

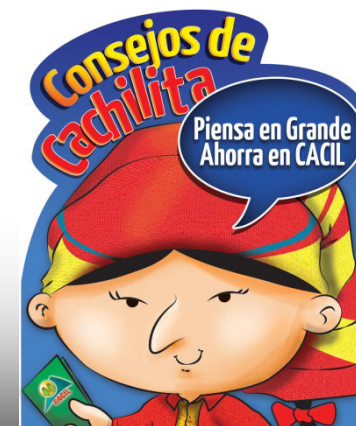
EUROPEAN
MICROFINANCE WEEK 2013

THE FUTURE OF MICROFINANCE:
INVESTING IN INCLUSIVE GROWTH



CADENAS DE VALOR

*Una nueva plataforma en
construcción*





- La Cooperativa de Ahorro y Crédito Intibucana Ltda, CACIL.
- Fue creada el 28 de febrero del año 1965, en la ciudad de La Esperanza, cabecera del Departamento de Intibuca. CACIL Identifica 3 etapas en su vida empresarial:

1.-INVERNADERO

La Cooperativa de 1965 – 1992, acumuló 400 Cooperativistas (\$50,000.00).



EUROPEAN
MICROFINANCE WEEK 2013

THE FUTURE OF MICROFINANCE:
INVESTING IN INCLUSIVE GROWTH



2.- ORGANIZACION DEL PROYECTO

A partir del año 1992:

- * Nueva organización (apoyo USAID).
- * Estabilización Financiera.
- * Cambios de la cultura de gobierno.
- * Cambio de políticas de negocio.



EUROPEAN
MICROFINANCE WEEK 2013

THE FUTURE OF MICROFINANCE:
INVESTING IN INCLUSIVE GROWTH



3.- ETAPA POSICIONAMIENTO

A partir del año 1999:

- * CACIL implementa una nueva visión gerencial con apoyo del SNV hasta el 2005.
- * Implementa el plan estratégico con apoyo de la Cooperación Suiza para el Desarrollo con su programa PROMIFIN-COSUDE, hasta el 2009, con un proceso participativo se identifican los ejes estratégicos la nueva organización basada en desarrollo tecnológico, estructura organizativa con dos componente básicos, negocios y operaciones.
- * Expansión regional en tres departamentos Intibucá, Lempira y La Paz.
- * Creación de la unidad especializada de micro finanzas, crédito agrícola y comercial con énfasis en permitir el acceso al crédito a la mujer apoyándose en el concepto de cadenas de valor.



THE FUTURE OF MICROFINANCE:

DETALLE	sep-13	
AFILIADOS	31,855	
CREDITOS	6,216	
MENORES	9,957	
AHORRANTES	31,855	
MONTO CARTERA	L. 595,553,433.48	\$ 28,997,776.48
SALDO AHORROS	L. 342,388,158.20	\$ 16,671,040.28
PAR > 30 DIAS	8.91%	
APORTACIONES	L. 155,512,035.97	\$ 7,571,954.09

AHORROS

- Retirables
- A Plazo Fijo
- En dólares
- Menores
- Navideños
- A plazo para necesidades específicas
- Aportaciones*

SERVICIOS

- Remesas
- Traslados entre cooperativa
- Traslados interbancarias
- Traslados nacionales a terceros
- Recaudación de pago de servicios públicos

CREDITOS

- DESTINOS
 - Comercio
 - Consumo
 - Vivienda
 - Microcréditos
- GARANTIAS
 - Hipotecaria
 - Fiduciaria
 - Prendaria
 - Mixta

MICROCREDITOS

- INDIVIDUAL COMERCIAL
- INDIVIDUAL AGRICOLA
- SOLIDARIO COMERCIAL
- SOLIDARIO AGRICOLA
- MICRO CONSUMO
- MICRO VIVIENDA

CACIL TASAS DE INTERES

AUTOMATICO 8%
al 14%

MICROCREDITO
15% y 30%

DOLARES 8%

PRENDARIO /
FIDUCIARIO
16%-20%

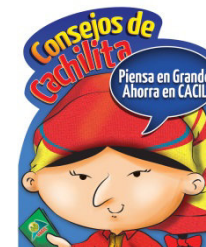
HIPOTECARIO
10.5% al 15%



CACIL-CADENAS DE VALOR

COMO HA FUNCIONADO EL CULTIVO DE LA PAPA

- * Históricamente es el patrimonio de la región
- * La mayor producción la provocan los campesinos y campesinas con micro áreas de siembra con escasa o nula asistencia técnica.
- * Estos no dominan ninguna otra parte del ciclo más que la siembra y producción, los llamados coyotes o intermediarios dominan la venta de la semilla importándola de Europa y Canadá, la venta del fertilizante, los precios de la producción en el mercado y los contactos con los grandes compradores del mercado nacional (súper mercados, mercados convencionales, empresas de comidas rápidas).





CACIL-CADENAS DE VALOR

- **COMO CACIL SE INSERTA EN EL TEMA.**
 - Al diseñar la unidad de micro finanzas nos damos cuenta que ya hay muchas micro financieras haciendo lo que queríamos hacer nosotros dar prestamos a los campesinos y campesinas productoras.
 - **ENTONCES DECIDIMOS HACER UN DISEÑO DE LO MISMO CON NUEVOS INGREDIENTES:**
 - Dominar la etapa de asistencia técnica del cultivo, Contratando técnicos agrícolas y enseñarles a dar créditos.
 - Mejorar el otorgamiento del crédito insertando un componente de educación financiera, con esto empezar a crear un mecanismo de ahorro voluntario del cooperativista.





CACIL-CADENAS DE VALOR

■ COMO CACIL SE INSERTA EN EL TEMA.

- Diseñar un sistema de precio más competente que los que cobran las otras IMF's basados en lograr ciclos cortos de pago 3 a 4 en el año y así mejorar la tasa efectiva en base a rotación de crédito y no en base a tasa nominal.
- Lograr insertar aliados como vendedores de fertilizantes, a los vendedores de equipos y herramientas agrícolas, con los que negociamos precios especiales a nuestros productores (as).
- Lograr insertar una empresa especialista en comercialización y con convenios con compradores nacionales mayoristas, que logren mantener los precios por libra evitando la especulación del mercado basados en la calidad del producto.
- Promover el sentido de propiedad del modelo con educación cooperativista, educación empresarial, educación ambiental comunitaria a través del concepto CACHILITA.





CACIL-CADENAS DE VALOR

■ RESULTADOS DE LA IMPLEMENTACION

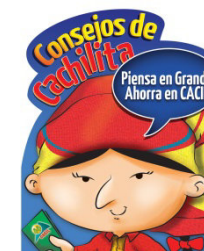
- Se identifico el personal, se capacitó con apoyo de PROMIFIN COSUDE sin embargo su desempeño no fue totalmente apegado al modelo, además se inicio con un aliado financiero externo ACA-EDA proyecto cuenta del milenio administrado por un banco privado figura fideicomiso, nos presionaron con tiempos de colocación, informes intensivos distraen el poco RRHH con que inicio, el personal se veía presionado a colocar sin análisis, los beneficiarios eran los productores que recibían asistencia técnica por los agrónomos de USAID, resultados alta morosidad inmediata a los 4 meses la mora se dispara a mas del 26%.
- Corregimos inmediatamente devolviendo los fondos al aliado financiero y decidimos seguir con fondos propios, renunciamos a la figura de asistente técnico externo y exigimos al personal nuestro aplicar su conocimiento técnico.



CACIL-CADENAS DE VALOR

■ RESULTADOS DE LA IMPLEMENTACION

- Se inicia un proceso de retomar las bases de la estrategia inicial motivando al personal la orientación del crédito a la mujer con la política de 7 de cada 10 créditos para mujeres, esto se había perdido pues los aliados técnicos y financieros no necesariamente compartían esta política.
- Se educan tres mil personas por año.
- Se identificó la empresa comercializadora la que también ejercía una presión sobre los beneficiarios pues es una figura de asociación de productores y promovían el crédito como beneficio de estar asociado a ellos y no como oportunidad de madurar su actividad agrícola, también se da el conflicto técnico pues esta empresa tiene sus propios técnicos y estos deben cumplir sus propias metas que no necesariamente son las de CACIL, nos retiramos de esta empresa y hemos seleccionado otra.



CACIL-CADENAS DE VALOR

- **RESULTADOS DE LA IMPLEMENTACION**
 - Se organiza de manera tal el trabajo que se especializa la actividad creando un asesor líder de crédito agrícola, uno para crédito comercial, y uno para crédito solidario agrícola.
 - Se mejoran los formatos de acuerdo al tipo de crédito haciendo un esfuerzo por compactar los formatos llenados y mejorar el análisis, se implementa la figura de equipos de análisis de créditos cada promotor presenta sus solicitudes y son discutidas por el resto del equipo hasta colegiar su resolución.
 - Se nombran dos Directivos para acompañar el proceso, Observan, apoyan la unidad y reportan mensualmente al pleno de la Junta Directiva.



COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO INTIBUCANA LTDA

UNIDAD DE MICROFINANZAS

DETALLE	2009	2010	2011	2012	30/09/2013
Cientes Activos Crédito Solidario	0	121	386	860	1053
Cientes Activos Crédito Individual	383	599	628	1080	1655
Total Clientes Activos	383	720	1014	1940	2708
Monto Cartera Solidario	L. -	L. 694,833.50	L. 1663,526.54	L. 4943,028.75	L. 9806,530.93
Monto Cartera Individual	L. 8870,468.99	L. 10608,805.43	L. 15908,123.95	L. 25700,865.24	L. 26839,215.94
Cartera Activa (mensual)	L. 8870,468.99	L. 11303,638.93	L. 17571,650.49	L. 30643,893.99	L. 36645,746.87
Porcentaje de clientes mujeres	34.00%	41.97%	36.83%	50.63%	45.58%
Porcentaje de mora	26.24%	15.63%	11.29%	4.41%	5.25%
DETALLE DE CARTERA					
COMERCIAL	L. 1505,442.68	L. 1966,030.24	L. 3641,683.77	L. 8154,854.21	L. 7369,504.21
AGRICOLA	L. 7365,026.31	L. 9337,608.69	L. 13929,670.72	L. 22488,576.78	L. 29275,768.66
CONSUMO	L. -	L. -	L. -	L. 924,049.00	L. 3073,325.14
TOTAL CARTERA	L. 8870,468.99	L. 11303,638.93	L. 17571,354.49	L. 31567,479.99	L. 39718,598.01
NUMERO DE PRESTATARIOS POR RUBRO					
COMERCIAL	151	223	296	463	474
AGRICOLA	232	497	718	1384	1859
CONSUMO	0		0	93	375
TOTAL CLIENTES	383	720	1014	1940	2708

CACIL-CADENAS DE VALOR

	CARTERA DE CREDITOS PAPA CACIL				
	2010	2011	2012	jun-13	sep-13
MONTO MONEDA NACIONAL	L. 12460,352.26	L. 12410,031.45	L. 18695,028.09	L. 20123,122.22	L. 21391,635.25
MONTO DOLARES	\$606,700.41	\$604,250.26	\$910,269.70	\$979,804.28	\$1041,568.77
CASOS	403	452	773	890	945
VIGENTES	312	358	718	823	847

■ RETOS

CACIL-CADENAS DE VALOR

- Implementar tecnología en el proceso, aspirar a maquinas portátiles que puedan dar el análisis y la resolución del crédito que todos los formatos sean digitales, y hacer uso de medios electrónicos para el uso del crédito (tarjeta de debito), lograr que el crédito sea en la medida de lo posible en especie es decir que el productor no reciba efectivo.
- Insertar el seguro agrícola.
- Lograr que el aliado comercializador establezca convenios sostenibles con los consumidores mayoristas.
- Que el aliado comercializador mejore sus condiciones de infraestructura equipos, maquinarias para certificar la calidad de la papa que llega al consumidor mayorista y que no castiguen precios.
- Lograr que el comercializador y productor acepten que entre menos dinero manipulan mejor que directamente los fondos se transfieran a cuenta del productor y de esta al pago del préstamo de manera automática.
- Lograr aliados para masificar el tema de educacion financiera y asistencia tecnica
- Lograr identificar aliados financieros que compartan la filosofía del producto.





EUROPEAN
MICROFINANCE WEEK 2013

THE FUTURE OF MICROFINANCE:
INVESTING IN INCLUSIVE GROWTH

MUCHAS GRACIAS