



Sistematización de experiencias de acceso a financiamiento de la población excluida de servicios financieros convencionales en el Golfo de Fonseca

Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico
-Swisscontact-
Choluteca, Honduras
Mayo de 2022



In partnership with
Canada



swisscontact

Acrónimos y siglas

CAC	Caja de Ahorro y Crédito.
CDE MIPYME	Centro de Desarrollo Empresarial de la MIPYME.
CNBS	Comisión Nacional de Banca y Seguros.
ENIF	Estrategia Nacional de Inclusión Financiera.
FUNDER	Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural.
SAG	Secretaría de Agricultura y Ganadería.
SENASA	Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria.
GAC	Global Affairs Canada.
MIPYME	Micro y pequeña empresa.
Swisscontact	Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico.
POR	Proyecto Oportunidades Rurales en el Golfo de Fonseca.
SMVI	Sistema de Monitoreo y Valoración de Impacto.

Contenido

I.	Introducción	4
II.	Metodología	8
III.	Situación Inicial	9
A.	Establecimiento de alianzas	10
B.	Barreras de acceso a financiamiento por parte de los jóvenes y mujeres	11
IV.	Implementación de la estrategia SinergiaC.	12
A.	Educación y administración financiera	13
B.	Asistencia técnica	13
C.	Colocando Fondos	14
D.	Dificultades y acciones	15
E.	Abordaje de las barreras de acceso	15
F.	Impactos del COVID-19	17
V.	Situación actual	19
VI.	Lecciones aprendidas	19
VII.	Testimonios	21

I. Introducción

El sistema financiero convencional en la región Golfo de Fonseca incluye sistema bancario, microfinancieras y sociedades financieras, cuyos requisitos de acceso a crédito son diversos y complejos (garantías hipotecarias o fiduciarias, historiales crediticios, etc.). Esto representa una barrera de acceso a recursos para personas del sector informal de la economía dedicadas a la agricultura, microempresas, agroindustria de pequeña escala, comercio u otros.

Una amplia población productiva y con limitaciones de acceso al sistema financiero convencional ha sido asistida por el Proyecto Oportunidades Rurales mediante el establecimiento de alianzas para derribar ciertas barreras de acceso a estos grupos de población; una de estas alianzas permitió obtener fondos del Programa

Presidencial Crédito Solidario (como parte de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera -ENIF).

Un antiguo aliado de Swisscontact, es FUNDER que cuenta con amplia experiencia en la administración y financiamiento a sectores excluidos del sistema financiero (cajas de ahorro y crédito, asociaciones productivas, entre otros).

En el mes de abril del año 2019, se firmó un convenio de cooperación para la intermediación de recursos financieros entre Crédito Solidario, FUNDER y Swisscontact. A la estrategia de trabajo para la implementación de este convenio se le denominó "SINERGIA" con contó con un componente de inclusión financiera apegada a la ENIF-Honduras, así como la educación financiera para el acceso

y buen manejo del crédito, con el fin de garantizar la sostenibilidad y el cumplimiento de la estrategia.

En cumplimiento a las responsabilidades suscritas en el convenio, y asegurar su implementación exitosa, se requirió del manejo transparente de recursos financieros públicos a través del modelo de vinculación financiera "fondo revolvente", que ha permitido su diseño, validación y escalabilidad de varios productos financieros. Fue responsabilidad de Swisscontact la ejecución de un pilotaje con 100 cajas de ahorro y crédito (CAC), para validar la metodología y evaluar resultados, con el objetivo de escalarlo a nivel nacional una vez demostrada su efectividad.

Los resultados a junio de 2022 se muestran en la infografía 1 que condensa las cifras generales de impacto complementado con un análisis detallado que se presenta en el apartado V de situación actual.



La agricultura es un rubro con poco acceso a financiamiento en la región del Golfo de Fonseca.

Infografía 1. Impactos generales de la implementación de la Estrategia SINERGIA en el Golfo de Fonseca.

Variable	Resultado	Resultado
Personas usuarias de crédito vinculadas.	808 (63% mujeres y 37% hombres).	
Monto colocado (56.8% Crédito Solidario, 33.3% FUNDER y 9.9% SENPRENDE*).	L20,485,500.00.	
Monto promedio colocado.	L25,353.34/beneficiario.	
Cajas de ahorro y crédito fortalecidas.	44 cajas.	
Nuevas cajas rurales (o empresas de servicios múltiples) organizadas.	14 nuevas.	L1,713,675.46 nuevo capital de trabajo (46.4% colocado en préstamos).
MIPYMES	43 emprendedores.	
Operadores de turismo.	22 operadores.	
Municipios.	15 municipios.	
Nivel de mora	2%.	
Nuevos productos financieros	Siete.	
Promoción del seguro FINRURAL	26 cajas.	866 socios asegurados

El alcance geográfico de la estrategia abarcó los municipios de San Marcos de Colón, Marcovia, Concepción de María, El Corpus, Pespire, Namasigüe, San José, Orocuina, El Triunfo, Langué, Alianza, Amapala, Nacaome, Choluteca y Goascorán.

Los componentes generales de la Estrategia SINERGIA incluyen:

- Complementariedad de actores y acciones estratégicas para el acceso a crédito de poblaciones excluidas.
- Administración de los fondos.
- Vinculación financiera y asistencia técnica.
- Educación financiera.

Esta sistematización tuvo los siguientes objetivos y ejes:

Objetivo general

Rescatar la contribución de la estrategia SINERGIA como mecanismo innovador de vinculación financiera de las poblaciones excluidas a través de sistemas alternativos.

Objetivos específicos

- Identificar los factores que favorecieron o no la experiencia.
- Identificar las buenas prácticas de acceso a financiamiento a través de las cajas de ahorro y crédito (CAC) como sistema alternativo de vinculación financiera
- Identificar lecciones aprendidas para futuras réplicas de la estrategia
- Evaluar el alcance de los productos financieros implementados.



Ejes de la sistematización

- Alianzas interinstitucionales con experiencia temática.
- Incorporación de la perspectiva de género e inclusión en igualdad de acceso al crédito.
- Las alianzas interinstitucionales como mecanismo de implementación de finanzas inclusivas
- Las alianzas interinstitucionales como mecanismo para impulsar la inclusión e igualdad en el acceso al crédito

II. Metodología de la sistematización

La presente sistematización de experiencia de acceso a financiamiento alternativo es del tipo retrospectiva, ya que el proceso se realizó entre abril de 2019 y julio de 2021 y la recopilación de aprendizajes se hizo en marzo de 2022.

Para cumplir con los objetivos planteados, y rescatar los aprendizajes en los ejes de alianzas y perspectiva de género, se identificaron los actores claves a entrevistar, y la información a recolectar con cada tipo de persona. Las técnicas usadas incluyeron: un taller participativo para una reconstrucción colaborativa en modalidad presencial y entrevistas semiestructuradas (virtuales). Adicionalmente, se recolectó información secundaria como informes, convenio, reglamento y los manuales de educación financiera.

La sistematización de la experiencia se estructuró así:

- A. Situación inicial. Comprende los eventos ocurridos antes de abril de 2019. Describe los factores que impulsaron la implementación de la Estrategia SINERGIA, incluyendo su diseño.
- B. Implementación de la Estrategia SINERGIA. El período abarca de abril de 2019 a julio de 2021 y detalla el cómo se implementó entre diferentes actores del sector financiero de la región, identificando los hallazgos más importantes, entre estos dificultades (y sus soluciones), funcionamiento de las alianzas (Crédito Solidario, FUNDER y Swisscontact), roles, aportes y barreras de acceso para que jóvenes y mujeres accedieran a los servicios y una descripción de cómo se abordaron las mismas.
- C. Situación actual. Esta sección da cuenta de los resultados de la implementación de la estrategia en cuanto a empoderamiento, acceso a crédito, inclusión y alcance de beneficiarios. La iniciativa fue validada, escalada y registra elementos de sostenibilidad e inclusión; de hecho la estrategia continua con base a la multiplicación de sus fondos y con fondos de otros actores.
- D. Lecciones aprendidas. Analiza de manera crítica, las lecciones aprendidas entorno a las actividades que se hicieron, en el sentido de contribuir para el rediseño de las futuras réplicas de experiencias similares con enfoque de autosostenibilidad.



Gira de intercambio entre CAC para la recolección de data

III. Situación inicial

Esta etapa abarca las actividades realizadas antes de la implementación de la estrategia. El tema de acceso a financiamiento acompañado de educación financiera es importante para las personas interesadas en un crédito porque esto les permite tomar mejores decisiones financieras, encontrar oportunidades de ahorro, hacer un buen uso del crédito y conocer los riesgos del sobreendeudamiento; por su parte, las personas microempresarias usuarias de un crédito pueden desarrollar un adecuado historial crediticio, aprender a diferenciar los gastos del hogar y del negocio, reinvertir sus utilidades y educarse sobre los peligros de los prestamistas o usureros, cuyos costos financieros son altos. Últimamente, con la amplia gama de servicios financieros digitales, las estafas aumentaron y las personas (incluyendo a directivos de las CAC) deben conocer cómo evitar ser víctimas de estos.

A. Factores que impulsaron la estrategia SINERGIA

En diagnóstico de las organizaciones trabajando el tema financiero ¹, se identificaron 617 cajas de ahorro y crédito (CAC), alcaldías, instituciones financieras y las ONG en la región que conforman el universo de posibles actores financieros beneficiarios de la estrategia. En el 2018 se realizó una caracterización de 100 CAC en el mismo territorio, cuya información fue relevante para pilotaje de vinculación financiera de CAC, con el cual daría inicio la estrategia.

Por su parte, las CAC identificadas ya tenían experiencia coordinando actividades con diferentes programas y proyectos financiados por la cooperación internacional; lo cual constituye una fortaleza para la efectiva implementación de la estrategia.

A. Barreras de acceso a financiamiento por parte de los jóvenes y mujeres

También se analizaron barreras que impedían el acceso a financiamiento por parte de jóvenes y mujeres en el sistema convencional. Entre estas barreras están las siguientes:

Jóvenes	Mujeres
Carencia de garantías o de avales. Falta de registros que evidencian la administración o rentabilidad del negocio Falta de historial crediticio El alto riesgo que conlleva la inversión en emprendimientos en la fase inicial Falta de conocimiento de la oferta financiera Limitada capacidad para manejar herramientas o formatos financieros Alto costo de atención al cliente de comunidades rurales Largas distancias entre el domicilio y el prestador del servicio financiero En el caso de las personas emprendedoras, no tener constitución legal Bajo acceso a internet y desconocimiento de la banca virtual	
Falta de interés “no lo ocupo” Poco acceso a la educación financiera No tener historial crediticio Paradigma de la irresponsabilidad de la juventud	Desconocimiento sobre el uso de las tecnologías de información No hay acceso a tecnología.

¹ Oportunidades Rurales, 2017



Con base al análisis de estas barreras se identificaron acciones afirmativas de género e inclusión social a tomar en cuenta en el proceso de implementación de la estrategia, entre estos, algunos criterios que permitieran el acceso de estos grupos de población al financiamiento en condiciones asequibles a través de las CAC que participarían del pilotaje; entre estos criterios, mujeres integrando las directivas, una membresía conformada por no menos de 28 socios, y que más del 50% de estos fueran mujeres o jóvenes.

B. Actores involucrados y establecimiento de acuerdos para la implementación de la estrategia

Considerando las fortalezas de las CAC como sistemas alternativos para potenciar la vinculación financiera de productoras, productores, personas emprendedoras y MIPYME, Swisscontact identifica la necesidad y a la vez las oportunidades de traer nuevos mecanismos financieros a la región mediante la intermediación para favorecer la inclusión financiera de los grupos con limitado acceso a los sistemas financieros convencionales. Es así como se identifican y se juntan como actores institucionales interesados la Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural (FUNDER), Crédito Solidario de la Secretaría de Coordinación General de Gobierno y Swisscontact / Proyecto Oportunidades Rurales.

Asimismo, con el propósito de ordenar el proceso de implementación de la estrategia se integró una mesa técnica con representantes de las instituciones involucradas con el fin de elaborar documentos que contenían los lineamientos a seguir y diseño de siete productos financieros que serían implementados en el marco de dicha estrategia.

Dentro de estos lineamientos se definieron los roles de los diferentes actores involucrados que se presentan en el cuadro 1.

Cuadro 1. Roles que se asignaron a cada actor

Proyecto POR	FUNDER	Crédito Solidario	CAC
<ul style="list-style-type: none"> • Implementar el pilotaje. • Adaptar los productos financieros (en caso de requerirlo). • Promover el desarrollo de emprendimientos entre usuarios de créditos. • Poner a disposición de las CAC el programa de educación financiera certificada. • Ejecutar un estudio de oferta y demanda de servicios financieros. • Financiar la asistencia técnica de FUNDER provista a las CAC • Monitorear los resultados. • Sistematizar la experiencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Administrar los recursos de la estrategia • Intermediar los recursos a las CAC. • Dar asesoría técnica y financiera a las CAC. • Dar seguimiento y control de los movimientos de las CAC. • Gestionar alianzas conforme a la estrategia de la ENIF-Honduras. • Mantener un archivo para efectos de auditorías contables. • Entregar informe técnico - financiero. • Con la experiencia del pilotaje replicar a nivel nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Proveer de fondos para el pilotaje. • Seguimiento en campo a la cartera de crédito. • Validar los informes entregados por FUNDER previo próximos desembolsos. • Dar fondos adicionales para la réplica a nivel nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar la demanda potencial. Ejecutar las actividades conforme a las recomendaciones de FUNDER. Asegurar la recuperación del crédito. Diversificar la cartera crediticia con negocios rentables.

En el marco de la mesa también se definieron las tasas de intermediación y el costo de la administración financiera tomando en cuenta la devaluación de la moneda y las tasas promedio del sector para definir tasas de intermediación y de costos administrativos accesibles para la población usuaria de estos créditos. Las tasas definidas fueron:

- 15% de interés para el usuario final, el cual se distribuye así:
- 5% de intermediación para las CAC.
- 1% de constitución de reservas para cuentas incobrables (FUNDER).
- 4.5% por administración y gestión y recuperación de la cartera (FUNDER).
- 4.5% de rendimiento (Crédito Solidario).

En los espacios de análisis previo y de establecimiento de acuerdos para la implementación de la estrategia se identificó la necesidad de implementar un programa de educación financiera tanto con las CAC como con beneficiarios finales del crédito. Para atender este acuerdo SWISSCONTACT/ Proyecto Oportunidades Rurales identificó como aliado importante a la Comisión Nacional de Banca y Seguros (CNBS), ya que son la autoridad técnica y rectora del tema financiero en el país y cuentan con una metodología de educación financiera validada con procesos organizados de manera adecuada, promueve una inclusión efectiva, su implementación economiza recursos; y lo más importante es que esta cuenta con un proceso de certificación orientado a dejar recurso humano calificado en los territorios.

Dados estos acuerdos y definidos los roles de los actores involucrados se definieron las herramientas de gobernanza para la implementación de la estrategia SINERGIA: Convenio entre los actores involucrados y el reglamento operativo y administrativo.



IV. Implementación de la Estrategia SINERGIA

Esta fase de implementación de la estrategia ocurrió entre abril de 2019 y julio de 2021 en apego a las herramientas de gobernanza establecidas y mediante la integración de un equipo técnico de trabajo responsable de la implementación de la estrategia, tanto por parte de FUNDER como del Proyecto Oportunidades Rurales. El perfil de este personal estaba enfocado en conocimiento y experiencia suficiente en áreas administrativas, financieras y de mercado.

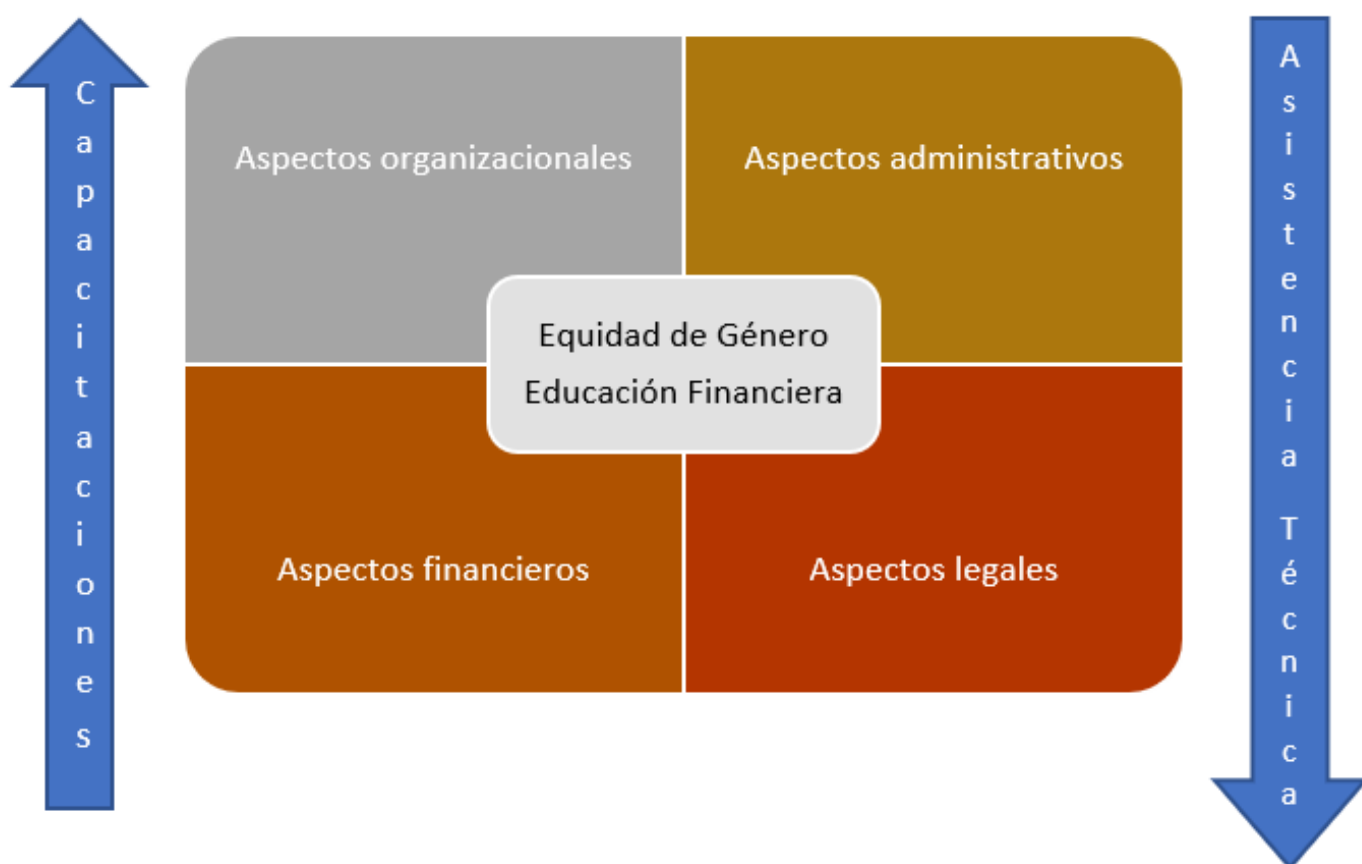
Socialización de productos financieros

El punto de partida de este proceso fue la preparación y la realización de una serie de jornadas de socialización de los productos financieros con las CAC participantes del pilotaje de implementación de la estrategia SINERGIA.

Estas jornadas permitieron la entrega de información precisa sobre las responsabilidades de las CAC como intermediarios y las responsabilidades y beneficios de los receptores finales del crédito. De igual manera, a través de estos espacios se promovieron los productos con la finalidad de motivar a las CAC a participar del proceso y a la vez, propiciar esa vinculación financiera del beneficiario final del crédito con la CAC como intermediaria, valorando así mismo, los beneficios que otorgan estos mecanismos de financiación en comparación con los sistemas financieros tradicionales.

Actualización del estatus de las CAC y plan de fortalecimiento de capacidades

Con el fin de identificar las fortalezas y debilidades de las CAC potenciales intermediarias financieras, FUNDER realizó una actualización del estatus de las CAC participantes del pilotaje. Con esta información fue posible la preparación de un plan de fortalecimiento de las cajas enfocado en cuatro áreas: aspectos organizacionales, administrativos, legales y financieros; que son las áreas directamente relacionadas con la toma de decisiones y el buen manejo de los créditos. Este fortalecimiento de capacidades incluyó además, la educación financiera y la equidad de género como temas transversales. El plan se orientó a personal directivo (junta directiva, comité de crédito y junta fiscalizadora), socios y socias y clientes usuarios de créditos que no son socios de la CAC.



El fortalecimiento de capacidades de las CAC

el proceso de fortalecimiento de capacidades se desarrolló a través de diferentes modalidades de entrega: capacitación y asistencia técnica.

- *Capacitaciones en administración y finanzas*; estas construyeron un paso fundamental y se implementaron mediante talleres participativos en las distintas comunidades en donde se localizan las CAC y con atención personalizada y el uso de metodologías apropiadas a la tipología de participantes, apoyado con material/manuales de uso práctico y fácil comprensión. Este proceso de capacitación aseguró la entrega de conocimientos pertinentes, relevantes y necesarios para fines del buen manejo de las organizaciones y de los recursos bajo la responsabilidad de directivos y socios de las CAC.

- *Capacitaciones en equidad de género*; primero se capacitó el personal técnico de campo en los distintos contenidos, enfoques, uso de herramientas y metodologías pertinentes para abordar la temática de género y contribuir a una mejor comprensión de la misma para avanzar en su aplicación en el manejo y acceso equitativo a los recursos.
- *Educación financiera*: Se implementó mediante programa de educación financiera validado por la CNBS que contempla cuatro talleres: Mi hogar y mi dinero, ahorro y plan financiero, el buen uso del crédito y vivir seguro. También se realizaron dos simuladores (talleres de aprender jugando), el de ahorro y de administración de mipymes. Desde la opinión de personal de la CNBS, hay una diferencia entre un programa validado y estructurado con recursos metodológicos (manual del facilitador y del usuario) y la oferta de los servicios individuales entregados por personas denominadas “expertas” en el tema, quienes tampoco están certificados por parte de una institución reconocida y muchas veces desconocen la normativa legal del país. En este sitio web hay información sobre educación financiera de la CNBS: <https://gpuf.cnbs.gob.hn/educacionfinanciera/>.
- *Asistencia técnica*, esta fue impartida por personal técnico especializado de FUNDER bajo alianza y acompañamiento técnico y financiero del Proyecto Oportunidades Rurales; a razón de 10-15 CAC por técnico tomando en cuenta las distancias entre estas. Adicionalmente, el personal administrativo de FUNDER que hacía los roles de validación, aprobación de créditos y administración de los fondos. También se apoyó en temas de legalización o actualización de personerías jurídicas y Registro Tributario Nacional (RTN) y apertura de cuentas bancarias.

En el contexto de pandemia de Covid-19 se evidenció que las CAC tenían una experiencia básica en temas virtuales como en el uso del Skype y Zoom; por lo que fue necesario el reforzamiento en estos campos y utilizarlos para la entrega de asistencia técnica a través de estas modalidades.

La mayoría de las CAC llevan sus registros contables en libros; sin embargo, con el propósito de ofrecer alternativas más eficientes, se hizo una prueba piloto con algunas CAC de un sistema contable denominado AgriDigitalización financiado por FIDA e implementado por FUNDER, con el fin de tener la información actualizada (carteras de créditos, ahorros, acciones y aportaciones), de fácil acceso y validar el costo-beneficio de este sistema.

La metodología de la asistencia técnica contempla tres elementos: 1) una programación mensual de actividades con fechas y horarios, 2) visitas personalizadas con una duración de hasta dos horas para abordar temas de recuperación de préstamos, elaboración de estados financieros, manejo de libros contables, actualización de libros accionarios, educación financiera, inversiones, gestión de préstamos, legalización o actualización de las personerías jurídicas.. También se elaboraron políticas de crédito y cobro, 3) asistencia mediante llamadas telefónicas con fines de seguimiento a acuerdos establecidos durante las visitas personalizadas.



- *Capital de inversión para intermediación financiera*, del total de CAC participantes, fueron seleccionadas un número de 44 cajas debido al cumplimiento de los requisitos establecidos para acceder a estos fondos, entre estos estatus legal, antecedentes de buen manejo de la caja, demanda potencial de créditos, cuentas bancarias y su capacidad de generar reportes financieros. Los montos asignados a cada caja variaron según el perfil de estas, los cuales oscilan entre L 50,000 y L 600,000 con plazos de 24 a 36 meses para capital de inversión y capital de trabajo.



Vinculaciones financieras de usuarios finales de créditos

Las juntas directivas de las CAC seleccionadas identificaron la demanda de créditos con base a los criterios para acceder a los fondos. Estos criterios variaron según el tamaño y ubicación de la CAC, los cuales en su conjunto incluyeron:

- Ser cliente y evaluar la cantidad de acciones y ahorros, así como la puntualidad en el depósito de estos (no indispensable en algunas CAC).
- Experiencia en el rubro o con su proyecto en marcha.
- Garantías hipotecarias y prendarias para la adquisición de terrenos y artículos, constituyéndose estos en la garantía.
- Garantías fiduciarias mediante socio para clientes particulares
- El ahorro como garantía para socios de las CAC
- Información de contacto y domicilio exacto.
- Credibilidad y reconocida solvencia legal y moral (que no tenga problemas pendientes con la justicia).
- Descripción de la procedencia de los recursos personales.
- Participación en las actividades de la caja de ahorro (cuando es socio)
- Presentación de un plan de inversión.
- Entrega de solicitud.

Los principales rubros de atención fueron las MIPYME, productores de marañón y frutas, ganadería, turismo, transformación (lácteos, marañón) y comercialización de productos.

Además de los fondos, esta población beneficiaria del crédito recibió servicios complementarios de capacitación en educación financiera y el buen uso de los fondos. También se dio acompañamientos para la legalización de negocios que permitiera disponer de facturación según lo establece el Sistema de Administración de Rentas (SAR).

Dificultades y acciones

Durante la implementación del programa, se encontraron las siguientes dificultades:

- Formación financiera.* Se encontró la dificultad de que el contenido de los materiales requiere mayor adaptación al nivel de escolaridad de las personas usuarias de los créditos, personal de administración y personal directivo de las CAC.

ii. *Disponibilidad de fondos.* La cantidad de fondos desembolsados no siempre fue acorde a la demanda presentada por las CAC. En atención a la situación presentada, se gestionaron fondos adicionales con otros programas y proyectos con presencia en la región, entre estos, el Programa Nuestra Cuenca Goascorán, SENPRENDE y SURCOMPITE con tasas de interés al usuario final del 10 al 18%.

iii. *Acceso a financiamiento:* La falta de legalización de las CAC las mantiene en la informalidad, lo cual le impidió acceder a los fondos de la estrategia. También el no contar con cuentas bancarias limitó este acceso. Con el objetivo de derribar las barreras de acceso a financiamiento de mujeres y jóvenes, el proyecto también capacitó en emprendimientos y llevó a cabo una campaña de sensibilización sobre la inclusión de mujeres y jóvenes en las directivas (garantizando que más del 50% de su membresía fueran mujeres o jóvenes). También se diseñaron productos financieros adaptados a las condiciones de los jóvenes y mujeres (garantía, plazos e intereses).

Impactos del COVID-19

Las restricciones de movilidad a causa de la pandemia afectaron seriamente las ventas; de igual manera las dificultades en la banca impidieron efectuar los depósitos en las fechas establecidas; esto afectó en especial a las finanzas de las CAC, registrando bajas en la recuperación de préstamos por la afectación de la economía o por el fallecimiento de personas responsables del crédito, lo cual aumentó la mora. Esto obligó a las partes involucradas a redireccionar la estrategia SINERGIA a través de readecuaciones de deuda, ampliaciones de plazos, y por consiguiente, la colocación de préstamos tuvo que ser más cuidadosa.

Las restricciones en la movilidad afectaron los procesos de fortalecimiento de capacidades de las personas, principalmente en las modalidades presenciales; por lo que se migró a modalidades virtuales y presenciales con participación limitada, sensibilizando y respetando las medidas de bioseguridad, incluyendo el distanciamiento social. La pandemia en sí misma provocó deserción de participantes de las capacitaciones (algunos se enfermaron o tuvieron familiares fallecidos, se duplicó la carga doméstica de la mujer en el tema de cuidados y problemas psicológicos en algunos de los participantes).

A pesar de la situación descrita anteriormente, la mora en los fondos provenientes de la Estrategia SINERGIA, fue del 2%.

V. Impactos de la estrategia



Dentro de los impactos obtenidos con la implementación de la estrategia SINERGIA con datos a julio de 2021 están los siguientes:

Acceso a financiamiento

i. 808 personas vinculadas a financiamientos bajo condiciones favorables (63% son mujeres). Las mujeres tuvieron acceso a montos mayores a los promedios que reporta el sistema financiero formal en el sector MIPYME.

ii. Diseñados y escalados nuevos productos financieros con tasas referentes en el sector donde están ubicadas las personas beneficiarias finales, entre estos: Emprendimiento Joven 24/5, Credi 8.7, Credi Más, CREDUCSA, Mi Cultivo, Mi vivienda, Emprender, Jóvenes con sueño de superación, Ahorro navideño.

iii. En rubros tradicionales como el marañón y frutas con demanda de créditos, se organizaron nuevas cajas de ahorro y crédito y se desarrollaron productos para ser validados.

Dinamización de la economía local

i. Un monto de 20,485,500 lempiras destinado a actividades productivas en 15 municipios de la región del Golfo de Fonseca.

ii. Más fondos disponibles para suplir la demanda de créditos.

iii. Las CAC tienen carteras diversificadas y con mayor número de clientes.

Nuevos rubros atendidos financieramente (mototaxis, lácteos).

Empoderamiento de las CAC

i. 48 cajas de ahorro y crédito, 43 microempresas y 22 operadoras de turismo con capacidades en la administración de fondos.

ii. 2% de mora en la cartera de créditos de fondos de la Estrategia SINERGIA.

iii. Implementación de políticas como: comisión del 1% en préstamos según el monto del crédito y 1% para reserva de incobrables.

iv. Promoción del seguro FINRURAL para protección de carteras de créditos de las CAC contra casos de fallecimiento del usuario.

v. Incremento en el número de socios.

vi. Las CAC entraron a formar parte del sistema financiero formal de Honduras (bancaización).

vii. Virtualización de la administración en cuatro CAC a través del programa de agdigitalización de FUNDER, ejecutado con fondos FIDA.

viii. Tres CAC refinanciadas a tasa de 8.7% anual como premio por su excelente manejo y récord de pago.

ix. Elaboración de reglamentos de crédito.



Empoderamiento de género

- i. Aumento de la participación de la mujer en puestos de toma de decisiones (40%) y de jóvenes en sociedades de cajas rurales.
- ii. Legalización como comerciantes individuales.
- iii. Acceso a fondos para financiar sus estudios.
- iv. Apertura de líneas de crédito para iniciar un emprendimiento en distintos rubros o para fortalecer su negocio en marcha.
- v. Mejoras a las viviendas familiares o compra de terrenos.
- vi. Reinversión de ingresos y hábitos de ahorro.
- vii. Aumento de sus capacidades de negociación y toma de decisiones para el manejo de sus finanzas.

Los resultados anteriores fueron obtenidos en gran medida debido a la sinergia de las fortalezas de las instituciones, Crédito Solidario con fondos con intereses accesibles para pequeños emprendedores, FUNDER a través de su experiencia en administración y gestión de programas de crédito con CAC y, finalmente, Swisscontact, por medio del acompañamiento y asistencia técnica. Además, las CAC por sus experiencias previas en el manejo de fondos lograron diversificar su cartera de crédito y atender otros rubros; además de fortalecer su capacidad administrativa y financiera.



VI. Lecciones aprendidas

A partir de un análisis autocrítico por parte de los diferentes actores de la experiencia, se identifican las lecciones aprendidas con el objetivo de contribuir con futuras iniciativas similares, tanto por parte de los mismos actores, como por otros proyectos de la cooperación internacional. Las mismas se identifican desde diferentes perspectivas

Empoderamiento de las organizaciones

- i. Con los recursos provenientes de la estrategia SINERGIA, las CAC vinculadas se posicionaron en sus territorios, ya que pudieron movilizar mayor cantidad de recursos a socios y no socios.
- ii. La experiencia con las CAC evidencia la necesidad de crear una estrategia escalonada para el alcance de los mismos, a partir de un censo de demandantes de créditos que provea información confiable.
- iii. El fortalecimiento de capacidades de directivos y socios de las CAC mejoró su sentido de pertenencia a la organización, a partir del acceso a los procesos de capacitación y asistencia técnica sistemática.
- iv. La implementación de procesos estructurados de capacitación y la adopción de buenas prácticas administrativas permitió mantener la mora en las CAC en los niveles esperados, aún bajo un contexto complejo (pandemia del COVID-19 y las tormentas ETA e IOTA). En este sentido, se deben implementar procesos de capacitación de manera permanente con los directivos de las CAC, en especial cuando estos rotan al final de dos años.
- v. La implementación del programa de agrodigitalización fue posible por el acompañamiento que recibieron las CAC en el desarrollo de productos financieros, lo que permitió implementar un programa tecnológico para la administración de sus carteras. Al momento de organizar una CAC debe incluirse el desarrollo de productos financieros acorde al potencial de su territorio.

Acceso a crédito de poblaciones excluidas a través de las CAC

- i. Con la estrategia SINERGIA se logró cruzar la barrera de acceso a financiamiento para las mujeres; el cual, según el informe de brechas de género del sistema financiero las mujeres alcanzan los L 50,000, mientras que con esta experiencia, accedieron a más del doble. Por consiguiente, se requiere mayor disponibilidad de recursos para aumentar el acceso de las mujeres al crédito.
- ii. Para reducir el riesgo financiero y lograr así, incluir a personas más desfavorecida, es necesario durante la vigencia del préstamo, la validez del producto financiero “seguro fin rural” así como su renovación automática.
- iii. La implementación de nuevos productos financieros favoreció la inclusión social de grupos tradicionalmente desatendidos, sin embargo fue necesario hacer algunos ajustes para alcanzar la población meta:
 - a. Plazos acordes al rubro a financiar, intereses más bajos (por ejemplo, 1% para las personas que trabajan las ventas diarias) y montos acordes a los planes de inversión de cada usuario del crédito.
 - b. La aplicación a un fondo de garantía debe decisión de cada beneficiario debido a que el costo de la misma incrementa el valor del crédito.
- iv. Los procesos de formación dirigidos a hijos de socios aseguran las oportunidades de involucramiento de estas generaciones en los procesos administrativos de las CAC y fomenta sus hábitos de ahorro.

Otras lecciones aprendidas

- i. Definir los roles y presupuesto por parte de los actores involucrados ayudó a hacer procesos eficientes, no obstante, durante el proceso de ejecución se debe promocionar este tipo de estrategia, para que se sumen otros aportantes y así ampliar el impacto. Esto ayudaría a tener mayor alcance en la población.
- ii. El conocimiento ayuda a la toma de decisiones informadas y acertadas, reduciendo el riesgo de incremento de moras, así como las pérdidas de los fondos.

Recomendaciones

- i. Incluir procesos de educación financiera antes, durante y posterior al crédito con el propósito de garantizar la reinversión de los recursos obtenidos.
- ii. Es necesario mayor involucramiento de jóvenes en los procesos para garantizar el reencuentro generacional.
- iii. Los recursos financieros tuvieron alto impacto, a futuro se recomienda aumentar los fondos y cumplir las fechas programadas y montos prometidos.
- iv. Apoyar rubros que permitan involucrar a más jóvenes y mujeres, por ejemplo, abrir nuevas líneas de crédito para trabajos atractivos a jóvenes (tecnología celular para el caso) o para equipos que faciliten labores del hogar (lavadora, refrigeradora, etc.) y para educación (computadora, tableta, etc.).
- v. Buscar capital semilla para emprendimientos innovadores que utilicen tecnología avanzada (uso de drones para fumigación, para el caso).
- vi. Promover el ahorro y crédito a través de campañas de concientización en sus zonas de influencia, involucrando a estudiantes de escuelas y colegios y a través de medios masivos de comunicación.
- vii. Monitorear el impacto de acceso a recursos en el usuario final para identificar la contribución de estos en la dinámica de la economía local, así como en las mejoras de la condición de vida de la población.



VII. Testimonios

- En este apartado, las personas beneficiarias del proceso de implementación de la estrategia SINERGIA comparten sus cambios significativos mediante el rol de intermediación de las CAC:
- “Tuvimos un crecimiento en aportes y solicitudes de crédito y estamos logrando la autosostenibilidad”, Gloria Zavala, Novia del sol.
- “El impacto fue en la mora, teníamos 10% y con SINERGIA la bajamos a 5%”, Katy Herrera, CAC Luchando por la Paz.
- “Tenemos credibilidad en la comunidad porque damos un apoyo sostenible al comercio, logramos solventar las demandas de 50 a 90%. Ahora valoran más nuestra caja rural”, Janeth Castro, CAC San Jerónimo.
- “Se bajó la mora de 25 a 9% y se implementaron con éxito las cuentas a plazo fijo”, Silvia Acosta, Credi-A-Familia.
- “Solucionamos un 60% de las solicitudes de crédito, crecimos un 10% y aberturamos nuevos productos financieros”, Rolando Herrera.
- “Nuestros clientes aumentaron, tuvimos una mora más baja, pasó de 25 a 9% e implementamos el ahorro a plazo fijo”, Hernán Ordoñez, Credi-A-Familia.

VIII. A manera de conclusión

Con SINERGIA se pudieron vincular jóvenes mayores de 18 años, no se requirió historial crediticio y tampoco se exigió documento legal a las y los emprendedores. Desde el punto de vista de la garantía hipotecaria, dependiendo de la política de cada CAC, algunas no inscribían el documento en el Instituto de la Propiedad, evidenciando una relación de confianza. Por lo general, los avales de los préstamos son los socios de la misma caja. Otro mecanismo de inclusión es la pignoración del ahorro del socio sirviendo este como garantía. Estas estrategias abrieron oportunidades a jóvenes y mujeres.

El establecimiento de roles y la concientización de los diferentes aliados que impulsaron la estrategia SINERGIA dio como resultado el fortalecimiento y crecimiento económico de las CAC así como un mayor alcance en materia de inclusión de población tradicionalmente desatendida; favoreciendo esto la dinámica de la economía local y el bienestar familiar.