



ASISTENCIA TÉCNICA AL PROGRAMA
"ACCESO AL EMPLEO A TRAVÉS DE LA MEJORA DE LAS HABILIDADES LABORALES Y EL
FOMENTO EMPRESARIAL EN HONDURAS" (EURO EMPLEO)
LA/2019/412-746

PLAN DE TRABAJO ELABORADO Y EJECUTADO DE TRANSFERENCIA PARA
LA FORMACIÓN.

MCP29-42-47: Diseño e implementación del nuevo Modelo de Crédito Alternativo Popular

Octubre de 2022 a diciembre de 2024

Samuel AYALA

Asistencia Técnica implementada por:

IDOM  **involas**



Este documento fue realizado con la contribución de la Unión Europea. Su contenido es exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente refleja los puntos de vista de la Unión Europea.



Contenido

Contenido	3 I.
Producto 4. Plan de trabajo elaborado y ejecutado de Transferencia para la Formación.	4 II.
ANEXOS	12 II.1.
Documento adjunto # 3, CATALOGO DE LA SUBDIRECCIÓN FINANCIERA	12



I. Producto 4. Plan de trabajo elaborado y ejecutado de Transferencia para la Formación.

Las primeras actividades del plan de trabajo consistieron en reuniones de trabajo con los principales funcionarios de SENPRENDE, entre ellos, el Director Ejecutivo, el Subdirector Financiero. A nivel del programa de créditos se incluyó al Jefe de Créditos, Jefe de Administración de Cartera, Jefe de Recuperaciones, Encargado de Procesos, Jefe de Riesgo, Supervisores Metodológicos de Crédito y Jefe de TI con su equipo de programadores. En esta primera fase se discutieron los lineamientos estratégicos y la programación actividades de la asesoría técnica que se ejecutaron según el siguiente cronograma:

FASE 1: PREPARACIÓN

FIGURA # 1
 PLAN DE TRABAJO ELABORADO Y EJECUTADO DE TRANSFERENCIA PARA LA
 FORMACIÓN FASE 1

Actividades	Oct-22	Nov-22				
	1	2	3	4	5	6
FASE 1 PREPARACIÓN						
Revisión documental y operativa sobre los hitos relevantes en el Programa Actual de Créditos.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>			
Elaboración y desarrollo de agenda de entrevistas con los involucrados a fin de dar inicio a la generación del nuevo modelo de crédito inclusivo y alternativo en SENPRENDE.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				
Elaboración y aprobación del Plan de Trabajo que describa el alcance y contenido de cada uno de los productos programados y propuesta de enfoque metodológico para el desarrollo.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		

Luego de las primeras 4 semanas en las que se realizaron entrevistas a profundidad con los principales líderes de SENPRENDE se acordó desarrollar las siguientes acciones:

- Se realizó la revisión documental y operativa sobre los hitos relevantes en el PPCS. La evaluación se orientó principalmente a valorar los resultados del financiamiento a las MIPYMES y al Sector Social de la Economía (SSE), tal como estaba plasmado en la política de dicho programa.
- Durante las entrevistas con todos los involucrados en la generación al nuevo modelo de crédito inclusivo y alternativo, las primeras 2 semanas de la MCP se concentraron en las entrevistas a profundidad con el subdirector financiero (contraparte principal de la consultoría) y el nuevo equipo de funcionarios contratados desde el mes de septiembre 2022, para laborar en las áreas de créditos, administración de cartera, riesgo crediticio, procesos, recuperaciones. Solamente el equipo de IT correspondía a la administración anterior del PPCS.
- El equipo de SENPRENDE aprobó la propuesta del Plan de Trabajo y los contenidos para cada fase programada, así como el enfoque metodológico para su implementación. Todas las actividades fueron consensuadas y ejecutadas con los funcionarios mencionados anteriormente, en tiempo, contenido y métodos, obteniendo los resultados que se analizaron en su respectivo momento con la dirigencia institucional. La disposición y cumplimiento de la mayoría de las actividades, en términos generales, fue bastante satisfactoria, sin embargo, a partir de enero 2023 los avances



fueron menos efectivos producto de atrasos en la aprobación del presupuesto de gobierno, salida de 3 jefaturas importantes de la nueva estructura operativa, atrasos en la salida y recontractación del personal de la administración anterior, entre otros.

En términos generales, la primera fase de preparación de la MCP # 29 permitió diagnosticar apropiadamente la operatividad y funcionamiento del PPCS e identificar los principales hitos además de conocer sus prácticas laborales y sus principales indicadores de desempeño crediticio y financiero los cuales han sido debidamente analizados y procesados con los funcionarios de las diferentes áreas de trabajo, para su comprensión y redefinición. Estos hallazgos han permitido identificar y valorar una importante cantidad de información y de indicadores que posibilitan reenfocar la continuidad de las operaciones crediticias (cartera heredada del PPCS), para evitar que se continúe haciendo más de lo mismo que se ha encontrado en la fase diagnóstica.

FASE 2: DESARROLLO DE LA MISIÓN

FIGURA # 2
 PLAN DE TRABAJO ELABORADO Y EJECUTADO DE TRANSFERENCIA PARA LA
 FORMACIÓN FASE 2, PRODUCTO #1

Actividades	Numero semanas laboradas	Nov-22					Dec-22				Jan-22				Feb-23			
		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
FASE 2 DESARROLLO DE LA MISIÓN																		
Producto # 1. Revisión y ajuste al modelo de servicios tercerizados de intermediación financiera, con las actuales y futuras IFIS. Valorando los siguientes aspectos: Reconsiderar los convenios de intermediación financiera, Redefinir el esquema de riesgos compartido, Los niveles de resolución de las solicitudes de los			x	x	x	x			x									
Subproducto 1.1. Reconsiderar los convenios de intermediación financiera (actual comisión 3%- 4%)				x	x	x	x	x			x							
Subproducto 1.2. Redefinir el esquema de riesgos compartido. Basado en el nuevo modelo.				x	x	x	x	x		x	x	x	x					
Subproducto 1.3. Los niveles de resolución de las solicitudes de los préstamos (1er y 2do. Piso) se mantendrá en SENPRENDE.					x	x	x			x	x	x		x	x	x	x	

Respecto al producto # 1: revisión y ajuste al modelo de servicios tercerizados de intermediación financiera con las actuales y futuras IFIS, se analizaron los documentos (convenios y contratos) en los que se establecieron las modalidades de operación (obligaciones y responsabilidades), con énfasis en el esquema de riesgos compartido y el mecanismo de entrega de la información sobre las cuotas de pago y el seguimiento de la mora. También se revisaron los métodos y criterios aplicados en las resoluciones de las solicitudes de préstamos.

El modelo de servicios tercerizados de intermediación financiera fue ampliamente discutido en las primeras sesiones de esta etapa con el subdirector financiero, la jefe de recuperaciones, la jefe de administración de cartera, en quienes descansa la responsabilidad de retomar el control y la gobernanza de la cartera de préstamos por recuperar. Por otra parte con el jefe de TI se analizaron los métodos de transferencia de los pagos que los clientes realizan a través de las IFIS, pero los objetivos de estas reuniones (con TI) no se lograron, debido a que la información de las IFIS no se pudo obtener por la falta de gerenciamiento de esta responsabilidad; es importante mencionar que el equipo de IT



provenía de la administración anterior (PPCS) y su disposición a colaborar con la refundación del programa de créditos siempre fue asumida con mucho escepticismo¹.

Durante esta etapa, que demandó de muchas sesiones de trabajo (unas 8 semanas aproximadamente), también se profundizó el análisis de los hallazgos en la administración anterior del PPCS y se establecieron los nuevos criterios que se incluirán en el nuevo esquema de riesgos compartido de las operaciones de financiamiento a través de las intermediarias, y evitar que se repitan los resultados ya conocidos (morosidad del 57% a octubre 2022) y la pérdida financiera (586 millones de Lempiras a junio 2022). Tampoco se puede dejar de reconocer que las prácticas inadecuadas del PPCS en las aprobaciones de los préstamos a las MIPYMES, han contribuido significativamente a los catastróficos resultados crediticios y financieros, en tal sentido, la nueva administración del CAP implementará la metodología especialista en microfinanzas con sus herramientas predictivas y asume la responsabilidad de reforzar las competencias técnicas de sus equipos y transferir dichos conocimientos en forma sistemática para el nuevo personal que se incorporará en las próximas semanas.

En conclusión, la nueva administración de SENPRENDE después de haber reconocido que el modelo de servicios tercerizados de intermediación financiera del PPCS, se desarrolló con características muy diferentes a las buenas prácticas de las instituciones de microfinanzas, ahora tiene la suficiente claridad y la disposición para hacer los correctivos tanto en las actuales operaciones (contratos vigentes que se están gestionando con un equipo multidisciplinario), como en las nuevas operaciones de intermediación que se realicen con estas mismas IFIS o con otras diferentes. El nuevo modelo de servicios tercerizados de intermediación financiera permitirá recuperar el control y la gobernanza de la cartera, así como el proceso de intermediación financiera.

Es importante destacar que uno de los mayores aprendizajes de toda esta fase de la consultoría es la apropiación por parte de los funcionarios de SENPRENDE sobre los criterios y parámetros de valoración para las diferentes actividades y responsabilidades que se distribuyeron a través de la tasa de interés cobrada a los clientes². El método de cálculo de dichos costos todavía es susceptible de valoración al lograr recuperar y reconstruir la información que algunas IFIS tienen pendiente de entregar; esto conllevará al mismo tiempo a replantear el esquema de riesgo compartido ya que se mitigarán los riesgos con una nueva asignación de responsabilidades y con una adecuada y eficiente aprobación de las solicitudes de crédito de las MIPYMES.

¹ Los 4 miembros del equipo de Tecnología de la Información (TI) dejaron de laborar el 30 de marzo 2023.

² El costo de operación asignado en los convenios de intermediación (comisión financiera entre 3% - 5%), fue expuesto en el informe # 2 de la presente MCP, en donde se hizo referencia a la determinación e idoneidad de los costos operativos que implica para las IFIS su rol y servicio con actividades relativamente menores (desembolso y recepción de pagos en sus ventanillas), versus todo el proceso que realizaba el PPCS (levantamiento de información, análisis y evaluación de la capacidad de pago, resolución, recuperación). Se reitera nuevamente que las limitantes de información actualizada y confiable sigue obstaculizando una valoración más objetiva de este factor de intermediación, pero la dirigencia del CAP tiene la expectativa de adecuarlo a un precio más justo y equilibrado.



FIGURA # 3
 PLAN DE TRABAJO ELABORADO Y EJECUTADO DE TRANSFERENCIA PARA LA
 FORMACIÓN FASE 2, PRODUCTO #2

Actividades	Nov-22					Dec-22				Jan-22				Feb-23			
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
FASE 2 DESARROLLO DE LA MISION																	
Producto #2. Estrategia elaborada sobre la cartera en mora. Este producto valorará su venta total o parcial (después de conocer a través de la debida diligencia, el porcentaje de deterioro e incoobrabilidad), así como la evaluación del riesgo reputacional y sus posibles daños colaterales para el nuevo modelo.					x		x	x		x	x	x	x	x	x		x

El análisis de la cartera en mora fue un tema que se abordó desde las primeras reuniones con todos los funcionarios entrevistados, independientemente de sus funciones y responsabilidades, ya que todos tienen una opinión propia desde sus respectivos enfoques, ante un indicador y resultado tan alarmante que prácticamente se constituyó en un tema obligado en casi todas las jornadas de trabajo, incluso mantiene vigencia en la mayoría de los acontecimientos de las siguientes etapas de la consultoría debido a su interrelación con muchos otros tópicos relacionados con la refundación del programa crediticio CAP y tal como se aprecia en la figura #13, el análisis del tema se desarrolló según lo programado en el plan de trabajo durante un importante un período (aproximadamente 11 semanas), principalmente con la jefatura de recuperaciones, el jefe de IT, administración de cartera y el área de riesgo, quienes son los más directamente involucrados, pero tal como se ha mencionado antes, el tema se volvió transversal en toda la estructura operativa del CAP. El objetivo principal de

este segundo producto consistió en elaborar una estrategia para la recuperación de la cartera en mora y dado que desde las primeras reuniones se identificó como uno de los problemas más graves por su indicador sumamente impactante, se tuvieron que hacer investigaciones y análisis mucho más extensos y profundos los cuales se han prolongado hasta la fecha, y en perspectiva se continuarán en el mediano - largo plazo. La cantidad de operaciones que se manejaron en el PPCS son tan voluminosas y con tantos detalles que difícilmente se podrán identificar todas las causas de la morosidad, pero con la información procesada durante toda la fase de desarrollo e implementación de la MCP # 29 se ha logrado diseñar una estrategia más acorde a la naturaleza, las dificultades y el tamaño del problema, las cuales van más allá de la tarea específica de solo cobrar los saldos insolutos de los préstamos. Una de las causas más frecuentes en la morosidad es el análisis y aprobación deficiente de las solicitudes de crédito, ya que en las condiciones de aprobación establecieron cuotas de pago técnicamente imposibles de cubrir, y aunque las investigaciones indican que existen otras causas (pandemia, desastres naturales como las tormentas ETA y OTA, delincuencia y extorsión de las pandillas, entre otros), la gran mayoría de casos en mora (analizados durante esta fase) tienen su origen en esta causa de tipo metodológico. En tal sentido la estrategia definida como “rescate de la cartera”, constituye uno de los aportes más concretos para la recuperación de la mora, la cual ha sido incorporada como parte del plan operativo 2023 de SENPRENDE. Como parte del

proceso de transferencia de conocimientos hacia el personal del CAP, también se desarrollaron análisis comparativos con otras experiencias de buenas prácticas para reducir la morosidad; para ello se analizaron los métodos, criterios y parámetros utilizados para la venta de una cartera crediticia tal como suele hacerse en muchas instituciones financieras. El resultado de dicho análisis permitió valorar y comprender que, ante un posible escenario de venta de la cartera heredada del PPCS, con los indicadores de morosidad (57%) y una pérdida financiera de operación (superior a



Los principales supuestos del modelo de proyecciones para el primer año de la estrategia de rescate de cartera consisten en readecuar los contratos de 16,620 clientes con un monto de 259.2 millones de Lempiras, la cual incluye una recuperación de capital por 50 millones y recuperación de productos financieros (intereses más comisiones) por 9 millones. Para la ejecución de estas operaciones se requiere de 120 asesores de crédito que se incorporarán gradualmente desde el primer mes de operaciones, estableciendo una productividad máxima de 250 clientes por cada uno al completar el segundo año de operaciones. En la figura 14 se presentan las proyecciones del primer año de operaciones, pero el plazo total de ejecución podrá requerir de mucho más tiempo que se determinará en función de los plazos máximos que surjan al momento de las reestructuras contempladas en la política crediticia. También es importante destacar que el modelo de proyecciones se ha parametrizado en base a las características de los negocios que se encuentran en la base de datos de la cartera heredada, así como de las competencias técnicas del personal de negocios (asesores de crédito y supervisores metodológicos), que se fortalecerán a través de un plan de capacitación y entrenamiento que se ha comenzado a impartir con el personal existente en la primera fase de la presente MCP.

FIGURA # 5
 PLAN DE TRABAJO ELABORADO Y EJECUTADO DE TRANSFERENCIA PARA LA
 FORMACIÓN FASE 2, PRODUCTO #3

Actividades	Jan-23				Feb-23				Mar-23				
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Numero semanas laboradas													
FASE 2 DESARROLLO DE LA MISION													
Producto # 3. Diseño de documento para el lanzamiento al mercado elaborado en concordancia con el nuevo esquema de financiamiento alternativo inclusivo elaborado. Este producto brindará todas las características propias de un modelo de última generación (cuasi-digital) que se debe construir sobre la base de las tareas: Segmentación del target, Diseño del scoring crediticio, Revisar y ajustar las Políticas, Reglamentos, Normativas de crédito, las herramientas de análisis crediticio, Metodología crediticia, Estructura organizativa y personal entrenado con la visión del nuevo modelo y con indicadores de un plan de negocios (KPI'S & KRIS).	X	X	X	X	X	X	X		X	X			

Desde la tercera semana del presente año se comenzó el diseño y estructuración del documento para el lanzamiento al mercado en concordancia con el nuevo esquema de financiamiento alternativo e inclusivo y al igual que en otros temas, los lineamientos estratégicos y las primeras conversaciones sobre este producto se realizaron con el subdirector financiero para valorar las características del nuevo esquema de financiamiento alternativo e inclusivo el cual se presenta en el documento "CATÁLOGO DE SENPRENDE". (Ver [documento adjunto # 3](#)). Dicho documento pretende comunicar al mercado de las MIPYMES el contenido de la oferta de productos y servicios financieros de CAP-SENPRENDE, y más que una presentación publicitaria, su contenido está respaldado con todos los argumentos y componentes que se han rediseñado y construido en la nueva administración de SENPRENDE y con el apoyo de la MCP # 29 de EUROEMPLEO.

La refundación del programa de financiamiento ha tomado en cuenta todos los aspectos técnicos, financieros, organizativos, administrativos, metodológicos y tecnológicos que se requieren para garantizar una apropiada oferta de servicios a las MIPYMES del segmento meta en Honduras. La plena operatividad que se requiere para una institucionalidad de este tipo se ha puesto a prueba con el



producto crediticio Cajas Rurales (CRAC'S) que ha logrado atender inicialmente unas 1000 operaciones de financiamiento y dichas transacciones revelaron una serie de elementos operativos que se están ajustando principalmente en el área de back office. De igual forma, con estas primeras operaciones se han sometido a validación los diferentes componentes del front office, algunos de estos son, por ejemplo: ratificación del segmento mercado que se continuará atendiendo, validación del scoring crediticio (modalidad individual y CRAC'S), calibración de las políticas, reglamentos y normativas de crédito, validación de las herramientas de análisis crediticio y la revisión de la estructura organizativa.

FIGURA # 6
 PLAN DE TRABAJO ELABORADO Y EJECUTADO DE TRANSFERENCIA PARA LA
 FORMACIÓN FASE 2, PRODUCTO # 4

Actividades	Feb-23				Mar-23				
	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Numero semanas laboradas									
FASE 2 DESARROLLO DE LA MISION									
Producto # 4. Plan de trabajo elaborado y ejecutado de transferencia para la formación. Con este modelo se pretende garantizar la apropiación y sostenibilidad de los productos generados en el marco de la transferencia de conocimientos que se desarrollaran en el modelo de servicios tercerizados de intermediación financiera, así como en la estrategia elaborada sobre la cartera en mora en los programas financieros para el personal del SENPRENDE.	x	x	x	x	x	x	x	x	x

La ejecución del plan de trabajo para la transferencia de conocimientos y el fortalecimiento en la formación de las competencias técnicas del personal del nuevo programa de financiamiento CAP, en términos generales ha sido satisfactorio ya que la dirigencia institucional (nueva administración), siempre mantuvo toda la disposición y colaboración para el desarrollo de todas sus fases, que han posibilitado la apropiación de los productos generados para el nuevo modelo de servicios financieros a las MIPYMES. Algunos aspectos del nuevo modelo y de la estructura operativa no se han concluido al cien por ciento ya que las dificultades e inconvenientes de la fase de transición y cambio de autoridades gubernamentales ha tomado más tiempo del estimado, pero dichas limitantes están identificadas y se pueden superar en los próximos tiempos. Una síntesis de los productos y resultados durante las diferentes jornadas de trabajo y capacitación se comentan a continuación:

Temática de la transferencia	Modalidades de la transferencia	Número de funcionarios que recibieron la transferencia	Resultados y productos
Revisión y ajuste al modelo de servicios con las IFIS, reconsiderar los convenios de intermediación financiera, el esquema de riesgos compartido y los	Sesiones de análisis	5	Criterios técnicos para un nuevo modelo de intermediación financiera con terceros.
	Talleres y jornadas de capacitación	9	Parámetros para un nuevo esquema de riesgo que incluye el análisis y resolución de las solicitudes de crédito



niveles de resolución de las solicitudes de los préstamos.	Talleres de trabajo	4	productos digitalizadas y con metodología microfinanzas.
Estrategia elaborada sobre la cartera en mora. Se elaboró análisis de debida diligencia para calcular el porcentaje de mora e incobrabilidad	Reuniones y talleres de trabajo	8	Estrategia con enfoque de resiliencia más allá del cobro convencional y con metas concretas: “rescate de cartera” la cual forma parte del Plan Operativo 2023
Análisis de cartera en mora y determinación de posible opción de venta a terceros.	Sesiones de análisis técnico crediticio	4	uego del análisis técnico financiero se concluyó que, por la alta morosidad y las pérdidas operativas acumuladas, la venta de la cartera es inviable.
Análisis sobre el deterioro de la cartera, así como la evaluación del riesgo reputacional y sus posibles daños colaterales para el nuevo modelo.	Talleres sobre análisis financiero y crediticio	10	Funcionarios de CAP asimilan el conocimiento sobre análisis de la mora (método microfinanzas) y su nuevo modelo de trabajo incluye los mitigantes sobre el riesgo reputacional heredado de la anterior administración.
Diseño de documento para el lanzamiento al mercado elaborado en concordancia con el nuevo esquema de financiamiento alternativo inclusivo elaborado.	Sesiones de trabajo con líderes de equipo Talleres de validación con personal operativo	12	Catálogo de productos y servicios financieros de SENPRENDE que recoge la misión y visión del nuevo modelo de financiamiento inclusivo, así como la oferta de productos y servicios financieros; además de toda la arquitectura que soporta las operaciones de financiamiento alternativo.
Crear un modelo de última generación (cuasi -digital) sobre la base de: 1) segmentar el target 2) diseño del scoring crediticio, 3) políticas y ajustas de crédito, 4) herramientas de análisis crediticio, 5) metodología crediticia, 6) estructura organizativa 7) personal entrenado con la visión del nuevo modelo y taller	Sesiones de trabajo Talleres de validación con personal operativo Jornadas de capacitación y taller	14 22	SENPRENDE ha asimilado los conocimientos sobre: 1) Segmentación del mercado prioritario (subsistencia acumulación simple) 2) Scoring con parametrización a la medida del segmento 3) Política y reglamento de crédito adaptados al modelo inclusivo y alternativo 4) Herramientas de análisis crediticio predictivas y en versión digital



con indicadores de un plan de negocios (KP'IS & KRI'S).	análisis crediticio ³		<p>5) Metodología crediticia adecuada a buenas prácticas de microfinanzas</p> <p>6) Propuesta de organizativa para estructura operar eficientemente (pendiente área de back office)</p> <p>7) Todo el personal de la nueva estructura se ha capacitado con la nueva visión (pendiente reforzar a los de nuevo ingreso y los que se están reponiendo a finales de marzo 2023)</p>
Plan de trabajo elaborado y ejecutado de transferencia para la formación, la apropiación y sostenibilidad de los productos para el modelo de intermediación financiera, así como en la estrategia elaborada sobre la cartera en mora en los programas financieros para el personal del SENPRENDE	Reuniones de trabajo Talleres de validación con líderes de equipo y personal operativo	10	<p>Los productos y resultados del plan de trabajo han permitido transferir los conocimientos y la formación para implementar el nuevo modelo de financiamiento inclusivo y alternativo. Hay elementos pendientes de ejecución, pero están identificados y diseñados para su debida implementación. Se ha redefinido un nuevo modelo de intermediación financiera con criterios y parámetros técnicos y la estrategia sobre la recuperación de la cartera en mora dispone de mayores alcances.</p>
TOTAL, FUNCIONARIOS CAPACITADOS ⁴		98	

II. ANEXOS

II.1. Documento adjunto # 3, CATALOGO DE LA SUBDIRECCIÓN FINANCIERA

³Al personal técnico de los Centro de Desarrollo Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, (CDE'S MIPYME región Lempa y Cordillera de Dios), se les impartió capacitación en metodología y herramientas de análisis crediticio (Jornada de 16 horas). Dichos CDE'S fueron subcontratados por SENPRENDE para otorgar financiamiento a las CRAC'S.

⁴Las áreas de trabajo de la estructura operativa que participaron en los diferentes temas de la capacitación y transferencia de conocimientos son: Subdirección Financiera, Créditos, Administración de cartera, Recuperaciones, Riesgo crediticio, Supervisión metodológica, Enlace con SSE y Tecnología de información.

CATÁLOGO DE LA SUBDIRECCIÓN FINANCIERA

Catálogo



CATÁLOGO DE LA
SUBDIRECCIÓN
FINANCIERA

★★★★★
**HONDURAS
EMPRENDE**



SENPRENDE
Gobierno de la República

Subdirección
Financiera

Subdirección Financiera

La Subdirección Financiera del SENPRENDE tiene como objetivo prestar servicios y productos de acceso al crédito o inclusión financiera con fondos de capital de riesgos, con el fin de reconstruir el historial crediticio de personas o empresas que no tienen acceso al Sistema Financiero Nacional. Para tales efectos, el SENPRENDE por medio de esta Subdirección asume o coordina con los ejecutores de las operaciones de los programas y proyectos.





> Refundación del modelo de negocios

- El nuevo modelo de negocios, idealmente, deberá redefinir sus contratos con las entidades del (SSE) aplicando criterios y parámetros técnicos lo suficientemente capaces de respaldar las transacciones de forma justa, transparente y progresista.

El nuevo programa de microfinanzas de SENPRENDE tiene que convertirse en un referente icónico de la región. Sus principales pilares serán:

- Liderazgo y estructura comprometida con el proyecto político del país y con el desarrollo sostenible de su mercado meta.
- Institucionalidad fuertemente respaldada en las buenas prácticas con información robusta para medir el impacto (KPI'S & KRI'S) de las actividades productividades financiadas a las MIPYMES y al SES.
- La reconstrucción / refundación de sus políticas y normativas crediticias basadas en criterios técnicos que promuevan una verdadera inserción económica del grupo meta, así como una administración de cartera altamente eficiente y sana.
- Metodología y herramientas especializadas para cada segmento de población y producto crediticio, orientada a superar las brechas estructurales y las carencias de la informalidad (Score a la medida)

> El valor agregado del nuevo modelo

- > Se continuará promoviendo un ecosistema amplio y participativo para las MIPYMES, en la que los instrumentos y programas complementarios de (Asistencia Técnica, Legalización, Marketing, etc.), contribuyan con sus propios KPI'S al crecimiento económico de los negocios y de la cartera del programa, ofreciendo de esta manera una verdadera propuesta de valor.

Para el soporte de las operaciones se dotará al nuevo programa de microfinanzas de una infraestructura caracterizada por:

- Perfiles y competencias técnicas adhoc para todas las áreas (front & back office).
- Plataforma (corebank) y TI encauzadas a la transformación digital.
- Apetito de riesgo inversamente proporcional a la banca tradicional (basada en la confianza de la información construida "INHOUSE").
- Sistemas de control y administración financiera que garanticen una adecuada tesorería y la calidad de la cartera [% de mora capital afectado, similar a las mejores prácticas de la industria de microfinanzas].
- Implementación de un esquema de Inteligencia de negocios (BigData).
- Incentivos a la productividad del Front Office (salario base + estímulos por resultados).
- Programa de capacitación y fortalecimiento de la competencia técnico del personal (facultad de microfinanzas de SENPRENDE para formar asesores AWD (All Will Drive)).



> ¿Qué haremos?



1. Un modelo basado en la confianza y la moral de pago (Finanzas inclusivas).
2. Masificación a través de parámetros inclusivos.
3. Metodología y herramientas con tecnología de última generación (Modelos predictivos)



Catá logo
DE LA
SUBDIRECCIÓN
FINANCIERA

5

> Clientes



> Micro y pequeñas, comerciantes estacionarios y ambulantes



> Pequeños productores artesanales (Industria)



> Pequeños productores agropecuarios.



> Profesionales independientes.



> Productos y Destinos

> La oferta crediticia de SENPRENDE está compuesta de productos para:

- a) Grupos Morales Solidarios (modelo Village Banck)
- b) MIPYMES.
- c) Cajas Rurales.
- d) Agropecuarios.
- e) Microfactoring:

Financiando a los MIPYMES que le vendan al Estado.

- f) Reintegro de Capital Semilla:

(préstamo tasa 0%) Los que de acuerdo al scoring practicado por las nuevas herramientas de análisis cualitativo y cuantitativo de SENPRENDE arrojen que se encuentran en estado por debajo de la subsistencia (extrema pobreza)

En las modalidades de préstamos decrecientes, líneas rotativas, producción agropecuaria con pago al vencimiento y compensación de liquidez temporal o Micro-factoring. Para todas ellas se utilizarán metodologías especializadas para cada segmento de mercado de la siguiente manera:

1. Para los segmentos de subsistencia y acumulación simple en los sectores: comercio, industria, servicios, producción agropecuaria y artesanal se financiarán los siguientes destinos:

- a) Capital de Trabajo.
- b) Capital de Inversión (activo fijo)
- c) Infraestructura productiva
- d) Estacionales y de temporada específica
- e) Consolidación de deudas, cuando el crédito a cancelar ha sido MIPYME.

2. Segmentos de acumulación ampliada y Microtop en los sectores: comercio, industria, servicio, producción agropecuaria y artesanal se financiarán los siguientes destinos:

- a) Capital de Trabajo.
- b) Capital de Inversión. (activo fijo, maquinaria y equipo de trabajo)
- c) Infraestructura productiva
- d) Estacionales y de temporada específica.
- e) Consolidación de deudas, cuando el crédito a cancelar ha sido MIPYME.
- f) Micro-factoring.



> Los tipos de garantía que SENPRENDE podrá utilizar son:

- a) Village Bank: Grupos Morales Solidarios.
- b) Prendaria: Bienes del Hogar, Maquinaria y Equipo de Trabajo, Vehículos, etc.
- c) Fiduciaria o Codeudor: Firma solidaria de empleados públicos, privados y empresarios.
- d) Hipotecaria: sobre bienes inmuebles propiedad del solicitante o codeudor.
- e) Mixta: diferentes combinaciones de las anteriores.
- f) Fondos de Garantías disponibles en el mercado o creados por SENPRENDE.

Teniendo presente que el nuevo modelo de crédito no está basado en garantías, sino más bien en la calidad de la información que generamos a través de las herramientas especializadas.

> Préstamos desde 5,000 a 300,000 lempiras

TASA DE INTERÉS:

Tasa de interés del 1% mensual, con un costo de seguro de deuda por muerte de 0.65 por cada millar, comisión por desembolso de 1%. Los plazos serán de: 6 meses hasta 5 años.

> Análisis de crédito bajo modelo predictivo (fintech) herramientas de ultima generación para realizar inclusión financiera.

Las herramientas informáticas que se utilizaran capturan la información esencial de cada negocio, Balance o Estado Financiero a Cada Cliente, desarrollando el modelo predictivo con base en criterios de viabilidad y estacionalidad futura.

El modelo predictivo quedará impactado por un scoring y análisis de carácter cualitativo.



> Forma de pago:

- Al vencimiento: semanal, mensual,
- De cuotas variables dependiendo de la estacionalidad de los negocios.
- Línea revolvente.

Los préstamos están orientados a diferentes segmentos de población, como ser:

- Mujer campesina,
- Mujer en Vulnerabilidad
- Afrohondureños
- Pueblos Indígenas
- Personas con Discapacidad
- Migrante Retornado
- Jóvenes 21-30 años
- Empresas del Sector Social de la Economía
- Sector Agropecuario
- Exclusión Financiera
- Adulto Mayor
- Extrema Pobreza
- Personas en Pobreza

> Requisitos:

Se considerará como requisito fundamental haber cursado los módulos de educación financiera para optar a los créditos. Los requisitos dependerán los diferentes tipos de productos crediticios.

Los solicitantes de crédito deberán ser empresarios con al menos un año continuo de experiencia en el su negocio; deberán ejercer sus actividades empresariales en un lugar fijo, y cuando sea ambulante deberá de tener como referencia de ubicación su dirección domiciliar o la de algún familiar en primer grado de consanguinidad (padres/hijos o cónyuge, documentado). En caso de presentar codeudor, este debe cumplir con la condición antes descrita.



Catá
logo
DE LA
SUBDIRECCIÓN
FINANCIERA

9

> Requerimientos:

- Solicitud de Crédito.
- Identidad y RTN Legible (A excepción de las zonas donde no existan oficinas del Servicio Nacional de Rentas (SAR). Avalando con la IFI que el RTN no es un requisito para desembolso y apertura de cuenta de ahorro).
- Recibo de servicios públicos de energía eléctrica o agua o constancia del patronato del barrio/colonia.
- Croquis con la ubicación de la vivienda y negocio, con al menos 5 puntos de referencia. (¿geolocalización es posible?)
- Tipo de garantía que presenta y descripción (si aplica)
- Solicitud de inscripción para seguro colectivo de deuda (formato proporcionado por SENPRENDE, aplica para personas naturales).
- Si el destino es remodelación o ampliación de infraestructura: Presupuesto de inversión (compra de materiales y mano de obra) elaborado por el responsable de la obra y validado por el Asesor Técnico de Créditos.
- Si el destino del crédito de compra de vehículo (activo fijo) presentar copia de la tarjeta de circulación vigente del titular del vehículo.
- En caso de garantía fiduciaria y si este es empleado, presentar constancia de salario, la cual deberá validarse por la asistente de agencia o el jefe de agencia.
- En caso de garantía hipotecaria, presentar copia de escritura, certificación extractada (no mayor de 30 días de emitida a la fecha de la propuesta del crédito).

Nuestro programa es altamente inclusivo, los requisitos son fáciles de cumplir, no son nada parecidos de la burocracia bancaria que pretender cerrar las puertas y evitar que la gente tenga acceso.





Contáctanos

2242-8101 | 2242-8104 | 2242-8105 | 2242-8106

📌 SENPRENDEHonduras 🐦 SENPRENDEHND @senprende honduras
📺 SENPRENDE 🎵 senprende honduras

www.senprende.com

i n f o @ s e n p r e n d e . h n