



PRODUCIENDO MAS....CONSERVAREMOS LA PAZ
SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y GANADERIA

GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE HONDURAS

FINANCIAMIENTO RURAL Y CRÉDITO INFORMAL PARA EL SECTOR AGROPECUARIO EN HONDURAS

Preparado para la:
SECRETARIA DE AGRICULTURA Y GANADERIA
En el marco de la Mesa Agrícola Hondureña en el proceso de definición de la Política
Agrícola de Reducción de la Pobreza en el medio rural de Honduras
Julio Ricardo Hernández



Proyecto de Políticas Económicas y Productividad



Agencia para el Desarrollo Internacional de los
Estados Unidos de América

Tegucigalpa, Febrero 2003

CONTENIDO

	<u>Página</u>
Resumen Ejecutivo	i
SECCIÓN I: Introducción	I-1
SECCIÓN II: Modernización de la agricultura y crisis en el financiamiento rural	II-1
A. Sólo el 5% de los agricultores sigue accediendo al crédito...	II-1
B. Más crédito o más transferencias...?	II-1
C. Señales de demanda específica de crédito	II-2
SECCIÓN III: El Problema del endeudamiento agropecuario	III-1
A. Algunos síntomas del problema	III-1
B. Líneas generales para abordar una solución al problema	III-2
SECCIÓN IV: Refinanciamiento y articulación de una oferta sostenible de servicios financieros rurales	IV-1
A. Posibilidades de expansión del crédito rural desde la banca	IV-1
B. Cooperativas y OPDFs	IV-2
B1. Las cooperativas de ahorro y crédito	IV-2
B2. Las OPDFs	IV-3
C. Instituciones informales y el SIFAR	IV-4
C1. La Cajas Rurales	IV-5
C2. Sostenibilidad y movilización de ahorros	IV-5
C3. Un sistema financiero alternativo?	IV-6
D. Prestamistas informales y comerciantes que ofrecen crédito asociado al acopio de cosechas o de ganado	IV-7
D2. Y su articulación a las instituciones financieras locales....	IV-7
SECCIÓN V: Ajustes en el marco legal que contribuyan a asegurar las transacciones crediticias	V-1
A. Ajustes a la reglamentación de las leyes de prenda agraria e industrial	V-1
B. Ajustes a la reglamentación de los certificados emitidos por Almacenes de Depósito	V-1
C. Diseño, validación y puesta en marcha de un esquema de seguros para las carteras agrícolas	V-2
SECCIÓN VI: Conclusiones y recomendaciones	VI-1
A. Con relación a los bancos e instituciones formales	VI-1
B. Con relación a las cooperativas de ahorro y crédito, y las OPDFs	VI-1
C. Las OPDFs y su percepción del riesgo agropecuario	VI-2
D. Las Cajas Rurales	VI-2
E. Ajustes en el marco legal que contribuyan a asegurar las transacciones crediticias	VI-3
SECCIÓN VII: Documentación de referencia	VII-1
ANEXO 1: Términos de Referencia para la consultoría sobre el “Sistema de Crédito Informal Rural para el Sector Silvoagropecuario en Honduras”	A1-1
A. Antecedentes	A1-1
B. Objetivos de la consultoría	A1-2

C.	Metodología	A1-2
D.	Productos esperados de la consultoría	A1-3
E.	Período de duración de la consultoría	A1-4
F.	Aspectos contractuales	A1-4
G.	El sistema de crédito informal rural para el sector silvoagropecuario en Honduras	A1-4
ANEXO 2: Lista de personas entrevistadas durante la elaboración del presente informe		A2-1
ANEXO 3		A3-1
ANEXO 4		
ANEXO 5: Lagos, J.J. y L. Rosa Bautista: Asociación Hondureña de Instituciones Microfinancieras “Red Covelo”, febrero 2003		A5-1
ANEXO 6: Los “prestamistas tiburones” de Namibia		A6-1
Siglas		i

Resumen Ejecutivo

1. Para el desarrollo de una oferta estable y duradera de servicios financieros rurales en Honduras, es necesario que el Gobierno, a través de los mecanismos de concertación establecidos, convoque a los principales oferentes de esos servicios a participar en un nuevo esfuerzo por redimensionar el alcance de los mismos, plenamente sustentados con criterios de mercado.
2. No parece posible que la reactivación del financiamiento rural surja solamente de un nuevo gran banco estatal de fomento, o de leyes que pretendan hacer actuar a los bancos comerciales como banca de desarrollo, o del impulso a una corporación de Cajas Rurales con el mismo objetivo. El desarrollo de los mercados financieros rurales parece requerir del concurso de todos los actores existentes que en mayor o menor medida han alcanzado cierta institucionalidad necesaria para la reanimación de estos mercados.
3. En este informe se destaca la importancia de cuatro tipos de esos actores, cada uno con importantes señales de vitalidad en los diversos segmentos del mercado: a) los bancos, b) las cooperativas de ahorro y crédito y OPDFs, c) Las Cajas Rurales y Bancos Comunales, y d) comerciantes rurales que ofrecen crédito asociado al acopio de productos agropecuarios.
4. No parece necesario crear nuevos actores, o nuevos oferentes de servicios financieros rurales. Lo que sí parece indispensable es impulsar la rearticulación de los actores ya existentes, con mucho realismo y sentido común, con visión de un sistema financieramente sostenible y con miras a desarrollar institucionalidad de largo plazo. Las transferencias del Gobierno no pueden ser la base continuada de las soluciones de financiamiento.
5. Particularmente en el caso de Cajas y Bancos Comunales, estos actores son parte de la solución para superar las actuales insuficiencias del financiamiento rural, solamente en tanto se rearticulen al resto del sistema, no en tanto se aíslen. De hecho, ellos ya han demostrado que pueden actuar como minoristas del servicio que en sus regiones y municipios ofrecen los bancos comerciales, cooperativas y OPDFs. No parece recomendable pensar en ellos como un sistema alternativo, paralelo al resto del sistema financiero nacional.
6. Gran parte de la solución a estas insuficiencias del financiamiento rural sigue estando en los bancos comerciales, pero éstos difícilmente expandirán sus servicios al área rural sin antes resolver el problema global del endeudamiento agropecuario. Aún si regresaran a ampliar sus servicios al campo, no necesariamente incrementarán su oferta de crédito agropecuario, pero sí al comercio, servicios y otros negocios rurales generadores de empleo e ingresos.
7. Algo similar es posible de observar en el crecimiento de los servicios de las OPDFs: lo han hecho con sentido de negocios, por lo cual han mostrado cierta aversión al riesgo agropecuario, concentrándose en microempresas urbanas, pero estas plazas del mercado muy pronto se saturaron, lo que obligó a las OPDFs a buscar mercados rurales como condición de sobrevivencia, identificando negocios no necesariamente dedicados a la producción agropecuaria.

8. Las cooperativas de ahorro y crédito son un poderoso actor del actual sistema de financiamiento rural, pero por su historia y algunas debilidades organizativas muchas de ellas todavía actúan como instituciones deudor-dominadas, por lo que deberán ajustar sus estructuras, gobierno y estrategias para darse un nuevo impulso y expandir sus servicios hacia nuevas oportunidades de negocio en áreas rurales
9. Se recomienda tomar muy en cuenta el rol que juegan pequeños comerciantes, acopiadores o prestamistas informales en la prestación de servicios financieros rurales. Los bancos, cooperativas y OPDFs, con la tecnología crediticia adecuada, podrían hacer de ellos una especie de agentes minoristas de sus créditos, hasta donde la calificación de su riesgo lo permita, y ganar en profundidad una veta para la expansión de sus servicios.
10. Se recomienda revisar muy seriamente la persistencia de créditos dirigidos por rubro o actividad al sector agropecuario. Los fondos de los proyectos de desarrollo rural, así como otros fondos especiales del Gobierno deben reorientarse para que sean intermediados por las instituciones del sistema financiero con criterios de mercado. Estas instituciones, al orientar sus servicios con sentido de negocios, contribuirán a dinamizar el comercio, los servicios, así como a la microempresas rural, y con ello a la generación de empleo e ingresos, que es al final de cuentas lo que procuran las políticas de desarrollo rural y la estrategia de reducción de la pobreza.
11. Finalmente se recomienda emprender de inmediato los estudios para efectuar ajustes en el marco reglamentario e institucional que contribuya a asegurar las transacciones crediticias mediante leves reformas a la reglamentación de la Ley de Prenda Agraria e Industrial, así como a la reglamentación vigente en el Código Mercantil o de Comercio para permitir la libre negociación de los certificados emitidos por Almacenes de Depósito.
12. Se recomienda solicitar con carácter de urgencia al Banco Mundial, asistencia técnica para el diseño, validación y puesta en marcha de un esquema de seguros para las carteras agrícolas

SECCIÓN I: Introducción

La posibilidad de desarrollar la oferta de financiamiento rural en Honduras incluye necesariamente su vinculación a fuentes que le aseguren financiamiento sostenido, en términos comerciales. La banca y otras fuentes de financiamiento comercial, sin embargo, muy difícilmente expandirán su oferta crediticia directa en áreas rurales, ni se acercarán a instituciones financieras locales en estas áreas sin antes resolver el actual endeudamiento agrícola.

La oferta de financiamiento a la agricultura campesina y a comunidades rurales incluye a diversas organizaciones e instituciones proveedoras de este servicio que no podrán desarrollarse asumiendo que contarán con donaciones de la cooperación internacional o transferencias del Gobierno, en forma duradera. En este sentido, no es realista esperar que se constituyan como un sistema paralelo a la banca y otras instituciones supervisadas por la CNBS.

Aunque el problema de la deuda de grandes y medianos productores agropecuarios con la banca no es tema central del presente informe, su solución es también precondition para cualquier propuesta de desarrollo del financiamiento para pequeños productores y comunidades rurales, con bases sólidas y perspectivas de largo plazo, así como de la infraestructura institucional que lo haga posible.

Este informe pretende dar cuenta de la situación actual del financiamiento rural en Honduras, particularmente del crédito proveniente de instituciones no-formales, y de sus posibilidades de rearticular una oferta de servicios financieros rurales estable y duradera¹. El énfasis de las averiguaciones se centró en las Cooperativas de Ahorro y Crédito, las OPDFs, el sistema de Cajas Rurales y Bancos Comunales denominado SIFAR, y el crédito informal ofrecido por pequeños comerciantes rurales.

El alcance del trabajo es proveer las líneas globales de una propuesta acerca de cómo promover esa rearticulación y expansión de la oferta de servicios financieros rurales. Este informe es una contribución que se suma a otras iniciativas que ha presentado el Grupo de Apoyo Técnico de la Mesa Agrícola, para desarrollar una política sectorial de financiamiento rural.

Las dos primeras secciones tienen carácter introductorio, para ubicar el problema histórico de falta de acceso al crédito por parte de los agricultores hondureños, y para reconocer la crisis que se siente en todo el sector agropecuario a raíz del endeudamiento de sus gremios de productores con el sistema financiero nacional. La parálisis que se deriva de ello hace sentir sus efectos en toda la economía nacional.

La tercera sección es una revisión de los principales actores que integran la oferta de servicios financieros rurales, tal como actualmente opera en Honduras: quién es quién, sus tamaños, características y —lo más importante— un estimado de sus posibilidades para expandir su oferta rural.

La cuarta sección es una propuesta de ajustes en el marco legal que contribuyan a asegurar las transacciones crediticias, así como una propuesta para el desarrollo de un esquema de seguros

¹ Véase anexo 1, Términos de Referencia para la consultoría sobre el Sistema de Crédito Informal Rural para el sector Silvoagropecuario en Honduras. UPEG/SAG, Tegucigalpa, enero 2003.

agrícolas que atenúe la percepción de riesgo por parte de las instituciones financieras. Finalmente, la quinta sección es un resumen de las conclusiones y recomendaciones que se fueron adelantando a lo largo del texto.

Febrero 21 de 2003

SECCIÓN II: Modernización de la agricultura y crisis en el financiamiento rural

Con la Ley de Modernización y Desarrollo del Sector Agrícola (Decreto 201-93) cesaron las líneas de redescuento que el Banco Central de Honduras mantenía hacia la banca comercial, a tasas subsidiadas, para el financiamiento del crédito agrícola y rural. Se liberalizó el comercio agropecuario, así como el mercado de servicios de apoyo a la producción. Se crearon las Cajas Rurales con el Artículo 43 de esta Ley, con lo que se abriría una vía de acceso masivo al crédito rural.

Estas medidas, a pesar de que apuntaban en la dirección correcta no fueron suficientes para contrarrestar la caída en la viabilidad de la agricultura hondureña en la medida en la apertura comercial la exponía a una mayor competencia. La productividad relativa a costos decaía a ritmos no compensados por una mejor legislación financiera. El Mitch fue como un golpe de gracia, y no causa principal de la pérdida de competitividad.

Casi diez años después de decretada la Ley de Modernización, el financiamiento al sector rural se había reducido del 22 al 9% relativo al total de créditos otorgados por el sistema financiero nacional. Gran parte de los gremios de productores y exportadores agropecuarios cayeron en insolvencia, y hacia fines del año 2002 sus deudas vencidas con los bancos superaban los 4 mil millones de Lempiras. Algunos entrevistados estimaban que esta cifra podría duplicarse si se acumulaban intereses corrientes y moratorios al momento de preparar este informe.

A. Sólo el 5% de los agricultores sigue accediendo al crédito¹...

Después de cuarenta años de la primera Ley de Reforma Agraria, y de casi veintiocho años de la segunda Ley, han transcurrido diez años de modernización agrícola y el acceso a crédito en instituciones del sistema financiero sigue siendo un privilegio de pocos en el campo Hondureño. Sólo uno de cada veinte agricultores tiene ese privilegio. La demanda potencial de crédito es, inmensa, pero seguramente refleja más las necesidades de liquidez de los hogares pobres rurales para fines de consumo y no para invertir en producción, comercio o servicios. Sin mejores términos de intercambio, que dinamicen el ambiente comercial en que se desarrolla la agricultura hondureña mayores flujos de financiamiento rural incrementarían la inversión en muy bajos porcentajes. La mayor parte se iría en financiar necesidades básicas de consumo.

B. Más crédito o más transferencias...?

Los indicadores de necesidades básicas insatisfechas –o de pobreza y extrema pobreza-- sugieren que el desarrollo institucional de una oferta eficiente y competitiva de servicios financieros en áreas rurales debe acompañarse con programas de asistencia a las necesidades más apremiantes

¹ Mayra Falck citando a Marco Agüero, respecto a la secular escasez de crédito bancario para los agricultores hondureños, y en general para los hogares rurales (Falck, 1999)

con que se expresa la pobreza en amplios sectores del campo hondureño. Esta asistencia debe darse a manera de transferencias directas, que no se confundan con programas de crédito.

Para que el destabe del acceso al crédito tenga mejor impacto en la generación de empleo e ingresos en áreas rurales se necesita un ambiente de negocios que invite a la inversión, lo cual en el mediano y largo plazo requerirá de mejoras en la infraestructura vial, de comunicaciones, transporte y energía, así como en la modernización del mercado de tierras y del aseguramiento jurídico de las transacciones en materia agraria.

C. Señales de demanda específica de crédito

Esto no insinúa que hasta que se desarrolle la infraestructura física se desarrollará la oferta de servicios financieros. Aún en el corto plazo hay señales de aguda demanda de servicios financieros desde pequeños negocios rurales –no necesariamente de producción agropecuaria, sino de comercio agrícola y rural, servicios de apoyo a la producción y al comercio, pequeña industria rural, etc.—sobre los que recaen una fuerte proporción de la actividad económica en amplias regiones del país.

En general, estas unidades económicas familiares o pequeños negocios rurales que han demostrado mucho potencial generador de empleo e ingresos a pesar de las restricciones crediticias en que sobreviven, no sólo demandan más crédito sino más servicios financieros como el ahorro, seguros, manejo de liquidez, manejo de remesas y otros mecanismos de pago.

Esas señales que demandan servicios financieros desde pequeños negocios rurales, son visibles en la reciente expansión de instituciones de microfinanzas, que sin mayor desarrollo de tecnologías financieras, con productos genéricos un poco caros y con débil infraestructura han venido creciendo en forma sostenida.

Sólo en las dieciocho organizaciones que integran la Red Covelo, 122,417 pequeños y microempresarios obtuvieron créditos en el año 2002 por 36 millones de dólares. En los desembolsos del año 2002, el tamaño promedio de los préstamos fue de casi 350 dólares, aunque al 31 de diciembre de ese año la cartera activa estaba integrada por préstamos cuyo tamaño promedio era de US\$295 dólares.

SECCIÓN III: El problema del endeudamiento agropecuario

No hay problema señalado con más insistencia en las propuestas de las Comisiones por Rubro de la Mesa Agrícola Hondureña que el problema de la deuda con la banca y la necesidad de refinanciamiento del sector. A pesar de que el documento de propuestas de Diciembre 2002 aún no elabora suficientemente sobre alternativas de solución, los efectos acumulados de ese viejo problema bloquean casi cualquier salida a los diversos males que aquejan al sector, y afectan considerablemente al conjunto de la economía del país.

El endeudamiento agrícola afecta las posibilidades de que Honduras tome ventaja de la liberalización que ha emprendido por más de una década, y pueda compensar con crecimiento económico los costos sociales que ya ha tenido que pagar. Afecta igualmente su capacidad de aprovechar las oportunidades comerciales que le pueden representar la unión aduanera centroamericana y un eventual ALCA en el futuro próximo.

A. Algunos síntomas del problema

- ⇒ La banca comercial ha concentrado su oferta crediticia en su clientela y actividades más seguras. En los últimos diez años hasta el 2001 sus colocaciones de crédito agropecuario bajaron del 22% al 9% de todas sus colocaciones. Además de que en términos absolutos la oferta de crédito se ha concentrado y ha sufrido cierta contracción, la proporción agropecuaria de esas colocaciones se contrajo aún en más: en 2002 los desembolsos al sector fueron menos que la décima parte de lo que en promedio habían sido en cada uno de los cinco años previos (1996-2001)¹.
- ⇒ La banca privada diversificó sus colocaciones hacia otras inversiones en detrimento de la oferta crediticia. La captación de depósitos, en cambio, sigue un curso aceptable, alcanzando montos de 121.9 miles de millones de Lempiras a septiembre 2002. La liquidez en bancos se estimaba en los 7 mil millones de Lempiras².
- ⇒ El número de instituciones financieras formales se redujo a 77 instituciones públicas y privadas; 21 de ellas son bancos comerciales privados. El tendido geográfico y la cobertura de estas instituciones se redujo aún más, incluyendo a BANADESA.
- ⇒ El Gobierno ha intentado resolver el problema mediante decretos de alivio a la carga financiera de la deuda agropecuaria, así como de readecuación de las carteras en los bancos. Sólo FONAPROVI ha desembolsado y comprometido más de 1.37 miles de millones de Lempiras en alivios por readecuación y rehabilitación de deudas, alivios sobre capital y nuevos préstamos para la reactivación agropecuaria.
- ⇒ Estos decretos no han traído la solución esperada. Muchos productores que recibieron alivio a su deuda y debieron haber puesto de su parte, no lo hicieron y se exponen al retiro del alivio y consecuente incremento del saldo adeudado.

¹ Propuesta de acuerdos de corto plazo para financiamiento rural, promoción de inversiones y administración de riesgos, Grupo de Apoyo Técnico, Mesa Agrícola Hondureña, 27/01/2003.

² Veintiún bancos comerciales captaron 45 mil millones de Lempiras en cuentas de ahorro y 71.4 miles de millones en depósitos a plazo. Cuatro Asociaciones de ahorro y crédito captaron 5.5 miles de millones adicionales. (Véase Programa Centroamericano de Microfinanzas del Ministerio de Asuntos Exteriores de Finlandia, Unidad de América Latina "Evaluación de Intermediarias Financieras para el Fondo de Crédito MAFOR." Honduras, Diciembre 2002, Gustavo A. Santiago, consultor.)

- ⇒ El reiterado uso de estos mecanismos de alivio a la deuda, su poca efectividad y el hecho de que nuevamente son demandados por los deudores, sugiere que el “riesgo moral” que enfrentará cualquier solución que se intente, es ahora mayor que antes. Hay un mayor deterioro de la “cultura de pago”, y eso aleja la posibilidad de un retorno del financiamiento bancario.
- ⇒ Aún tomando en cuenta los factores externos que dificultan la viabilidad de los productos Hondureños (muy especialmente en el caso del café)³, la prolongada incapacidad de amortizar la deuda sugiere que algunos productores tendrán que salir del negocio. Los problemas que afectan su competitividad no los resolvería una nueva condonación.

B. Líneas generales para abordar una solución al problema

- ⇒ Con frecuencia algunos voceros de gremios deudores han demandado que el Gobierno asuma y reestructure sus deudas a largo plazo. Con similar frecuencia las asociaciones de acreedores han pedido lo mismo. Independiente de las razones distintas que originan estas demandas y de sus posibilidades de contribuir a una solución estable, o de solo posponerla, son señales de que el lado político del problema ya tomó primacía. La pelota está en la cancha del Gobierno.
- ⇒ El Gobierno tendrá que establecer un Fondo que compre selectivamente la deuda agropecuaria con el sistema financiero y la consigne a una entidad liquidadora, descentralizada del mismo Gobierno, que negocie nuevos plazos, abra opciones de pago con los deudores mediante la venta parcial de sus hipotecas, readecúe garantías, o proceda al final de cuentas a la ejecución judicial de los deudores.
- ⇒ El objetivo es asumir parcialmente la recuperación de lo “recuperable” sin comprometer mucho más de los recursos ya comprometidos en los decretos de alivio a la deuda y readecuación de la cartera agropecuaria, así como en fideicomisos y otros instrumentos especiales de financiamiento directo a algunos rubros ya establecidos por el Gobierno
- ⇒ Lo que francamente resulte no-recuperable deberá ser asumido por los bancos acreedores, quienes podrán ejecutar las garantías que tengan. No hay ninguna ventaja comparativa en que esto mismo lo haga el Gobierno. La intervención de éste se justifica cuando con un poco más de flexibilidad de la que se pueden permitir los bancos, se identifica una solución posible. Cuando realistamente no hay tal solución, la intervención no se justifica. Se percibiría como una simple condonación a los bancos, con efectos perversos sobre la “cultura de pago” que se pretende restaurar.
- ⇒ Al asumir parcialmente la deuda recuperable, el Gobierno lo deberá hacer como parte de una estrategia de desarrollo sectorial. Los rubros/actividades, así como los tipos de productores con mejores posibilidades de reactivación y/o de generar mayor dinamismo comercial con su reactivación deberán ser sujetos de mayor interés para encontrar una solución a su deuda.
- ⇒ Así como a los productores endeudados se les pedirá una enorme cuota de realismo para reconocer cuando la inviabilidad de sus negocios no se solucione con una prórroga o dispensa parcial o total de sus deudas, igual los bancos deberán reconocer que no toda su cartera agropecuaria podrá ser comprada a su valor facial. El Gobierno podrá asumir parcialmente la deuda recuperable, pero a un precio de descuento, según la valuación de su recuperabilidad.

³ Un extensivo análisis de las desventajas financieras y comerciales que afectan la capacidad exportadora del sector agropecuario lo ofrece el documento “Reorientación de la agricultura comercial hondureña.” BID, Econosul Consultora SRL, 2001.

- ⇒ La entidad liquidadora a quien se consigne la administración de este Fondo debe ser una institución totalmente descentralizada del Gobierno, preferentemente seleccionada mediante algún mecanismo de licitación que establezca un precedente de transparencia. Si la deuda agropecuaria una vez comprada a los bancos se queda en un Fondo estatal, la recuperación se hará mucho más costosa por los antecedentes que dejaron los decretos de alivio y por una “cultura de pago” o, más bien, de “no pago” que desestima la capacidad de cobranza de cualquier entidad del Gobierno.

SECCIÓN IV: Refinanciamiento y articulación de una oferta sostenible de servicios financieros rurales

Para concertar políticas que promuevan la expansión de la oferta de servicios financieros rurales deberá primero reconocerse la existencia de diversos oferentes con muy distintas coberturas y capacidades de intermediación, que van desde “formales” a “semi formales” o totalmente “informales”, según su funcionamiento esté debidamente reglamentado en la legislación hondureña, y su cumplimiento sea supervisado por instituciones especializadas. Podemos identificar cuatro grandes sectores que en las actuales condiciones integran la oferta de servicios financieros rurales en Honduras:

- a. El de bancos y otras instituciones que se rigen por la Ley de Instituciones del Sistema Financiero (Decreto 170-95) y son supervisadas por la CNBS
- b. El de las Cooperativas de Ahorro y Crédito y las OPDFs que se rigen por la Ley de Cooperativas y el Decreto 229-2000 y son sujetas de supervisión especial
- c. Una amplia gama de instituciones informales a quienes se les identifica como Sistema de Financiamiento Alternativo Rural, SIFAR
- d. Prestamistas informales y comerciantes que ofrecen crédito asociado al acopio de cosechas o de ganado.

A. Posibilidades de expansión del crédito rural desde la banca

El primero es el de las instituciones más conocidas, con la mayor capacidad instalada para la prestación de servicios financieros en quienes, sin embargo, se concentra el problema de la deuda agropecuaria. Una vez destrabado el problema principal, estas instituciones podrían explotar sus posibilidades de expandir sus servicios a la pequeña y microempresa --primeramente urbana, pero gradualmente hacia pequeños negocios rurales no-agropecuarios. De esto han dado señales instituciones como BAMER, Casapropia, BANHCAFÉ, FINSOL, BANPAÍS y el Banco de los Trabajadores.

La cartera de microcréditos de BANHCAFÉ a Diciembre 2002 era de 20 millones de Lempiras, financiada con recursos propios del Banco. Esto representaba el 2% de su cartera total. El préstamo promedio en microcréditos era de 7,500 Lempiras. Si bien la mitad del saldo en esta cartera se concentra en sucursales de San Pedro, Tegucigalpa, Puerto Cortés y Santa Bárbara, donde el préstamo promedio es de casi 20 mil Lempiras, también es de notar que el 65% de los clientes de esta cartera está en Campamento, La Unión, Salamá y San Francisco de la Paz, con préstamos promedio de 2 mil Lempiras¹.

A pesar de la contracción de su oferta crediticia en favor de otro tipo de inversiones, la banca privada todavía tiene algunas razones para no descartar la posibilidad de hacer negocios con la pequeña y microempresa. Como en todo negocio, la tendencia que en esto han mostrado es la de

¹ Anexo 4, BANHCAFÉ S.A., cuadro 1: Saldos En cuentas de depósito y en cartera por zona y por agencia. Cuadro 2: Situación de cartera, Departamento de Microfinanzas, Diciembre 2002.

avanzar de lo menos riesgoso, a lo más riesgoso. Por ello los bancos que han iniciado operaciones de microfinanzas lo han hecho en las principales plazas del mercado urbano, pero pronto han tenido que avanzar hacia ciudades intermedias y pueblos pequeños, donde su clientela es cada vez más rural. Algunas de esas razones de los bancos son:

- a. Las cuentas corporativas y todos aquellos clientes triple-A constituyen un universo limitado, que tendrá cada vez más posibilidades de financiarse sin la intermediación de bancos, y a precios de “primer mundo”.
- b. Aquellos bancos que aún tienen un tendido amplio de agencias y sucursales en el interior del país deben abatir costos, agotando las posibilidades de negocios en los mercados locales donde se ubican sus oficinas. Deben aprovechar mejor su capacidad instalada y la mayor demanda que pueden encontrar para sus servicios seguramente provendrá de pequeños negocios rurales.
- c. El crédito a la microempresa, así como el crédito de consumo y de vivienda, parecen ser nuevas alternativas que compensan con mejores ingresos el rendimiento decreciente que vienen mostrando otros tipos de crédito.

B. Cooperativas y OPDFs

El segundo gran sector de instituciones oferentes de servicios financieros en áreas rurales de Honduras es el que actualmente integran las cooperativas de ahorro y crédito y las organizaciones privadas de desarrollo dedicadas al financiamiento de la pequeña y microempresa. Su vinculación – especialmente en sus años iniciales-- a agencias de cooperación internacional, así como su orientación al desarrollo y su apoyo a las iniciativas empresariales de los pobres son algunos elementos que nos permiten agrupar a ambos tipos de instituciones en un mismo sector. Sin embargo, por su historia, su estructura y funcionamiento son instituciones muy diferentes entre sí.

B1. Las cooperativas de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito constituyen un segmento bien establecido en el mercado financiero nacional, algunas de ellas con fuerte participación desde los años 1960s en la oferta de crédito para el pequeño comercio y servicios, créditos personales y de vivienda, especialmente entre empleados de instituciones públicas y privadas.

Sesenta y una cooperativas de las aproximadamente cien federadas en FACACH manejan activos por unos 3.5 miles de millones de Lempiras (205 millones de dólares); de los cuales su cartera neta representa 2.46 miles de millones (147 millones de dólares). Para ello captan ahorros por unos 910.6 millones de Lempiras. Estas organizaciones prestan servicios de ahorro y crédito a más de 400 mil usuarios y tienen un capital –propio y de sus asociados—de 2.3 miles de millones (135 millones de dólares)².

La presencia de las cooperativas de ahorro y crédito es más fuerte en algunas regiones del país que en otras, pero a excepción de unas diez que han logrado consolidarse como instituciones financieras de reconocida solvencia, la mayoría de ellas no muestran señales de estar creciendo con la solidez necesaria, por los tradicionales males que afectan el manejo de las carteras de crédito en muchas de este tipo de instituciones.

² Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras, Balance General Consolidado al 30/06/2002, en Lempiras corrientes.

Esos males tienen que ver con el frecuente afán de proteger a sus socios como usuarios del crédito más que como ahorristas (Falck, 1999). La comunidad donante y los bancos internacionales de desarrollo han contribuido a estos males al financiar las carteras de crédito en condiciones que desestimulan la captación de ahorros e inducen a las cooperativas a actuar como canales de crédito de fomento o de crédito para el desarrollo, sin asegurar antes su consolidación como instituciones financieras (Adams, Dale 1982; Cuevas, Carlos y Douglas Graham, 1984). Esto ha marcado una orientación deudor-dominada en muchas de estas organizaciones, que por su cobertura y alcance constituyen un poderoso actor en el mercado financiero de Honduras, pero que deben ajustar sus estructuras, gobierno y estrategias para darse un nuevo impulso y expandir sus servicios hacia nuevas oportunidades de negocio en áreas rurales.

B2. Las OPDFs

Estas organizaciones son de mucho más reciente surgimiento que las cooperativas, pero ya representan un segmento importante de la oferta de servicios financieros, particularmente de crédito³. Solamente entre las 18 organizaciones que se agrupan en la Red Covelo –probablemente las que muestran señales más claras de establecerse en los mercados como instituciones duraderas— se atienden a más de 120 mil prestatarios, con una cartera activa de 36 millones de dólares. Estas organizaciones tienen patrimonio del orden de los 25.7 millones de dólares y manejan activos de casi 46.4 millones de dólares⁴.

Si tomamos a otras ONGs que desarrollan diversos programas de microcrédito, no incluidas en la Red Covelo, la clientela activa de este tipo de organizaciones podría llegar a los 150 mil usuarios, con un saldo en cartera de aproximadamente 40 millones de dólares⁵.

A pesar de estar en el mercado solamente por los últimos 10 años, a este segmento de la oferta de servicios financieros a la pequeña y microempresa ya se les pueden identificar comportamientos que sugieren tendencias de mediano plazo:

- a. **Réplica de metodologías y adaptación al mercado local.** Gran parte de las OPDFs u ONGs que ofrecen programas de microcrédito nacieron vinculadas a organizaciones internacionales de apoyo a las microfinanzas, o a ONGs internacionales de desarrollo. FINSOL fue originalmente un proyecto de ACCION Internacional, como FINCA-Honduras lo fue de FINCA Internacional, Auxilio Mundial Honduras de World Relief International, FUNED y el Proyecto HOPE de World Vision, e IDH lo fue de Opportunity International. La USAID jugó un papel decisivo en la constitución y el surgimiento de Fundación Covelo y de la Red Covelo, así como en la asistencia técnica que se brinda a las instituciones afiliadas a Katalysis.

En sus primeros años, casi todas estas instituciones replicaron metodologías crediticias de sus socios mayores, muy especialmente la de bancos comunales, que luego fueron diversificando. Adoptaron también la modalidad de Grupos Solidarios, y más recientemente la de crédito

³ El marco legal en que se desenvuelven las instituciones de microfinanzas (que tiene su principal instrumento en el decreto 229-2000) se resume en el anexo 3, tomado del trabajo que para la GTZ realiza Stefan Staschen, estudiante de la London School of Economics.

⁴ Anexo 5, Red Covelo: Impacto de los servicios de microfinanzas en el sector de las MyPE, a Junio 2002

⁵ Véase el inventario y clasificación de instituciones de microfinanzas que ofrece Katalysis Partnership Inc, en Findley, Andrea & M.M.Salgado, May 2000: Microcredit in Central America, A Market Study, resumido en el mismo Anexo 5.

individual⁶. En este movimiento se puede identificar una búsqueda para adaptarse al mercado local.

- b. **Cinco instituciones dominan el mercado.** Auxilio Mundial, FINCA, FINSOL (la única regulada, que por lo tanto pertenece al sector de la oferta bancaria), ODEF y Fundación Covelo atienden a más del 60% de la clientela que busca a este tipo de organizaciones. Fundación Covelo se ha constituido en una especie de “holding”, con una nueva institución para microfinanzas de 2º piso (Fundación Aquiles Izaguirre) y especializando a Covelo Microfinanciera en operaciones de 1er piso.

Estos movimientos sugieren que hay competencia en esta oferta de servicios, y se comienzan a percibir tendencias a la especialización, eventualmente a la fusión, e incluso a la desaparición de algunos oferentes.

- c. **Hay aversión al riesgo agropecuario.** Las OPDFs se concentran en las principales plazas de los mercados urbanos como especialistas en financiamiento a la microempresa comercial y de servicios. Esta fue una reacción temprana al masivo fracaso del crédito dirigido al agro por donantes y programas especiales de Gobierno, pero a su vez condujo a una rápida saturación de esas plazas urbanas. Las OPDFs han buscado mercados rurales como condición de sobrevivencia, e identificado negocios no necesariamente dedicados a la producción agropecuaria, pero sí en el comercio, transporte, servicios de apoyo a la producción y en la pequeña industria rural.

C. Instituciones informales y el SIFAR

El tercer sector de oferentes de servicios financieros rurales lo constituyen una amplia gama de pequeñas instituciones locales, promovidas por OPDs u ONGs internacionales o sus pares nacionales, así como por proyectos de desarrollo del Gobierno o de la comunidad donante, con el propósito de facilitar recursos crediticios a pequeños productores, microempresarios rurales, mujeres y otros grupos de autoayuda que no tienen acceso a servicios bancarios y otras formas de financiamiento comercial.

A pesar de que se identifican nueve variantes de este tipo de instituciones locales, en términos prácticos se trata de Cajas Rurales y Bancos Comunales. Se estima que ambas llegan a unas 3,000 y podrían estar prestando servicios a unas 45,000 familias rurales⁷. Los segundos provienen de una metodología crediticia con amplios antecedentes en diversas partes del mundo, difundida en Centroamérica por FINCA Internacional y otras ONGs de desarrollo. En Honduras, los bancos comunales se han promovido sin mayor rigor metodológico, dependiendo de la OPD o institución promotora y ajustándose a variantes locales. Frecuentemente difieren los bancos de un Proyecto a otro⁸.

⁶ Esta diversificación y búsqueda de metodologías generó una discusión que se recoge en la memoria del Simposio “Las Microfinanzas, una alternativa para impulsar el desarrollo nacional” Fundación Covelo, Tegucigalpa, Junio 2000.

⁷ Se cita un estudio de la Escuela Agrícola Panamericana, junio del 2000, en la Propuesta de acuerdos de corto plazo para financiamiento rural, promoción de inversiones y administración de riesgos, GAT, Mesa Agrícola Hondureña, 2003.

⁸ Un detallado análisis de las diferencias y similitudes entre Cajas y Bancos se puede leer en el Documento de Proyecto “Inventario, sistematización y tipificación de Cajas Rurales: el caso de Honduras” Mayra Falck, Escuela Agrícola Panamericana, s/f

C1. La Cajas Rurales

Las Cajas fueron concebidas como parte de un sistema integrado de instituciones para el financiamiento rural, en el marco de la Ley de Modernización y Desarrollo del Sector Agropecuario (Ley Especial de Cajas de Ahorro y Crédito Rural, Decreto 201-93). Esta Ley de Cajas, sin embargo, no sólo no se ha reglamentado sino que no se elaboró a detalle el diseño de los mecanismos operativos que le darían sentido, tales como la Caja Central, o Corporación Financiera Campesina, así como la Comisión Reguladora, que otorgaría las licencias y supervisaría a las Cajas Regionales y Cajas Comunes (Falck, 1999).

Por el momento político en que se promulgó este Decreto 201-93, y por la poca elaboración posterior que se daría a su mandato, la Ley de Cajas quedó como una concesión a las organizaciones campesinas para la puesta en marcha de la Ley de Modernización y Desarrollo. En base a esa Ley de Cajas surgieron una gama de iniciativas para el financiamiento rural a nivel local promovidas por OPDs y proyectos de la cooperación internacional que se incrementarían notablemente después del Mitch.

C2. Sostenibilidad y movilización de ahorros

Las Cajas Rurales fueron concebidas como un sistema autosostenible de servicios financieros para clientes que por ser muy pequeños no resultaban atractivos para los bancos. La clave para esa sostenibilidad estaría en su capacidad de movilizar ahorros locales. Esta concepción inicial de las Cajas se diluyó cuando éstas fueron adoptadas por la cooperación internacional y programas especiales de Gobierno y su financiamiento provino más bien de donaciones y préstamos concesionales.

En la Estrategia de Financiamiento Rural propuesta por el PRONADERS en diciembre 2002 se enuncia nuevamente la idea de promover el ahorro rural como base de la sostenibilidad de todo el sistema de Cajas y se deja a los proyectos de desarrollo rural el mandato de fortalecer unidades financieras aptas para captar ahorros. Sin embargo, este enunciado no se traduce en propuesta de acciones para el FONADERS, ni para la estrategia de salida de los proyectos. No hay incentivos ni condiciones que propicien el ahorro en la metodología para elegir Intermediarias Financieras (cooperativas y OPDs que canalizarán recursos de los proyectos)⁹.

Tampoco hay referencia al desarrollo de capacidades locales para la movilización de ahorros en comunidades rurales en la Estrategia de Capitalización del PRONADEL y de sus “estructuras de gestión local”, ni en la Estrategia de Capitalización de PROSOC ni de PRODERCO y sus 238 Cajas Rurales.

Independiente de que los proyectos y las OPDs que promueven Cajas y Bancos no han renunciado desarrollarlas como un sistema sostenible, las acciones han venido contradiciendo al concepto. La manera de hacerlo sostenible es desarrollando en él capacidades de movilizar ahorros locales y/o asegurando su viabilidad financiera al grado de hacer de las Cajas sujetos de crédito de la banca comercial, cooperativas y de otras instituciones del sistema financiero.

⁹ Véase el documento “Estrategia diferenciada de financiamiento para el desarrollo rural”, PRONADERS. diciembre 2002

La oferta de crédito dirigido desde los proyectos de desarrollo, a través de OPDs u otras intermediarias, en condiciones concesionales, resulta contradictorio con la búsqueda de sostenibilidad de las Cajas y Bancos. No sólo porque los desincentiva a movilizar ahorros, sino porque los aísla del mercado financiero y no contribuye a entrenarlos para competir por financiamiento comercial.

C3. Un sistema financiero alternativo?

Hay frecuentes menciones en las conclusiones de las Mesas por Rubro de que las cajas rurales y bancos comunales pueden constituirse en un sistema financiero alternativo, en el sentido de paralelo y diferente al de la banca comercial y otras instituciones financieras del país¹⁰. Para ello se solicita que el Gobierno les inyecte fondos y los reconstituya a manera de una banca de fomento alternativa.

Una rápida revisión del estado actual de cajas y bancos permite confirmar que estas organizaciones son parte de la solución para superar las insuficiencias del sistema de financiamiento rural, solamente en tanto se rearticulen al resto del sistema, no en tanto se aíslen.

No es posible asumir que este tipo de organizaciones para el financiamiento rural local pueda sostenerse como un oferente duradero en base al crédito dirigido y subsidiado que les llega desde los proyectos de la cooperación internacional, o del Gobierno. Para sobrevivir, estas organizaciones tendrán que competir por financiamiento comercial y ganarse la confianza de sus mismos asociados para movilizar sus ahorros.

Cajas rurales y bancos comunales pueden jugar (y de hecho lo vienen haciendo durante los últimos cinco años) un papel de minoristas del servicio que en sus regiones y municipios ofrecen los bancos comerciales, cooperativas y OPDFs. Estas relaciones cada vez más se desarrollarán en términos comerciales.

No es posible justificar la persistencia de créditos dirigidos por rubro o actividad al sector agropecuario. Los fondos de los proyectos de desarrollo rural, así como otros fondos especiales del Gobierno deben reorientarse para que sean intermediados por las instituciones del sistema financiero (incluyendo cajas y bancos comunales a nivel local) con criterios de mercado. Para que esos fondos roten y se mantengan y lleguen al mayor número de usuarios año tras año, es indispensable que las instituciones se sostengan como oferentes estables de servicios financieros.

Estas instituciones financieras, al orientar su oferta de servicios con criterios de mercado administrarán sus riesgos buscando oportunidades de negocio en las áreas rurales. Esto no necesariamente los llevará a ofrecer más crédito agrícola, pero si contribuyen a dinamizar el comercio de productos e insumos agropecuarios, el transporte y otros servicios de apoyo a la producción, la pequeña industria rural, las artesanías y otro tipo de microempresas, estarán contribuyendo a la generación de empleo e ingresos rurales, que es al final de cuentas lo que procuran las políticas de desarrollo rural y la estrategia de reducción de la pobreza. Esos destinos no parecen ser contrarios a los objetivos con que se constituyeron la gran mayoría de los fondos procedentes de la cooperación internacional, así como los fondos especiales del Gobierno.

¹⁰ Véase el documento "Borrador del Programa Nacional de Desarrollo Agrícola y propuesta de la Comisiones de Cadena por Rubros", Mesa Agrícola Hondureña, SAG, Tegucigalpa, diciembre 2002.

D. Prestamistas informales y comerciantes que ofrecen crédito asociado al acopio de cosechas o de ganado

Finalmente, destaca entre la oferta de servicios financieros rurales el papel que tradicionalmente han jugado los comerciantes que acopian cosechas, ganado y derivados de la producción animal.

El crédito que estos comerciantes ofrecen a productores y pequeños empresarios rurales asume diversas formas, como las compras de futuro, los adelantos en especie o el crédito en insumos, y se acerca a otras formas de financiamiento asociadas al alquiler de tierras y al crédito de prestamistas informales.

La contracción del crédito bancario producto de las crisis agrícolas de los últimos años ha puesto más en evidencia la importancia de estas viejas formas de financiamiento en el campo, y ha hecho surgir a un personaje casi mítico (alabado por algunos y vilipendiado por otros) que es el “coyote salvadoreño”.

D1. El “coyote salvadoreño”

Estas formas “informales” de crédito comercial son casi imposibles de cuantificar o de estimar mediante registros escritos¹¹, y tienen cierta correlación con otro tipo de crédito comercial menos “informal” como el de la agroindustria para con sus proveedores.

Para estos últimos la Mesa Agrícola prepara una propuesta que permitiría fortalecer el crédito formal a trillos, beneficios, ingenios, mataderos y empacadoras de productos cárnicos, plantas procesadoras y mezcladoras de alimento animal, pasteurizadoras e industria de derivados lácteos, así como a casas exportadoras y a distribuidoras de insumos, para que éstas a su vez habiliten a sus proveedores, suplidores o clientes. Muchos de estos clientes son productores directos, o pequeños acopiadores de productos agrícolas que tradicionalmente enfrentan barreras estructurales que impiden su acceso al crédito bancario o de otras instituciones formales.

Esas barreras los obligan a pagar un precio más caro por su financiamiento, pero les permite mantenerse en el negocio.

D2. Y su articulación a las instituciones financieras locales....

Algo similar sucede con el crédito comercial más “informal”, que podría tener al “coyote salvadoreño”, u otros personajes similares, como piezas claves de un nuevo sistema de financiamiento rural que tome en cuenta las ventajas de estos comerciantes para disminuir el riesgo que un banco comercial, cooperativa u OPDF podría asumir al financiarlo, para que éste a su vez habilite a sus proveedores o clientes rurales.

¹¹ Hay una vasta bibliografía sobre comerciantes prestamistas en mercados financieros rurales imperfectos, poco profundos, segmentados e ineficientes como los centroamericanos. Rodrigo Chávez y Susana Sánchez (Banco Mundial 1997) presentan un panorama de esos mercados para el caso mexicano, aunque sus recomendaciones van orientadas a profundizar los servicios del sector formal. Se anexa una lectura ligera y muy sugestiva acerca de un tipo similar de prestamistas en Namibia, en una descripción de Dale Adams, que bien podría referirse a comerciantes y “usureros” en áreas rurales de Honduras (Anexo 6: Los “prestamistas tiburones” de Namibia, Sept. 1999.)

Estos pequeños comerciantes, acopiadores o prestamistas informales, al tener una camioneta, alguna propiedad inmueble, una cuenta en el banco, una tarjeta de crédito o una cuenta de celular, pueden ofrecer elementos para calificarlos como eventual sujeto de crédito. Un banco o institución de microfinanzas, con la tecnología crediticia adecuada, puede explorar las posibilidades de hacer de él un minorista de sus créditos hasta donde la calificación de su riesgo lo permita, y ganar en profundidad una veta para la expansión de sus servicios.

Si la tecnología para manejar el riesgo que representa esta oportunidad de negocios con pequeños comerciantes rurales se valida con éxito, su réplica puede abrir enormes posibilidades para la expansión del sistema de financiamiento en que se podrían articular todos los oferentes que hemos reseñado en este informe: bancos y financieras, cooperativas, OPDFs, cajas rurales y bancos comunales que podrían tener un broker o agente móvil en ese pequeño comerciante rural.

SECCIÓN V: Ajustes en el marco legal que contribuyan a asegurar las transacciones crediticias

En las discusiones de las Comisiones por Rubro de la Mesa Agrícola, frecuentemente se trajo a debate el tema de los seguros agrícolas y el de los fondos de garantía. El problema a que estos temas se refieren es el de la percepción de riesgo que las instituciones financieras tienen respecto al crédito agrícola y rural. ¿Qué instrumentos es posible desarrollar a corto plazo para atenuar esa percepción? En la medida en que las instituciones financieras perciban que los riesgos de su cartera agrícola y rural los pueden transferir o compensar, o pueden compartirlos o reasegurarlos, en esa medida podrían incrementar su oferta crediticia.

Nos referiremos a tres instrumentos muy puntuales que pueden contribuir a mejorar el ambiente en que actualmente se ha retraído la oferta crediticia y que según los entrevistados serían de elaboración relativamente fácil: ajustes a la reglamentación de las leyes de prenda agraria e industrial, así como a la ley que regula los bonos de prenda como títulos negociables y diseño y puesta en marcha de seguros de lluvia y de precios agrícolas.

A. Ajustes a la reglamentación de las leyes de prenda agraria e industrial

Se trata de elaborar una propuesta que amplíe la gama de activos posibles de comprometer como prenda agraria e industrial (ganado, cosechas, inventarios, vehículos, maquinaria agrícola, así como contratos de venta de cosechas y ganado, promesas de compra, cuentas por cobrar, promesas de pago).

Dentro de los activos prendables deben caber las carteras de ventas al crédito en manos de suplidores de insumos (especialmente cuando hay maquinaria o equipo prendado en garantía, o cuando el insumo dado al crédito se respalda con promesas de venta de cosechas) para que estas carteras puedan a su vez constituirse como prenda segura para que los suplidores amplíen su crédito y a la vez expandan su oferta.

Aún cuando el aseguramiento de la prenda constituida por bienes muebles es legal, la dificultad de establecer prioridad entre acreedores, así como sus actuales costos de transacción, la hacen riesgosa y cara. Si se reglamentara el aseguramiento de las transacciones a lo largo de la cadena comercial que vincula a los mercados rurales, de manera que la prenda agraria e industrial que respalda a esas transacciones sea objeto de ejecución expedita, muy claramente definida en caso de que lo amerite, se podría mejorar notablemente la eficiencia de esas operaciones comerciales, y con ello mejorar sustancialmente el flujo de crédito que las propicie.

B. Ajustes a la reglamentación de los certificados emitidos por Almacenes de Depósito

También se puede ampliar la oferta crediticia a través de instituciones auxiliares de crédito, como los almacenes de depósito. Para ello sería necesario ajustar la reglamentación existente, de manera que diversos almacenes privados, medianos y pequeños, puedan emitir certificados de depósito respaldados por el Gobierno, bajo supervisión de la CNBS. El sentido de estos certificados está en poder ser negociables con la banca u otros establecimientos comerciales, de manera que puedan

servir como garantía colateral para refinanciar las deudas de los dueños de granos en depósito. La adecuada reglamentación del respaldo gubernamental a estos certificados podría permitir una amplia circulación de los mismos, a manera de “bonos de prenda”, y contribuir a la expansión de la oferta de crédito de corto plazo.

C. Diseño, validación y puesta en marcha de un esquema de seguros para las carteras agrícolas

Existe muy buena disposición tanto entre gremios de agricultores, como entre los banqueros entrevistados para desarrollar un esquema de seguros que supere las limitaciones de los productos hasta hoy conocidos en el mercado nacional. Con esta disposición coincide también el hecho de que el Banco Mundial recientemente ha desarrollado proyectos pilotos en esta misma materia. El Gobierno de Honduras podría solicitar con carácter de urgencia asistencia técnica al Banco para diseñar, validar y poner en marcha este nuevo esquema de seguros agrícolas.

Este esquema incluiría un seguro de cosechas basado en índices de precipitación, que puede ser ofrecido como condición de acceso a crédito agrícola, y cuya prima sería asumida por el prestatario a un precio de descuento gracias a un subsidio parcial del Gobierno. En caso de siniestro (exceso o déficit de lluvia), la indemnización sería pagadera en primera instancia a la institución financiera que proveyó el crédito. El siniestro se mide por los índices de precipitación registrados, y no por lo que el prestatario diga que perdió.

El seguro de cosechas se puede complementar con un seguro de precios agrícolas. Este es un seguro más caro, pero podría contribuir decisivamente a reducir la aversión al riesgo agrícola por parte de las instituciones financieras. Un seguro de este tipo, basado en criterios de mercado, actuaría como una garantía de precios mínimos para productores y exportadores de productos como café o cacao, y garantías de precios máximos para consumidores e importadores de productos como soya o maíz amarillo.

Los compradores de este tipo de seguros recibirían una compensación en caso de baja en los precios de exportación, o de alza en los de importación, según sea el caso, en un período determinado. Las pólizas se comprarían al adquirir un crédito asociado al rubro a asegurarse, en la institución que emite el préstamo, y su prima también sería asumida por el prestatario, con subsidio parcial del Gobierno mientras dura la etapa piloto de implementación de este esquema.

El hecho de que las instituciones proveedoras de servicios financieros en áreas rurales sean informadas de las tendencias de los precios internacionales de los productos que mueven la economía de sus regiones, como parte de las capacidades que tendrán que desarrollar para manejar este esquema de seguros, contribuiría a una mejor cultura de previsión y pronóstico en las transacciones comerciales de esos productos. De esta manera, los seguros contribuirían a que la oferta crediticia reduzca sus temores a los negocios rurales, haciéndose más accesible a pequeños productores y microempresarios, así como a la modernización de los mercados rurales gracias a un entorno comercial más transparente.

Finalmente, este esquema de seguros podría ser complementado por un seguro de cartera, con el cual los bancos e instituciones financieras formales puedan cubrirse un buen porcentaje del riesgo de sus carteras agrícolas ante catástrofes específicas.

SECCIÓN VI: Conclusiones y recomendaciones

Resolver el problema del endeudamiento agropecuario no es suficiente pero sí condición necesaria para rearticular una nueva oferta de servicios financieros al agro y a otras actividades generadoras de empleo e ingresos rurales.

Esa rearticulación no sería más que una nueva etapa en la coordinación de diversos actores que ya existen en los actuales mercados financieros rurales: bancos y financieras, otros oferentes de crédito comercial, cooperativas, OPDFs y otros actores informales (cajas y bancos comunales, así como comerciantes y prestamistas rurales).

Es necesario organizar un nuevo consenso, con mucho realismo y sentido común, financieramente sostenible y con miras de largo plazo. Las transferencias del Gobierno no pueden ser la base continuada de las soluciones de financiamiento.

Este informe ha repasado rápidamente la situación que enfrenta la oferta de servicios financieros rurales en el actual estado de contracción y estancamiento por la deuda, concentrándose en el reconocimiento de los actores de esa rearticulación propuesta.

A. Con relación a los bancos e instituciones formales

No hay señales que nos sugieran esperar que la expansión de los servicios bancarios hacia áreas rurales será para dirigir créditos a la producción agropecuaria. Seguramente no lo será más que en forma selectiva, para plazos cortos y por montos que serán determinados según capacidad de pago que demuestren los prestatarios, independiente del destino que éstos al final de cuentas quieran darle. La orientación agropecuaria del crédito eventualmente le podría dar el surgimiento de oportunidades de negocio en el sector, producto de la reactivación comercial de algunos rubros o actividades conexas, y no por direccionamiento alguno que traiga el crédito desde la fuente.

Para aprovechar las oportunidades que representan estas nuevas alternativas de negocio financiero, los bancos requieren de cambios en la tecnología con que convencionalmente han ofrecido sus servicios. La Mesa Agrícola, como mecanismo del Gobierno de Honduras para concertar políticas de Desarrollo Rural, podría propiciar que la CNBS, AHIBA y otras instituciones financieras formales aprovechen y amplíen los programas de cooperación existentes con el BID, USAID, GTZ, COSUDE y otros donantes interesados en promover la modernización de los mercados financieros en los países receptores de su ayuda, con miras a desarrollar capacidades de expansión de los servicios de esas instituciones, especialmente hacia áreas rurales.

B. Con relación a las cooperativas de ahorro y crédito, y las OPDFs

Las cooperativas están prontas a recibir algún tipo de supervisión de parte de la CNBS. No todas calificarán para pasar a ser instituciones reguladas del Sistema Financiero Nacional, pero un grupo de ellas que ya han adoptado disciplina financiera y buenas prácticas contables y de transparencia en sus reportes podrán hacerlo y con ello acceder a ser sujetos de crédito del BCIE, así como del BID y de recursos que FONAPROVI reserva para los bancos e instituciones del sistema financiero formal.

Para darnos una idea de la proporción de cooperativas que podrían pasar a ser supervisadas, de casi cien cooperativas federadas en FACACH sólo 61 presentaron oportunamente sus estados financieros para ser incluidas en el Balance General consolidado de la Federación a Junio 2002. Sólo veintitrés de sus afiliadas se han incorporado al sistema de evaluación de la Federación.

Las cooperativas también podrían acogerse a la oferta de asistencia técnica especializada que con buen suceso ha venido haciendo el BID, así como ya lo ha hecho con WOCCU-USAID. Cooperativas que en este momento no califiquen para ser supervisadas por la CNBS podrían quedar sujetas a alguna forma de supervisión delegada a la Federación misma, con el concurso de organismos auxiliares de supervisión (auditores y agencias de calificación), preferentemente externos. Estas formas de supervisión podrían asociarse a programas de Asistencia Externa especializada que permitan “graduar” a estas cooperativas hacia un régimen de regulación “plena”.

Las cooperativas de ahorro y crédito son un poderoso actor del actual sistema de financiamiento rural, pero por su historia y algunas debilidades organizativas muchas de ellas todavía actúan como instituciones deudor-dominadas, por lo que deberán ajustar sus estructuras, gobierno y estrategias para darse un nuevo impulso y expandir sus servicios hacia nuevas oportunidades de negocio en áreas rurales

C. Las OPDFs y su percepción del riesgo agropecuario

Las OPDFs han surgido como fuertes oferentes de servicios financieros a la pequeña y microempresa. Lo han hecho con sentido de negocios, por lo cual han mostrado cierta aversión al riesgo agropecuario, concentrándose en las principales plazas urbanas, sirviendo a la microempresa comercial y de servicios. Esta fue una reacción temprana al masivo fracaso del crédito dirigido al agro por donantes y programas especiales de Gobierno, pero a su vez condujo a una rápida saturación de esas plazas urbanas. Las OPDFs han buscado mercados rurales como condición de sobrevivencia, e identificado negocios no necesariamente en la producción agropecuaria, pero sí en el comercio, transporte, servicios de apoyo a la producción y en la pequeña industria rural.

D. Las Cajas Rurales

Las Cajas Rurales fueron concebidas como un sistema autosostenible de servicios financieros para muy pequeños clientes rurales. La clave para esa sostenibilidad estaría en su capacidad de movilizar ahorros locales. Independiente de que los proyectos y las OPDs que promueven Cajas y Bancos no han renunciado explícitamente a desarrollarlas como un sistema sostenible, las acciones han venido contradiciendo al concepto.

La oferta de crédito dirigido desde los proyectos de desarrollo, a través de OPDs u otras intermediarias, en condiciones concesionales, resulta contradictorio con la búsqueda de sostenibilidad de las Cajas y Bancos, los desincentiva a movilizar ahorros, los aísla del mercado financiero y no contribuye a entrenarlos para competir por financiamiento comercial.

No es posible asumir que este tipo de organizaciones para el financiamiento rural local puede sostenerse como un oferente duradero en base al crédito dirigido y subsidiado que les llega desde los proyectos de la cooperación internacional o del Gobierno. Para sobrevivir, estas organizaciones

tendrán que competir por financiamiento comercial y ganarse la confianza de sus mismos asociados para movilizar sus ahorros.

Cajas rurales y bancos comunales pueden jugar un papel de minoristas del servicio que en sus regiones y municipios ofrecen los bancos comerciales, cooperativas y OPDFs. Estas relaciones cada vez más se desarrollarán en términos comerciales.

No es posible justificar la persistencia de créditos dirigidos por rubro o actividad al sector agropecuario. Los fondos de los proyectos de desarrollo rural, así como otros fondos especiales del Gobierno deben reorientarse para que sean intermediados por las instituciones del sistema financiero con criterios de mercado.

Estas instituciones financieras, al orientar su oferta de servicios con criterios de mercado, administrarán sus riesgos buscando oportunidades de negocio en las áreas rurales. No necesariamente ofrecerán más crédito agrícola, pero contribuirán a dinamizar el comercio de productos e insumos agropecuarios, el transporte y otros servicios de apoyo a la producción, la pequeña industria rural, las artesanías y otro tipo de microempresas, estarán contribuyendo a la generación de empleo e ingresos rurales, que es al final de cuentas lo que procuran las políticas de desarrollo rural y la estrategia de reducción de la pobreza.

E. Ajustes en el marco legal que contribuyan a asegurar las transacciones crediticias

Finalmente se recomienda emprender de inmediato los estudios para efectuar ajustes en el marco reglamentario e institucional que contribuya a asegurar las transacciones crediticias mediante leves reformas a la reglamentación de la Ley de Prenda Agraria e Industrial, así como a la reglamentación vigente en el Código Mercantil o de Comercio para permitir la libre negociación de los certificados emitidos por Almacenes de Depósito.

Se recomienda solicitar con carácter de urgencia al Banco Mundial, asistencia técnica para el diseño, validación y puesta en marcha de un esquema de seguros para las carteras agrícolas.

SECCIÓN VII: Documentación de referencia

1. **Chávez, Rodrigo y Susana Sánchez**, “Formal Sector Suppliers in Rural México”, Banco Mundial, Washington D.C. 1997
2. **Cuevas, Carlos y Douglas Graham**, “Agricultural Lending Costs in Honduras”, en Dale Adams, Graham & Von Pischke, Undermining Rural Development with Cheap Credit, Westview Press, Boulder, 1984
3. **Econosul Consultora, SRL**, Reorientación de la Agricultura Comercial Hondureña, BID, 2001
4. **Escuela Agrícola Panamericana**, Sistemas Financieros Rurales: inventario, sistematización y tipificación (el caso de Honduras), El Zamorano, Enero-Junio 2000
5. **Falck, Mayra**, Sistema de Financiamiento Rural, un análisis de las Cajas Rurales (el caso de Honduras), SAG-DGDAI-PAI, Tegucigalpa 1999
6. **Findley, Andrea, y Martha Maria Salgado**, Microcredit in Central America, a market study, Katalysis Partnership Inc., Junio 2000
7. **Fundación José María Covelo**, Resumen de Estudio Comparativo de MyPEs en Honduras 1996-2000
8. **Red Hondureña de Instituciones Microfinancieras Red Covelo**, Impacto de los Servicios de Microfinanzas en el sector de la MyPE, a Junio 2002
9. **Red Hondureña de Instituciones Microfinancieras Red Covelo**, Presentación al Foro “Las Microfinanzas, nuevo entorno y retos”, PROMIFIN-COSUDE, Managua, febrero 2003
10. **Gudger, Michael**, “Sustentabilidad de los Sistemas de Garantías de Crédito”, presentado en el Simposio Internacional Las Microfinanzas: una alternativa para impulsar el desarrollo nacional, Fundación Covelo, Tegucigalpa 8 y 9 de Junio 2000.
11. **MAH/Grupo de Apoyo Técnico**, Propuesta de acuerdos de corto plazo para financiamiento rural, promoción de inversiones y administración de riesgos, Tegucigalpa, Enero 2003
12. **PRONADERS**, Estrategia Diferenciada de Financiamiento para el Desarrollo Rural, Tegucigalpa, Diciembre 2002
13. **SAG/MAH**, Borrador del Programa Nacional de Desarrollo Agrícola y Propuesta de las Comisiones de Cadenas por Rubro, Tegucigalpa, Diciembre 2002
14. **SAG/MAH**, Políticas de corto, mediano y largo plazo para la Agricultura Hondureña, período 2003-2021, Tegucigalpa, Enero 2003

15. **SAG/MAH**, Propuesta de la Mesa de Agricultura Campesina, Tegucigalpa, Noviembre 2002
16. **Santiago, Gustavo Adolfo**, Evaluación de Intermediarias Financieras para el Fondo de Crédito MAFOR, Honduras, Programa Centroamericano de Microfinanzas del Ministerio de Asuntos Exteriores de Finlandia (CAMFP), Managua, Diciembre 2002
17. _____ Estudio de la Capacidad Institucional de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Nuevo Amanecer, Lepaterique, Honduras, CAMFP, Managua, Marzo 2002
18. _____ Estudio de la Capacidad Institucional de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Campamento, Olancho, Honduras, CAMFP, Managua, Marzo 2002
19. _____ Estudio de la Capacidad Institucional de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Taulabé, Comayagua, Honduras, CAMFP, Managua, Noviembre 2002
20. _____ Estudio de la Capacidad Institucional de World Relief de Honduras, CAMFP, Managua, Noviembre de 2002
21. **Westley & Branch**, Dinero Seguro: desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina, BID, Washington, 2000

ANEXO 1: Términos de Referencia para la consultoría sobre el “sistema de crédito informal rural para el sector silvoagropecuario en Honduras”

Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG)

Unidad de Planificación y Evaluación de la Gestión (UPEG)

Consultoría para Apoyar el Proceso de Definición de la Política Agrícola y de Reducción de la Pobreza en el Medio Rural de Honduras a través de la Mesa Agrícola Hondureña (MAH)

A. Antecedentes

El sector agropecuario es el soporte fundamental de la economía hondureña. Aportó en el año 2000, el 21.8% del Producto Interno Bruto; generó el 47.8% de las divisas por exportaciones de bienes (incluyendo, café, banano, madera, aceite de palma, carne, azúcar, camarón, langosta, tabaco, melón y piña); emplea el 38.3% de la población económicamente activa del país y produce los principales comestibles de la dieta alimentaria de la población.

En los últimos doce años, el sector agrícola hondureño ha tenido un crecimiento errático e insuficiente respecto a las necesidades de la población rural, debido tanto a causas internas como externas. Cortos períodos de crecimiento continuo han sido interrumpidos por fenómenos naturales que afectaron seriamente al sector (la sequía de 1993, el fenómeno del Niño en 1997, el Huracán Mitch en 1998-1999). El escaso dinamismo del sector agropecuario hondureño está más vinculado a los problemas de incentivos y seguridad para la inversión en el sector, al acceso de los agricultores a los mercados de insumos y factores productivos, la baja capacidad de negociación de los productores, la baja competitividad de los productos agrícolas y a la inestabilidad de los mercados externos de sus producciones de exportación y de aquellas competitivas con importaciones.

La historia de la planificación de la agricultura hondureña ha consistido básicamente en atender la inmediatez de las situaciones, afectadas por las circunstancias. Los planes operativos y los planes de gobierno han sido los parámetros más comunes en la planificación agrícola. La visión de los acontecimientos no ha rebasado esos períodos. De hecho, incluso, no han sido objeto de seguimiento y evaluación estricta.

El sector agrícola, en su diversidad, cuenta con rubros y productos que no pueden ser objeto de atención por políticas sólo de corto y mediano plazo. Sectores como la ganadería, alguna fruticultura y la parte forestal, deben ser objeto de políticas consistentes y continuadas de largo plazo. Además, los rubros de corta maduración también requieren un marco estable que asegure su evolución creciente en el tiempo. Especial atención se ha dado al sector de los pequeños productores agrícolas de laderas (Agricultura Campesina), por cuanto constituye el sector mayoritario del sector y está asentada en las zonas rurales coincidentes con las de mayor pobreza. La Estrategia de Reducción de la Pobreza (ERP), ha definido entre sus ejes estratégicos principales que la mayor concentración de la pobreza coincide con el ámbito rural, por lo cual su

combate se concentrará en este contexto. Para este fin, por Decreto 12-2000 se creó el Programa Nacional de Desarrollo Rural Sostenible (PRONADERS) con el mandato de liderar el combate a la pobreza rural. A la fecha el PRONADERS ha logrado importantes rubros, sin embargo, es necesario introducir ajustes para hacerla más eficiente y eficaz en consistencia a la reorientación de la Política Social que a partir de enero de 2003 dicta que el PRONADERS focalizará la promoción de la oferta de recursos y orientar la demanda de las comunidades en función del mejoramiento sostenible del ingreso directo de las familias y la reactivación productiva (generación de empleo e ingresos).

La falta de un marco consistente y con una visión de largo plazo afecta la rentabilidad de la agricultura en general, puesto que, a las incertidumbres propias de la actividad y el negocio agrícola, se adicionan la fragilidad de políticas que no enfilan hacia un norte determinado. Este problema fue resaltado por el Congreso Nacional en el Artículo 17 de la Ley de Solidaridad con el Productor Agropecuario en el cual responsabiliza a la Secretaría de Agricultura y Ganadería con la elaboración, en consulta con las instituciones y organizaciones del sector agrícola y ganadero, de la Política Agroalimentaria y de Desarrollo (Integral) Rural.

El Gobierno de Honduras ha decidido utilizar el mecanismo de la mesa agrícola como la fórmula para lograr una política de estado de largo plazo, que permita a los inversionistas agrícolas, contar con un marco apropiado para planificar sus actividades a ese término.

B. Objetivos de la Consultoría

1. General para la Mesa Agrícola Hondureña

El objetivo general de la Consultoría es apoyar a las instancias de la Mesa de la Agricultura Hondureña (MAH) en el proceso de definición de la Política Agrícola y de Reducción de la Pobreza en el Medio Rural de Honduras.

2. Específicos para la Consultoría sobre Crédito Informal para el Sector Silvoagropecuario.

2.1 Contribuir a la formulación de una estrategia de desarrollo sectorial, la definición de la política agrícola de corto mediano y largo plazo, los servicios institucionales de Gobierno y los programas nacionales que establezcan una coordinación efectiva entre el sector público y el privado.

2.2 Formular un informe sobre la situación y requerimientos para mejorar el sistema de crédito informal para el sector silvoagropecuario en Honduras, que contribuya a la formulación de la “Política de Corto, Mediano y Largo Plazo para la Agricultura Hondureña”.

C. Metodología

La mesa agrícola constituye el mecanismo utilizado por el Gobierno de Honduras para definir con otros actores del sector público y privado agrícola de Honduras, la política que habrá de seguirse en el futuro a largo plazo teniendo en cuenta los diversos estadios (corto, mediano y largo plazo).

Este mecanismo demanda del Gobierno en el corto plazo, en una forma concertada con las organizaciones agrícolas del país generar una estrategia para la agricultura, que se sustentará en las siguientes consideraciones:

- Las propuestas que se generen tomarán en cuenta las experiencias y aportes hechos recientemente por parte de la FENAGH, COAGROH y la Universidad Estatal de Louisiana entre otros. Ellas han generado aportes de alta relevancia facilitando así la labor a seguir.
- Las propuestas que se realicen se enmarcarán en el Plan de Gobierno para el período 2002-2006. Ello permitirá definir las acciones de corto plazo, pero considerando que son parte de una estrategia de mediano y largo plazo.
- Los resultados de las instancias de la MAH: i) Mesa de Rubros o Cadenas; ii) Mesa de la Agricultura Campesina y iii) Mesa de Género.

Considerando que los esfuerzos previos no articularon adecuadamente las iniciativas públicas y privadas, la creación de la Mesa Agrícola Hondureña surge como el instrumento que garantizará la participación y compromiso de los Sectores Público y Privado, lo cual asegurará su participación plena en el proceso.

El objetivo de la Mesa Agrícola es generar propuestas de políticas y gestionar su aplicación, a fin de crear las condiciones que permitan resolver los problemas del sector agrícola. Tales medidas deben darse en el corto, mediano y largo plazo, asegurando su cumplimiento. Asimismo, la Mesa Agrícola deberá alcanzar su objetivo definiendo una propuesta de Política de Estado para la agricultura y el medio rural.

Al respecto es importante anotar que esta Política de Estado requiere compromisos concretos del poder Ejecutivo y Legislativo para que las medidas que se dispongan estén acompañadas de los dispositivos legales y recursos económicos respectivos.

Así mismo, en el desarrollo de sus actividades, el Consultor coordinará permanentemente con:

- La Unidad de Planeamiento y Evaluación de la Gestión (UPEG) de la SAG, con el objetivo de validar los resultados de sus actividades y propuestas.
- Los consultores internacionales que proveen la asesoría general al proceso de la mesa Agrícola Hondureña.
- Los coordinadores nacionales responsables de las diversas comisiones que integran la MAH.

D. Productos esperados de la consultoría

1. Realizar una revisión de la situación actual del crédito informal, incluyendo el Sistema de Financiamiento Alternativo Rural, SIFAR, dirigido al mundo rural y particularmente hacia la producción silvoagropecuaria. Para ello se le proporcionará diferentes fuentes de información y trabajos previamente desarrollados.
2. Evaluar las fortalezas y debilidades del sistema de crédito informal para el sector silvoagropecuario.

3. Plantear las formas en que este sistema de crédito se podría potenciar en cuanto a cobertura y también en cuanto a vinculación con el sistema de financiamiento formal.
4. Definir los requerimientos en materia institucional, legal, técnica, financiera que sean necesarios para aprovechar todo el potencial que se visualice respecto de este sistema.

E. Período de duración de la consultoría

El período de duración de la consultoría será de diez días hábiles, contados a partir del primer día hábil de trabajo del consultor.

F. Aspectos contractuales

1. Sede: Tegucigalpa, salvo necesidad justificada por la Dirección de la UPEG.

G. El sistema de crédito informal rural para el sector silvoagropecuario en Honduras

Outline para el borrador de informe

La revisión de la situación actual del crédito informal se hará en dos grandes partes:

1. El problema del endeudamiento agrícola
2. Las perspectivas de refinanciamiento y de articulación de una oferta sostenible de servicios financieros rurales

1. El problema del endeudamiento:

- ⇒ el tema más enfatizado por las mesas por rubro
- ⇒ poco cuantificado, con diferencias a su interior que hacen necesario desagregarlo para hacerlo manejable

a) el problema no es solo de financiamiento...

- ⇒ aún resolviéndolo, no con ello se resuelven los problemas que hacen poco viable a gran parte de la agricultura hondureña (informe BID y referencias de las mismas mesas que reconocen cuellos de botella que la hacen muy poco competitiva)
- ⇒ el problema principal no parece, entonces, ser más crédito. El crédito parece parte importante, pero si se inyectan más recursos en las actuales condiciones de poca viabilidad comercial de sector, el problema solo se agravaría

b) no parece haber solución al margen de la banca...

- ⇒ No parece haber solución estructurando un sistema financiero paralelo al sistema actual de bancos y otras instituciones reguladas. La idea de levantar un sistema paralelo en base a transferencias estatales no parece tener asidero.

2. Refinanciamiento y articulación de una oferta sostenible de servicios financieros rurales

⇒ resolver el endeudamiento no es suficiente pero sí condición necesaria para rearticular una nueva oferta de servicios financieros al agro y a otras actividades generadoras de empleo e ingresos rurales

a) los actores de un nuevo consenso...

⇒ Esa rearticulación no sería más que una nueva etapa en la coordinación de diversos actores que ya existen en los actuales mercados financieros rurales: bancos y financieras, otros oferentes de crédito comercial, cooperativas, OPDFs y otros actores informales (cajas y bancos comunales, entre otros).

⇒ Es necesario organizar un nuevo consenso, con mucho realismo y sentido común, financieramente sostenible y con miras de largo plazo. Las transferencias del Gobierno no pueden ser la base continuada de las soluciones de financiamiento.

b) el crédito informal, las cajas y bancos comunales, y otros actores informales

- ◆ Cajas rurales y bancos comunales son experiencias muy interesantes, de mayor impacto social que económico, pero sin la capacidad de intermediación financiera necesarias para considerarlas parte de una alternativa sostenible (i.e. financieramente viable al grado de atraer financiamiento comercial).
- ◆ Vale la pena considerar a ciertos actores que han tenido poca atención en las conclusiones de las mesas: redimensionar el papel que pueden jugar las cooperativas y revisar nuevamente el de las OPDFs.
- ◆ Siguiendo la propuesta de articular también a la plantas agroindustriales, agrocomerciales, maquiladoras y exportadoras como canales de financiamiento a la producción primaria, vale también identificar actores existentes en el comercio y el crédito informal campesino y comunitario en áreas rurales
- ◆ Todos estos subsectores de la oferta de servicios financieros (incluyendo el crédito atado al acopio de cosechas y ganado, o a la renta de parcelas) deben encontrar enchufe o vinculación operativa con el resto del sistema financiero para tener el alcance (outreach) y la viabilidad deseadas
- ◆ Es mucho más barato que el Gobierno subsidie al fomento de estas alternativas de articulación financiera rural a nivel local, a que continúe subsidiando la postergación del endeudamiento agropecuario.

3. Conclusiones y recomendaciones

ANEXO 2: Lista de personas entrevistadas durante la elaboración del presente informe

	Nombres	Ocupación	Institución
1.	Roberto Villeda Toledo	Coordinador	Mesa Agrícola Hondureña-SAG
2.	Ramiro Sanhueso	Consultor	Mesa Agrícola Hondureña
3.	Daniel Meza Palma	Coordinador Nacional	UTN-RUTA Honduras
4.	Fernando Bertoli	Director, Proyecto PEP,	Proyecto PEP/USAID
5.	Armando Busmail	Senior Program Specialist	Oficina de Agricultura y Recursos Naturales USAID/Honduras
6.	José Luis Lozano	Microfinanzas	Proyecto CARANA USAID/Honduras
7.	Carlos A. Álvarez,	Gerente de Desarrollo de Negocios,	Proyecto PEP/USAID
8.	Mario Miranda,	Microfinanzas	Proyecto CARANA USAID/Honduras
9.	Ana Cristina Mejía de Pereira	Presidenta	Comisión Nacional de Banca y Seguro (CNBS)
10.	René Ardón Matute,	Gerente General	BBANHCAFE
11.	María Elena Kafati	Sub Gerente de Crédito	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)
12.	Héctor Madrid	Jefe de Crédito	Fondo Nacional de la Producción y la Vivienda (FONAPROVI)
13.	César Arturo Zavala	Sub Gerente General	Banco Hondureño del Café (BANHCAFE)
14.	Ramón Narváez	Jefe de Proyectos	Banco Hondureño del Café (BANHCAFE)
15.	Roberto Ramón Castillo	Director	Dirección Nacional de Desarrollo Rural Sostenible (DINADERS)
16.	Jaime Salinas	Gerente de Proyecto	Fondo Nacional de Desarrollo Rural Sostenible (FONADERS)
17.	Ricardo Arias Britto	Director Ejecutivo	Consejo Agroempresarial de Honduras
18.	Gabriel Osorio	Analista Financiero	Fondo Nacional de Desarrollo Rural Sostenible

	Nombres	Ocupación	Institución
			(FONADERS)
19.	Mayra Falck	Especialista en Microfinanzas	Escuela Agrícola Panamericana (EAP)
20.	Juan José Lagos Ch.	Gerente General	Fundación COVELO
21.	Leonidas Rosa Bautista	Abogado, Diputado	Congreso Nacional
22.	Raúl Sánchez	Director Regional	KATALYSIS Partnership
23.	Roberto Ruiz Pineda	Director Ejecutivo	World Relief Honduras
24.	Guillermo Martínez Z.	Director de Finanzas	World Relief Honduras

ANEXO 3

COUNTRY: Honduras

TYPES OF LEGAL FRAMEWORKS FOR MICROFINANCE INSTITUTIONS	
Names of legal frameworks	Financial Private Development Organizations, FPDOs (basically synonymous with transformed Financial NGOs) are regulated under the Law for FPDOs (2001). First and second tier FPDOs are distinguished. First tier FPDOs directly lend to microfinance clients, while second tier FPDOs are wholesale lenders for first tier FPDOs. They are not allowed to do retail lending.
Thresholds/benchmarks used as demarcation of legal frameworks	Other than banks, FPDOs are non-profit institutions. Clients shall be microentrepreneurs and small business owners engaged in productive activities such as commerce, service and production. Microentrepreneurs must have a maximum of five employees
Number of MFIs regulated under different legal frameworks	Approximately 12 institutions in first tier and 2 institutions in second tier. A maximum of 20 institutions in first tier is expected in the medium term.

INSTITUTIONAL ORGANISATION OF REGULATION AND SUPERVISION	
Regulatory and supervisory authority, responsibilities	A specialized department of the National Commission for Banks and Insurance Companies (CNBS), which originates from a Central Bank department, but is now an independent body. The Justice Department must approve the licensing of FPDOs and can specify a period in which an FPDO must start its operations. On-site inspections are delegated to audit firms or consultants.

ENTRY REQUIREMENTS	
Minimum capital requirement	USD 60,000 for first tier FPDOs and USD 600,000 for second tier FPDOs ¹
Legal form	FPDOs must be private non-profit institutions. Former NGOs must transform to shareholding companies. The use of potential profits has not yet been specified. A distribution of profits to shareholders is under consideration
Other key criteria	The following must be, among others, submitted with the application: certificate of establishment and statutes approved by the General Assembly, certification of equity capital, details of founders, board members and executives, feasibility study, financial projections and audited accounts

ONGOING REGULATORY REQUIREMENTS	
Restrictions on Business Activities and Definition of Permissible Activities	
Legally permitted and prohibited activities	First tier FPDOs are allowed to lend in local and foreign currency, accept savings deposits and time deposits, on lend donor and other funds to SMEs, engage in financial leasing, invest in stocks and securities and discount bills of exchange and promissory notes from their borrowers. Second tier FPDOs can undertake the same activities only that they must be performed with MFIs, and not with individuals as customers.
Establishment of branches	The opening of branches must be notified to CNBS and be denied if FPDO is considered weak or financially unstable

¹ Exchange rate used: 1 USD = 17 Honduras Lempiras

Ownership and Corporate Governance	
Ongoing capital adequacy or leverage requirements	Debt-equity ratio of up to five for first tier and up to seven for second tier FPDOs (equivalent to 16.7% and 12.5% capital to assets ratio, respectively). A ratio of capital to risk-adjusted assets is yet to be specified by CNBS
Requirements with regard to ownership	Min. five shareholders; either natural or legal persons. Legal persons must have the explicit objective to provide finance for the SME sector; natural persons must be fit and proper. Transfers of shares must be approved by the General Assembly
Governance	Shareholders have voting rights in the General Assembly. Two board structure: The Board of Directors must have at least five and an uneven number of members; it is elected by the General Assembly. In addition, there is a Supervisory Board, which is likewise elected by the General Assembly. Responsibilities of these different organs are specified in the law and regulations.
Auditing	FPDOs with more than USD 600,000 equity capital must establish an internal audit facility, i.e. all second tier FPDOs and the larger first tier FPDOs. CNBS publishes a positive list of audit firms, from which FPDOs can choose their audit company. This can be the same, which undertakes on-site inspections on behalf of CNBS.
Other criteria (if applicable):	The general manager must provide a guarantee amounting to USD 3,000-30,000 for first tier institutions and to USD 60,000-600,000 for second tier institutions (e.g. in the form of property, bonds, shares). There exist no clear rules yet to when this guarantee can be used.
Provisions with regard to the operation of the institution	
Provisioning and write-offs	Discussion on specification is ongoing.
Limitations on insider lending/lending to connected parties/risk concentration	The maximum loan size is 2% or 5 % of equity capital for loans guaranteed by a surety or by other types of collateral, respectively. Loans to founders, shareholders, directors, managers, employees as well as to spouses or other relatives of these persons are generally not permitted for first tier institutions (second tier FPDOs do not lend to individuals anyway)
Requirements regarding investments	
Other quantitative benchmarks stipulated in primary or secondary legislation	The annual interest rate on loans of FPDOs may not be more than three percentage points above the prevailing maximum interest rate of the national banking system
Reporting requirements	
Other criteria (if applicable)	The Financial Indicators Manual is not yet finalized. It will eventually include quantitative and qualitative benchmarks on liquidity, credit rating, portfolio at risk, profitability and management performance

ENFORCEMENT	
Sanctions/Penalties	Submitting false information or conducting or approving operations which are concealing the real status of an FPDO by directors, managers or other staff is subject to sanctions under the Penal Code, i.e. 6 to 9 years of imprisonment. Directors or managers granting loans or performing other operations for their own benefit can be penalized with imprisonment from 4 to 7 years. For penalties, the FDPO law refers to the general Law on Institutions of the Financial System, where penalties for institutions and for individuals such as managers, employees and directors are further specified
Corrective actions	Not specified
Liquidation	Either voluntarily by majority vote of the General Assembly and with approval of CNBS, or mandatory in case of insolvency or the risk of losing clients' deposits and under the conditions specified by CNBS
Other criteria (if applicable):	Credit information must be submitted to the Credit Reference Bureau in CNBS

ANEXO 4

BANHCAFE, S.A.
(Total General del Banco)

SALDOS EN CUENTAS DE DEPOSITO Y EN CARTERA POR ZONA Y POR AGENCIA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2002
(Miles de Lempiras)

ZONA Y AGENCIA	SALDO CTAS. DEPOSITO		CARTERA TOTAL		CARTERA EN MORA		% DE MORA
	No.	SALDO *	No.	SALDO *	No.	SALDO *	
ZONA NOR-OCCIDENTAL	457,097.2	6,013	573,542.7	893	20,234.1	3.5	
San Pedro Sula **	226,362.0	1,269	290,205.7	275	7,263.1	2.5	
Santa Bárbara	38,739.4	933	61,155.7	45	1,163.0	1.9	
Santa Rosa de Copán **	22,453.1	675	28,971.7	147	1,549.4	5.3	
El Progreso **	30,262.7	171	26,742.1	37	699.0	2.6	
La Entrada	20,498.1	503	30,235.7	66	1,601.9	5.3	
Trinidad	9,711.2	520	26,065.8	65	2,857.4	11.0	
San Luis	3,721.3	331	14,935.5	31	223.3	1.5	
Yoro	29,646.5	249	23,516.3	77	2,643.9	11.2	
San Marcos Ocotepeque	7,691.7	230	11,213.1	23	303.5	2.7	
Santa Rita	13,419.0	16	1,024.5	3	120.3	11.7	
Morazán	28,209.1	164	9,505.6	22	277.0	2.9	
San Nicolás	738.4	2	80.7	1	10.0	12.4	
Lepaera	6,174.5	445	20,918.4	22	527.1	2.5	
Peña Blanca	6,166.1	287	20,867.4	33	640.9	3.1	
Puerto Cortés	2,971.8	65	1,865.4	14	35.4	1.9	
Gracias	10,332.3	153	6,239.1	32	318.9	5.1	
ZONA CENTRO-ORIENTA	636,992.7	6,374	451,787.4	1,511	38,703.9	8.6	
Tegucigalpa **	432,403.4	1,095	190,892.5	413	21,264.2	11.1	
Danlí **	19,918.4	1,509	67,027.7	319	4,485.7	6.7	
Comayagua	45,478.8	667	36,036.6	112	969.9	2.7	
Marcala	21,272.1	634	34,046.7	76	936.2	2.7	
Juticalpa **	50,411.0	308	19,161.8	51	1,405.5	7.3	
La Libertad	9,285.4	322	9,725.5	46	299.1	3.1	
San Fco. La Paz	7,272.7	274	11,557.6	78	691.9	6.0	
La Esperanza	14,999.1	170	8,197.1	51	725.8	8.9	
El Paraiso	5,926.6	434	30,159.7	72	765.3	2.5	
Siguatepeque	15,787.2	168	7,968.7	37	474.3	6.0	
Campamento	5,076.2	331	9,719.2	134	744.8	7.7	
Choluteca	4,035.9	263	25,780.7	105	5,844.3	22.7	
La Unión	2,982.9	120	1,080.2	6	76.1	7.0	
Salamá	2,143.0	79	433.4	11	20.8	4.8	
CONSOLIDADO NACIONAL	1,094,089.9	12,387	1,025,330.1	2,404	58,938.0	5.7	

* Incluye saldos en Sobregiros.
** Incluye ventanillas y agencias locales.
préstamo promedio en dólares: 4757.17



Situación de Cartera
Departamento de Microfinanzas
Al 31 de Diciembre de 2002

Sucursal o Agencia	DICIEMBRE		Desembolsos Acumulados-02	Clientes Acumulados-02	SALDO DE CARTERA AL 31 DE DICIEMBRE			
	Prestamos Otorgados	Monto Otorgado			Saldo de Clientes	Saldo de Cartera	Saldo Mora mayor a 1 día	% Mora mayor 1 día
Tegucigalpa	37	L. 798,700.00	L. 6,861,239.00	274	204	L. 4,038,980.01	L. 180,311.06	4.46%
San Pedro Sula	21	L. 478,100.01	L. 4,659,988.01	200	126	L. 2,337,994.26	L. 265,927.78	11.37%
Campamento	0	L. 50,933.33	L. 1,243,415.33	630	630	L. 1,100,753.95	L. 416,745.68	37.86%
Choluteca	13	L. 179,666.67	L. 1,182,372.67	74	71	L. 931,803.03	L. 215,705.19	23.15%
Comayagua	3	L. 85,000.00	L. 743,592.00	36	38	L. 493,860.00	L. 140,524.12	28.45%
Danlí	11	L. 129,900.00	L. 1,558,325.00	129	95	L. 844,174.10	L. 24,448.75	2.90%
Juticalpa	20	L. 491,100.00	L. 2,394,233.00	97	73	L. 1,570,631.82	L. 14,059.03	0.90%
El Progreso	4	L. 37,700.00	L. 82,700.00	5	5	L. 78,950.00	L. -	0.00%
La Unión	6	L. 196,500.00	L. 1,302,220.00	428	428	L. 983,623.27	L. 4,565.09	0.46%
Puerto Cortes	10	L. 325,000.00	L. 3,164,188.00	80	57	L. 1,837,855.38	L. 34,140.86	1.86%
Salamá	16	L. 74,009.99	L. 716,662.99	276	258	L. 433,441.33	L. 20,793.78	4.80%
Santa Bárbara	24	L. 384,166.67	L. 2,945,016.67	174	131	L. 1,743,009.47	L. 22,515.16	1.29%
San Francisco de la Paz	5	L. 125,840.00	L. 1,139,117.00	409	409	L. 991,374.14	L. 197,459.34	19.92%
Santa Rosa de Copán	12	L. 188,450.00	L. 1,714,033.00	82	64	L. 996,956.12	L. 206,346.69	20.70%
Siguatepeque	7	L. 205,000.00	L. 1,434,500.00	39	41	L. 1,198,406.12	L. 103,761.31	8.66%
Gracias	0	L. -	L. 75,000.00	2	4	L. 161,829.92	L. -	0.00%
Lepaera	0	L. -	L. 150,000.00	3	4	L. 173,611.09	L. -	0.00%
La Entrada	5	L. 48,450.00	L. 48,450.00	5	5	L. 48,450.00	L. -	0.00%
TOTAL DICIEMBRE	194	L. 3,798,516.67	L. 31,415,052.67	3,132	2643	L. 19,965,704.01	L. 1,847,303.84	9.25%

tamaño promedio de microcréditos, dólares (según saldo a DIC2002) 434.15 2034.3146 19,223.63
(solo en Diciembre 2002) 1125.29
cuanto representa el saldo de microcréditos en relación al saldo total (%) ? 1.94725

**ANEXO 5: Lagos, J.J. y L. Rosa Bautista: Asociación
Hondureña de Instituciones Microfinancieras "Red
Covelo", Febrero 2003**

Red Covelo: Impacto de los servicios de microfinanzas en el sector de las MyPE, a Junio 2002

• CLIENTES ACTIVOS	122,417
• No. MUJERES ATENDIDAS	90,524
• PRESTAMO PROMEDIO (US \$)	348.92
• NUMERO GRUPOS ESTABLECIDOS	12,057
• MONTO DESEMBOLSADO DE PRESTAMOS (Millones de US \$)	73,762
• NUMERO DE PRESTAMOS DESEMBOLSADOS*	211.398
• NUMERO DE EMPLEADOS RED	974
• AHORRO DE CLIENTES (Millones de US \$)	6.05

• TOTAL ACTIVOS (Miles de US \$)	46,397.8
• CARTERA ACTIVA (Miles de US \$)	36,058.4
• PATRIMONIO TOTAL (Miles de US \$)	25,710.0
• AUTOSUFICIENCIA FINANCIERA	115.5%
• AUTOSUFICIENCIA ECONOMICA	101.4%
• CARTERA AFECTADA > 30 DIAS	7.0%
• EFICIENCIA OPERATIVA	20.1%

Instituciones de la Red Covelo

1. Instituciones grandes, con más de 5000 usuarios de sus programas de micro crédito

Auxilio Mundial de Honduras	22,000 usuarios	Probablemente la de mayor alcance, en cuanto a clientes. Cartera activa de USD2.7 millones. Atiende especialmente a grupos de mujeres del pequeño comercio urbano, aunque ahora se extiende a microempresa rural a través de 5 oficinas regionales y 14 agencias. En 1996 se separó de la ONG internacional World Relief International. Intermedia recursos de USAID, a través de Fundación Covelo, así como del BCIE, BID, GTZ. Recibe asistencia técnica microfinanciera de Katalysis Parthership.
Organización de Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF)	10,000 usuarios	Ofrece entrenamiento empresarial y microcréditos a través de un programa de bancos comunales, otro de grupos solidarios y otro de préstamos individuales, en San Pedro Sula y municipios aledaños
Covelo Microfinanciera	13,000 usuarios	Cartera activa de USD 6.4 millones. Nació como proyecto de la Asociación de Industriales de Honduras para apoyar PyMEs con fuerte asistencia USAID. De allí su especialidad en el pequeño comercio y servicios, que ahora se extiende a pequeños negocios rurales desde 17 oficinas en cabeceras municipales Organización líder de la Red Covelo. Actualmente se separa de la Fundación Covelo, para quedarse con operaciones de 1er piso solamente, 59% del saldo en créditos a grupos solidarios (79% de sus clientes) y el 41% restante en créditos individuales (21% de sus clientes)
FINCA Honduras	más de 10,000	Asociada a FINCA International, ONG especializada en microfinanzas, promotora mundial de la metodología de bancos comunales

FINSOL es la única institución de microfinanzas inscrita bajo la actual Ley de Instituciones del Sistema Financiero, y supervisada por la CNBS. Comenzó como ONG dedicada al financiamiento de la pequeña y microempresa, promovida por ACCION Internacional. Fue miembro de la Red Covelo. Actualmente, como institución regulada, accede a financiamiento del BCIE y a fondos de FONAPROVI.

Instituciones de la Red Covelo

2. Instituciones medianas y pequeñas

Familia y Medio Ambiente (FAMA)	5,043 usuarios	Promueve la organización de bancos comunales entre pobres rurales de Olancho, Francisco Morazán y El Paraíso. USD1.16 millones en cartera, 8.1 miles de clientes. Recibe asistencia técnica microfinanciera de Katalysis Parthership.
Instituto Hondureño de Estudios y Desarrollo Integral (INHDEI)	2,875 usuarios	ONG de asistencia a la pequeña y microempresa, que desarrolla un programa de microcrédito promoviendo bancos comunales, el cual ha expandido a grupos solidarios y préstamos individuales.
IDH	entre 1,000 y 4,500	Asociada a la red de microcrédito Opportunity International.
Hermandad de Honduras	entre 1,000 y 4,500	ONG local no-especializada en microcréditos
Proyecto Hope	entre 1,000 y 4,500	Asociada a World Vision, ONG internacional no-especializada en microcréditos

3. Otras Instituciones asociadas a la Red Covelo

- FUNHDAMICRO
- CARE (Creeme)
- CDH
- APRODESH
- PILARH
- ADICH
- FUNHDE: Promovida por la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa, y financiada con recursos del Gobierno para otorgar apenas 115 créditos medianos, que no pueden considerarse microcréditos
- HORIZONTES DE AMISTAD
- ADEPES

4. Otras Instituciones fuera de la Red Covelo, reportadas por Katalysis Partnership*

Asociación de Desarrollo Comunitario Oriente (ADECOH)	630 usuarios	Pequeña organización que ofrece crédito y asistencia técnica a microempresarios de Danlí, principalmente para comercio y servicios, vivienda, pequeña industria y en menor medida producción agropecuaria.
Asociación de Investigación para el Desarrollo Ecológico y Socioeconómico (ASIDE)	1,536 usuarios	Pequeña organización no-especializada en microcrédito, que promueve proyectos de desarrollo integral, protección al medio ambiente y vivienda, especialmente para mujeres
Fundación para el Desarrollo de Honduras (FUNED)	4,000 usuarios	Asociada a World Visión, ONG internacional no-especializada en micro créditos. FUNED promueve sus créditos mediante bancos comunales y grupos solidarios.

- FHA
- ADEJUMUR
- ADESAH
- UNISA

* Findley, Andrea, in collaboration with Marta María Salgado: *Microcredit in Central America, A Market Study*. Katalysis Partnership Inc., May 2000.

ANEXO 6: Los “prestamistas tiburones” de Namibia

Dale Adams¹

Durante un reciente viaje a Namibia observé las “casas de préstamo” que han surgido en todo el país. Estos son pequeños negocios informales administrados por 2 o 3 personas que ofrecen préstamos de unos \$100 a plazos de un mes o menos. Toma unos 15 minutos conseguir un préstamo, y una "casa" promedio maneja unos 300 clientes fijos, más otro tanto de clientes ocasionales. Estimo que 50 o 60 mil personas en este pequeño país usan un préstamo de estas "casas". Sin estar seguro, creo que los intereses promedio de estos préstamos pueden llegar al 20% mensuales.

Las "casas" fueron introducidas hace unos tres años por comerciantes sudafricanos. Operan sin licencia o supervisión bancaria y se han expandido rápidamente hasta alcanzar unas 200 en todo el país.

El costo de esos préstamos ha atraído comentarios políticos acerca de la “tiburonería” del negocio de estas casas y varios periódicos han demandado su control o eliminación total.

En el mismo viaje observé a las instituciones semi-formales de microcrédito en Namibia. Dos o tres docenas de ONGs e instituciones descentralizadas del Estado ofrecen créditos a unos 3 ó 4 mil usuarios en todo el país. Algunas de estas organizaciones están usando las “peores prácticas” en microfinanzas, un par de programas han colapsado, la recuperación de los préstamos ha sido problemática, los costos administrativos son altos, y todas las organizaciones dependen pesadamente de subsidios. Unas pocas de ellas han estado operando por una década².

Ninguno de los oficiales de Gobierno u otros líderes que influyen en la opinión pública con quienes conversé tuvo una frase amable acerca de las “casas de préstamo”, aunque éstas ofrecen crédito a multitudes. Esos líderes estaban más favorablemente dispuestos hacia las tambaleantes ONGs e instituciones que ofrecen crédito a los pocos.

Después supe que el éxito de esas “casas” atrajo la ira de políticos y del Ministro de Finanzas y que posiblemente una reforma a la actual ley impondrá un techo a los cargos por crédito y una tasa máxima de interés del 37% anual en todos los préstamos en efectivo. Si esto se lleva a efecto, todas las casas de préstamo tendrán que cerrar.

No es inusual para este tipo de pequeños negocios perder por incobrables hasta 1/3 de su cartera. Muy pocos de los más eficientes programas de micro-crédito en el mundo sobrevivirían si pagan tasas de mercado por sus fondos y cobran solamente 3% de interés mensual a sus clientes.

La mayoría de los usuarios de las “casas de préstamo” con quienes conversé se quejaban de los cargos que pagaban, pero también dijeron que no conseguirían ese tipo de préstamos en ningún otro

¹ Notas del Development Finance Network, de la Universidad del Estado de Ohio, del 19/07/99, y del 12/09/99. Traducidas y editadas por Julio Ricardo Hernández, Managua, marzo 26, 2000.

² Detalles sobre estos programas pueden obtenerse, en inglés, pidiendo el siguiente documento a esta dirección electrónica: cisp@iafrica.co.na. C. Tonin and others, “Financial Services for Small Enterprises in Namibia”, SME Development Discussion Paper No. 7, Friedrich Ebert Stiftung, Windhoek, Namibia.

lugar. Con sus acciones ellos estaban votando por esta opción de préstamos informales. Estarían mejor si estas “casas” se cerraran y los usuarios tuvieran que arreglárselas sin esos pequeños préstamos?

Ni el Gobierno, ni los ONGs ni sus donantes han probado en más de una década que tienen la receta para establecer una opción que represente una oferta sostenible de pequeños préstamos. Virtualmente en todos los países de bajos ingresos el número de gente que hace sus préstamos o guarda sus ahorros mediante arreglos informales es muchas veces mayor que el que lo hace en bancos u ONGs. No me sorprendería si una cuidadosa investigación nos muestra que gran parte de los que toman sus préstamos de las ONGs también son prestamistas informales, o toman otros préstamos o depositan sus ahorros con prestamistas informales. Lo mismo tal vez podría decirse de algunos empleados de las ONGs.

Hace un par de semanas, algunos participantes de esta red de Finanzas para el Desarrollo se preguntaban por qué los servicios financieros informales se han difundido tanto y se mantienen, especialmente entre los pobres. Para entender su popularidad tenemos que ver más allá de las tasas de interés.

En agudo contraste con los servicios financieros formales o semi-formales, los servicios informales imponen pocos costos de transacción a sus prestatarios o ahorrantes. Para mucha gente es menos caro (si sumamos tasa de interés más costos de transacción) financiarse con un prestamista que atravesar todos los obstáculos que imponen a sus clientes los bancos y ONGs.

Tal vez las más fuertes razones para la popularidad de los servicios financieros informales es la vasta variedad de formas contractuales bajo las cuales estos servicios se ofrecen a relativamente bajo costo. Nunca entenderemos a los prestamistas si continuamos pensando que todas las deudas son iguales. Por ejemplo, cada miembro de un grupo solidario de préstamos rotatorios recibe un contrato diferente dentro del grupo. Una ONG que quiera competir con los servicios informales e intente ofrecer este tipo de flexibilidad para un gran número de contratos, quebraría.

No entiendo el malestar hacia los prestamistas "tiburones" de Namibia. Es como decir: si entro al mercado de crédito usando mi propio dinero, mucha gente usa mis servicios y los paga, y yo hago una ganancia en ese proceso, por ello me llaman tiburón. En cambio, si uso el dinero de otros para ofrecer crédito barato a unos pocos, y muchos de mis beneficiarios deciden que mis servicios son tan pobres e innecesarios que ni siquiera se molestan en pagar sus préstamos, me dicen que hago el bien.

Siglas

AHIBA:	Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias
ALCA:	Área de Libre Comercio de las Américas
ANDI:	Asociación Nacional de Industriales
BANADESA:	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola
BANHCAFE:	Banco Hondureño del Café
BCH:	Banco Central de Honduras
BCIE:	Banco Centroamericano de Integración Económica
BID:	Banco Interamericano de Desarrollo
CAC:	Cooperativa de Ahorro y Crédito
CNBS:	Comisión Nacional de Banca y Seguros
COSUDE:	Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación
DINADERS:	Dirección Nacional de Desarrollo Rural Sostenible
FACACH:	Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras
FIDA:	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola
FINCA:	Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria
FINSOL:	Financiera Solidaria
FONADERS:	Fondo Nacional de Desarrollo Rural Sostenible
FONAPROVI:	Fondo Nacional para la Producción y Vivienda
FUDENA:	Fundación de Desarrollo Nacional
FUNDHICOMUN:	Fundación Hondureña de Desarrollo Integral Comunitario
FUNED:	Fundación para el Desarrollo de Honduras
FUNHDE:	Fundación Hondureña de Desarrollo de la Microempresa
GTZ:	Cooperación Técnica del Gobierno Alemán
IDH:	Instituto para el Desarrollo Hondureño
IFIs:	Intermediarias Financieras
IHDECOOP:	Instituto Hondureño de Desarrollo Cooperativo
INHDEI:	Instituto Hondureño de Estudios y Desarrollo Integral de la Comunidad
LMDSA:	Ley de Modernización y Desarrollo del Sector Agrícola
MAH:	Mesa Agrícola Hondureña

ODEF:	Organización de Desarrollo Empresarial Femenino
ONG:	Organización No-Gubernamental
OPD:	Organizaciones Privadas de Desarrollo
OPDF:	Organización Privada de Desarrollo Financiera
PDRs:	Proyectos de Desarrollo Rural
PEP:	Proyecto Políticas Económicas y Productividad
PLANDERO:	Plan de Desarrollo Rural de Occidente
PNUD:	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PRODERCO:	Proyecto de Desarrollo Rural en el Centro Oriente de Honduras
PRONADEL:	Programa Nacional de Desarrollo Local
PRONADERS:	Programa Nacional de Desarrollo Rural Sostenible
PROSOC:	Proyecto de Desarrollo Rural del Sur Occidente de Honduras
PyMEs:	Pequeña y Microempresas
RUTA:	Unidad Regional de Asistencia Técnica
SAG:	Secretaría de Agricultura y Ganadería
SIFAR:	Sistemas Financieros Alternativos Rurales
UE:	Unión Europea
USAID:	Agencia Internacional para el Desarrollo, Gobierno de los Estados Unidos
WOCCU:	Consejo Mundial de Uniones de Crédito
WRH:	World Relief Honduras