MICROFINANZAS &

LA REVISTA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA







La Fundación Covelo provee recursos financieros a más de 45 instituciones que apoyan a la micro y pequeña empresa en la región Centroamericana, financiamos el mejoramiento de la vivienda social, el sector agropecuario y canalizamos fondos a hogares rurales no electrificados para la adquisición de paneles solares a través de nuestros Intermediarios Financieros.

La Fundación Covelo atiende a las instituciones microfinancieras a través de las siguientes operaciones de créditos e inversiones:

a) Línea de crédito revolvente

b) Inversión de deuda subordinada

c) Préstamo puente

d) Fondos en administración

e) Préstamo para el fortalecimiento institucional

f) Linea de crédito para sistemas solares fotovoltaicos















FUNDACIÓN MICROFINANCIERA HERMANDAD DE HONDURAS, OPDF

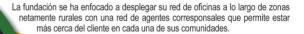
Trabajando por una HONDURAS próspera



Fundación Microfinanciera Hermandad de Honduras OPDF, como institución especializada en microfinanzas regulada, orientada a atender principalmente al sector rural en el cual se ha especializado durante muchos años, a través de soluciones microfinancieras, como ser:

- Créditos para actividades productivas diversas: comercial, servicio, industria, agropecuaria, vivienda entre otras.
 - Modalidades de ahorros a diferentes escalas para diferentes segmentos a través de instrumentos acorde a las necesidades de nuestros clientes

 Una gama de servicios integrales que permiten a nuestros clientes formar parte integral de los diferentes servicios como ser: remesas pagos de servicios públicos, servicios de banca tercerizados, entre otros.



Todo lo anterior ha permitido la transformación institucional con procesos de innovación tanto operativos, de negocios, tecnológicos que hacen de hermandad de honduras una institución cambiante acorde a los nuevos entornos del mercado apoyados con el uso de la tecnología ha sido posible la facilitación, la inclusión y la exploración de mercados cada vez más rurales y de esta man era poder llegar a segmentos que antes no tenían acceso a servicios microfinancieros inteorales.



 La agilidad: nos enfocamos en respuestas eficientes, prontas a las necesidades y en diferentes giros de negocios de nuestros microempresarios. Lo cual nos acerca día a día con ellos y permite conocer sus inquietudes y anhelos.

- Servicio: nos enfocamos en una atención al cliente antes, durante y después con procesos y personal capacitado para hacer de la institución una proveedora de servicios microfinancieros que impacten en nuestros clientes.
- Transparencia: buscamos ser una institución que pueda expresar y dar a conocer de manera clara y
 precisa los diferentes productos, servicios, beneficios, condiciones en los cuales nuestros clientes pueden ser
 testigos de cada uno de estos temas a fin de que sienta y de hacerle sentir confianza reciproca a la confianza que
 él nos ha expresado.

La fundación ha tenido como herramienta fundamental en los últimos años el uso de la tecnología principalmente la tecnología de procesos eficientes, la tecnología móvil a fin de garantizar que nuestro compromiso se escribe, se ejecuta y se manifiesta en la atención integral de nuestros clientes en sus lugares de trabajo.

Canales de distribución









FINANZAS RURALES Y MEDIOAMBIENTE



ebido al peso del sector rural en las economías de los países de la región, la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (REDCAMIF) incluye entre sus objetivos estratégicos el fortalecimiento de las finanzas con enfoque ambiental. Para esta finalidad se diseñó una estrategia de servicios financieros inclusivos rurales, atendiendo al peso del sector rural que genera al menos el 25 por ciento del empleo total y alrededor del 20 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) de la región. Además, el sector rural de nuestros países acoge a la población más pobre y a la vez más vulnerable a las variaciones de los patrones climáticos.

Tomando en consideración lo anterior y a raíz de la crisis financiera de 2008-2010, REDCAMIF enfocó gran parte de su actividad en brindar asistencia técnica, fortalecimiento a las instituciones afiliadas y fondeo de recursos para ofrecer servicios financieros inclusivos, dirigidos al sector rural y en particular a la producción agropecuaria.

Después de identificar los grandes desafíos que enfrentan estos sectores, REDCAMIF estructuró una estrategia bajo el enfoque y visión de adaptación al cambio climático. En ella incorporó prácticas de agricultura climáticamente inteligente, que ayudan a adaptar las actividades productivas a las nuevas condiciones climáticas y reducen la vulnerabilidad del sector.

Con apoyo de ADA de Luxemburgo, el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y otros organismos, junto al aporte de las Instituciones de Microfinanzas (IMF) que operan en las zonas rurales, la estrategia se materializó con la creación del Programa de Finanzas Rurales y Ambiente (FRA).

Desde su estructuración el FRA se concibió para desarrollar servicios financieros inclusivos innovadores

que permitieran el triple bottom line, es decir, incrementar la productividad y los ingresos de los productores, generar impacto social a través de la calidad de vida de sus familias y hacerlo bajo la perspectiva de protección al medioambiente y adaotación al cambio climático.

Hasta la fecha cerca de treinta IMF han participado en el programa. Ellas han desarrollado productos y servicios innovadores, entre ellos, el Microarriendo Financiero Rural, que permite la adaptación de tecnología a las actividades de los pequeños productores sin incrementar su nivel de endeudamiento. La Línea de Crédito Productivo Ambiental que genera una visión holística de las pequeñas unidades productivas para su mejoramiento en el uso de los recursos.

En tres años de ejecución el programa ha propiciado que cerca de cinco mil familias de pequeños productores agropecuarios estén en un proceso de mejoramiento e innovación continua y de sus condiciones de vida.

Es importante agradecer la participación de ADA y otros aliados estratégicos a través de sus aportes de fondeo, asistencia técnica y metodología para la aplicación de los servicios financieros inclusivos; igualmente al BCIE, que a través de su programa de iniciativas dinámicas ha contribuido al desarrollo de este programa. Por su parte REDCAMIF ha ratificado entre sus desafíos fundamentales, el sostenimiento de esta iniciativa de innovación de las finanzas rurales, para el desarrollo del sector agropecuario y el mejoramiento del nivel de vida de los habitantes de las zonas rurales de los países de Centroamérica y el Caribe.

Iván Gutiérrez Aguirre Director Ejecutivo REDCAMIF





LA REVISTA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

STAFF

Lucy Lagos

Juan José Lagos Lucy Lagos Iván Gutiérrez Andrea Rosales

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN Virginia Saucedo

SUSCRIPCIONES
suscripciones@gytpublicaciones.

OFICINAS DE VENTA Y PUBLICIDAD Tegucigalpa

(504) 2235-6419 ventas@gytpublicaciones.com

DERECHOS RESERVADOS

Los artículos publicados en

Microempresas & Microfinanzas
solamente pueden ser
reproducidos con autorización
escrita por parte del director.

Una publicación de GYT Publicaciones S.A de C.V en alianza con la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas





EL CRÉDITO VERDE QUE CAMBIA VIDAS

PÁGINA Lecciones aprendidas y retos para la innovación en los servicios financieros y la inclusión financiera rural 6 Las Microfinanzas como medio de fomento de la Agricultura Climáticamente Inteligente (ACI) 10 La experiencia de PILARH implementando el microarriendo financiero 14 **BANCO ADOPEM** Ayudan a productores a prepararse ante las variaciones climáticas 18 **BANCO DELTA** Su razón de ser es el apovo al desarrollo de las MYPES 22 COOPADEPE Vuelven a sus raíces con el financiamiento rural 26 **CREDICAMPO** Apovan el desarrollo de las comunidades más pobres 30 **FUNDENUSE** Créditos para agua y saneamiento 34 **ODEF FINANCIERA** Créditos que cambian vidas 38 **PRO MUJER** Reconocen su aporte en reducción de la pobreza 42 **SERINSA** Expandiendo los microseguros 46 SICSA

Fomentando el emprendimiento rural











50



Elaborado por Allan Pérez Badilla REDCAMIF

urante el periodo 2014-2017 trece Instituciones de Microfinanzas (IMF) innovaron en la provisión de servicios financieros para el sector rural, mediante la implementación de al menos dos de los cuatro productos financieros. Estos fueron: a). Crédito Productivo Ambiental (CPA); b). Microarriendo Financiero; c). Préstamos para Muieres Emprendedoras Rurales: v d). Préstamo para Eficiencia Energética. Dichos productos tienen como fin último la capitalización de las familias rurales y la promoción de las finanzas verdes.

Este esfuerzo fue parte del Programa "Expandiendo las Finanzas Inclusivas en Centroamérica y República Dominicana" que Appui au Développement Autonome (ADA) en conjunto con la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (REDCAMIF) y las Redes Nacionales de Microfinanzas

impulsaron como parte del fomento a la inclusión financiera y la innovación en los servicios financieros rurales.

El cuadro número uno (abajo) muestra los resultados alcanzados durante el periodo de duración de los proyectos en las IMF en términos de la cartera y de clientes. Sin embargo, un elemento esencial en el proceso de implementación fueron las lecciones obtenidas y los aprendizajes que sirvieron de insumos a las IMF para modificar, ajustar y actualizar los productos y a las Redes de Microfinanzas y ADA para trasladar la experiencia a otras instituciones o zonas geográficas.

Las principales lecciones que se mencionan a continuación en ningún momento pretenden ser conclusivas. Por el contrario, en la medida que las instituciones masifican y/o modifican los productos todavía se siguen obteniendo lecciones y resultados

que enriquecen la experiencia. Las lecciones que destacan se describen a continuación:

Definición clara del segmento poblacional atender con el producto financiero, tomando en cuenta no solo la capacidad de pago del préstamo basado en el flujo de caja actual del negocio y los activos con que cuenta como garantías. Por el contrario, se deben de tomar aspectos como la relación de la familia del cliente con la comunidad (investigación social). el mercado donde venden su producción y el incremento esperado tanto en cantidad como en calidad a partir de las inversiones que se realizan con el financiamiento. En casos adicionales incluso se deben considerar aspectos como las condiciones edafoclimáticas v topográficas de las fincas.

CUADRO 1 **REDCAMIF - ADA**

Programa Expandiendo las Finanzas Inclusivas en Centroamérica y el Caribe Monto de la Cartera (en dólares) y Clientes Colocados por IMF participantes 2017 - 2018

Productos	IMF participantes	Clientes	Cartera colocada	Cartera promedio
Mujeres emprendedoras	SHARE, AMC, PROMUJER, FUNDENUSE, FUDECOSUR, BANCO ADOPEM, COOPADEPE	818	98,125.00	119.96
Eficiencia energética	ODEF, PADECOMSM	109	94,483.00	866.82
Crédito productivo ambiental	ODEF OPDF, PILARH OPDF, FUNDENUSE, FIDERPAC, FUDECOSUR, BANCO ADOPEM, COOPADEPE	1,166	1,634,812.00	1,402.07
Microarriendo financiero	PILARH OPDF, PROCAJA, COOPASPIRE	53	91,780.00	1,731.70

Fuente: Elaboración propia con base a reportes de IMF. 2017 y 2018.

2. No todos los productos v servicios financieros deben ser masivos, especialmente aquellos que buscan la generación/adquisición de activos fijos productivos y el financiamiento de buenas prácticas ambientales. El financiamiento debe funcionar como catalizador dentro de los sistemas de producción de los clientes rurales. con activos que impliquen un salto cuantitativo en la escala productiva que bien incremente la producción, la productividad y genere economía de escala.

> Los tipos de clientes a financiar deben tener la capacidad de "absorber" las inversiones que se hagan en



las fincas. Bien sea con un flujo de caja estable, mercados seguros y, en algunos casos, con capacidad de generar

actividades económicas relacionadas al activo o práctica ambiental que incorpora (diversificación de los ingresos). 3. El rol de los asesores es clave en el proceso de venta e identificación de clientes. Esto implica un proceso de formación que trasciende los procedimientos de inducción normal que las instituciones realizan con el nuevo personal o al momento de capacitar en un nuevo producto. Se requiere un esfuerzo de capacitación v concientización que busque la apropiación de parte de los asesores del producto. En los casos del microarriendo financiero y el crédito productivo ambiental es fundamental la habilidad de los asesores de crédito de identificar las potencialidades de inversión dentro de las fincas

Esto implica tener conocimientos de los equipos que se financian, conocimientos agronómicos, capacidad de analizar proyectos agropecuarios, entre otros. Por otro lado, los activos y prácticas ambientales a financiar deben ser opciones claras, manejables en términos de los conocimientos del personal de la IMF y ajustadas a las necesidades de inversión de los clientes basadas en sus potencialidades.



Apoyo de la junta directiva respaldando al general v este a la vez a las diversas áreas y gerencias para sacar adelante los productos innovadores. Esto incluve asegurar los fondos requeridos, definición clara de los roles de las áreas gerenciales que intervendrán en el proceso. seguimiento continuo de parte de la gerencia, tener apertura a la modificación de montos, activos a financiar,

identificación de metas claras y realizables durante el periodo de implementación del producto y posterior incorporación total a la oferta de la institución.

5. Las alianzas institucionales son uno de los factores que mayor relevancia tiene, las alianzas con ONG, organizaciones de apoyo a la producción, empresas privadas y otras, de diversas índoles y de acuerdo al tipo de producto financiero. Entre las más usuales están los servicios de asistencia técnica productiva, promoción y desarrollo empresarial, salud reproductiva, oferta de activos productivos.

Entre las variables más importante que deben de analizarse al momento de establecer una relación con los proveedores están la representación nacional y local, calidad de los servicios prestados (referencias de terceros), garantías que ofrecen, capacidad de respuesta a reclamos, disponibilidad de inventario en el caso de los activos, calidad de los equipos y la asistencia técnica, precios y otros.





La estructuración de los convenios v contratos que se realicen deben abordar todos los temas de manera tal que reduzcan el riesgo reputacional al que la IMF se puede enfrentar ante una situación de incumplimiento por parte de los proveedores. La utilización de las herramientas de selección. seguimiento y evaluación al trabajo de los proveedores avuda a la IMF. Iqualmente las alianzas deben ser muy específicas y no deben ser abiertas a un número infinito de proveedores. Además, contar con un líder del provecto dentro de la IMF que tenga los conocimientos del tipo de servicio que los proveedores ofrecen funciona a fin de maximizar los resultados que se esperan en los convenios.

Si bien los resultados cuantitativos muestran resultados concretos de la implementación de los productos financieros, las lecciones obtenidas permiten plasmar de una manera más clara que los factores como la selección



de los proveedores, el compromiso del personal a diversos niveles, la apropiación de los asesores de crédito, la selección del tipo de cliente y la identificación de los activos y prácticas ambientales a financiar son factores a considerar para el éxito de la innovación. Combinar de manera adecuada la innovación en la oferta de productos financieros rurales con la provisión de servicios no financieros complementarios aumenta la posibilidad de alcanzar los objetivos económicos, sociales y ambientales tanto para las IMF como las familias rurales clientes.



Elaborado por Allan Pérez Badilla REDCAMIF

La ruralidad en el Istmo Centroamericano y el Caribe

En las últimas décadas en región Centroamérica el concepto de ruralidad ha tenido transformaciones como resultado de la apertura comercial, la participación de transnacionales y empresas agroalimentarias en las cadenas productivas, la reducción de las brechas culturales entre los jóvenes urbanos v rurales. la integración espacial entre los territorios urbanos y rurales, la diversificación de las economías rurales que entremezclan las en la disponibilidad permanente actividades económicas netamente de fuentes hídricas, incremento

de producción primaria junto con actividades económicas no rurales (IFAD. 2016).

contexto anterior debemos sumar uno de los mayores retos del sector agropecuario: el Cambio Climático, fenómeno que en Centroamérica y el Caribe se expresa principalmente en la concentración e intensidad de los periodos de Iluvia v seguía. incremento de la cantidad de huracanesqueseformanyaumento de la temperatura (Ambarish V. et al. 2011).que conlleva problemas v resistencia de plagas v enfermedades. reducción de rendimientos en productos como el café, los granos básicos y la ganadería (Graciela O., 2015), de la cual depende más de un tercio de la población de la región.

Todo esto tiene implicaciones en la seguridad alimentaria, las migraciones, y la sobrevivencia misma de la pequeña v mediana producción rural (CEPAL, 2012). Nicaragua, Honduras y República Dominicana están entre los países que enfrentan mayores riesgos de afectación por el cambio climático (Eckstein David, 2018).

LA AGRICULTURA CLIMÁTICAMENTE INTELIGENTE

En años recientes v bajo la tutela de la FAO (FAO, 2010) el concepto de Agricultura Climáticamente Inteligente (ACI), ha tomado fuerza en la medida que se requiere la integración de las necesidades de adaptación al cambio climático y la posibilidad de mitigación en la estrategia de crecimiento de la agricultura para garantizar la seguridad alimentaria (Lipper et al, 2018). Dicho concepto promovido por la Organización de Naciones Unidas (ONU) persigue tres objetivos que pueden ser complementarios o intercambiables entre sí: Incrementar la sustentabilidad de la seguridad alimentaria a través del incremento en la productividad y el ingreso; construir la resiliencia y adaptación al cambio climático; y reducir la emisión de gases de efecto invernadero (GEI) producidos por la agricultura (Lipper et al. 2018:20).

La ACI es un cambio en la visión de cómo impulsar la seguridad alimentaria particularmente en la transformación y reorientación de los sistema de producción agropecuarios bajo la realidad del cambio climático (Lipper et al. 2014). La ACI trae aparejado tres conceptos: Resiliencia, capacidad de adaptación y vulnerabilidad (Rainforest Alliance).

LAS MICROFINANZAS EN EL SECTOR RURAL

Las microfinanzas son un medio idóneo para impulsar la ACI. Las Instituciones de Microfinanzas (IMF) tienen la capacidad de operar en el sector, adaptándose a los riesgos intrínsecos de lo rural.Las IMF afiliadas a las Redes Nacionales que en cada país conforman la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (REDCAMIF), tienen colocada una cartera rural aproximada de 314 millones de dólares y en junio de 2018 el número de clientes rurales rondaba los 208,768. Esto asegura parte del financiamiento a las actividades económicas relacionadas a la pequeña v mediana producción rural (REDCAMIE 2018).



IMF ha permitido una paulatina diversificación de los servicios financieros incorporando además del crédito otros servicios como que sistémico de las fincas: seguros, ahorros, agentes no de IMF financiando innovaciones aplicación de buenas prácticas ambientales v la utilización de activos en los procesos productivos con baia o nula huella de carbono.

¿QUÉ PUEDEN FINANCIAR LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS?

La literatura divide en dos grandes grupos los tipos de actividades e inversiones que pueden ser financiados desde las microfinan-

Las habilidades v destrezas zas, el primero relacionado con logradas por el personal de las las innovaciones en tecnologías y la segunda en la gestión, ambas subdivididas a nivel específico o particular y el segundo con enfo-

Innovaciones en tecnologías: bancarios y, en algunos casos, ya A nivel particular: Promoción de hay experiencias consolidadas la ganadería y agricultura resilente (con capacidad de soportar cambios productivas de los clientes ligadas drásticos en la temperatura), control a la eficiencia energética, la de plagas (bioquímica, mecánica, otros), uso eficiente de insumos (riego por goteo), almacenamiento (manejo de la pérdida de postcosecha), durabilidad e incremento de los rendimientos (diversificación), manejo sostenible del suelo (manejo integrado de nutrientes; maneio de residuos: maneio de recursos hídricos v: agroforesteria. A nivel de sistema de finca: facilidades de almacenamiento de agua v elaboración de presas

de baio costo: distribución de tecnologías para la información del clima (temperatura), meiora en la mitigación (adopción de prácticas. activos, variedades que reduzcan la emisión de gases de efecto invernadero) (Lipper et al. 2018).

Innovación en la gestión: A nivel particular: Técnicas de gestión eficiente de los insumos (riego por goteo, uso adecuado y oportuno de agroquímicos), Maneio integrado de plagas. prácticas de uso adecuado del suelo (técnicas/tecnologías que permitan mejor decisión para el tipo de producto a cultivar, etc). A nivel del sistema de finca: Acción colectiva para la gestión de los insumos, uso seguros agropecuarios. gestión de la cadena de insumos (diseño apropiado de la cadena de insumos). Innovaciones a



nivel institucional: Programas de asistencia técnica para la implementación de la ACI, manejo integrado de plagas considerando ecosistemas a nivel local, regulación y gestión del uso del suelo a escala local (Idem, 2018).

REFLEXIONES FINALES

Por su capacidad de saber administrar los riesgos intrinsicos del sector rural las instituciones de microfinanzas que participar en el sector rural son vehículos idóneos para fomentar la ACI en especial que los efectos e impactos del cambio climático inciden tanto en la vida de los clientes v las propias IMF. Sin embargo, el financiamiento de actividades relacionadas con la ACI representa al mismo tiempo un desafío, en términos de adaptarse a los cambios de las decisiones de planeación e inversión en las fincas, esto requiere la necesidad de estructurar alianzas con proveedores de servicios de asistencia técnica y de activos fijos.

Los asesores serán claves en todo este proceso para identificar las potencialidades de las fincas, dar seguimiento y evaluar, tanto a las prácticas que se implementan como a los activos fijos en los cuales se invierten con los préstamos. Además, las fuentes de fondeo que combinen tanto el apoyo financiero como el fortalecimiento de los esquemas de asistencia técnica productiva.



Bibliografía:

Comisión Económica para América Latina, CEPAL (2012). Cambio Climático en Centroamérica: Guía de navegación.

Eckstein David, Hutfils Marie-Lena and, Winger Maik (2018). GLOBAL CLI-MATE RISK INDEX 2019. Who Suffers Most From Extreme Weather Events? Weather-related Loss Events in 2017 and 1998 to 2017 German Watch

Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO (2010). "Climate-Smart" Agriculture Policies, Practices and Financing for Food Security, Adaptation and Mitigation

Grupo Banco Mundial (2016). Emisiones de CO2 (kt), HYPERLINK "http://datos. HYPERLINK "http://bancomundial.org/indicador/EN.ATM.CO2E.KT" \ "blank" bancomundial.org/indicador/EN.ATM.CO2E.KT (Ultima consulta: 10 de marzo, 2017).

International Fund for Agricultural De-

velopment, IFAD (2016). Rural Development Report. Fostering inclusive rural transformation.

Karmalkar Ambarish V., Bradley Raymond S. and, Henry F. Diaz (2011). Climate change in Central America and Mexico: regional climate model validation and climate change projections. Springer, 37:605–629.

Lipper, Leslie & Thornton, Philip & Campbell, Bruce & Baedeker, Tobias & Braimoh, Ademola & Bwalya, Martin & Caron, Patrick & Cattaneo, Andrea & Garrity, Dennis & Henry, Kevin & Hottle, Ryan & Jackson, Louise & Jarvis, Andrew & Kossam, Fred & Mann, Wendy & McCarthy, Nancy & Meybeck, Alexandre & Neufeldt, Henry & Remington, Tom & Torquebiau, Emmanuel. (2014). Climate Smart Agriculture for Food Security, Nature Climate Change, 4, 1068–1072.

Lipper Leslie, McCarthy Nancy, Zilberman David, Asfaw Solomon, Branca Giacomo (2018). Climate Smart Agri-

culture. Building Resilience to Climate Change. Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO.

Magri, Graciela O. (2015). Adaptación al cambio climático en Latinoamérica y el Caribe. Estudios del cambio climático en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas, REDCAMIF (2018). Revista Microfinanzas de Centroamérica y el Caribe. Número 29, junio 2018.

Rainforest Alliance. AGRICULTURA CLIMÁTICAMENTE INTELIGENTE Un enfoque holístico para el cambio cli-

HYPERLINK "https://www.rainforestalliance.org/lang/sites/default/files/publication/pdf/climate_agriculture_SP_141020-h.pdf" \text{t} "_blank" https://www.rainforestalliance.org/lang/sites/default/files/publication/pdf/climate_agriculture_SP_141020-h.pdf



LA EXPERIENCIA DE PILARH IMPLEMENTANDO EL MICROARRIENDO FINANCIERO

Uno de los principales desafíos de las Instituciones de Microfinanzas (IMF) en Centroamérica y el Caribe es proveer servicios financieros que se adapten a las necesidades de inversión y capitalización de los clientes y del entorno en el cual se desarrollan; y dadas las características y riesgos propios del sector, este reto, es aún mayor en las zonas rurales. El financiamiento rural con enfoque de desarrollo busca el incremento en la producción, la productividad y obtener economías de escala entre los pequeños y medianos empresarios rurales.

Elaborado por: Allan Pérez REDCAMIF

royectos e Iniciativas Locales para el Autodesarrollo Regional de Honduras (PILARH-OPDF), es parte del grupo de IMF de la región que ha logrado con éxito, combinar la provisión de los servicios financieros rurales con enfoque de desarrollo. PILARH OPDF es una institución con oficina central en el municipio de Santa Rosa de Copán, departamento de Copán, su fuerte arraigo local (desde 1997) legitima el trabajo en las comunidades de los departamentos de Copán, Lempira, Santa Bárbara, Ocotepeque y Lempira.

Desde su constitución ha venido especializando sus operaciones hasta convertirse en una de las IMF líderes en la promoción de servicios financieros rurales para los micros y pequeños empresarios. La filosofía de PILARH-OPDF radica en brindar la oportunidad de adquirir compromisos dignos y en igualdad de oportunidades a todas aquellas personas que se esfuerzan por superarse. Esto ha permitido que en sus zonas de influencia afiance una cultura de responsabilidad y emprendimiento. A junio del 2018 PILARH-OPDF tenía una



LA ADQUISICIÓN DEL MODÚLO DE BENEFICIO ECOLÓGICO LE SIGNIFICO AL PRODUCTOR DE CAFÉ UN PRODUCTO DE MEJOR CALIDAD, EFICIENCIA EN LA GESTIÓN DEL AGUA E INCREMENTO EN LOS INGRESOS PRODUCTO DE LA VENTA DEL SERVICIO DE BENEFICIADO A PRODUCTORES COLINDANTES.

cartera de 13 millones de dólares y de ese total, el 54 por ciento estaba colocado en el sector agropecuario. Además de sus 13,944 clientes, el 45 por ciento son del sector agropecuario.

El liderazgo de PILARH-OPDF también se expresa a través de la innovación constante en cuanto a productos y servicios. Actualmente, su portafolio de servicios financieros incluye: microcréditos para la agricultura (hortalizas, café, granos básicos, atención pecuaria y especies menores) y la microempresa (comercio y venta de servicios); ahorros; y administración de fondos.

Es en este enfoque de innovación permanente que PILARH OPDF implementa el producto de microarriendo financiero a través del proyecto de finanzas rurales inclusivas en el corredor Lenca de Honduras, con el apoyo técnico de la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (REDCA-MIF) y Appui au Développement Autonome (ADA).

El Arrendamiento Financiero es básicamente un contrato donde el propietario de un equipo (el arrendador) concede el derecho de uso y usufructo de dicho equipo a otra persona (el arrendatario), a cambio de pagos periódicos en un determinado plazo. En el modelo más usual, el arrendatario selecciona el tipo de equipo que más conviene, en términos de su capacidad como de la intensidad del uso. En este caso, la institución financiera como arrendador otorga un aval de la compra, tomando en cuenta un arreglo previo entre las partes.

El arrendamiento financiero acorta el tiempo de espera en la adquisición de los bienes de capital. Además, ofrece la ventaja de generar en sí mismo la garantia del servicio financiero, pues el activo financiado se constituye en garantía prendaria, y con ello facilita la recuperación de los recursos en caso de impago. Esto beneficia



LA ADQUISICIÓN DE LOS ACTIVOS PRODUCTIVOS MEDIANTE EL MICROARRIENDO LE HA PERMITIDO A LAS FAMILIAS PRODUCTORAS GENERAR ECONOMÍA DE ESCALA EN EL PROCESO PRODUCTIVO, DIVERSIFICAR INGRESOS, INCREMENTAR EL VALOR DE LAS FINCAS, PRODUCIR CON MÁS CALIDAD, GESTIONAR DE MEJOR MANERA LOS RECURSOS NATURALES DISPONIBLES E INCREMENTAR EL RETORNO DE LA INVERSIÓN.

En el modelo más usual, el arrendatario selecciona el tipo de equipo que más conviene, en términos de su capacidad como de la intensidad del uso.

a ambas partes y reduce el margen de incertidumbre si se compara con el crédito tradicional.

PILARH-OPDF enfocó el piloto del proyecto en las sucursales de La Esperanza, Gracias, y Lepaera donde predomina el financiamiento a la producción ganadera, café, granos básicos y hortalizas. Tres acciones claves se dieron en el proceso previo a la implementación de la fase de pilotaje que coadyuvaron para la caracterización del producto:

La primera acción, fue el proceso de capacitación y concientización al personal que participó en el piloto v conllevó no solo el aprendizaie de los conceptos básicos del Micro Arriendo, sino que dadas las características novedosas del producto, propició su apropiación entre el personal de la institución. El proceso de venta v de otorgamiento de los primeros financiamientos sirvió de aprendizaje para el resto del personal. Esta fase de formación incluyó también el aprendizaje de las características y potencialidades de los activos productivos que se estaban ofertando.



La segunda, fue la gestión ante las autoridades regulatorias del país para recibir la debida autorización. PILARH-OPDF convirtió en la primera institución del país en lanzar al mercado el Micro Arriendo para las micro. pequeñas v medianas empresas (mipymes). Esto marcó un hito en la historia de las microfinanzas en la República de Honduras. pero a la vez significó un intenso proceso de tramitación y gestión ante la Comisión Nacional de Banca (CNBS). El resultado fue un mayor conocimiento y afinamiento de los aspectos legales y un manejo adecuado de los aspectos contables por parte de PILARH-OPDE

La tercera acción, fue la identificación, selección y negociación con proveedores de equipos. Esta fue crucial y requirió del tiempo necesario para evaluar la oferta disponible de los proveedores, conocer su oferta en equipos y verificar que esta se ajustara a las necesidades

de los clientes y que la oferta incluyera marcas de equipos de reconocida calidad. También para garantizar la pronta respuesta del proveedor ante situaciones de daños o desperfectos de los equipos, el compromiso social de la empresa proveedora, existencia de mercado secundario de los activos y finalmente, seguimiento y evaluación del desempeño de los proveedores.

Esto es importante porque un proveedor que no responde ante desperfectos o mal funcionamiento de los equipos, puede provocar problemas de repago o pérdida de interés de los clientes por cancelar el financiamiento. Además, el cliente afectado presentaria la queja a la Institución y esto podía convertirse en un alto riesgo reputacional para PILARH-OPDF.

Para evitar la dispersión, llevar un control sobre la calidad de los bienes y el servicio de parte de los proveedores con los clientes, la institución se ha concentrado en el establecimiento de convenios y contratos con cuatro proveedores de equipos, manteniendo una oferta combinada de tres a cuatro activos.

De forma paralela a este proceso, se definieron las condiciones financieras del Micro Arriendo: prima, monto a financiar, opción de compra, seguros de los bienes, plazos y repago de cuotas.

La base de la promoción de este producto ha sido desarrollada por los asesores de crédito, partiendo de la observación de los sistemas de producción de los potenciales clientes (visitas dirigidas).

Igualmente, con apoyo de las empresas proveedoras se han utilizado medios masivos, particularmente las ferias agropecuarias, para que los productores agropecuarios puedan en un mismo espacio, conocer las opciones de activos que son financiadas por PILARH-OPDF.

Una estrategia reciente a partir de la base de clientes que ya están siendo financiados con Micro Arriendo, es llevar a potenciales clientes con sus familias para que vean el funcionamiento de los equipos que ya están siendo utilizados por los productores, de manera tal que se desarrolla un intercambio de experiencia que facilita la decisión de los potenciales clientes, para adquirir los bienes bajo la figura del Micro Arriendo.

El proceso de selección de los clientes es muy minucioso e incluye a los asesores, la gerencia de la sucursal y el técnico especialista de los casos el activo debe incluir inversiones en infraestructura, para potencializar el uso del bien, asegurar la durabilidad y el buen uso del mismo), disponibilidad de energía eléctrica, entre otros. Además, durante todo el proceso de venta del producto se concientiza al cliente, para que esté claro de que el bien no le pertenece y es propiedad de PIII ARH-OPDE

A la fecha PILARH-OPDF ha



UNA DE LAS ESTRATEGIAS TOMADAS POR PILARH-OPDF ES CONTAR CON UNA OFERTA DE ACTIVOS BÁSICOS RELACIONADA A ACTIVIDADES PRODUCTIVAS YA CONOCIDAS POR EL PERSONAL DE LA INSTITUCIÓN.

que sirve de apoyo desde la oficina central. Los asesores deben tener la habilidad v conocimientos para identificar las capacidades de los clientes en términos del repago del financiamiento v maximizar el activo fijo de manera que logré generar economía a escala. El proceso de selección incluve elementos básicos de flujo de caja actual, aspectos cualitativos como la relación intrafamiliar (contar con el apovo de la familia es clave para este tipo de inversiones). su relación con la comunidad. estado de la finca, identificación de áreas potenciales de inversión (importante mencionar en muchos financiado a quince productores mediante el Micro Arriendo, siendo la mayoría de los casos destinados a la producción cafetalera (beneficios ecológicos y despulpadoras); ganadería (producción de alimento para ganado mayor) y motocultores (para granos básicos). Los resultados y beneficios han sido variados dentro de cada proceso productivo.

Sin embargo, se pueden obtener resultados comunes: en el caso de la caficultura las inversiones han permitido el uso eficiente del agua y evita la contaminación de las fuentes hídricas, los clientes han logrado diversificar los ingresos con

la venta de servicios que se logró al intensificar el proceso de producción lo que permite proveer servicios de beneficiado. roturación de suelos v venta de alimentos nutritivos para ganado (a manera de ejemplo un proceso de beneficiado de cinco quintales de café que tomaban de tres a cuatro días se puede realizar en tres horas), los procesos de producción son más limpios v se evita el desperdicio de materia viva. las inversiones en infraestructura adicional que implican la adquisición de los activos valoriza las fincas, se obtiene mayor calidad en los productos, lo cual permite la búsqueda de nuevos compradores que pagan meior precio, si bien el retorno de la inversión no ha sido plenamente estudiado existen indicios de obtener el retorno en la segunda cosecha.

Para PILARH-OPDF implementar el Micro Arriendo significó una curva de aprendizaie más pronunciada que el resto de los productos que ofrece. Sin embargo, el factor de éxito más importante fue el compromiso de todo el recurso humano de la institución que participó en el diseño v oferta del producto financiero. El personal de PILARH-OPDF (desde su junta directiva, gerencia general, gerencias de área, gerencias de sucursales, asesores de crédito, entre otros), demostró que un proceso constante de capacitación, el acercamiento con los clientes y el compromiso con la innovación en la promoción de los servicios financieros para las familias rurales. son claves en el éxito alcanzado hasta la fecha

Por otro lado, involucrar a las familias de los potenciales clientes durante el proceso de venta del producto facilitó el convencimiento, empoderó a todos los integrantes de las familias y comprometió a los clientes en el repago de los préstamos y en el uso adecuado de los equipos.



AYUDAN A PRODUCTORES A PREPARARSE ANTE LAS VARIACIONES CLIMÁTICAS



reocupados por el incremento de la vulnerabilidad que implica para los pequeños y medianos productores agropecuarios, Banco ADOPEM dirigió parte de sus recursos hacia una línea de crédito verde que impulsa estrategias para adaptar las actividades agropecuarias a las nuevas condiciones climáticas

Teniendo en cuenta que los cambios en el patrón climatológico de la República Dominicana elevan la vulnerabilidad del sector agropecuario y lo obligan a adaptarse a las nuevas condiciones, el Banco de Ahorro y Crédito ADOPEM, S.A. definió en 2016 la línea de "Financiamiento Verde" con la que sigue contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida

de los agricultores y ganaderos y a la vez contribuye a la protección del medio ambiente.

"Los pequeños agricultores y ganaderos pueden reducir su vulnerabilidad al cambio climático si cuentan con información, financiamiento y asistencia técnica que permitan implementar medidas adecuadas de adaptación", dice José Miguel Méndez, coordinador de cadenas de valor agropecuarias de Banco ADOPEM.

En este sentido según Méndez, "las instituciones de microfinanzas (IMF) son un vehículo atractivo para facilitar la adaptación, ya que cuentan con redes de acceso a las poblaciones más pobres a las que ayudan a desarrollar pequeños negocios y protegerse de riesgos".

Además, las IMF son flexibles y eso les permite diseñar productos novedosos adaptados a las necesidades específicas de cada cliente y establecer alianzas estratégicas con otras organizaciones para complementar la oferta de servicios que requiera el cliente.

INICIARON CON FONDOS PROPIOS

Entre 2016 cuando inició la fase piloto de este proyecto y octubre de este año, la línea de Financiamiento Verde ha desembolsado 56 millones de pesos dominicanos (1.12 millones de dólares) en productos crediticios verdes. De ese total, a la fecha están vigentes 622 créditos por un monto de 30 millones de pesos (616,280 dólares).

Tabla 1. Colocación Acumulada de Créditos Verdes 2016-2018 (al 31 de Octubre 2018)

	Número de créditos	Monto total en pesos dominicanos	Monto total en dólares	Monto promedio en pesos	Monto promedio en dólar
Eco Crédito	969	42,377,600	847,552	43,733.33	874.67
Agro Mujer	299	10,518,000	210,360	35,177.26	703.55
Macadamia	44	3,263,000	65,260	74,159.09	1,483.18
	1,312	56,158,600	1,123,172	42,803.81	856.08

Fuente: Base de Datos del Banco ADOPEM. Octubre 2018.

"Es notorio resaltar que las colocaciones han sido con fondos propios, es decir son fondos generales que se han especializado hacia el financiamiento verde", dice Méndez.

Los usuarios de los créditos verdes promueven diversas prácticas para reducir los riesgos que plantea el cambio climático, entre ellos la producción orgánica certificada, la gestión ambiental del recurso hídrico (uso de sistemas de riego por goteo), el manejo adecuado de agroquímicos de banda amarilla o verde, el maneio adecuado de excretas (con ellas se produce composta) v desechos en la crianza estabulada y semiestabulada de animales de corral y la cobertura arbórea permanente.

Gracias a la implementación de estas acciones los productores de banano certificado lograron acceder a mercados preferenciales de exportación. Además, se ha despertado la conciencia ambiental con respecto al manejo racional de plaguicidas, optando por los menos tóxicos.

EMPUJAN INCLUSIÓN FINANCIERA DE MUJERES **DEL CAMPO**

Pero según Méndez lo más importante es que han logrado





elevar la inclusión financiera de las muieres rurales, a través de la promoción de sus negocios. Además, esto incide directamente en la reducción de la pobreza.

"El 85 por ciento de los emprendedores que atiende Banco Adopem están en situación de vulnerabilidad v el 24 por ciento genera excedentes mensuales per cápita por debajo de la línea de la pobreza. Además, atiende de manera recurrente a clientes obietivo: en 2017 el 88 por ciento de los clientes nuevos era vulnerable". explica Méndez y añade que un mayor porcentaje de clientes sale de la pobreza a medida que pasa el tiempo.



"La antigüedad de los clientes influyó positivamente en su progreso. El 37 por ciento de clientes pobres consiguió superar la línea de pobreza al cabo de dos años", además, "los clientes que muestran mejor desempeño (tanto si su situación inicial es de extrema pobreza o pobreza) son los clientes rurales", dice Méndez.

Hasta ahora el Banco ADO-PEM ha financiado la línea de créditos verdes con recursos propios, pero mantiene negociaciones con diversos fondos de inversión en busca de recursos externos especializados. Obtener este tipo de financiamiento le permitiría al banco cobrar tasas de interés más bajas que las actuales, también ampliar la cobertura de la línea Verde a todo el país a través de la ejecución de diversos proyectos.



AHORA APOYARÁN LA VIVIENDA RURAL

"Son proyectos que responderán a la ampliación de la cobertura geográfica y serán en las mismas líneas de financiamiento con enfoque ambiental. También se incluirá un producto financiero dirigido al fomento de la Vivienda Rural Verde", expone Méndez.

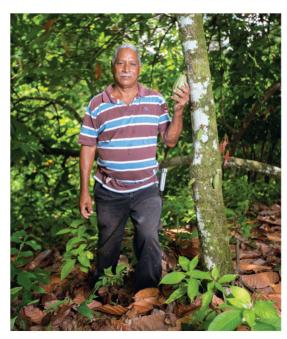
Este consistirá en un préstamo para vivienda de acuerdo a la arquitectura rural prevaleciente en las comunidades, uso de materiales locales y alguna práctica considerada sostenible (paneles solares, bombillas de bajo consumo, recolección de agua de lluvia, fomento de medio de vida como crianza o cultivo de hortalizas y otros).

Según Méndez el proyecto diseño, validación y escalamiento del producto financiero "Vivienda Rural Verde", ya fue aprobado por ADA-REDCAMIF (Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas) y será creado en 2019.

Otro de los proyectos contemplados para 2019 es la creación de un producto financiero que pretende ampliar la cobertura de los créditos verdes a las zonas urbanas para vincular dichos créditos con pequeñas y medianas empresas (pymes), que implementan al menos una práctica de sostenibilidad ambiental, entre ellas (uso de paneles solares, sistema de tratamiento de aguas residuales, filtros en las chimeneas, uso de bombillas de bajo consumo y otras).

TAMBIÉN FACILITARÁN LOS NEGOCIOS

Los planes para 2019 también incluyen la creación del producto



"Nuestro producto Agrocrédito, ha obtenido el Premio a la Innovación Financiera y Empresarial 2017" del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), porque promueve la inclusión financiera y fortalece la productividad y resiliencia de pequeños agricultores... El BID destacó también el rol que tuvo ATA Movil, un dispositivo digital utilizado por los asesores para realizar la tramitación de solicitudes de crédito fuera de la oficina, reduciendo los costos operativos y de transacción".

José Miguel Méndez, coordinador de cadenas de valor agropecuarias de Banco ADOPEM.

crediticio "Agro Facturing ADO-PEM", para contribuir a la solución de fallos del mercado en el proceso de comercialización de productos agropecuarios. Este ofrecerá soluciones a intermedios agropecuarios que sean clientes de Banco ADOPEM.

"Una de las situaciones de mayor riesgo para los productores agropecuarios es el impago o tardanza en el pago de las facturas", dice Méndez y añade que con el Agro Factoring ADOPEM los productores podrán trasladar sus facturas al banco y éste les adelantará su pago.

"Dos de los sectores que manejan mayores volúmenes y diversidad de productos de origen agropecuarios son los hoteles y los supermercados. Sin embargo, por políticas y por tradición, las facturas generadas por la entrega de mercancía, tardan en realizar el pago desde 90 hasta 120 días y más, lo que provoca liquidez y un gran riesgo en la continuidad del negocio del proveedor y aumenta la vulnerabilidad financiera de los productores", detalla Méndez.

Por tanto, con el nuevo producto los clientes agropecuarios del banco solucionarán el problema que les genera el retraso en el pago de sus facturas y podrán seguir operando sus negocios con normalidad.

Confiado en que podrán concretar varios proyectos que



incluyen la salida al mercado de estos y otros nuevos productos, Méndez asegura que el 2018 fue un año muy positivo, pero será aún más 2019 ya que proyectan que la ampliación de la cobertura geo-

gráfica les permitirá agregar a su cartera de clientes al menos tres mil nuevos usuarios de sus servicios, a los que planean desembolsar una cartera de 136 millones de pesos (2.7 millones de dólares).



SU RAZÓN DE SER ES EL APOYO AL DESARROLLO DE LAS MYPES

Considerando que las micro y pequeñas empresas (mypes) representan cerca del 93 por ciento del tejido empresarial de Panamá, desde su fundación en julio del 2006 la principal misión de Banco Delta S.A. ha sido ofrecer a los micro y pequeños empresarios soluciones financieras que favorezcan el crecimiento de sus negocios.

onvirtiéndose rápidamente en el banco con mayor cartera de microfinanzas en Panamá, en el 2014 deciden ampliar su área de influencia, llegando a las áreas rurales del país con su producto Delta Rural. Un año después, lanzan su producto hipotecario de vivienda orientado a las mypes.

"La misión de Banco Delta v de sus fundadores siempre ha sido generar un impacto positivo en la calidad de vida de nuestros clientes, empresarios de la micro v pequeña empresa en su mayoría con alto grado de informalidad y muchas veces invisibles para la banca tradicional". comenta Gina de Sáenz, Vicepresidente Ejecutiva y Gerente General de Banco Delta S.A. "desde nuestra fundación, nuestro norte ha sido impulsar el desarrollo de las mypes e impactar en la calidad de vida de cientos de miles de personas a través de la inclusión financiera".

ACERCÁNDOSE A LAS ÁREAS RURALES

Luego de 8 años de exitosa atención a las mypes urbanas, en el 2014 Banco Delta amplía su rango de influencia extendiendo sus servicios hacía las micro y pequeñas empresas del sector agropecuario.







"Con el lanzamiento de nuestro producto Delta Rural, pudimos ofrecer a nuestros clientes de zonas rurales productos diseñados especialmente para ellos. Estos productos toman en cuenta sus ciclos productivos, haciendo más fácil al productor el repago y la administración de sus finanzas. A raíz de este lanzamiento. nos hemos aliado con grandes empresas del sector público-privado, que nos acompañan y complementan nuestra oferta de valor para las microempresas rurales", explica de Sáenz.

Desde su lanzamiento, Delta Rural ha apoyado el crecimiento de más de mil productores de toda la República de Panamá, a los que se les ofrece además del financiamiento, capacitaciones en temas financieros y agropecuarios que les facilitan un mejor desarrollo de sus fincas.

HACEN REALIDAD EL SUEÑO DE TENER CASA PROPIA

Para dar un paso más en la dirección a impulsar el desarrollo de los empresarios de la micro y pequeña empresa; a finales del 2015 Banco Delta se convierte



"La experiencia ha sido sumamente gratificante, ya que pasamos de apoyar los negocios de nuestros clientes a mejorar más directamente la calidad de vida de sus familias, facilitándoles no solo el acceso a una vivienda digna; sino también impactando en la creación de patrimonio familiar", asegura de Sáenz.



en la primera y única institución bancaria de Panamá en ofrecer al empresario independiente informal, la posibilidad de adquirir una vivienda propia financiada.

"La experiencia ha sido sumamente gratificante, ya que pasamos de apoyar los negocios de nuestros clientes a mejorar más directamente la calidad de vida de sus familias, facilitándoles no solo el acceso a una vivienda digna; sino también impactando en la creación de patrimonio familiar", asegura de Sáenz, añadiendo que "con orgullo podemos decir que más de cinco mil personas, entre empresarios y sus familiares se han visto beneficiados con este producto".

APOYAR A LAS MYPES ES HACER PAÍS

Para Banco Delta atender las necesidades de este público que no es considerado atractivo para la banca tradicional, es hacer país. Dar acceso financiero a estos empresarios es hacerlos visibles, empoderarlos "Nuestro principal retorno es ver la transformación positiva que nuestro trabajo hace en la vida de nuestros clientes y sus familias. Hemos demostrado que en Panamá se puede hacer microfinanzas de forma responsable y rentable", asegura de Sáenz.

y abrirles las puertas a un mundo de posibilidades, que se traducen en progreso para ellos y sus familias, para la institución es la oportunidad de tener una rentabilidad financiera con rentabilidad social.

Teniendo en cuenta que el crecimiento y desarrollo de sus clientes requiere además de esfuerzo, conocimiento; en 2014 el proceso de capacitación gratuita que el Banco realizaba desde su creación fue formalizado con el lanzamiento del programa de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) CRECIENDO, a través del cual ofrecen sesiones de forma-

ción gratuitas a micro y pequeños empresarios de todo el país.

La oferta de capacitaciones impartidas por Banco Delta, incluyen Educación Financiera, pero también abarcan otras áreas funcionales importantes para el crecimiento de los negocios, entre ellas ventas, mercadeo, servicio al cliente, estrategia y mercadeo digital.

A la fecha más de 6,500 empresarios han sido beneficiados con estas capacitaciones. De ese total el 67 por ciento son mujeres dueñas de negocio y cerca del 30 por ciento habitan en zonas rurales.



OFICIALIZAN CAPACITACIONES A TRAVÉS DE CRECIENDO

Para Banco Delta es de suma importancia empoderar a sus clientes con herramientas de conocimiento que les permitan desarrollar mejor sus negocios.

Actualmente además de realizar Jornadas de Capacitación presenciales, el programa CRE-CIENDO se auxilia de diversas herramientas digitales, entre ellas el sitio web del Banco y sus redes sociales para ampliar el rango de influencia de las capacitaciones y diseminar la información a un público más amplio.

"Nuestro principal retorno es ver la transformación positiva que nuestro trabajo hace en la vida de nuestros clientes y sus familias. Hemos demostrado que en Pana-

má se puede hacer microfinanzas de forma responsable y rentable", asegura de Sáenz.

En 2019 Banco Delta planea enfocar sus esfuerzos en incrementar la cantidad de clientes beneficiados con las soluciones financieras que ofrece e incrementar también la cantidad de personas impactadas con las capacitaciones.





VUELVEN A SUS RAÍCES CON EL **FINANCIAMIENTO RURAL**

Aunque el crecimiento la alejó de los objetivos que le dieron vida, la Cooperativa de Servicios Adepe. INC. (COOPADEPE) siempre buscó el camino para volver a sus raíces y lo encontró a través de la invitación que le hizo la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (REDCAMIF) para participar en el Programa de Finanzas Rurales v Ambiente.



1990 uno de sus prinla provincia de Espaillat, República comercio y el consumo. Dominicana, ofrecía líneas de crédito enfocados en contribuir a la inclu- volver a este segmento del mercasión social y financiera de los habi- do siempre existió, por lo que ante

uando fue fundada en tantes de las zonas rurales. Pero con el pasar de los años, el crecimiento compromisos llevó a la Cooperativa de Servicios era con el desarrollo de Adepe, INC. (COOPADEPE) hacia las finanzas rurales en otros sectores como la vivienda, el

Sin embargo, el interés de

la invitación de la Red Centroamericana v del Caribe de Microfinanzas (REDCAMIF) de participar en el Programa de Finanzas Rurales y Ambiente no dudaron ni un momento en aceptar, ya que significaba retomar el compromiso de contribuir al meioramiento del nivel de vida de los habitantes de las zonas rurales.

"Desde antes de ser contactados por REDCAMIF, nuestra institución se había abocado a retomar el desarrollo de un programa que fuera de la mano con el financiamiento a productores y emprendedores agrícolas, es por ello que al momento de establecer la alianza con REDCAMIF comenzamos a desarrollar el Proyecto de Financiamientos Rurales Inclusivos", detalla Elianna M. Álvarez, asistente gerencia general-gerencia de negocios de COOPADEPE.

Dicho proyecto ofrece, principalmente en la provincia de Espaillat, en las zonas de Jamao Al Norte, Vila Trina y varios campos de Gaspar Hernández, dos nuevos productos: **CREDIVERDE** que ofrece créditos productivos medioambientales; y **CREDIMUJER** que financia a mujeres emprendedoras.

MEJORAN LA CALIDAD DE VIDA DE MUCHAS PERSONAS

Estos productos han contribuido a mejorar la calidad de vida de muchas personas de las zonas rurales donde se ha implementado el proyecto, ya que el financiamiento que se les proporciona hace la diferencia porque sin estos recursos no podrían desarrollar sus emprendimientos ni adoptar tecnologías y prácticas amigables con el medioambiente.

"Con la implementación de este programa, hemos logrado el reencuentro con nuestras raíces y a la vez aportado al desarrollo de productores v emprendedores, v sobre todo de un sector que es ignorado por el sector financiero tradicional. Hemos desarrollado un provecto de finanzas verdes para los socios dispuestos a implementar o que estén implementando actividades o emprendimientos con prácticas de cuidado al medioambiente, logrando desarrollar actividades económicas de alto impacto ambiental". explica Álvarez.

Según Álvarez, la flexibilidad de los créditos que otorgan, le permite a los beneficiados dinamizar su fuente de ingresos, mejorar su calidad de vida y a la vez contribuir a la protección de los recursos naturales. Pero también que la cooperativa tenga el reconocimiento público por el proyecto de apoyo que está ejecutando.

Según Álvarez durante la im-

gubernamentales, organizaciones campesinas y nuevos socios de la cooperativa para darles a conocer su alcance

CONTRIBUYERON A FORTALECER

También se han aprobado las políticas de procesos operativos y de in-



plementación del **Proyecto de Fi- nanciamientos Rurales Inclusivos**además de la entrega de financiamiento, se han realizado encuentros
con representantes de instancias

novación de productos; y como parte del seguimiento de los productos de finanzas rurales se ha elaborado un plan de microseguro agropecuario, se han lanzado nuevos productos rurales y se estableció una alianza estratégica con FUNDASERVI para la capacitación de los oficiales de crédito y los socios.

Pero según Álvarez el principal aporte es el apoyo financiero a un gran número de socios y el impacto que esto tiene en la inclusión financiera de este segmento de la población, ya que por lo alejado de las zonas donde habitan y el alto riesgo de las actividades productivas que desarrollan, tradicionalmente han carecido de financiamiento.

"A través del programa hemos establecido alianzas estratégicas y junto con la unidad de Educación de la cooperativa canalizamos capacitaciones, brindamos asistencia técnica a los productores-emprendedores, damos acompañamiento con nuestros oficiales a los socios de acuerdo a sus necesidades y esto nos ha permitido la colocación de créditos y conseguir un gran número de nuevos socios que ya están siendo beneficiados con el programa", dice Álvarez.

Adicionalmente, el desarrollo de este programa reposicionó a la COOPADEPE tanto en la provincia de Espaillat como en el sector financiero como una institución que contribuye al desarrollo económico y social del sector agropecuario y de nuevos emprendimientos, con la entrega de créditos adecuados a las necesidades de los clientes y que cuentan componentes de género y de protección del medioambiente.

TAMBIÉN FORTALECIERON SUS CAPACIDADES

"Nuestra capacidad interna para diversos procesos se fortaleció y nos na permitido mejorar los protocolos en los diferentes procesos relacionados con el otorgamiento y monitoreo de créditos, haciendo también que nuestra institución se rija por las mejores prácticas de desempeño social y financiero", expone Álvarez. También durante el desarrollo del proyecto, se han identificado, mo-



"A través del programa hemos establecido alianzas estratégicas y junto con la unidad de Educación de la cooperativa canalizamos capacitaciones, brindamos asistencia técnica a los productores-emprendedores, damos acompañamiento con nuestros oficiales a los socios de acuerdo a sus necesidades y esto nos ha permitido la colocación de créditos y conseguir un gran número de nuevos socios que ya están siendo beneficiados con el programa", dice Álvarez.

dificado y corregido algunas de las deficiencias para tener un sistema de información adecuado que permita manejar datos exactos del alcance del proyecto.

"En esencia, logramos insertarnos en un mercado al que no

llegábamos de manera directa, se desarrollaron e implementaron dos nuevos productos y logramos un fortalecimiento institucional, tuvimos promoción en medios de comunicación masivos, contribuimos a desarrollar iniciativas de empren-

dimiento e insertar en procesos productivos a mujeres que no contaban con una fuente de sustentación económica", asegura Álvarez.

Pese a que por las características del país, existen muchas instituciones dedicadas a brindar apoyo crediticio a la población rural de la República Dominicana, COOPADE-PE no enfrentó ninguna dificultad para el desarrollo e implementación de sus dos productos: CREDIVER-DE y CREDIMUJER

cooperativa realiza cobros en los domicilios ya que para los socios es mucho más difícil desplazarse hasta las oficinas a realizar los pagos. Además, como parte de la fidelización de sus socios la cooperativa les brinda acompañamiento durante y después del crédito a través de capacitaciones que van de la mano con los principios cooperativistas que se basan principalmente en apoyo económico y social.

"La capacitación va dirigida

Y mientras continúan celebrando los éxitos del Proyecto de Financiamientos Rurales Inclusivos, Álvarez admite que uno de los retos que deben seguir enfrentando a futuro es vencer el alto grado de desconocimiento financiero de sus socios, especialmente los que están entrando a la cooperativa a través de este provecto.

También ampliar sus servicios a otras zonas que están incluidas en su radio de acción pero que



ESTÁN ENFOCADOS EN ACTIVIDADES DE ALTO RIESGO

Esto lo atribuven a que su atención está enfocada en actividades agropecuarias que por su vulnerabilidad ante las variaciones de los patrones climáticos son consideradas de alto riesgo: también a que sus servicios financieros van dirigidos a un segmento de la población que tradicionalmente ha sido excluido, por vivir en zonas remotas e incluso inaccesibles. También consideran que el posicionamiento de la cooperativa en la provincia en la que está enfocado su radio de acción también contribuyó al rápido posicionamiento de sus productos financieros.

Pero estas características de los clientes también se pueden convertir en un obstáculo para que ellos cumplan con sus pagos: para evitarlo la

principalmente en temas agropecuarios, financieros, sociales y contables, herramientas que ayudan al desarrollo económico y social de nuestros asociados, y entendemos que con esto creamos y mantenemos un vínculo bilateral entre los socios y la cooperativa", sostiene Álvarez.

HACEN QUE SUS SOCIOS SE SIENTAN DUEÑOS

Y añade que otro aspecto importante de resaltar es que como cooperativa motivan a los socios para que se sientan parte de la institución, como dueños de que en realidad son e incluso los motivan a realizar aportes (compra de acciones) para fortalecer el capital social de la institución y a la vez hacerlos sentir parte de ella.

por ser de difícil acceso aún no han podidos ser atendidas. Y un tercero y no menos importante es incluir un microseguro agropecuario a los productos crediticios que ofrecen, para reducir la vulnerabilidad de las actividades que financian ante los efectos del cambio climático.

Finalmente COOPADEPE planea seguir fortaleciendo alianzas estratégicas con diversas organizaciones, juntas de vecinos, federaciones de campesinos, alcaldías e instituciones estatales para desarrollar nuevos productos, para seguir desarrollando productos que sigan la misma línea de CREDIVERDE y CREDIMUJER, ya que estos propiciaron que la institución se reencontrara con objetivos que dieron vida a la cooperativa durante su fundación en 1990.



APOYAN EL DESARROLLO DE LAS COMUNIDADES MÁS POBRES

Su origen social ha llevado a CREDICAMPO a darle igual importancia a la rentabilidad financiera, impacto social y a priorizar el enfoque de sus esfuerzos en el empoderamiento y fortalecimiento de la inclusión financiera de las comunidades más pobres de El Salvador.



esde 1995 como Fundación Campo apoyan el desarrollo económico y social de las comunidades rurales de las zonas Oriental y paracentral de El Salvador, pero en febrero del 2013 para separar el quehacer financiero del beneficio social, crearon la Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito (CREDICAMPO), que en sus cinco años de funcionamiento ha mantenido entre sus prioridades el fortalecimiento de la inclusión financiera de las comunidades rurales en las que ofrecen sus servicios.

Para lograrlo, mantuvieron una de las estrategias utilizada por la Fundación







Campo desde su creación, que consiste en impulsar el desarrollo rural a través del establecimiento de alianzas con las Asociaciones de Desarrollo Comunal (ADESCO).

Este mecanismo ha permitido a unas cuatrocientas comunidades rurales de 125 municipios pobres de El Salvador, de la zona Oriental y Paracentral, gestionar con apoyo de la Fundación Campo la obtención de recursos de la cooperación nacional e internacional, para ejecutar proyectos de desarrollo social. Por su parte, CREDICAMPO dispone de una Unidad de Proyección Social que apoya estos y otras iniciativas en beneficio de las familias y comunidades rurales.

"Estábamos claros que para generar impacto en las comunidades rurales teníamos que buscar un modelo que incluyera no solo el componente financiero, sino también el social; y como las ADESCO están dedicadas al desarrollo comunitario, nos unimos a esas organizaciones para llevar a esas zonas el componente social, que al final es una de las razones de ser de la Fundación Campo desde su nacimiento", explica Ever Ríos, gerente de negocios y operaciones de CREDICAMPO.

COMUNIDADES MEJORAN NIVEL DE VIDA

A través de él y con apoyo de la cooperación nacional e internacional, las comunidades beneficiadas han construido escuelas que han facilitado el acceso a la educación a sus habitantes.

También se han mejorado las vías de acceso para garantizar el ingreso de los insumos y la salida de la producción agropecuaria para ser comercializada en comunidades aledañas, se han realizado proyectos de introducción de agua potable, implementación de programas de auto ahorro comunitario, programas de becas, adicionalmente se han dotado de equipos de fumigación para evitar la proliferación de enfermedades transmitidas por mosquitos.

Según Ríos para llevar el apoyo financiero a las comunidades vulnerables existen diversas metodologías, por ello lo que han priorizado es el mecanismo para llevar el apoyo social, para que el trabajo de la institución "pueda impactar en esos mercados pobres y vulnerables".

Gracias a este modelo de trabajo CREDICAMPO ha acompañado a las ADESCO en la gestión de proyectos, ha potenciado la formación de liderazgos para que estas comunidades puedan fortalecer sus competencias en la gestión de los proyectos sin depender de una organización intermediaria, para administrar operativa y financieramente sus proyectos de desarrollo.

TAMBIÉN ASISTENCIA TÉCNICA Y CRÉDITO

Además del fortalecimiento de las organizaciones comunitarias, el proyecto de inclusión financiera tiene otros dos componentes: el de asistencia técnica y el programa de crédito comunitario; y según Ríos estos son a la vez los "tres ejes de trabajo más fuertes de la organización".

Este inició en 1995 con un fondo de 2 millones de dólares en 50 comunidades. Pero a lo largo del tiempo ha ido evolucionando en el fortalecimiento institucional, introducción de nuevos productos y mayor cobertura en el mercado hasta





llegar a 14 agencias, y 400 comunidades beneficiadas actualmente.

"El principal aporte del programa ha sido la inclusión financiela zona rural... con este modelo hemos llegado a los municipios más pobres del país. De los 46 millones de dólares que tenemos en nuestra cartera de crédito. 19 millones están colocados en estos municipios con pobreza moderada y severa (42%)", detalla Ríos.

Para CREDICAMPO "tener el ra de los sectores más pobres de 82 por ciento del total de la cartera en los sectores rurales es un elemento importante, porque sin ese modelo de desarrollo el trabajo de la institución no tendría mayor impacto".



MOROSIDAD MENOR AL 2%

Pese a desarrollarse en comunidades con altos niveles de pobreza, el modelo es tan exitoso que el componente de crédito comunitario que otorga préstamos con monto promedio menores a 1,500 dólares. registra niveles de morosidad inferiores al 2 por ciento.

"Otro aporte es que estamos generando oportunidades, porque los habitantes de estos municipios tan vulnerables con un modelo distinto a este no podrían obtener financiamiento. Y un tercer beneficio sería la meioría en los ingresos de los habitantes de estas comunidades. ya que los créditos que otorgamos generan dinámica económica en estas comunidades", explica Ríos.

Adicionalmente, el modelo de financiamiento comunitario además de meiorar el nivel de vida de las familias, garantiza la seguridad alimentaria a las familias y comunidades beneficiadas.

Por su parte el componente de asistencia técnica se ofrece con el apoyo de diversas Organizaciones No Gubernamentales e instancias gubernamentales, con algunas de ellas CREDICAMPO tiene alianzas estratégicas. Dichos convenios facilitan la participación de técnicos que capacitan y promueven entre los productores la adopción de técnicas de agricultura orgánica y diversificación productiva.

PROMUEVEN LA SEGURIDAD ALIMENTARIA

"A través de las alianzas y con la inversión de parte de nuestras utilidades se han establecido parcelas demostrativas y fincas integrales, que sirven de modelo a los productores en la adopción de nuevas prácticas productivas, las que a su vez garantizan la seguridad alimentaria de las familias y comunidades", afirma Ríos.

Como parte de la responsabilidad de CREDICAMPO en la protección del medioambiente y la adaptabilidad al cambio climático, la organización con apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ha diseñado productos financieros para promover la generación de energias limpias.

"En este campo tenemos varios ejes de acción. Primero, con apoyo del BID diseñamos dos productos verdes: Un primer producto está referido a la generación y uso de energía fotovoltaica a través de paneles solares; y el segundo que está por entrar a su fase de pilotaje





CIFRAS	NOV-18
Cartera Crediticia	\$46,420,000
Créditos activos	30,186
Clientes	27,982
Sucursales	14
Colaboradores	248
Número de asesores de negocio	87
Promotor de captaciones	13

es el de las cocinas ahorradoras de leña" explica Ríos.

COCINAS AHORRADORAS DE LEÑA

"Con el de las cocinas ahorradoras de leña tuvimos un proceso de sensibilización, compramos 300 coci-

> nas para ir a las comunidades a demostrarle a la gente que son una alternativa para ahorrar leña y generar menos contaminación por el humo", explica Ríos.

Debido a que las cocinas ahorradoras de leña han tenido una buena aceptación, la organización estableció una alianza con el proveedor y a inicios de 2019 planea lanzar el producto. Actualmente, está generan-

do el prototipo y todo el ecosistema en el que se ofrecerá.

Con las cocinas ahorradoras CREDICAMPO tampoco busca utilidades económicas, sino cumplir con su compromiso de protección al medio ambiente y de mejoramiento del nivel de vida de la población más vulnerable.

"Nuestra labor en esas comunidades no es solo llevar el crédito. El programa de crédito es un medio no un fin para mejorar los niveles de pobreza y vulnerabilidad de nuestra gente", puntualiza Ríos.

Además, para la entidad es importante destacar que hace 23 años cuando inicio el trabajo de la Fundación Campo, la participación de la mujer en la cartera de créditos era del 14 por ciento y ahora en CREDICAMPO es del 48 por ciento, lo que evidencia la inclusión del sector femenino.



CRÉDITOS PARA AGUA Y SANEAMIENTO

Aunque el giro de su negocio es financiero, ofrecen un producto crediticio que impacta directamente en la mejora de la calidad de vida de sus clientes y a la vez contrarresta la contaminación del medio ambiente.

a misión social, con enfoque empresarial que los ha caracterizado desde su creación en 1993, impulsó hace tres años a FUNDENUSE, S. A. ha desarrollar un producto crediticio verde que facilitara a sus clientes el acceso a los servicios de aqua v saneamiento, los cuales son muy precarios e incluso inexistentes en la mayoría de las zonas donde la organización centra sus operaciones.

"El proyecto lo hemos desarrollado en alianza con el Organismo Internacional Water For People y nace porque en Nicaraqua existe un gran déficit, tanto en la parte urbana como en la zona rural, de acceso adecuado al servicio de agua y saneamiento. El servicio de alcantarillado público no existe en todos los municipios del país y su ausencia se agudiza en las zonas rurales", dice Denis Antonio Alemán Casco, gerente general de FUNDENUSE.

A lo largo de tres años y a través de este provecto, la institución ha logrado beneficiar a mil familias con soluciones de agua y saneamiento. Para garantizar el acceso al servicio de agua potable se ha financiado la construcción de pozos v para el saneamiento la ins-



talación de biodigestores.

En los tres años de ejecución del provecto "nosotros hemos hecho una inversión de cartera de un to crediticio se seguirá ofreciendo.

millón de dólares", dice Alemán y añade que debido al alto déficit de acceso a estos servicios el produc-

MAYORÍA DE BENEFICIADAS SON MUJERES CABEZAS DE FAMILIAS

Del total de familias beneficiadas con el proyecto, el 59 por ciento son encabezadas por mujeres. Además, el 40 por ciento de los créditos se han otorgado a clientes que habitan en zonas rurales, la mayoría de ellos son asalariados con una edad promedio de cuarenta años.

"Por ejemplo, en La Concordia (municipio de Jinotega), que fue donde inició el programa, financiamos pozos públicos y hoy en día los habitantes de esas comunidades tienen acceso a agua limpia que pueden consumir sin arriesgar su salud", señala Alemán.

Con respecto al saneamiento, Alemán explica que en Nicaragua en las zonas donde no se cuenta con el servicio de alcantarillado público, los habitantes acostumbran a instalar sumideros, que por su técnica de fabricación artesanal contaminan el manto acuífero.



Otra mala práctica que detectaron en las zonas rurales fue el uso de las letrinas, ya que por el olor que despiden, las construyen lejos de las casas; y al momento de usarlas, esa distancia representa un alto riesgo, especialmente para los niños.



BUSCA PREVENIR ENFERMEDADES

"Además el uso de la letrina conlleva problemas de salud y ambientales por la contaminación. Hav estadísticas que determinan que en Nicaragua entre las familias que no poseen el servicio de saneamiento adecuado la causa de muerte por diarrea anda por 280 mil personas cada año", detalla Alemán.

Tomando en cuenta esta situación y que más del
50 por ciento de la
población nicaragüense de las zonas

rurales no tiene acceso a un servicio adecuado de saneamiento, FUNDENUSE desarrolló el producto financiero y estableció la alianza estratégica que está facilitando a sus clientes el acceso a estos servicios básicos.

El esquema de trabajo tiene tres componentes: el primero es el crédito otorgado por FUNDENU-SE, luego el organismo internacional Water For People proporciona la asistencia técnica y finalmente las ferreterías locales son las en-



cargadas de vender los productos necesarios para instalar los biodigestores, que permiten que las familias puedan tener el baño y el inodoro dentro de las casas.

"Las letrinas se eliminan y estos biodigestores están elaborados con unos productos que transforman las heces fecales en abono orgánico y eso hace que las familias rurales también tengan ese beneficio adicional, ya que utilizan dicho abono natural en sus cultivos", explica Alemán.

ES EL PRODUCTO MÁS EXITOSO

Dado los beneficios que otorga el proyecto a las familias y comunidades beneficiadas, FUNDENUSE lo califica como uno de los más exitosos que ha desarrollado.

"Tal es el éxito que los clientes muy agradecidos honran el compromiso a tal nivel que este en un segmento de crédito de cero mora", dice Alemán.

Con este producto crediticio FUNDENUSE buscaba y ha logrado provocar en las comunidades que atiende, un doble impacto. El social, al contribuir al mejoramiento del nivel de vida de las familias que al contar con estos servicios básicos tienen también una vida más saludable.

Y por otro lado, el impacto ambiental se da porque la instalación de biodigestores frena la contaminación de las aguas subterráneas que provoca el uso de letrinas y sumideros.

MANTIENEN EL COMPROMISO DE PROTEGER EL MEDIOAMBIENTE

"Hace tres años nos metimos en este campo porque somos creyentes de la necesidad de proteger el ambiente. Por eso todos los productos crediticios que ofrece FUNDENUSE tiene ese giro de lograr un impacto social y ambiental", explica Alemán.

El proyecto de agua y saneamiento ha beneficiado a habi-





tantes de más de veinte municipios de Nueva Segovia, Matagalpa, Jinotega, Estelí, Madriz, Boaco y León: Ocotal, Somoto, Condega, Yalí, Estelí, La Trinidad, Matagalpa, Jinotega, Wiwilí, Quilali, El Jicaro, Jalapa, Pantasma, El Cúa, Sébaco, La Dalia, Boaco, San Juan de Río Coco, San José de Bocay y León; pero la organización asegu-

ra que aún hay mucho por hacer.

"Nosotros en nuestra cartera tenemos a 33 mil clientes y nuestra meta es beneficiarlos a todos con este proyecto de acceso al servicio de agua y saneamiento, entonces todavía nos falta llegar a 32 mil familias con este producto cuyo impacto es de largo plazo", dice Alemán.

PRODUCTO CREDITICIO DE AGUA Y SANEAMIENTO

Año	Clientes atendidos	Monto colocado
2015	51 con un sistema de agua comunal	N/D
2016	148	185,731 dólares
2017	340	384,500 dólares
2018	339	413,540 dólares

AST LA PORTE IN THE RIDE

mil dólares que es el costo de la inversión que se tiene que hacer, pero la familia obtendrá un gran impacto en cuanto a la mejora de su nivel de vida".

Seguirán buscando recursos para promover el proyecto FUNDENUSE espera que los recursos que les otorgan los 18 fondeadores con los que trabajan, les sigan proporcionando los recursos que necesitan para seguir promoviendo el acceso a estos servicios básicos ya que

su principal objetivo es contribuir al desarrollo socioeconómico de las familias y comunida-

Para obtener estos beneficios, según Alemán, las familias lo único que necesitan es "tener capacidad y voluntad de pago. Cada crédito es de alrededor de



"A nosotros como microfinaciera relevante del país nos interesa contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de nuestros clientes, por eso seguiremos comprometidos en ayudar a que las personas puedan suplir sus necesidades básicas a través de nuestros productos financieros", asegura Alemán

Además de seguir promoviendo este proyecto, FUNDENUSE se prepara para seguir atendiendo las necesidades de la gente, pese a los efectos de la crisis social y política que afecta al país.

Dada la incertidumbre que genera la situación actual, la organización se ha fijado para el 2019 una meta de crecimiento del 5 por ciento en su cartera de crédito, que actualmente ronda los 25 millones de dólares y del 10 por ciento en la de clientes que incluye a 33 mil.



CRÉDITOS QUE CAMBIAN VIDAS

Tras años de experiencia en la promoción de crédito verde, ODEF Financiera S.A. demuestra que este tipo de apoyo además de garantizar la protección del medio ambiente genera mejoras importantes en el nivel de vida de pobladores de zonas rurales de Honduras.



funcionamiento como rés por alcanzar la sostenibilidad v seguir contribuyendo al desarrollo de las comunidades rurales de Honduras la llevó a experimentar diferentes cambios.

En 2005 tras la aprobación de un marco regulatorio creó su brazo financiero y lo llamó Organización de Desarrollo Empresarial Femenino-Organización Privada de Desa-

espués de 20 años de rrollo Financiero (ODEF-OPDF).

Pero en 2008 ODEF-OPDF Organización Privada se transformó en ODEF Financiede Desarrollo, su inte- ra S.A.; entidad que incluyó entre sus prioridades el mejoramiento del nivel de vida de sus clientes. meta que se planteó alcanzar sin abandonar el compromiso con la protección del medio ambiente.

Como parte de las acciones desarrolladas para honrar ese compromiso, participó en el proyecto: Promoviendo productos financieros innovadores y amigables con el medio ambiente, impulsado por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

Además, desarrolló una consultoría con el apoyo del programa Mipymes Verdes del BCIE: esto le permitió incluir el concepto de Mipymes Verdes a los productos crediticios que ofrece. A esta estrategia le llamaron Verderizar los Productos crediticios y su éxito se percibe a través de las historias de éxito de los beneficiados.

APUESTA POR LA AGROECOLOGÍA

Catalino Domínguez Méndez. Después de quince años de dedicarses a la producción tradicional de papa, este pequeño productor de 37 años, originario y residente de la comunidad Manazapa, del municipio de Intibucá decidió adoptar nuevas prácticas agrícolas en su parcela.

Su interés por contribuir a la preservación de los recursos naturales de su comunidad y la protección general del medio ambiente lo impulsaron a implementar técnicas de siembra y mantenimiento de sus cultivos bajo el esquema agroecológico y con insumos orgánicos.

Méndez es cliente de ODEF Financiera desde 2012 y tras seis ciclos de financiamiento optó por inclinarse hacia la producción agroecológica con insumos orgánicos. Actualmente tiene un crédito vigente de 30,000 lempiras (unos 1,230 dólares) que cumple cláusulas de Buenas Prácticas Agrícolas, amigables con el medio ambiente.

Con dichos recursos financió la siembra de papa que maneja con



CATALINO DOMÍNGUEZ MÉNDEZ.

insumos orgánicos. Los resultados obtenidos han sido tan exitosos que planea duplicar sus áreas de siembra en 2019. Esto redundará directamente en la mejoría de sus ingresos y por ende del nivel de vida de este emprendedor, su esposa, que también se dedica a la actividad agrícola en su propia parcela, y

del resto de la familia.

Actualmente mantiene seis tareas en producción y la papa que obtiene de sus parcelas la comercializa con compradores de la zona en la que habita y para garantizar el manejo adecuado de sus plantaciones proporciona empleo a algunos de sus vecinos.

MEJORÓ LA CALIDAD DEL CAFÉ QUE PRODUCE

En el caso de Aminta Ramírez, habitante de la aldea El Cedral, del municipio de Las vegas, departamento de Santa Bárbara, la asistencia crediticia de ODEF Financiera S.A. cambió por completo la rutina de producción y procesamiento del café que había implementado durante toda su vida, ya que ésta ha sido siempre la actividad que le permite generar ingresos para el sustento de su familia

Su finca está en la zona donde se producen los mejores cafés especiales o de altura de Honduras, que son muy apetecidos en el mercado internacional y se pagan a precios superiores a los de referencia en el mercado internacional, pero ella no aprovechaba esta ventaja.



AMINTA RAMÍREZ.

Al carecer de las condiciones adecuadas para el secado del grano lo tendía en el patio de su casa y en ocasiones cuando se le juntaban volúmenes mayores de producción tenía que arrendar patios cercanos.

A través de diversas charlas, los compradores de su café la impulsaron a mejorar la calidad de su producción; y uno de los primeros pasos que tenía que dar para lograrlo era garantizar mejores condiciones y limpieza en el procesamiento. Con ello su café cumpliría las exigencias del mercado internacional y le pagarían un mejor precio.

El financiamiento otorgado por ODEF Financiera S.A. le permitió a Aminta y a su esposo construir una secadora solar con capacidad para 35 kilos. Actualmente, emplea el nuevo sistema de secado. Ella asegura que el proceso de eliminar el agua que antes le tomaba hasta diez días, ahora lo realiza en tres días

Los siete días de diferencia le permiten avanzar en la recolección del grano. Además, el nuevo proceso mejoró la calidad del café que produce y ahora cumple sin problemas las exigencias de sus compradores del mercado internacional.

DIVERSIFICÓ LA OFERTA DE SU NEGOCIO

Para Santos Sagrario Hernández, habitante de una pequeña comunidad del sector Locomapa, Departamento de Yoro, el cambio ha sido radical. Literalmente la luz entró a su hogar y con ella la oportunidad de diversificar la oferta de productos en su negocio.

ella impulsó una pequeña venta de abarrotes y otros productos que no requerían refrigeración, pero en sus planes siempre estuvo ofrecer a sus clientes productos fríos, carnes, lácteos, refrescos y otros.

En un primer intento por concretar este plan, Hernández adquirió un generador a base de combustible, pero solo podía usarlo "de vez en cuando" porque el alto costo del combustible encarecía demasiado los costos de producción. Además, el ruido que hacia la planta cuando estaba funcionando generaba molestias entre sus vecinos.

Un asesor de crédito de ODEF Financiera S.A. le propuso adquirir un freezer de tecnología solar, cuyo costo de mantenimiento es mínimo ya que prácticamente depende del buen uso y manejo del panel solar y la batería que incluye.

El temor a lo desconocido.



SANTOS SAGRARIO HERNÁNDEZ.

provocó que al principio dudara, pero tras amplias explicaciones sobre las cualidades del equipo que por tener como fuente de alimentación la energía solar, es además amigable con el medio ambiente y saber que no tendría que enfrentar el problema del ruido del motor de combustible la animó a probar.

Aceptó la propuesta del assor de crédito, hizo el trámite para obtener los 110 mil lempiras que valía el freezer (unos 4,500 dólares). Luego adquirió e instaló el equipo y no tardó en darse cuenta que había tomado una gran decisión que le permitió incrementar la inversión en su negocio, para agregar la venta de refrescos, carnes, lácteos y otros productos que requieren refrigeración.

No pasó mucho tiempo antes que sus ventas se incrementaran ya que es el único negocio de la zona que ofrece productos refrigerados, por lo que su negocio se volvió el más popular y visitado del sector. Eso ha elevado sus ingresos y con ello mejorado su nivel de vida y el de su familia. Y debido a que en el plazo establecido de un año pagó el crédito sin problemas, optó por seguir invirtiendo para hace crecer su negocio.

SANTOS SAGRARIO HERNÁNDEZ VARELA

El negocio de Santos Sagrahace seis años. En sus comienzos, era un pequeño negocio básicos que no requerían reservicio de energía eléctrica.

ofrecían los productos de la canasta básica. Sin embargo, la adquisición de un sistema fotovoltaico marcó la diferencia.

Junto a los paneles sorio Hernández funciona desde lares Hernández también adquirió un frezeer y desde entonces ofrece también refrescos. en el que se vendían productos productos lácteos, carnes y otros que han convertido su nefrigeración, va que carecía del gocio en el preferido y más visitado de los habitantes de su En aquel momento, comunidad v aldeas aledañas, el de Sagrario era uno de más Este cambio, ha propiciado que de los negocios de la zona que la familia de Santos Sagrario, integrada por ella, su esposo v tres hijos que dependen económicamente del negocio, mejoren su calidad de vida y puedan

plantearse nuevas metas para el futuro cercano, entre ellas obtener financiamiento para comprar otro freezer.

Esto permitirá ampliar el inventario de productos, para garantizar el abastecimiento de la demanda que crece cada día. va que al ser el único negocio de la zona que ofrece productos refrigerados, cada día son más los vecinos de zonas aledañas los que se suman a la lista de clientes del negocio de Hernández. haciéndolo más rentable.

ELIMINÓ MÚLTIPLES RIESGOS

Irma Yolani Meiía Cedillo es originaria de la aldea San Martin número 3. municipio de Omoa, departamento de Cortés, ella se dedica a la producción de granos básicos, mayoritariamente maíz v frijol v antes de adquirir el financiamiento para la compra de un panel solar, su casa se alumbraba con un candil que funcionaba con gas.

El uso de ese producto le generaba miedo permanentemente, ya que temía que por algún descuido su casa se incendiara. eso la obligaba a estar pendiente permanentemente de los que hacían sus hijos. Además, con cierta regularidad debía desplazarse durante casi seis horas para llegar hasta la aldea de Cuyamel para abastecerse del gas que requería



IRMA YOLANI MEJÍA CEDILLO.

para el funcionamiento del candil.

A través de crédito otorgado por ODEF Financiera S.A. adquirió un panel solar que le ha proporcionado múltiples beneficios. Su casa ya no corre el riesgo porque ya no usa gas. Además, ahora tiene luz en toda la casa sin tener que movilizarse con el candil de un lugar a otro v ella y su familia ya no están expuestos a padecer enfermedades provocadas por la inhalación del humo del candil.

Además, la familia ahora puede disfrutar de cosas tan comunes como ver televisión y cargar la batería del teléfono celular sin tener que caminar largas distancias en busca de viviendas que gozan del servicio de energía eléctrica, escaso en las zonas rurales de Honduras.

IRMA YOLANI MEJÍA CEDILLO

El núcleo familiar de Irma tegrado por su esposo y tres queña parcela. hijos pequeños. En la medi-

para sacar la cosecha de maíz Yolani Meiía Cedillo está in- v frijol que producen en una pe-

Desde que adquirieron el da de su capacidad, cada financiamiento para comprar el pauno aporta sus esfuerzos nel solar el nivel de vida de la familia ha meiorado. Tener luz en el hogar le permite a los hijos de Irma Yolani realizar sus tareas escolares y a ella, apoyarlos con sus deberes v al final del día, realizar sus quehaceres del hogar.



RECONOCEN SU APORTE EN REDUCCIÓN DE LA POBREZA

En medio de la crisis sociopolítica que enfrenta Nicaragua Pro Mujer recibió una distinción que la empuja a refrendar su compromiso de ayudar a las mujeres a salir de la pobreza y la impulsa a adaptar su oferta de productos y servicios a las necesidades actuales de sus clientas.

espués de 22 años de operaciones en Nicaragua la oferta de servicios integrados que Pro Mujer tiene para sus clientas, sigue siendo foco de atención de prestigiosas calificadoras que premian su esfuerzo en pro de su lucha por ayudar a las mujeres a salir de la pobreza. El caso más reciente fue el de Truelift, que en abril de este año le entregó el sello Achiever Milestone.

Esta distinción convirtió a Pro Mujer en la primera y única organización de Nicaragua y una de las pocas en el mundo en poseer este reconocimiento, que la avala como institución líder en su esfuerzo por ayudar a reducir las personas que viven en condición de pobreza.

"Es un reconocimiento a la labor y compromiso de la organización con el empoderamiento de las mujeres que viven en condición de pobreza. Ratifica el importante alcance que tenemos en el sector en situación de vulnerabilidad, que en nuestro caso representa más del 52 por ciento del total de nuestras clientas", dice Gloria Ruiz, directora de Pro Mujer Nicaragua.

Esta Institución de Microfinanzas (IMF) inició operaciones en Nicaragua, en vecindarios vulnerables de León y Chinandega y desde entonces ha extendido sus servicios a otras zonas del país. Sin





embargo, es una organización que nació en Bolivia en 1990.

SU OFERTA PROPICIA BIENESTAR

El sello Achiever Milestone, reconoce que los servicios y productos que ofrecen están adaptados a las necesidades de las clientas, ya que facilitan el acceso a recursos para la generación de ingresos y un mayor bienestar a las mujeres y a sus familias.

Esto según Ruiz confirma que monitorean un sistema de indicadores, incluyendo la aplicación del PPI (Índice de Probabilidad de Pobreza) y otros indicadores claves que sustentan el impacto de los servicios que ofrecen.

"Poseer este sello implica continuar trabajando para convertirnos en una plataforma sostenible a gran escala, que provee servicios relevantes y transformadores a las mujeres de escasos recursos a lo largo de sus vidas, desafiando las barreras implícitas en este mercado", expone Ruiz.

Y obliga a Pro Mujer a seguir garantizando a sus clientas una atención holística. Esto implica, acompañar los instrumentos financieros con productos y servicios no financieros, entre ellos, capacitación y salud que contribuyen a generar cambios positivos y duraderos en la vida de las mujeres.

SELLO PUEDE ABRIR OTRAS PUERTAS

"Podríamos acceder a fondos para ampliar nuestros programas no financieros, los que en definitiva aportan decididamente a generar cambios sostenidos en la vida de las mujeres y sus familias. Finalmente, esperamos atraer aliados estratégicos que reconozcan la im-



GLORIA RUÍZ, DIRECTORA GENERAL PRO MUJER, NICARAGUA.

portancia de monitorear el impacto de nuestra intervención en la vida de las clientas y nos apoyen con recursos económicos para continuar realizando estudios de pobreza, satisfacción de la clienta, y de impacto, como parte del tercer eje de acción de Truelift", explica Ruiz.

Además, la organización está convencida que en medio de la crisis sociopolítica que enfrenta Nicaragua desde abril de 2018, poseer este sello podría facilitar la obtención de recursos. Especialmente fondos que permitan atender a sectores de mayor riesgo a fin de apoyar los emprendimientos impulsados por mujeres o negocios que fueron golpeados durante la crisis y requieren de recursos para fortalecer sus actividades económicas.

Teniendo en cuenta que toda crisis conlleva también una oportunidad, el sello obliga a Pro Mujer a una mayor eficiencia en la entrega de sus productos y servicios, mayor flexibilidad para hacer ajustes en los mecanismos de entrega de los créditos de forma oportuna, en el cumplimiento estricto de la metodología de Banca Comunal para garantizar la calidad de la cartera y la efectividad de los servicios para las muieres.

También, dice Ruiz "nos obliga a diversificar las fuentes de fondos considerando aquellos que tomen en cuenta la situación de crisis, que apuesten por organizaciones cuyo objetivo central es contribuir al combate de la pobreza y el desarrollo de sectores excluidos, eso implica la flexibilización de las condiciones y tasas de interés".

PODRÍAN AMPLIARSE AL CAMPO

Y agrega que, implica también atender a otros segmentos de la población como mujeres que habitan en zonas rurales y a acompañar los emprendimientos con educación financiera, alfabetización digital y apoyo al desarrollo empresarial de los negocios, ya que es en situaciones de crisis cuando los negocios de las mujeres deben ser más competitivos para poder sobrevivir.

Múltiples reconocimientos



Además del sello Achiever Milestone de Truelift, Pro Mujer ha sido merecedora de prestigiosas certificaciones, entre ellas la de SMART Campaign y la de Norma de Desempeño Social que otorga la Comisión Nacional de Microfinanzas (CONAMI), entidad que regula las microfinanzas en Nicaragua.

Con las tres Pro Mujer fue la primera institución a nivel nacional en recibirlas. Esto obliga a la organización a continuar liderando el sector de las microfinanzas desde su compromiso con las mujeres, con la equidad y con la inclusión financiera, particularmente del segmento que se encuentra en condición de pobreza y vulnerabilidad.

Estas distinciones también implican el compromiso de formar sus colaboradores con un claro compromiso con el desarrollo económico y social de los más pobres, ofrecer un servicio informado y de calidad a las clientas y ubicar en el centro de todo accionar institucional a las beneficiaria, garantizando los principios de protección al cliente y cumpliendo con los estándares de desempeño social en todos los ámbitos de la institución.

Pero también seguir implementando de manera estricta todos los indicadores que se requieren para recibir estas certificaciones y mantenerlas a lo largo del tiempo pese a los desafíos y cambios del mercado.



Este reconocimiento llegó en medio de una crisis sociopolítica en la que las clientas han realizado esfuerzos excepcionales para cumplir sus obligaciones financieras. "Cabe mencionar que muchas se han visto forzadas a migrar fuera del país sin embargo han honrado sus deudas", dice Ruiz.

Pese a esto, los esfuerzos de Pro Mujer para reducir la pobreza se han visto afectados. Muchas de sus clientas perdieron sus negocios y están en proceso de encontrar una nueva actividad que les genere beneficios y otras han visto descender hasta en 50 por ciento sus ingresos por la caída de la demanda de los productos o servicios que ofrecen.

"El deterioro económico ac-

tual impacta en el incremento del desempleo, la pobreza y el crecimiento del sector informal, de manera que estar posicionados, reconocidos internacionalmente y con un modelo de atención diseñado para romper el círculo de la pobreza, generará mayor confianza en la población y permitirá impactar positivamente y con mayor alcance dentro de este segmento de mercado". sequra Ruiz.

FORTALECERÁN PLATAFORMA

Por ello, Pro Mujer planea fortalecer su plataforma de productos y servicios en busca de una mayor escalabilidad, diversificación de la oferta hacia otros servicios, más allá del crédito que ahora demandan los más pobres.

"Por ejemplo, venta social de medicamentos, seguro de salud, aprovechamiento de la tecnología para ampliar los servicios de capacitación, alianzas con organizaciones especializadas que potencien nuestro accionar y abrir nuevas oportunidades a las mujeres (incubación de empresas, acceso a mercado), entre otros", detalla Ruiz.

Aunque 2018 fue un año diffcil, Ruiz asegura que establecieron una serie de tácticas y estrategias que permitieron, frenar el deterioro de los principales indicadores de calidad de la cartera; evitar su caída como consecuencia de la contracción de la demanda que ha provocado la contracción de la economía; y frenar las pérdidas para seguir operando con normalidad.

"Las metas para 2019 son bastante conservadoras y están orientadas a mantener la cartera y crecer levemente en clientas, pero fortaleciendo la institución con la entrada de más tecnología, proyectos que permitan alcanzar mejores niveles de eficiencia y un esfuerzo en el desarrollo de los indicadores de Desempeño Social, porque consideramos que serán claves para mantener el compromiso de nuestro personal con nuestra misión y nos ayudarán a obtener fondeo más acorde al contexto de Nicaraqual, señala Ruiz.

"Esperamos que por medio de la oferta de servicios cada vez más diversificada, logremos que nuestras clientas poco a poco transiten a una mejor situación económica, mayor bienestar, empoderamiento y desarrollo".Gloria Ruiz, directora de Pro Mujer Nicaragua.



MARCÍA DÍAZ, CLIENTA DE PRO MUJER, MATAGALPA,



EXPANDIENDO LOS MICROSEGUROS

Servicios Inclusivos S.A (SERINSA) continúa promoviendo los microseguros entre las poblaciones más pobres y tras dos años de operaciones, con el respaldo de las aseguradoras Pan American Life y Seguros América sique avanzando en la consolidación de este producto financiero inclusivo dentro del portafolio de productos que pueden ofrecer las Instituciones de Microfinanzas de la región



ara garantizar a la pobásico de cobertura de riesgos e imprevistos, la Red portafolio de productos financie-Centroamericana de Microfinan- ros que ofrecen. zas (REDCAMIF), creó en 2016 S.A (SERINSA). Desde entonces para la incorporación y comerciali-

esta empresa social acompaña a blación de escasos las Instituciones de Microfinanrecursos el acceso a zas (IMF) de Centroamérica y el un servicio inclusivo Caribe en el proceso de incorporación de los microseguros en el

"SERINSA brinda un servicio la compañía Servicios Inclusivos de asistencia técnica a las entidades

zación de microseguros, producto de alto valor para los hogares más necesitados de la región, facilitando a las entidades la adaptación de los procesos y sobre todo permitiendo la construcción de negocios de escala, responsables y enfocados en el beneficio del cliente", dice Maritza Moreno, gerente general de SERINSA.

Los principales socios estratégicos de SERINSA en este proceso son ADA Luxemburgo, Fundación José María Covelo de Honduras y las Redes Nacionales de Microfinanzas, que apostaron por impulsar un modelo de negocio sostenible para el desarrollo de los microseguros.

Pese al escepticismo inicial de algunos sectores con respecto a este proyecto, los logros alcanzados por SERINSA en sus dos años de operaciones, han demostrado que aunque la población enfrenta limitaciones económicas, está consciente de la importancia de protegerse ante posibles riesgos e imprevistos y está dispuesta a sacrificar otros gastos con tal de adquirir estos productos.

SE COMERCIALIZAN EN TRES PAÍSES

Actualmente los microseguros de Vida "Siempre Seguro", Accidente "Ingreso Seguro y Seguro de Cáncer, con el respaldo de Pan American Life y Seguros América, se comercializan en Nicaragua, Honduras y El Salvador, y en la medida que los colaboradores de las Instituciones de Microfinanzas y sus clientes se van familiarizando con los beneficios que otorgan, la aceptación ha sido progresiva.

"Se debe resaltar la importancia de las capacitaciones realizadas por SERINSA para que los colaboradores de las Instituciones de Microfinanzas y sus clientes conozcan y comprendan las condiciones de las pólizas con el objetivo de brindar la información veraz y responsable sobre las condiciones o reglas de los seguros o microseauros", señala Moreno.

Además indica que la proyección de cierre de 2018 para Nicaragua reflejará una reducción de 16 por ciento, con respecto al año anterior, en la colocación de mi-



FIRMA DE CONVENIO, DE IZQUIERDA A DERECHA: SR. CHRISTIAN BARON, EN REPRESENTACIÓN DE ADA Y SR. FERNANDO GUZMÁN EN REPRESENTACIÓN DE SERINSA.

croseguros de vida y accidentes; disminución que es atribuida al impacto económico provocado por la crisis sociopolítica que enfrenta el país desde abril de ese año; impactando en los resultados totales.

Sin embargo, para Honduras y El Salvador se calculan crecimientos del 20 por ciento y 16 por ciento, respectivamente.

HAN ATENDIDO CERCA DE 300 RECLAMOS

Entre 2016 y noviembre de 2018 los tres países que los ofrecen: Nicaragua, Honduras y El Salvador, han atendido 287 reclamos de clientes y beneficiarios; y ha pagado en indemnización un monto estimado de US\$287,000 dólares.





CLIENTE: IMF PADECOMSM CREDITO-EL SALVADOR.

"Con el pago de los siniestros o reclamos se está cumpliendo con los asegurados y derechos de los usuarios y beneficiarios de los microseguros", sostiene Moreno.

Aunque con la excepción de Nicaragua que enfrenta una situación particular, los otros dos países que comercializan microseguros Honduras y El Salvador reportan crecimientos considerables en la colocación de estos productos, hay casos muy particulares que merecen mencionarse.

Por ejemplo, "en 2018 la Institución de Microfinanzas FAMA-OPDF de Honduras, ha crecido de manera representativa en la comercialización de productos de microseguros de vida y accidentes, gran parte de éste logro se debe al compromiso de la gerencia general de la licenciada Eloísa Acosta y del equipo gerencial", expone Moreno.

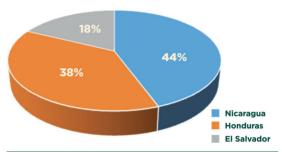
SERINSA APOYA DISEÑO DE ESTRATEGIAS

Dicho éxito es atribuido al desarrollo e implementación de estrategias de comercialización, que se diseñan en conjunto con el equipo gerencial de la institución y la colaboración de SERINSA.

"Estas garantizan la masificación de ventas responsables

Porcentaje de participación por país Año 2018

Porcentaje de participación de cada país en la colocación de microseguros





de los productos a nivel de la red de agencias con las que cuenta la Institución. El objetivo principal de FAMA-OPDF es brindar a los clientes y sus familias la oportunidad de protegerse ante los riesgos asociados a la muerte y accidentes personales", explica Moreno.

Y añade que por pertenecer al segmento de la población que percibe los ingresos más bajos, es de gran relevancia que los clientes de las IMF y sus familiares cuenten con esta protección, ya que les ayuda a reducir las pérdidas económicas que generan los siniestros.

"En el marco de IX Conferencia Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas, realizada en agosto en El Salvador, REDCAMIF, SERINSA y Pan American Life Insurance Company (PALIC), otorgaron un reconocimiento a la Licenciada Eloísa Acosta y a su equipo comercial, para destacar el esfuerzo, dedi-



LIC. ELOÍSA ACOSTA (GERENTE GENERAL FAMA OPDF).



LIC. LIDIA SOLIS (RESPONSABLE DE MICROSEGUROS FAMA OPDF)



Prince and defining a part of the second and the se

LIC. ADILIA MEZA (RESPONSABLE DE MICROSEGUROS FAMA OPDF).

LIC. ALEXANDER REYES (GERENTE GENERAL PADECOMSM CREDITO).

cación y compromiso que los posiciona como referentes de la inclusión financiera en el mercado de microseguros de vida "Siempre Seguro" y accidente "Ingreso Seguro" en Honduras", seguros respaldados por la Aseguradora Pan-American Life Honduras, detalla Moreno.

Durante dicho evento, SE-RINSA también reconoció a PADE-COMSM CREDITO de El Salvador, por su destacada gestión y contribución al desarrollo de la comercialización de microseguros como herramienta de inclusión financiera.

"En 2018 PADECOMSM Crédito se posicionó en el primer lugar en la comercialización de microseguros de vida "Siempre Seguro" y Seguro de Cáncer, igualmente respaldados por Pan-American Life El Salvador. Gran parte de éste logro se debe a las iniciativas, compromiso y proactividad que caracterizan al gerente general, Licenciado Alexander Reyes y a su equipo de colaboradores", dice Moreno.

SEGUIRÁN IMPULSANDO LOS MICROSEGUROS

Para continuar impulsando la incorporación de los microseguros en el portafolio de productos financieros que ofrecen las IMF de la región, en julio de 2018 se formalizó un acuerdo de colaboración entre ADA Luxemburgo. BRS y SERINSA.

"Las partes buscan el esfuerzo conjunto para el fortalecimiento de la provisión de microseguros inclusivos responsables en Centroamérica y El Caribe", dice Moreno y añade que obtuvieron el apoyo de BRS gracias a la gestión de ADA Luxemburgo que es uno de los principales socios estratégicos de SERINSA.

SE PREPARAN PARA SEGUIR CRECIENDO

Con el objetivo de actualizar la información sobre las necesidades de coberturas de seguros de los clientes de las IMF y financieras, actualmente SERINSA desarrolla en la región un estudio de mercado para los microseguros. Los resultados del estudio que es financiado por ADA Luxemburgo y BRS, permitirán mejorar el diseño de los productos y potenciar la propuesta de valor de SERINSA. "Asimismo, se están revisando y simplificando los procesos de reclamación para que sean más sencillos y propicien un nivel más alto de satisfacción del mercado meta", expone Moreno.

Según Moreno, "uno de los principales retos de SERINSA en 2019 será lograr un crecimiento del 20%, consolidar el posicionamiento de los microseguros en los países donde va se ofrecen y llevarlos al resto de Centroamérica y el Caribe" Para lograrlo, están en el proceso de desarrollar productos y servicios que garanticen las soluciones apropiadas y con valor agregado que satisfagan las necesidades de los clientes. Así mismo, promueven el uso de tecnologías. para garantizar que el servicio que brindan sea el más adecuado y eficiente.



FOMENTANDO EL EMPRENDIMIENTO RURAL

Brazo financiero de la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (REDCAMIF) con apoyo financiero del BID-FOMIN promueve el emprendimiento, la innovación y la eficiencia energética entre los pequeños y medianos productores y empresarios de la región



VISITA DE SEGUIMIENTO A CODINO EN GUATEMALA, PARTICIPAN EJECUTIVOS DE SICSA Y SR. LUC BONNAMOUR DE SIDI/FRANCIA.

diez años, la Sociedad de Inversiones para la Microempresa en Centroamérica y el Caribe S.A. (SICSA), que es el brazo financiero de la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (REDCAMIF) ha impactado nanciar al usuario final. en el mercado regional de las estrategia enfocada en la entrega la región, de los cuales, al menos servicios financieros que ofrece

esde su creación hace complementaria y especializada de servicios financieros.

> SICSA es el brazo financiero de REDCAMIF y funciona como entidad de segundo piso, es decir, que otorga crédito a las Instituciones de Microfinanzas (IMF) para que estas puedan fi-

El mecanismo ha beneficiamicrofinanzas, a través de una do a casi setenta mil clientes en sesenta IMF han utilizado los

el 52 por ciento habita en zonas rurales y pertenecen al sector de la micro y pequeña empresa. Con respecto a los desembolsos v créditos vigentes el 61 por ciento de los beneficiados son mujeres, detalla Anibal Montova, gerente general de SICSA.

En estos años de operación, según Montova, cerca de SICSA, a través de créditos con montos promedio cercanos a quinientos mil dólares. Al cierre de 2018, se espera mantener relaciones activas con unas 45 IMF.

as estratégicas con organismos de primer nivel en el mundo financiero y con entidades encaminadas a participar en el desarrollo socio económico de las comunidades de la región, que le han permitido configurar una estructura de capital social orientada a impactar la calidad de vida de empresarios de la región, especialmente en zonas donde la presencia de instituciones tradicionales de microfinanzas es escasa.

De esa forma es que a partir de 2010, la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) depositaron su confianza en la propuesta de SICSA, al constituirse en el primer gran financiador de sus operaciones con un desembolso de 7.3 millones de dólares, dice Montova.

BENEFICIAN A TODA LA REGIÓN

Seguidamente se establecieron alianzas con SIDI/Francia, Cordaid de Holanda y BlueOrchard, entidad con la que se firmaron convenios de financiamiento que han potenciado el crecimiento sostenido de SICSA.

Al menos 2,200 centroamericanos, la mayoría mujeres que habitan en zonas rurales han sacado adelante sus labores agrícolas, emprendiendo nuevas actividades económicas, adquiriendo maquinaria y equipos y apostando por la eficiencia energética, gracias al apoyo financiero otorgado por SICSA a siete IMF de la región.

SICSA mediante el apoyo técnico de REDCAMIF y el financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a través del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) logró identificar una propuesta de cuatro produc-



VISITA DE FUNDENUSE A SICSA, PARTICIPAN SRA. MARÍA DE LOS ÁNGELES PÉREZ Y SR. DENIS ALEMÁN, TEGUCIGALPA, HONDURAS.

tos financieros que se adaptaban a las necesidades del mercado y acorde con las capacidades de las IMF de la región.

Particularmente en esta línea de acción de SICSA, en los últimos dos años a través de estas líneas de crédito han desembolsado 2 millones de dólares a siete IMF de la región que participan en el proyecto: Financiamiento de Servicios Financieros Innovadores en Centroamérica. Dichos recursos son parte de un fondo de 2.5 millones de dólares que en 2016 el BID-FOMIN proporcionó para ejecutar dicho proyecto.

PRODUCTOS PENSADOS EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

"Hemos colocado el 80 por ciento de los fondos, siete Instituciones de Microfinanzas han recibido esos recursos y hay datos intere-

santes en cuanto a los resultados. Entonces eso de alguna manera contribuye a esa iniciativa de alianzas como una estructura que funciona desde el financiamiento y el impacto social esperado", expone Montoya.

Para garantizar un mayor impacto del proyecto financiado por el BID-FOMIN, SICSA con el decidido apoyo de REDCAMIF, destinó recursos para financiar cuatro productos financieros a partir de los resultados de un estudio realizado por la REDCAMIF, en el que se valoró qué productos innovadores podrían implementar las IMF de la región, principalmente entre sus clientes de las zonas rurales.

Los productos o líneas de crédito que se desarrollaron como parte del proyecto son: Agrícola, Mi-cro-arriendo financiero, Mujeres emprendedoras y Eficiencia energética.

Impacto del Proyecto BID-FOMIN/SICSA

UC#2 222 222

Resultado de la implementación del Proyecto BID-FOMIN

Francis Asistensia

FONDO DE PRÉSTAMO

05\$2,000,000	Fondo Asistencia	05\$267,000			
CLIENTES ATENDIDOS					
Hombres	Mujeres	Rurales			
119%	81%	85%			
411	1,789	1,747			

IMPACTO EN IMF

PRÉSTAMOS DESEMBOLSADOS				
Hombres	Mujeres	Rurales		
17%	83%	85%		
382	1,818	1,865		

PRÉSTAMOS DESEMBOLSADOS						
Hombres	Mujeres	Rurales				
19%	81%					
US\$225,150	US\$959,850	US\$1,007,250				

"De los cuatro productos que se desarrollaron, el de Mujeres emprendedoras es el que más impacto ha tenido. Podemos decir que ha sido determinante, en El Salvador, Honduras y Nicaragua, en esos países es donde más se percibe su impacto", asegura Montoya.

AÚN HAY TIEMPO Y RECURSOS PARA SEGUIR APOYANDO

En cambio, el micro-arriendo que facilita a los prestatarios la adquisición de pequeña maquinaria y equipos productivos ha tenido mayor impacto en Panamá. "Aunque con experiencias limitadas ya que en el resto de países se entró con la línea del crédito agrícola", aclara Montoya.

REDCAMIF estableció una alianza con ADA-Luxemburgo para que esta organización ofreciera directamente la asistencia técnica a las instituciones que



REPRESENTANTE DEL GOBIERNO CORPORATIVO DE LA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ANTES UTZ.NOJ) EN TOTONICAPÁN GUATEMALA, JUNTO CON EL GERENTE GENERAL DE SICSA, LIC. ANÍBAL MONTOYA.

cumplían los requisitos. Además de la capacitación ésta incluía técnicas de mercadeo y desarrollo de productos financieros.

Según Montoya, por causas propias del manejo administrativo y financiero de las IMF, el programa logró implementarse en siete de las doce IMF que inicialmente se incorporaron al proyecto y es en función de ese trabajo que se han recogido excelentes resultados

"El financiamiento era para cinco años plazo con uno de gracia y en función de eso después de dos años todavía quedan tres años para recolocar esos fondos en instituciones interesadas, ya que el proyecto finalizará entre 2020 y 2021", indica Montoya.

TAMBIÉN IMPULSA EL FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

En promedio cada IMF participante recibió 200 mil dólares en financiamiento y estas a su vez entregaron a sus clientes créditos por montos promedio de 1,500 dólares.

Además del impulso que estos fondos le han proporcionado al desarrollo empresarial de 1,789 mujeres y 411 hombres centroamericanos que han financiado sus actividades con estos recursos, otro beneficio que otorga el proyecto, es el fortalecimiento e instalación de capacidades en términos de identificación de mercados, desarrollo de productos, atención a las necesidades de financiamiento a sectores rurales en condiciones oportunas de las instituciones participantes.

También SICSA ha sido fortalecida institucionalmente con un fondo que ha permitido consolidar su plataforma sistemática de sus operaciones crediticias y de crédito, responder al equipamiento de sus políticas y normativa acorde con las demandas de los entes reguladores y de supervisión y, sobre todo, la instalación de capacidad en el talento humano en el impulso a iniciativas de



"Estamos trabajando con 45 instituciones, esperamos llegar en 2019 a 50 instituciones, en 2018 terminamos con unos 12.5 millones de dólares en cartera y en 2019 esperamos llegar a 15 millones de dólares en cartera y alcanzar unas cincuenta organizaciones clientes. También fortalecer nuestra estructura de fondeo buscando alcanzar al menos unos tres acreedores adicionales a los que ya tenemos", señala Montoya.

financiamiento en zonas rurales.

Este se logró a través de un plan de desarrollo institucional que contó con un aporte cercano a los 300 mil dólares, detalla Montova.

Mientras se cumple el plazo establecido para la finalización del proyecto, Montoya confía en que pese al contexto actual de crisis que enfrentan varios países de la región, las IMF puedan seguir beneficiando a los pequeños y medianos productores y empresarios pobres de la región y sobre todo seguir impulsando el emprendimiento y la innovación, especialmente entre los habitantes de las zonas rurales del istmo.

PERSPECTIVAS 2019

Pese al ambiente de inestabilidad que enfrenta actualmente la región con crisis migratorias en Honduras y El Salvador, sociopolítica en Nicaragua y fiscal en Costa Rica, durante 2019 SICSA planea seguir incrementando el nivel de cartera y elevando la participación en el mercado de las microfinanzas.

Y aunque las crisis que enfrenta la región no permitieron que en 2018 SICSA alcanzara su meta de crecimiento fijada entre 5 y 7 por ciento, en 2019 proyectan crecer en 12 por ciento. Para lograrlo planean adoptar riesgos medibles y superables.



SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA MICROFINANZAS SATMIF

"Desarrollando innovación y competencias"

OBJETIVO DEL SATMIF

... es brindar apoyo a las Instituciones de Microfinanzas facilitando entrenamiento, capacitación y servicios de asistencia técnica que permitan fortalecer las competencias y técnicas de gestión gerencial y eficiencia institucional

OFRECEMOS:

Fortalecer las capacidades de las Instituciones de Microfinanzas a través de la creación e implementación de asistencia técnica y herramientas especializadas.

Fortalecer las capacidades de las Instituciones de Microfinanzas para garantizar una oferta de servicios de calidad y según las mejores prácticas del sector para las poblaciones de bajos recursos.

Fortalecer las capacidades de las Instituciones de Microfinanzas para la creación de mecanismos de competencia en el sector Microfinanciero, que les permita incrementar su competitividad y explorar al máximo sus ventajas competitivas y de crecimiento.

USUARIOS DE LOS SERVICIOS:

- Instituciones afiliadas a las Redes Nacionales a nivel regional.
- Instituciones no afiliadas a nivel regional y resto del mundo.
- Bancos, Financieras, Mutuales, Asociaciones de Ahorro y Crédito, OPDF.
- Inversionistas
- Programas de crédito públicos y privados.
- Otras Instituciones interesados en nuestros servicios.

PROPUESTA DE VALOR

- O Información y conocimiento del mercado de Centro América y República Dominicana. Red de Consultores especialistas en Microfinanzas, entrenados en las herramientas y metodologías desarrolladas por REDCAMIF y que tienen un amplio conocimiento del Sector y del entorno Microfinanciero, con presencia en todos los países de Centro América y el Caribe.
- Herramientas desarrolladas a partir de las necesidades de las Instituciones de Microfinanzas.

- O Herramientas adaptables, parametrizables para todos los tipos de organizaciones Microfinancieras (Cooperativas, Bancos, Sociedades Anónimas, OPDF, Mutuales, Programas de Créditos Públicos y Privados, etc.).
- Capacidad para estructurar esquemas de alianzas entre diferentes organismos para la implementación de las herramientas y otros servicios de Asistencia Técnica.
- O Desarrollo de nuevas herramientas, que contribuyan a mejorar la eficiencia y el crecimiento de las Instituciones que trabajan clientes de la base de la pirámide.
- Desarrollo y formación de los Recursos Humanos conforme las necesidades de las Instituciones.
 Respaldo de REDCAMIF que garantiza la calidad en los procesos de implementación.

NUESTROS SERVICIOS

- Análisis de Desempeño Financiero para Instituciones de Microfinanzas.
- 02. Gestión de Riesgos para Instituciones de Microfinanzas
- 03. Coaching Gerencial para Microfinanzas.
- 04. Mejora de la Gobernabilidad para Instituciones de Microfinanzas.
- 05. Evaluación de Protección al Cliente (Smart Campaign).
- Desarrollo de Sistemas de Gestión del Desempeño Social (Herramientas SPI4, PPI).
- 07. Microleasing Financiero
- 08. Línea de Crédito Productiva y Ambiental (Finanzas Verdes).
- 09. Vivienda Social con Asistencia Técnica Constructiva.
- 10. Inserción en Canales de Microseguro.



...más de 94 Instituciones apoyadas en el fortalecimiento de capacidades



más de 73 Instituciones apoyadas en el desarrollo de capacidades de Gestión de Riesgos.

Para mayor información contactar a: coordinadora.sfi@redcamif.org www.redcamif.org

















