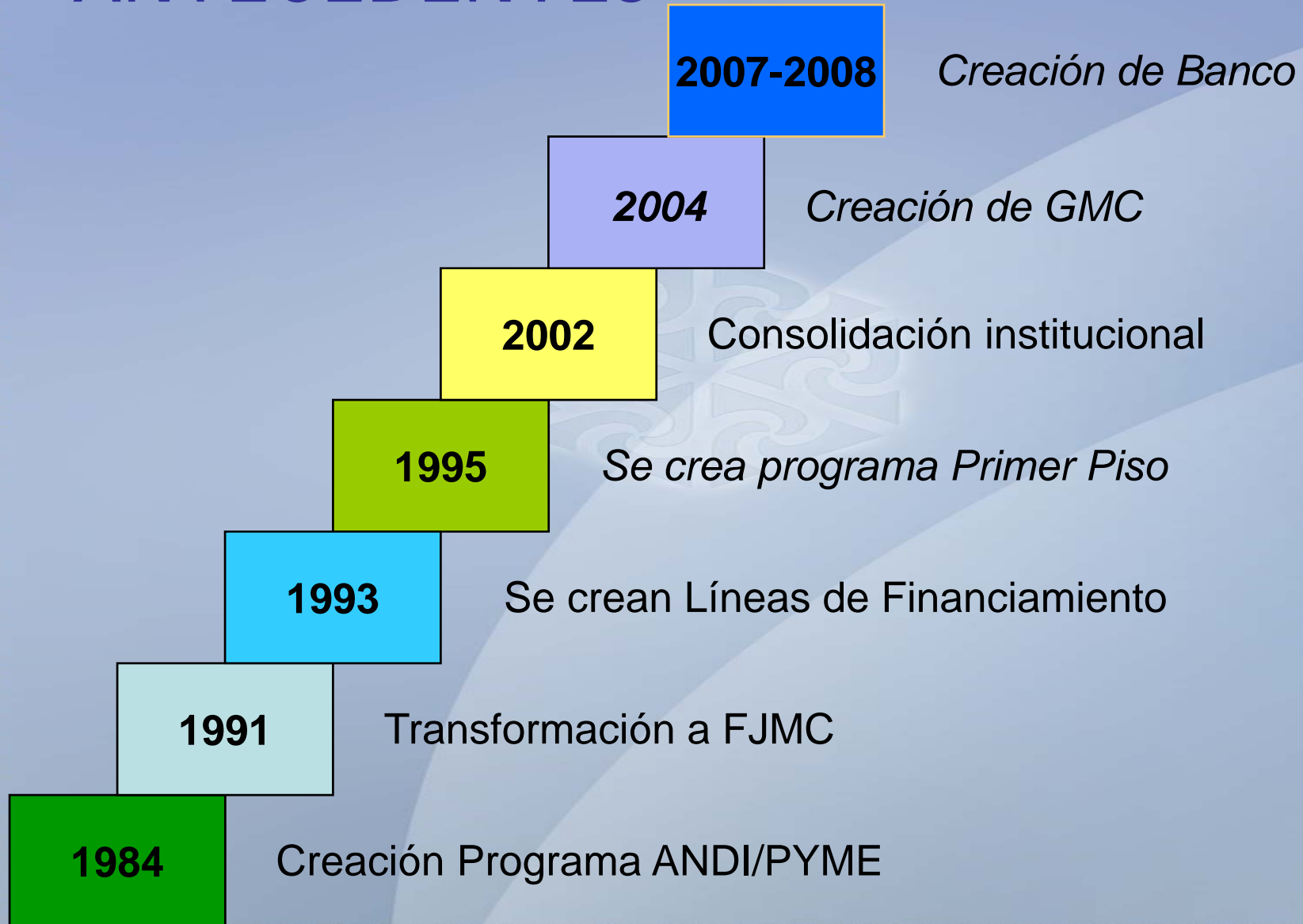


ANTECEDENTES



PRINCIPALES LOGROS

- Modelo a seguir para instituciones de primer y segundo piso.
- Consolidación de la industria microfinanciera hondureña.
- Desarrollo e implementación de metodologías de crédito y herramientas de análisis financiero y técnico.
- Por muchos años se desarrolló el papel como superintendencia del sector.

ESTRATEGIA DE TRABAJO

- Desarrollo de Capacidades en el personal.
- Trabajo basado en confianza.
- Relación de trabajo personalizada.
- Monitoreo, seguimiento, comunicación.
- Confidencialidad.

PRODUCTOS OFRECIDOS

- Microcrédito Solidario para Capital de Trabajo.
- Microcrédito Individual para Capital de Trabajo.
- Microcrédito Individual para Activo Fijo.
- Microcrédito de Vivienda.
- Consumo.
- Crédito Agrícola.

CREDITO AGRICOLA

- Cartera \$1.5 millones.
- Clientes 297
 - Mujeres 20%
- Préstamo Promedio \$4,800

Principales actividades atendidas:

Café

Ganadería y Ganado de Leche

Hortalizas

Arroz

IMPACTO DIRECTO E INDIRECTO

- Clientes atendidos por IMF clientes: 176,867
- 72.5% mujeres.
- 40% ubicadas en el sector rural.
- Cobertura en 18 departamentos y 250 municipios de Honduras.
- Canalizan recursos aproximadamente por L 2,409.0 millones al sector microempresarial.
- Las reservas para incobrables de las IMF clientes a Junio y Julio 2008 son de 111% en promedio
- Entre los años 2004-2006 se generaba un promedio de \$1.0 millones al año de excedentes netos; los que eran capitalizados para fortalecer patrimonio.



IMPACTO SOCIAL

- Inclusión de cientos de miles de personas a la actividad financiera (Préstamos y Ahorros).
- Reconocimiento papel de la MIPYME como generador de Ingresos y Empleo.
- Impacto e incidencia socio política.
- Instituciones con alto sentido de Responsabilidad Social.
- Mejoramiento de la Calidad de vida de muchos Hondureños.

CONVENIO CON WALMART

ANDI

**Gestor, negociador y
Responsable del
Programa**

FUNDACION COVELO

**Receptor y canalizador
De recursos financieros.
Define criterios
De Selección**

WAL MART

***Selecciona los
Productos
Agrícolas y
Pecuarios
Y compra
directamente***

EL ZAMORANO

**Brinda asistencia
Técnica y
Capacitación a los
Clientes
participantes**

BANCOVELO

**Operador y ejecutante
De los fondos**

OBJETIVOS DE ESTE CONVENIO

- Eliminación de los intermediarios o coyotes.
De esta forma, los productores podrán vender sus productos de forma directa sin compartir sus utilidades, obteniéndose al final un mejor precio de venta para los consumidores.
- Asistencia técnica y financiera para los pequeños productores de la zona del Valle de Yeguaré.
- Reactivación del agro en Honduras.



ADQUISICION DE GARANTIA CON USAID

PROPOSITO: Fortalecer la capacidad crediticia de la organización al financiar los sectores productivos del país y con ello estimular el crecimiento económico.

AGRICULTURA

**PROYECTOS
PRESTATARIOS
CALIFICADOS**



**PRODUCTOS
DE MADERA**



CAFÉ DE ESPECIALIDAD



**MANUFACTURA
LIVIANA**

FUNCIONAMIENTO DE LA GARANTIA

- ✓ El Fondo de Garantías cubre un 50% de la suma total de pérdida de capital de los prestatarios que incumplan su obligación de pago con la Fundación Covelo.
- ✓ La Vigencia del Fondo de Garantía puede variar en un plazo de 5 a 8 años.
- ✓ El costo de la Garantía se divide en dos: (i) Costo de Origen, el cual es equivalente al 1% del suma máxima asegurada por la USAID (50% de la suma total del Fondo de Garantía) y (ii) costos semestrales por utilización, el cual se calcula multiplicando el 0.25% del 50% del saldo promedio de los préstamos colocados en el Fondo de Garantía.

PROCESO DE RECLAMO

Se puede efectuar en cualquier momento, siempre que la IMF de constancia de que:

- ✓ El préstamo haya sido borrado (castigado) de las cuentas contables.
- ✓ Que esfuerzos razonables se hayan llevado a cabo por parte de COVELO en la recuperación del préstamo de acuerdo a prácticas estándares del país, y
- ✓ Para garantizar que esfuerzos razonables de cobro se han llevado a cabo, ningún reclamo debe ser remitido a la USAID antes de 90 días después que la IMF haya demandado el pago total de la deuda.

RESTRICCIONES ENCONTRADAS EN LA ARTICULACION DE SERVICIOS

- Limitaciones de riesgo y del mismo producto (monto, destino, etc.).
- Oferta de Asistencia Técnica Limitada.
- Consistencia en la entrega de servicios de Asistencia Técnica.
- Flexibilidad del RH en aplicación del seguimiento.
- No en todos los casos se complementa el ciclo de la cadena productiva.

FACTORES CLAVES PARA LA ARTICULACION EXITOSA

- Desarrollo de alianzas que promuevan el cumplimiento del ciclo de la cadena productiva.
- Promover, apoyar y desarrollar productos que incentiven el buen uso de los recursos.
- Capacidad y especialización de los actores dentro del proceso (financieros, técnicos y productivos).

APOYO A REDMICROH EN GESTIONES DE ENFOQUE DE GENERO

- Se creó la Comisión Nacional de Género con el propósito de evaluar su enfoque en las IMF que atienden el sector.
- Realización de Diagnóstico de enfoque de género en las IMF socias.
- Participación en eventos nacionales, regionales e internacionales que promueven el desarrollo de productos con enfoque de Género.

PRINCIPALES RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO

- Existe disposición de parte de las organizaciones para incorporar en su quehacer la perspectiva de equidad de género como estrategia de negocio.
- El 86% de las IMF no correlacionan la problemática social que vive la mujer con: baja rentabilidad en sus negocios e incumplimiento en el pago de sus créditos.
- Bajo nivel de reconocimiento por parte de los mandos gerenciales y jefaturas de agencias de las IMF acerca del valor estratégico que tiene la promoción de la equidad de género y del empoderamiento a las mujeres.

Gracias por su atención!!!



Lic. María Elena Carías
Subgerente Asistencia Técnica
mcarias@fcovelo.org.hn