitario.

d):Por su parte, los usuarios de los servicios microfinancieros:

- Crean microempresas que generan nuevos ingresos (o adicionales).
- Canalizan éstos a mejorar la alimentación familiar, incrementar (o aun iniciar) la asistencia de los hijos a la escuela; construir, ampliar o dar mantenimiento a la vivienda y adquirir mobiliario o electrodomésticos para ésta así como al crecimiento del micronegocio.
- Tienen acceso a servicios no financieros (capacitación, asesoría y asistencia técnica) conexos a los proyectos productivos o los micronegocios.
- Algunas organizaciones de la sociedad civil microfinancieras (OSCM) adicionalmente les ofrecen servicios no financieros vinculados con la mejora en la calidad de vida de sus socios y/o el desarrollo comunitario (servicios educativos, investigación, consultoría y asesoría que propician el desarrollo humano integral) y con las necesidades de la población (capacitación para obtener un mejor empleo o ingresos adicionales, culturales, recreativos o deportivos). Principalmente si los beneficiarios de los microcréditos son mujeres.
- Obtienen nuevos conocimientos: recuperan las habilidades básicas de lectoescritura y matemáticas; aprenden cómo elaborar un proyecto productivo o un plan de negocios, cómo constituir y manejar una microempresa, qué tipos de figuras jurídicas existen y cuál es la más conveniente para las actividades productivas que realizan, qué régimen fiscal le corresponde y qué obligaciones conlleva, cómo manejar la contabilidad así como aspectos de comercialización, técnicas de venta y mejores prácticas en la empresa social.
- Se sensibilizan en aspectos de equidad de género, visibilizan el trabajo femenino y se induce la socialización de algunas tareas (comedores o guarderías).

- Adquieren habilidades para negociar con terceros, manejar el dinero, hablar y decidir en grupo, expresar ideas y puntos de vista, y participar en la toma de decisiones.
 - Construyen capital social y se convierten en sujetos sociales capaces de influir en su futuro -y en el de sus comunidades- y reconstituyen los tejidos sociales en éstas.
 - Desarrollan capacidades organizativas y crean redes.
 - En algunos casos, se empoderan.
- Orientar un programa microfinanciero con perspectiva de género significa mucho más que hacerlo exclusivo para mujeres o contar el número de los préstamos otorgados a ellas. Requiere adoptar un acercamiento de género que implica el examen de la posición social económica y social -tanto de las mujeres como de los hombres- en la familia y la comunidad. También necesita examinar cómo esas posiciones son reforzadas por las instituciones con las que tratan y cómo las leyes y costumbres nacionales y locales (o étnicas) gobiernan esas posiciones.
- La operación de proyectos microfinancieros puede generar un nuevo capital social entre los integrantes de un grupo solidario constituyendo vínculos “que unen” o “que tienden puentes”. Sin embargo, si el grupo está formado sólo por gente pobre sólo se desarrollarán lazos horizontales del primer tipo y se les privará de la posibilidad de generar redes verticales del segundo. En ambos casos, la mala operación de los proyectos microfinancieros puede erosionar el capital social existente en una comunidad. Este riesgo es aún mayor cuando se trata de proyectos gubernamentales pues la premura con que se pretende ejercer el presupuesto²⁸ conduce a la formación de grupos heterogéneos y no completamente convencidos de participar. Adicionalmente, estos proyectos suelen exigir un número mínimo de miembros²⁹ lo que obliga a integrar en ellos a personas que no son de la confianza absoluta del resto de los integrantes y a mantenerse unidos durante un período previamente establecido.
 - La focalización puede ser otra fuente de deterioro del capital social existente pues impide el acceso de los grupos considerados no vulnerables, pero aumenta las probabilidades de cometer el error de exclusión, ya que se estima que la eficacia de las metodologías para focalizar es de 70 a 80 por ciento. Los excluidos por error o por quedar justo por encima del límite establecido generarán actitudes negativas hacia los participantes de los proyectos microfinancieros, en particular hacia los incluidos por error y hacia los miembros de la comunidad que participaron en la selección de los miembros. Con lo que se corrige el denominado error de inclusión que consiste en admitir personas que no cumplen con el perfil del grupo objetivo. Consiste en negarle el acceso a personas que cumplen con el perfil del grupo objetivo. Esto puede ocurrir más fácilmente en métodos como la Calificación participativa del patrimonio: Se constituyen tres grupos de vecinos que clasifican las casas según el estado de abundancia que crean que tiene. Al final del ejercicio se calcula una puntuación para cada casa sumando los números dados en los tres grupos de referencia). Una vez que se suman los puntajes, se determina una puntuación para integrar el grupo objetivo del programa. Las casas con una Con o sin orientación hacia los más pobres, se puede deteriorar el capital existente pues, por lo general, el aval social implica la

obligación de los miembros de un grupo de pagar en caso de incumplimiento de uno de ellos o, al menos, de sancionarlo moral o socialmente pues el grupo queda “castigado” mientras existan adeudos pendientes de alguno de los integrantes. Si el moroso tuvo alguna emergencia, el resto tiene que “cargar” también con ella pero, obviamente, el malestar es aún mayor cuando alguno no paga por irresponsable.

- No cualquier programa microfinanciero está en posibilidades de lograr un cambio significativo en la vida de las personas que participan en él. Algunos participantes suelen presentar un aumento de sus ingresos derivados del inicio de actividades productivas, pero otros se han sobreendeudado. La clave aquí es que las IMF deben actuar responsablemente con sus acreditados y no otorgar créditos indiscriminadamente sólo para aumentar sus estándares de productividad. Un punto fundamental es que los pobres no siempre quieren deudas. De hecho, necesitan todos los productos financieros, pero el sistema financiero está convencido de que no requieren tales servicios ni tienen capacidad de utilizarlos. La exclusión va desde el punto de vista geográfico hasta el económico sin omitir los de ingeniería financiera y de rentabilidad del sistema.
- En cuanto al capital social, las IMF pueden aprovechar el existente en las comunidades pero también contribuir a crear nuevo capital social en la medida en que ponen en contacto a personas que de otra forma no se hubieran conocido o lo hubieran hecho de forma muy superficial (ampliando los lazos horizontales y construyendo lazos verticales). Empero, si los proyectos microfinancieros focalizan sus servicios es más difícil que se construyan lazos verticales y se puede, incluso, destruir parte del capital social preexistente.
- Para usar bien las microfinanzas a fin de reducir la pobreza hay que comprender tanto los aspectos positivos como las limitaciones del microcrédito y reconocer que es importante complementarlo con otros instrumentos y medidas

RECOMENDACIONES

- Se deben desarrollar programas orientados a desarrollar el sistema de gestión de desempeño social, para que las microfinancieras puedan identificar de mejor manera a la población más pobre, saber cuáles son los servicios que esta necesita y monitorear los cambios que se producen en su nivel de vida y en su negocio, o sea el impacto que tiene el crédito sobre la vida de la gente pobre.
- Elevar y consolidar la competitividad de las MIPYME para que puedan insertarse con mayores ventajas en el mercado nacional, regional e internacional y se conviertan en fuente generadora de empleo de calidad e ingresos a sus propietarios y trabajadores.
- Es de vital importancia realizar un censo nacional MIPYME para:
 - ❖ Identificar la población meta
 - ❖ Diseño de estrategias, medidas y herramientas acorde a las necesidades de la demanda, por ejemplo adecuados servicios financieros, servicios de desarrollo empresarial y otros

- ❖ Orientar los recursos en zonas de mayor demanda (Zonas Deprimidas)
 - ❖ Impactar en la reducción de la pobreza
- Se considera que es necesario lo siguiente:
 - Que las microfinancieras expandan la frontera de servicios;
 - Atiendan lo no atendido;
 - Amplíen la cobertura de servicios financieros en amplitud, profundidad, variedad, calidad, costo y permanencia;
 - Abatan los costos de los servicios financieros (costos de transacción de los deudores y los depositantes, costos de manejar la cartera de crédito y costos de movilizar los fondos);
 - Robustezcan las instituciones frente a eventos sistémicos
 - Consoliden su autonomía.
- Se deben analizar los resultados de las mediciones de la pobreza, ya sea por ingresos o por gastos, para saber si el Estado está siendo eficaz en el combate a la pobreza. Eso implica establecer una línea de base con la cual uno va comparando los datos periódicamente. Esto también puede hacerse con diversos métodos: encuestas, censos, recopilación de estadísticas, etcétera. Esta metodología implica grandes erogaciones de parte del Estado y casi siempre es una actividad exclusiva de las entidades gubernamentales. Lo anterior es importante para poder priorizar en los sectores mas vulnerables y poder fortalecer con las microfinanzas.
- La visión Estratégica del Sector microfinanciero debe ser:
 - Tener un creciente numero de empresarios ,mejorando los proyectos actuales, con productos innovadores, especializados, ubicados en todas las zonas del país, con un enfoque de mercados y buscando la mejora continua de sus productos
 - Tener un numero elevado de productores capacitados que han mejorado sus competencias y logran ser mas productivos generando mayores ingresos
 - Alcanzar un numero elevado de microfinancieras mas competitivas a nivel local, regional global; dinámicas y rentables.
- Se recomienda realizar un nuevo mapeo de Instituciones Micro financieras a nivel nacional con indicadores de impacto, Directorio de Servicios Financieros. Así mismo que busquen actualizar las publicaciones, mejorando varios aspectos claves de la misma. Orientando al empresario sobre distintas instituciones que prestan servicios financieros. De igual forma esto contribuiría a la Elaboración de un benchmarking estadístico que genere información comparativa sobre varios aspectos de las microfinanzas que puede servir para presentar los impactos de las mismas con datos actualizados a la fecha.

- Se debe apoyar la promoción de Mercados Locales y Exportación a través de las siguientes actividades:
 - ✓ Ferias
 - ✓ Ruedas de Negocios
 - ✓ Exposiciones
 - ✓ Innovación Tecnológica (Consiste en proporcionar a las empresas microfinancieras con el uso de Internet, para realizar transacciones comerciales).

- Fortalecer a las IMFs para que amplíen de manera sostenible el alcance de sus programas en número de clientes y de servicios: La comercialización de las microfinanzas debe ser promovida como una forma de buscar la sostenibilidad del sector. Se debe avanzar en el diseño de productos y servicios apropiados a las necesidades de los más pobres: productos más flexibles con menores precios, con una gama de servicios más amplia. Se debe buscar la manera de combinar instrumentos financieros y no financieros para reducir el riesgo a las IMFs . Existen todavía vacíos de conocimiento de cómo desarrollar: los mercados financieros rurales y las microfinanzas, por lo que se debe fortalecer en este campo.

- Identificar y formar los liderazgos locales. Liderazgos reconocidos y con capacidades que garanticen la continuidad de los procesos.

- Crear y ampliar mayores espacios para facilitar la comunicación , retroalimentación, rendición de cuentas y la toma de decisiones.

- Facilitar el análisis y la discusión del rol de la mujer en los espacios familiares, comunitarios y de la sociedad en general, incluyendo en la estrategia de las MFS la perspectiva de género con énfasis en las necesidades estratégicas.

- La capacitación debe ser integral, teniendo en cuenta los aspectos técnicos pero sin descuidar el desarrollo humano. Los planes de formación y capacitación deben ser integrales.

- Buscar alianzas estratégicas que permitan la incidencia en las políticas públicas que regulan el funcionamiento de las micro-finanzas.

- Visualizar que los grandes retos para este tema pueden ser: ¿Cómo reorientar las tendencias depredadoras del desarrollo?, ¿Cómo empujar procesos de articulación entre diversas experiencias y actores? y ¿Quién debe fomentar estas articulaciones y procesos?. Para ello, la principal recomendación que se plantea para ASOMIF y REDCAMIF es la responsabilidad de asumir el reto de liderar un cambio institucional y de políticas de sus afiliados para lograr estos retos, ya sea profundizando sobre el tema, a través de intercambios, capacitaciones, apoyando investigaciones para el diseño de productos financieros y políticas financieras portadoras de beneficios ambientales o promoviendo la construcción de alianzas estratégicas de las instituciones asociadas a la red con instituciones de servicios no financieros.

BIBLIOGRAFIA

1. Banco Interamericano de Desarrollo
2. Banco Mundial
3. BCH (Cifras)
4. USAID Honduras
5. Redmicroh
6. Redcamif
7. Katalysis
8. Banhcovelo
9. Funbanhcafe
10. Promifin-cosude
11. Bertucci, Juliana. “El concepto de capital social en los proyectos de alivio de la pobreza”
12. Alamgir, Dewan; and Asif Dowla. (2000) “From Microcredit to Microfinance: Evolution of Savings Products by MFIs in Bangladesh
13. Información obtenida de datos presentados por el Microcredit Summit Campaign y el Microfinance Information exchange (MIX) en el documento “How Many MFIs and Clients Are There?”, Agosto 2007.
14. Benchmarking de las finanzas en Honduras, obtenida de REDCAMIF, Noviembre 2007
15. Development Alternatives, Diseño del programa de Microfinanzas, (Seminario recibido)
16. Anibal Montoya ,Documento elaborado luego del taller de Sheffield por, titulado “Experiencia en la implementación de herramientas de medición de impacto a nivel de redes nacionales
17. www.impulsomicroempresarial.com
18. www.evd.nl/zoeken/showbouwsteen.
19. www.folade.org
20. www.fao.org
21. www.mte.gov
22. www.unifemca.org
23. revistasumma.com
24. www.martesfinanciero.com
25. www.mundosolidario.org/
26. www.microlinks.org
27. www.infomipyme.com
28. www.7dias.com
29. www.latribuna.hn
30. www.laprensa.hn
31. www.hondudiario.com