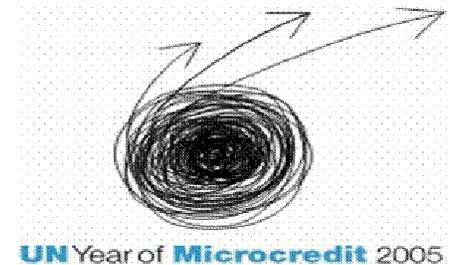


FONDO DE DESARROLLO LOCAL (FDL)

**SERVICIOS FINANCIEROS PARA EL DESARROLLO
RURAL – MANEJO DEL RIESGO**

Julio Flores Coca, Director



NICARAGUA, ALGUNAS CIFRAS

- ❑ 5.5 millones de habitantes
- ❑ Exportaciones US \$725 millones, 56% agropecuarias.
- ❑ PIB per cápita de US\$720.0
- ❑ Población pobre : 48%, (17% ext Pobr)
- ❑ 63% de Pobres están en sector Rural.

QUIENES SOMOS

- ❑ Asociación sin Fines de Lucro creada por el Instituto de Investigación NITLAPAN de la Universidad Centroamericana UCA.
- ❑ Nitlapán es un vocablo indígena que significa: “Tiempo de Sembrar”.
- ❑ En 1991 Iniciamos con fondos revolventes auto gestionados, educación popular.
- ❑ En 1993 pasamos a un sistema de co-gestión de los llamados bancos locales.
 - Acumulamos experiencia metodológica, pero énfasis en educación.

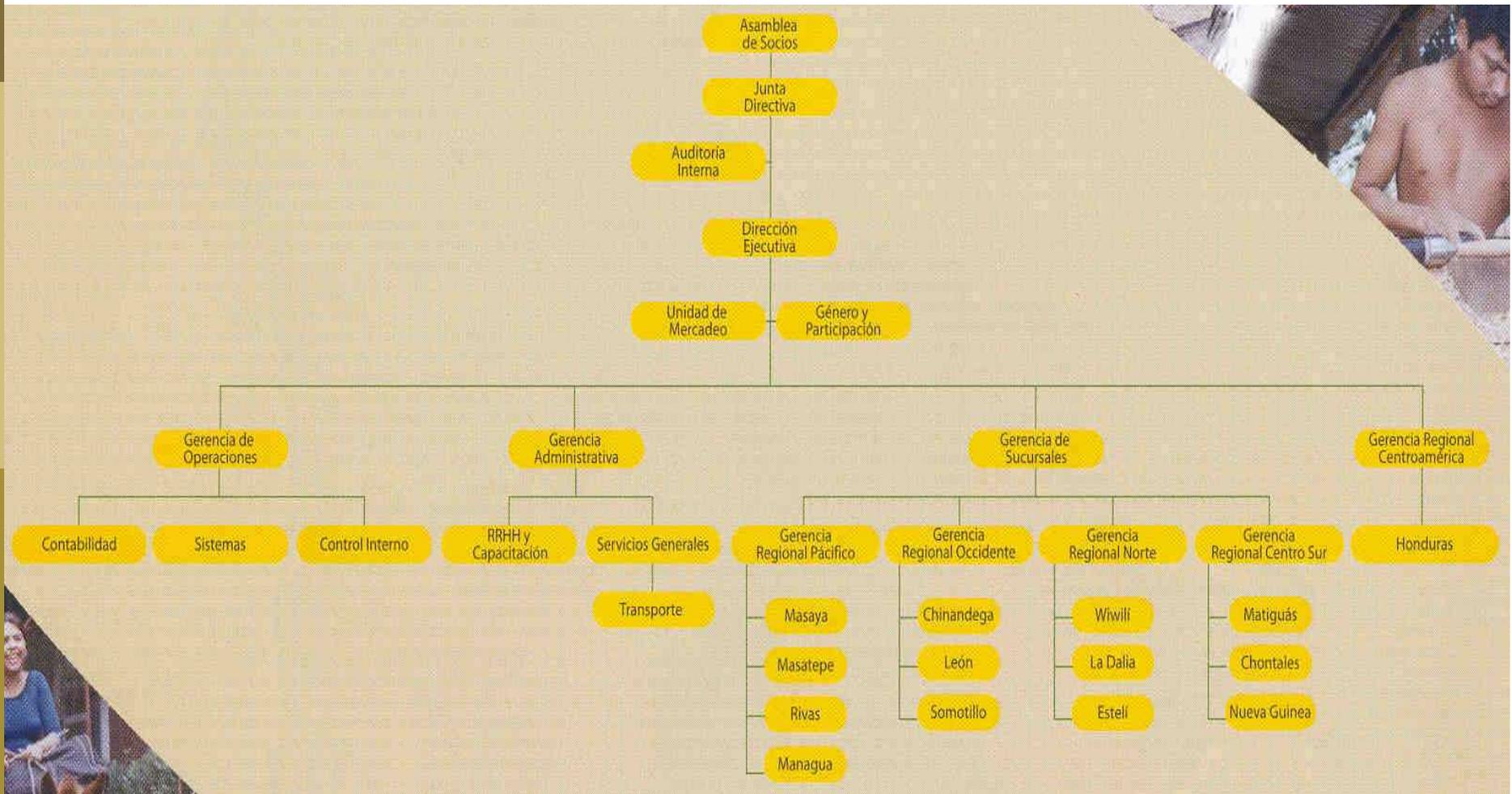
EVOLUCION

- ❑ En 1996, problemas de gestión, y reforma financiera. Se decide montar una operación de crédito rural profesional.
- ❑ Investigación sobre sector rural “ El campesino Finquero”
- ❑ Plan estratégico incluye separación de Nitlapán, alcanzar sostenibilidad y expansión de operaciones. Se plantea llenar el vacío dejado por la banca.
- ❑ 1998, se adquiere personería jurídica. Separación de Nitlapán. Personería Jurídica no permite movilizar ahorro.
- ❑ Junta Directiva conformada por Dirección de Nitlapán y otros miembros de la Compañía de Jesús.

ESTRUCTURA DE GOBIERNO FDL

- ▣ Asamblea de 12 miembros, seis jesuitas y seis laicos.
- ▣ Junta Directiva de 5 miembros de la asamblea, dos jesuitas y tres laicos (Se reúne cada mes).
- ▣ Junta de Vigilancia, presidida por un jesuita, se reúne cada tres meses.

ORGANIGRAMA FDL



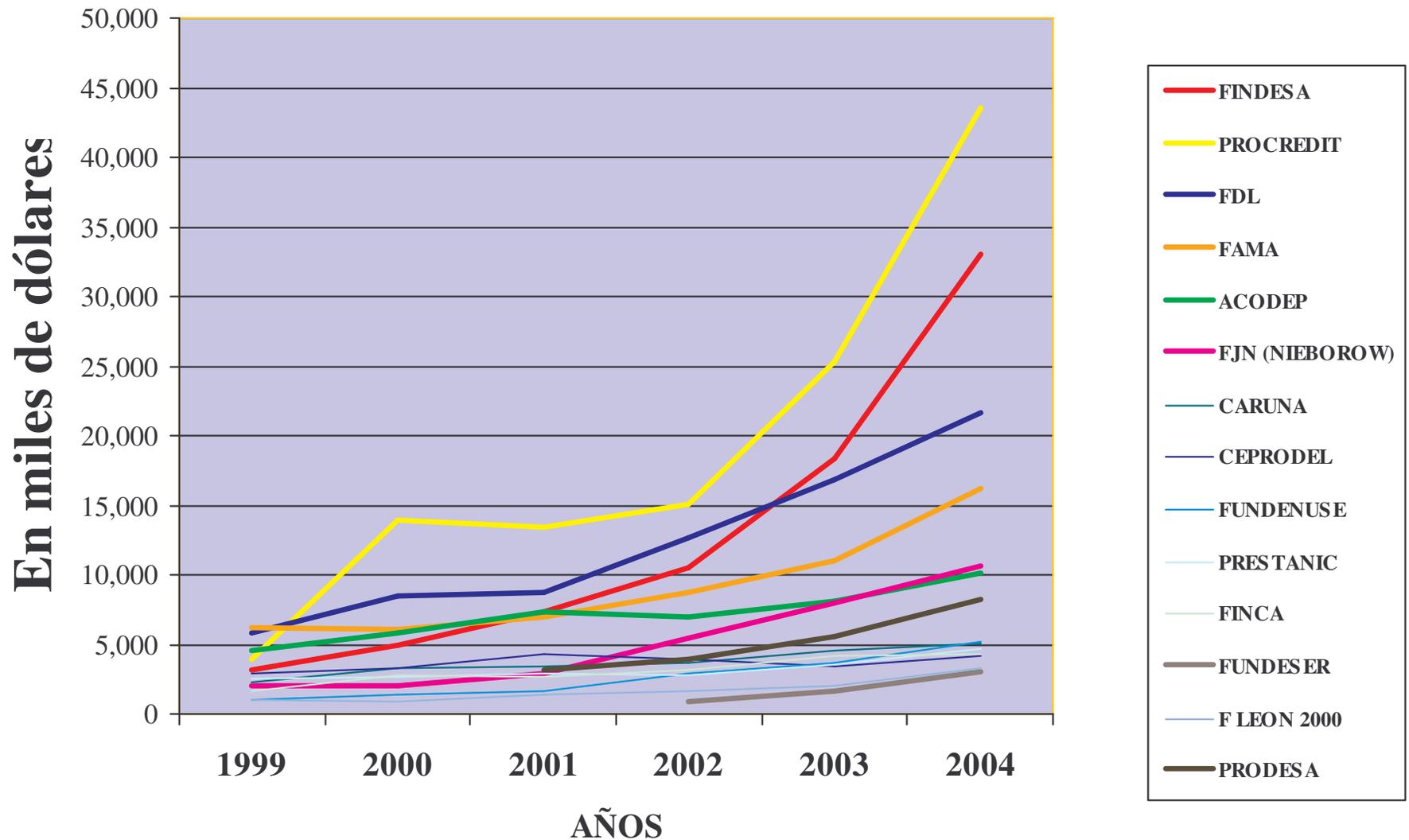
PORQUÉ EN EL SECTOR RURAL

- ❑ Se estima que existen 200.0 mil familias de pequeños y medianos productores agropecuarios.
- ❑ El mayor potencial de desarrollo está en el sector agropecuario. 56% de las exportaciones.
- ❑ Los pobres están concentrados en el campo 63%.
- ❑ Solo un 20% tiene acceso al crédito.
- ❑ Pretendemos llenar el vacío dejado por la banca.
- ❑ Si es posible hacer crédito rural, combinando impacto en el desarrollo con sostenibilidad financiera.

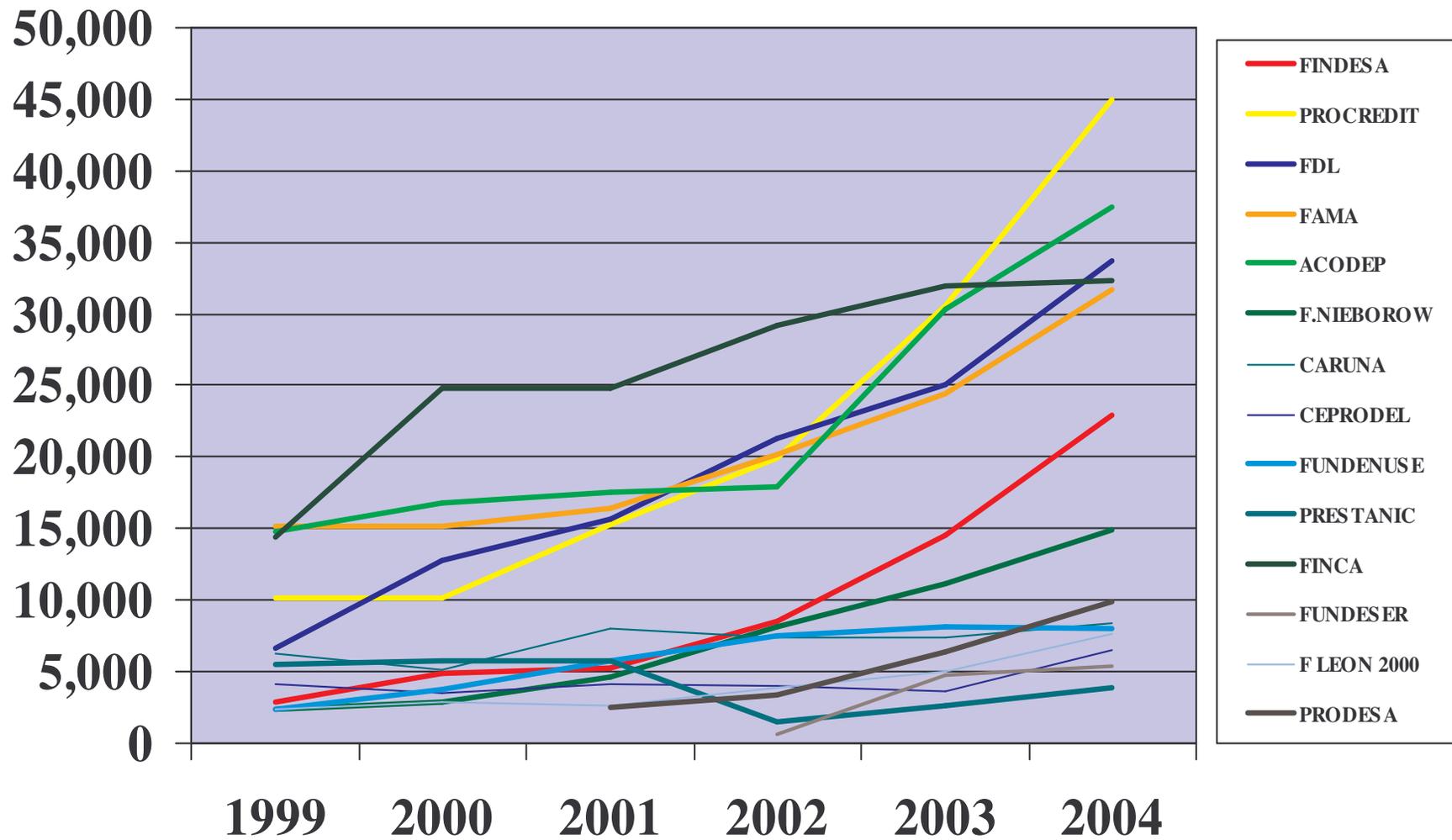
FDL EN CIFRAS (Mayo 2005)

- ❑ US\$24.4 Mill en cartera. Somos la institución de crédito rural, más grande de Nicaragua.
- ❑ 37,800 clientes
- ❑ Préstamo promedio US\$646.0
- ❑ 60% de la cartera en productores (as) agropecuarios.
- ❑ Contamos con 29 oficinas en 11 departamentos (provincias) del país.
- ❑ Auto-sostenible, operativa y financieramente.
- ❑ Financiamiento de fuentes diversas a tasas comerciales y concesionales.

EVOLUCION DE CARTERA DE INSTITUCIONES MICRO FINANCIERAS EN NICARAGUA

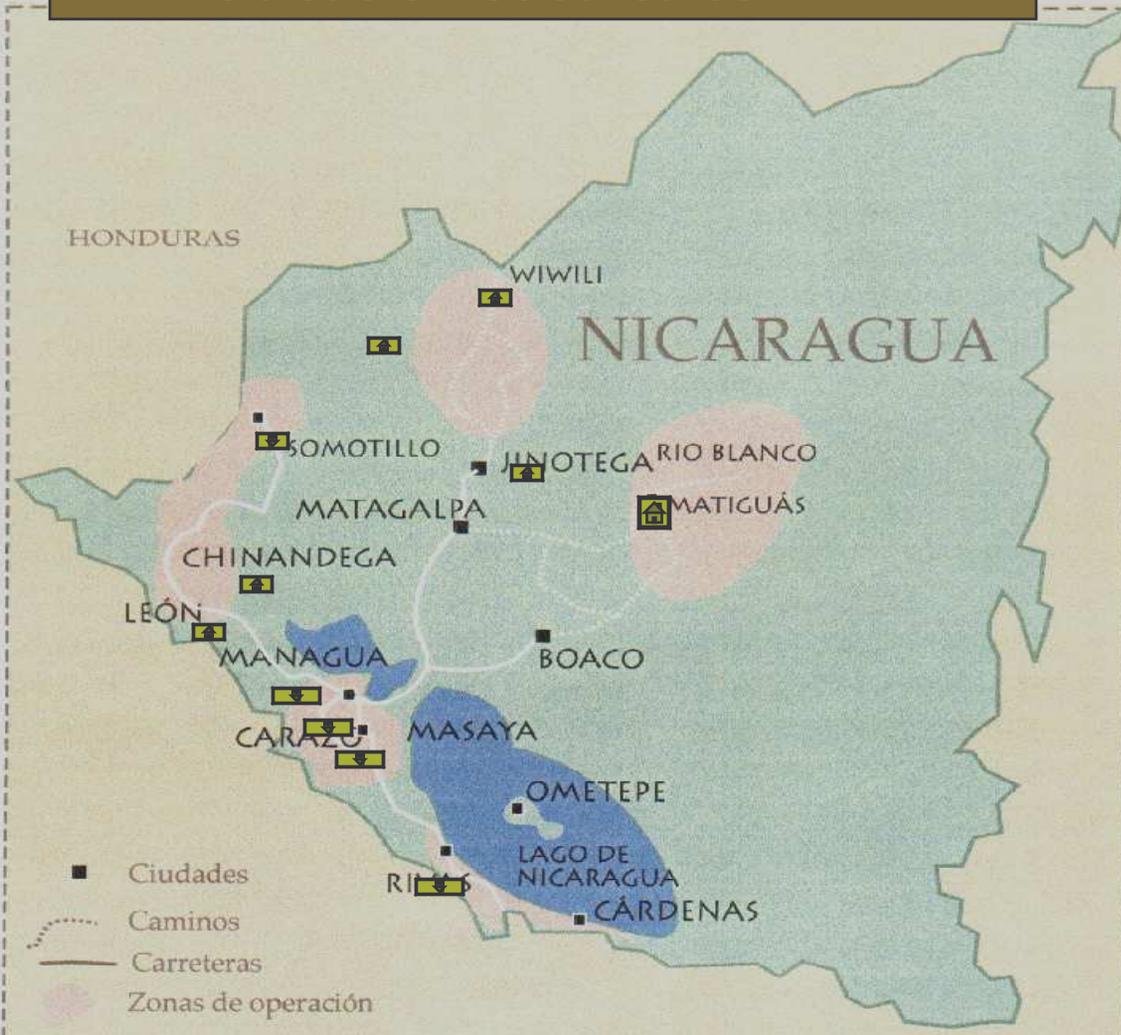


EVOLUCION CLIENTES



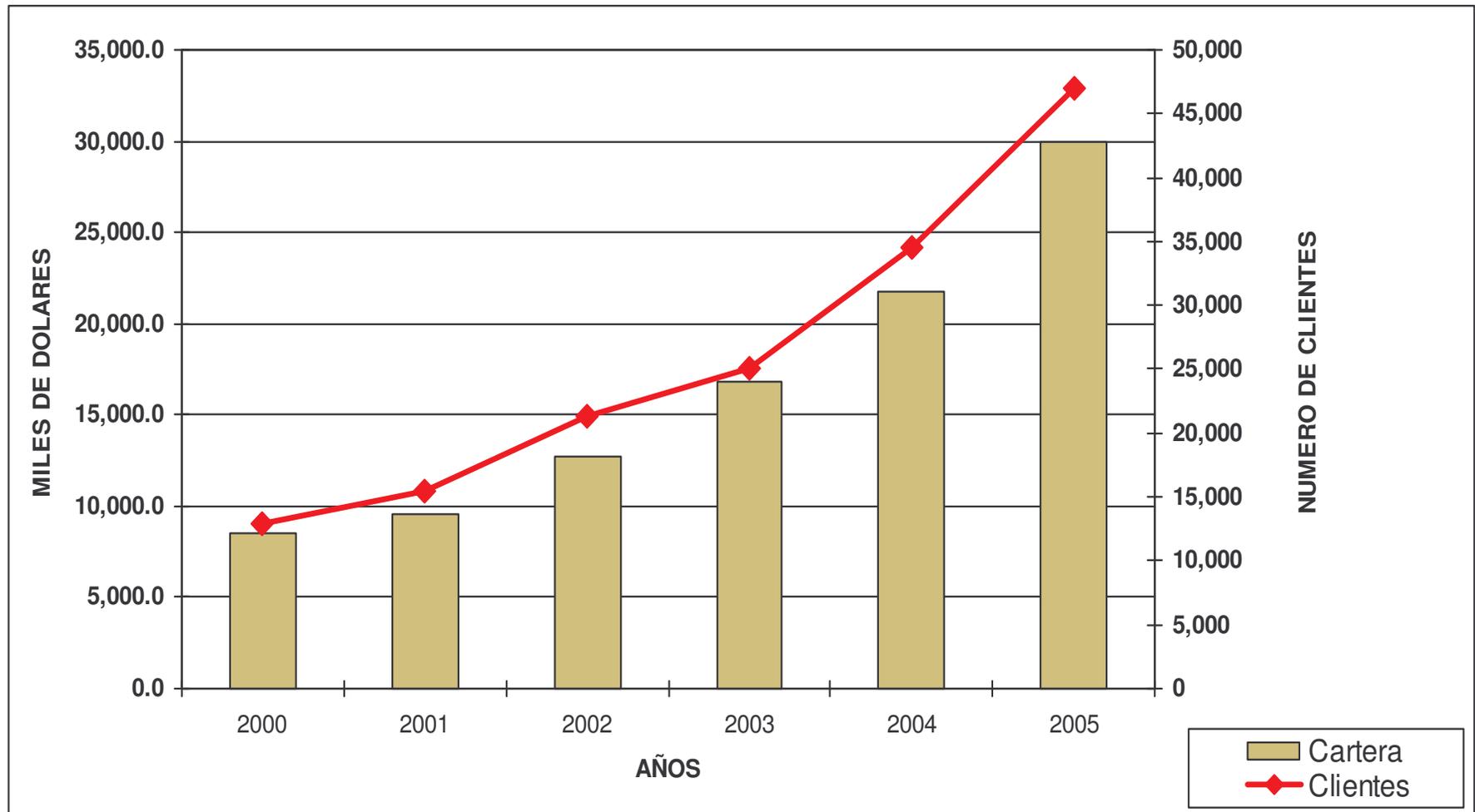
COBERTURA GEOGRÁFICA

Ubicación Sucursales FDL

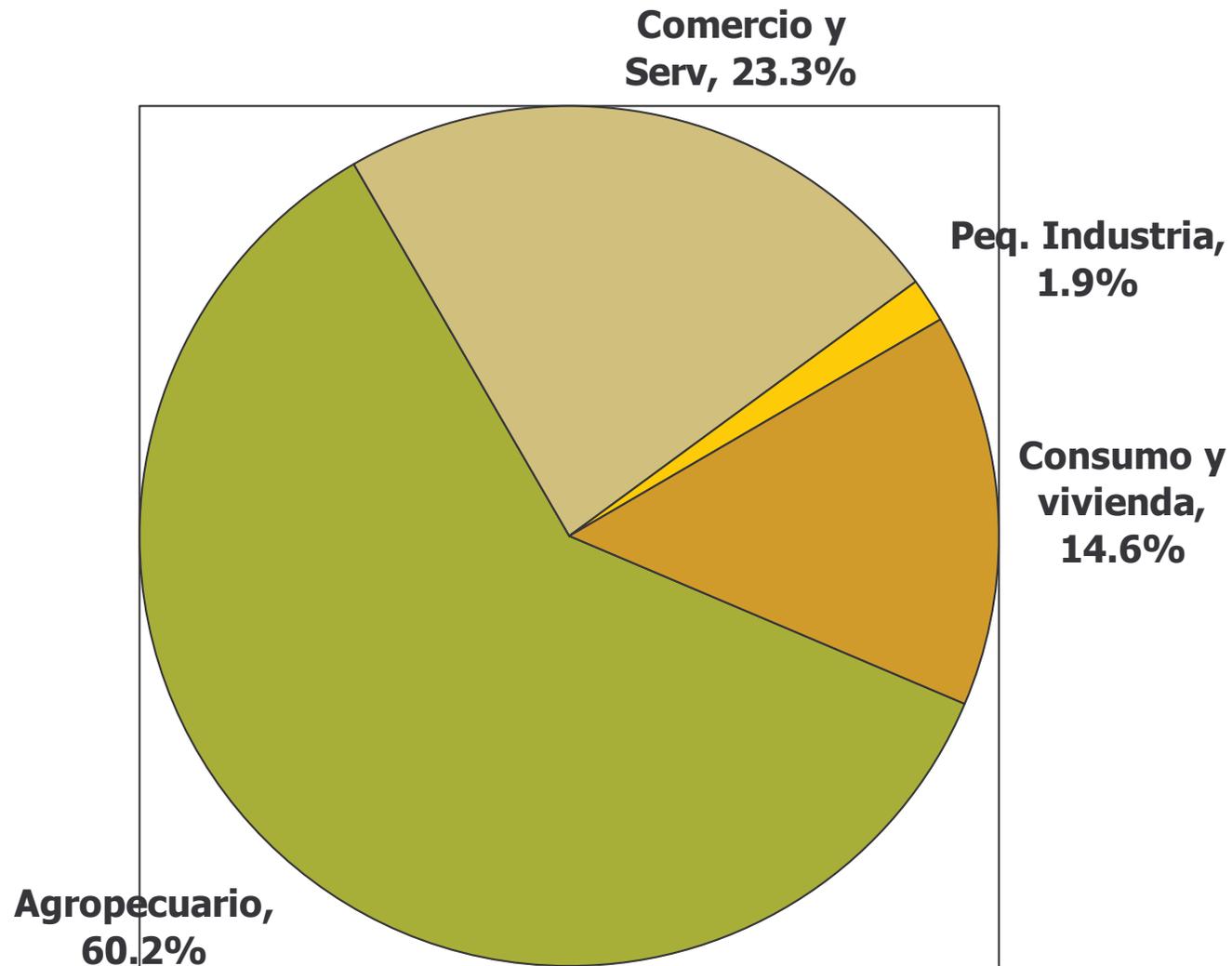


- 29 Oficinas (13 Sucursales mas 16 agencias)
- Rivas (4)
- Masaya (3)
- Masatepe (2)
- Managua (5)
- León
- Chinandega
- Somotillo
- Wiwili (2)
- Cuá - La Dalia (3)
- Estelí (3)
- Matagalpa (4)

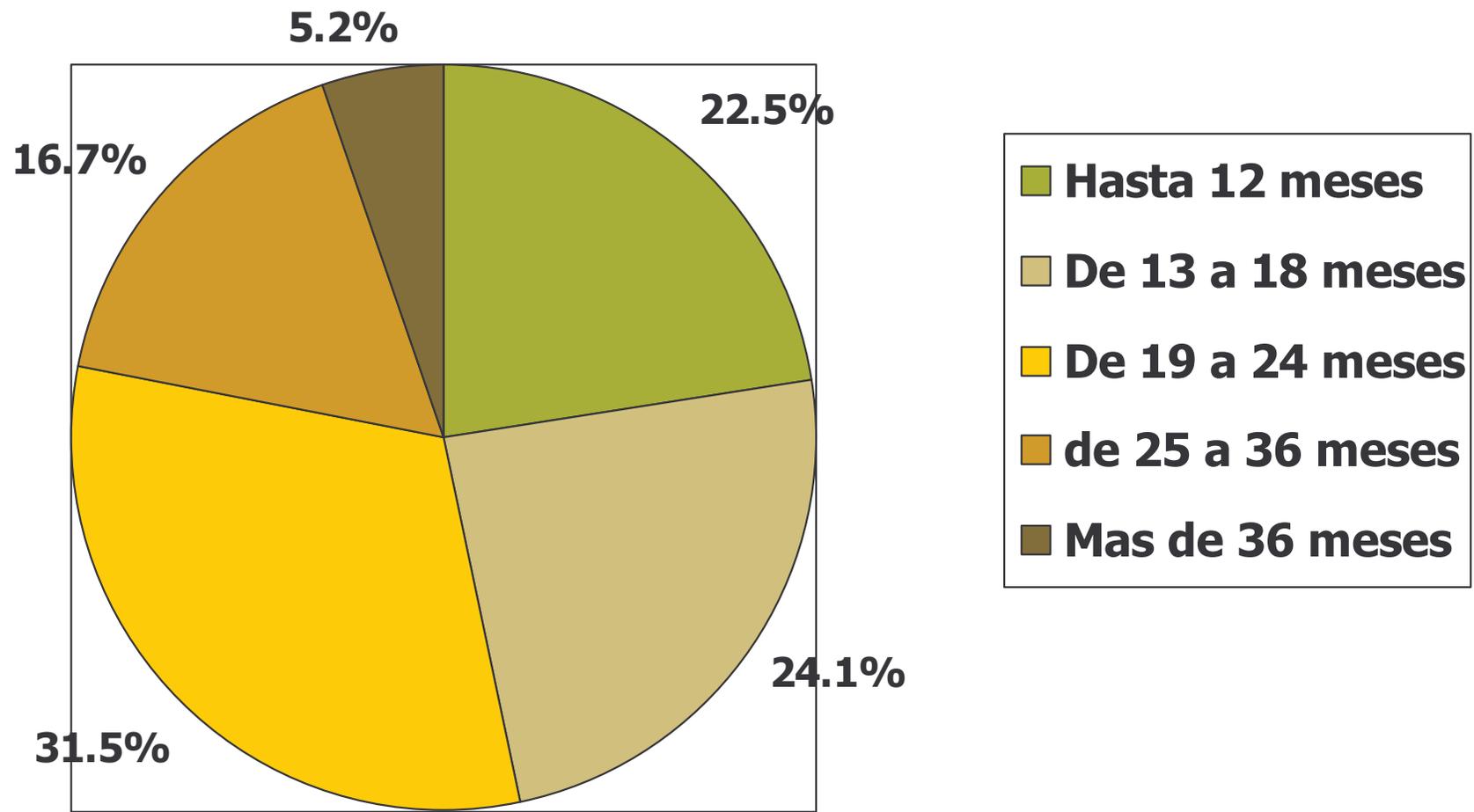
EVOLUCION DE CARTERA Y CLIENTES



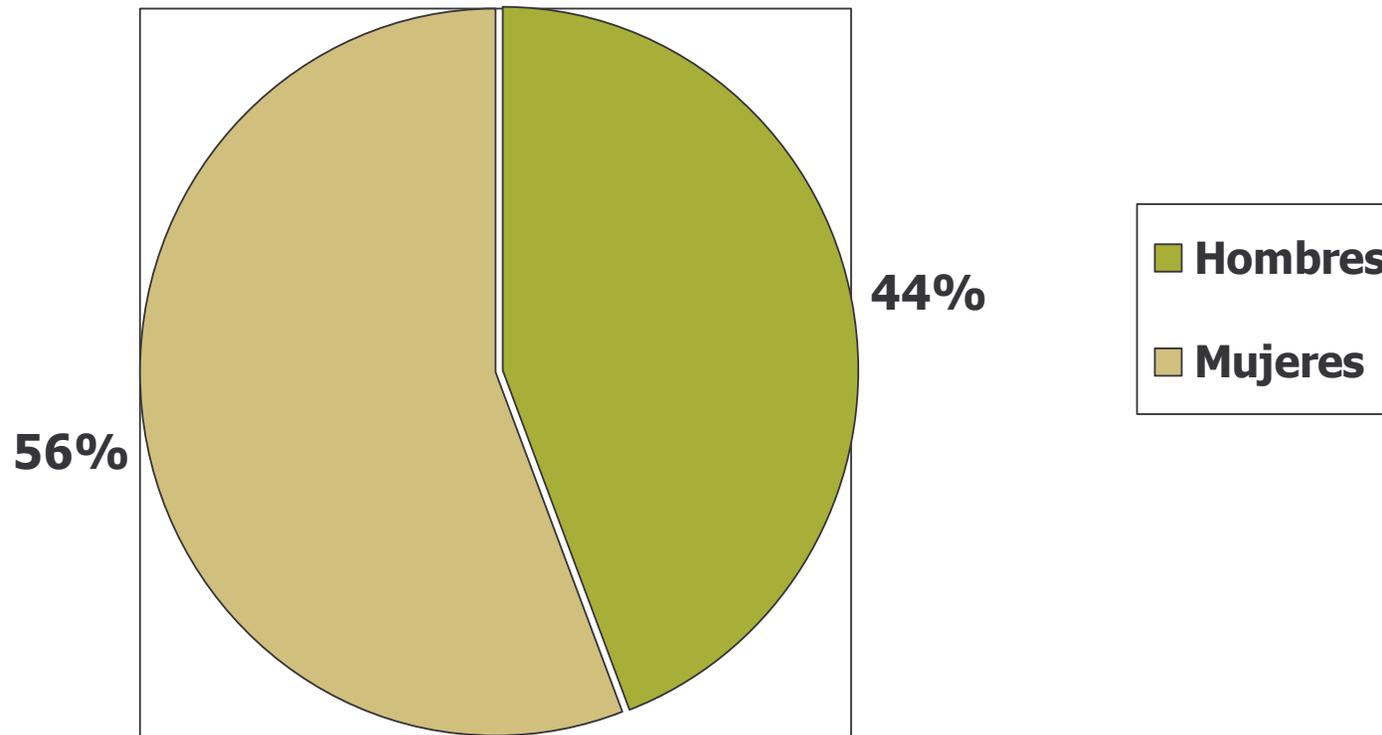
CARTERA POR ACTIVIDAD ECONÓMICA



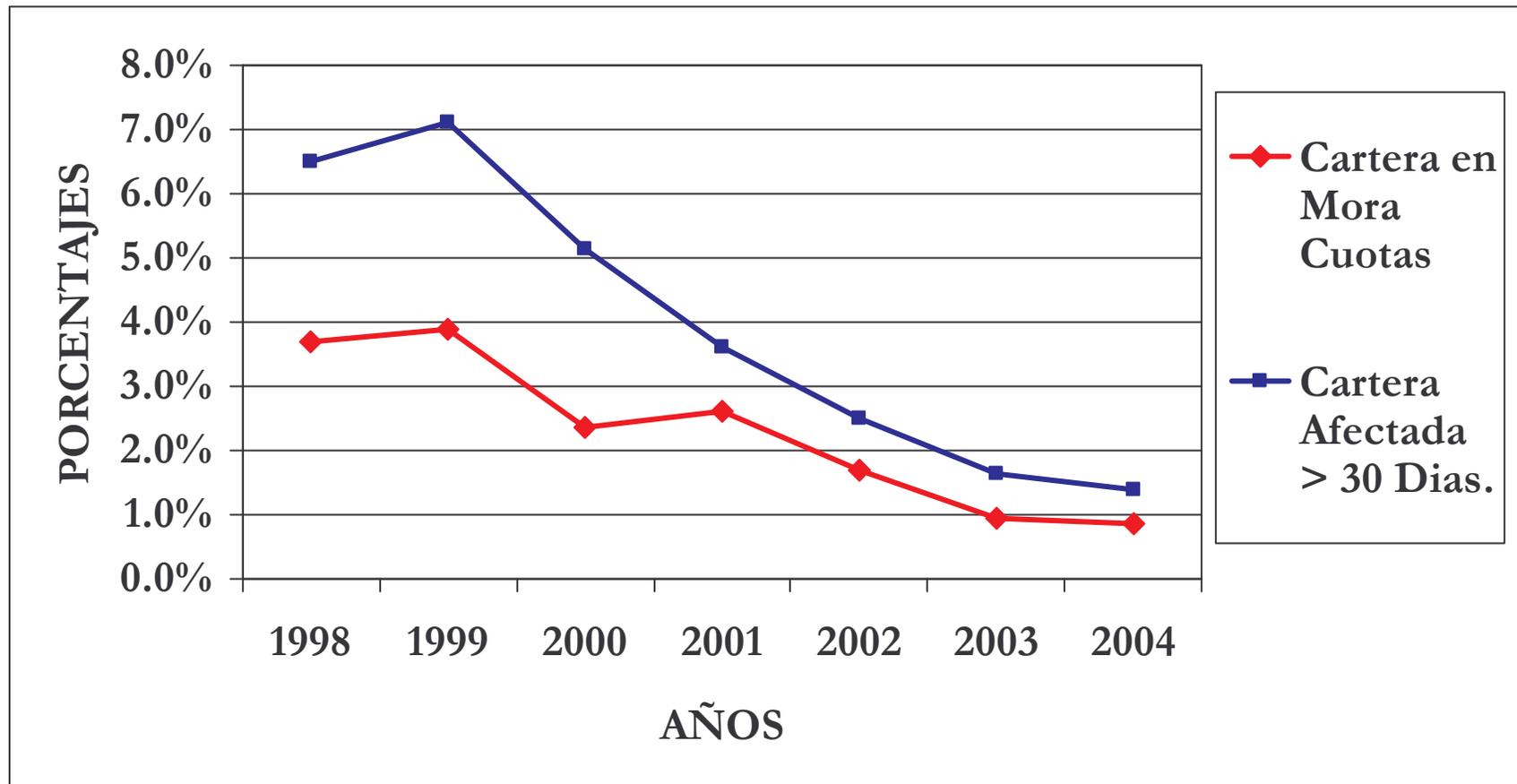
CARTERA POR PLAZOS DE PRÉSTAMOS



CLIENTES POR GÉNERO



EVOLUCION CARTERA EN MORA A DICIEMBRE DE CADA AÑO.



Cartera en mora sube en 1999 por afectación Huracán MICHT.

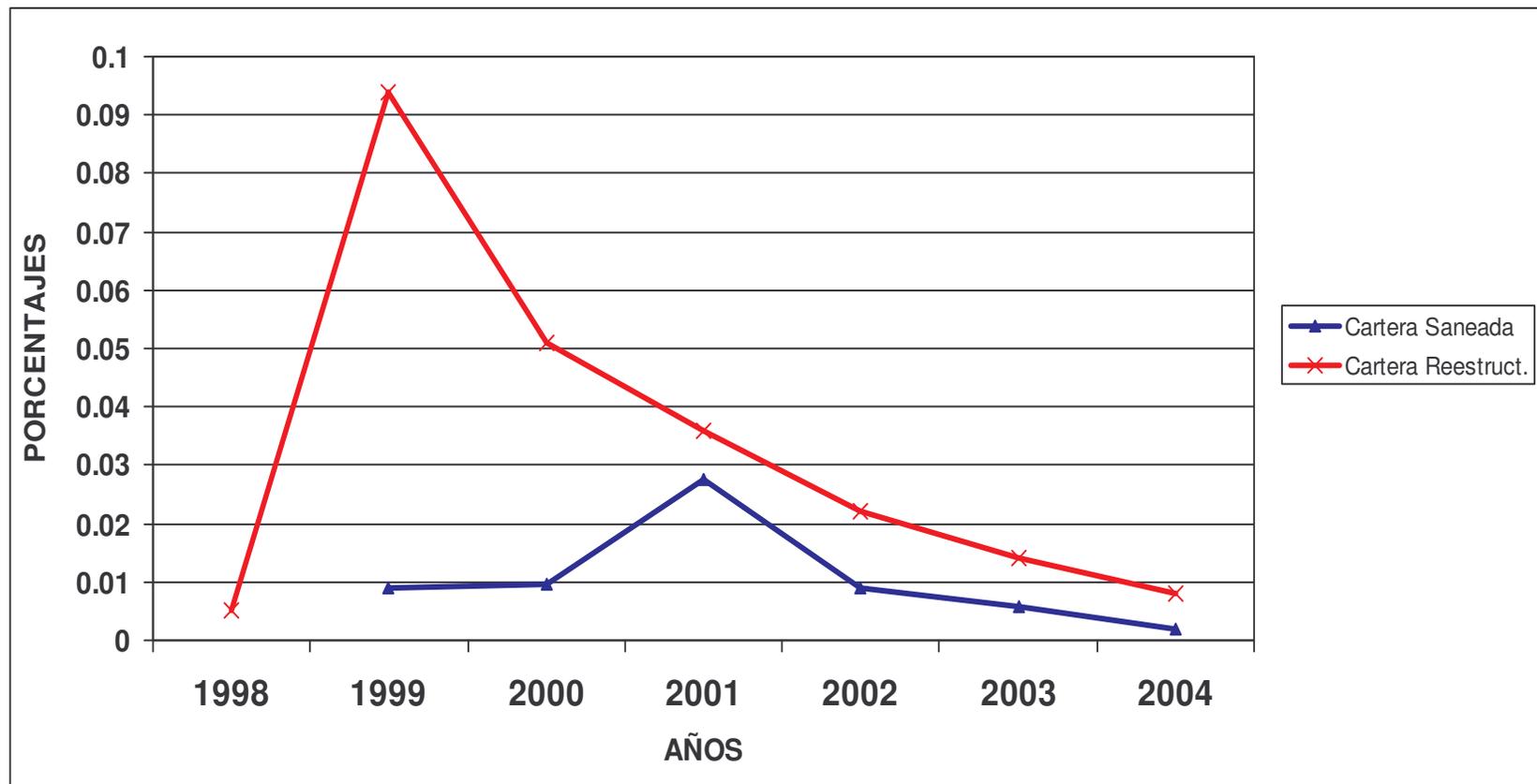
EVENTOS EXTERNOS

- Huracán Mitch
- Caída de Precios del Café

Que hicimos:

- Fortalecer reservas de incobrables
- Mantener liquidez en inversión financiera eventualidades
- Flexibilidad y análisis caso a caso
- Reestructuraciones caso a caso

CARTERA REESTRUCTURADA Y SANEADA



Cartera reestructurada en 1999 por afectación Huracán MItCH.

FIN DE PRIMERA PARTE ...

- ... Vamos a la pausa!

¿QUE HACEMOS PARA:

A. DISMINUIR RIESGOS Y SER SOSTENIBLE?

B. ALCANZAR IMPACTO Y SER SOSTENIBLE?

A. PARA DISMINUIR RIESGOS – SER SOSTENIBLE?

1. CONOCIMIENTO DEL MEDIO RURAL
 - ❑ Mercados
 - ❑ Sistemas de producción
 - ❑ Sectores sociales
 - ❑ Tejido económico y social (redes de acopio, distribución, organizaciones).
 - ❑ Institucionalidad local. Líderes locales, cultura de pago.

2. ADAPTAR METODOLOGIA

- ❑ Crédito individual, de libre disponibilidad, para productores agropecuarios.
- ❑ Crédito Solidario para micro-empresa urbana y mujeres rurales.
- ❑ Análisis de la unidad económica. Adaptamos los préstamos al flujo de efectivo presente y futuro para préstamos de inversión en la finca o negocio.
- ❑ Fomentamos el arraigo local, el contacto con los clientes (realizamos asambleas anuales, grupos focales).

3. CERCANIA Y TRANSPARENCIA

- ❑ Descentralización de operaciones para estar mas cerca de la clientela.
- ❑ Tendido de agencias en cabeceras departamentales y municipales disminuye costos de transacción a clientes, y fomenta el arraigo local.
- ❑ Reglas de juego claras. Somos una institución de Servicios Financieros. Fomentamos cultura de pago.

4. DIVERSIFICACION DE CARTERA Y PROVISIONES.

- Diversificación de cartera en:
 - Actividad económica
 - Zonas geográficas
 - Sectores sociales
- Tasas de interés de mercado, más bajas para productores agropecuarios, más altas para actividades no agropecuarias. Subsidio cruzado.
- Mantener provisiones de cartera adecuadas, que cubran el 100% de cartera afectada.

5. INVERSION EN RECURSOS HUMANOS

- ❑ Personal con conocimiento del territorio e originarios de la zona donde operamos.
- ❑ Fomentamos la mística de trabajar con los “pobres con opción” por el desarrollo local.
- ❑ Crecimiento profesional permanente. Formación aplicada y profesional a todos los niveles.
- ❑ Incentivos en base a calidad de cartera y sectores metas alineados con la misión.
- ❑ Baja rotación del personal.

6. SERVICIOS NO FINANCIEROS EN ALIANZA CON NITLAPAN

- ▣ Capacitación y asistencia técnica masiva y dirigida. (reconversión productiva).
- ▣ Servicios de legalización de propiedades. títulos para fortalecer su patrimonio y acceder a préstamos de inversión.

7. INVESTIGACIÓN A TRAVÉS DE NITLAPAN

- Investigaciones aplicadas y de impacto. Esto nos permite:
 - Ajustar productos financieros, para mejorar impacto y capitalización en clientes.
 - Estudios de mercados financieros.
 - Analizar tendencias de mercados, medir riesgos y oportunidades.

8. ALIANZAS ESTRATEGICAS

- Empresas comerciales e instituciones para asistencia técnica y comercialización.
 - Atlantic – comercialización de café
 - Clusa – Capacitación y asist. Técnica a productores
 - Tecnoserve – Capacitación y asist. Técnica a productores
 - Servitec – Capacitación y asistencia técnica a productores
- FDL otorga el financiamiento, empresas garantizan servicios. Buscamos incrementos en productividad y rentabilidad de clientes.

B. PARA ALCANZAR MAYOR IMPACTO Y SER SOSTENIBLE?

1. PRODUCTOS FINANCIEROS DIVERSIFICADOS

- ❑ Micro Leasing de equipos de riego para Pequeños Productores, asistencia técnica.
- ❑ Crédito para mujeres rurales pobres en grupos solidarios asistencia técnica. CP y MP.
- ❑ Crédito para capital de trabajo e inversión para cafetaleros con fincas a más 1,000 metros de altura. (Asist. Tec).
- ❑ Crédito de inversión para intensificación en ganadería. Paquete Verde con asistencia técnica.
- ❑ Crédito para engorde de novillos con tecnología intensiva y comercialización garantizada con sobre precio por calidad.

2. ESTRATEGIA DE FONDEO

- Estrategia de fondeo que combina tasas pasivas concesionales con tasas de mercado.
- Cinco grupos de fuentes de fondos:
 - Ong ´s y Fundaciones Norteamericanas y Europeas.
 - Banca Multilateral, (BID, BCIE)
 - Agencias de gobierno Europeas (Danida, Asdi)
 - Fondos p´blicos de Segundo Piso.
 - Inversionistas privados y Congregaciones Religiosas Norteamericanas.

D. CUALES SON NUESTROS MAYORES BLOQUEOS Y RETOS?

- ❑ Falta de instrumentos que disminuyan riesgos:
 - Seguros de cosechas
 - Seguros de precios
 - Fondos de Garantías
- ❑ Expuestos a pérdidas por eventos externos.
- ❑ Pobre infraestructura rural. Aumenta costos.
- ❑ Bancos comerciales en centros urbanos. Riesgos de traslado de dinero en zonas rurales.
- ❑ Insuficiente cobertura de asistencia técnica a productores. (Costos)

BLOQUEOS (cont...)

- ❑ Acceso a fuentes de fondos de calidad (Plazos largos, tasas bajas).
- ❑ No se movilizan depósitos.
- ❑ Tasa de interés regulada. Comisiones por servicio hace poco transparente el costo financiero.
- ❑ Trabas ante gestión de ley de Asociaciones de Micro-finanzas que fomento al sector.
- ❑ En general ambiente negativo a trabajo de IMF.

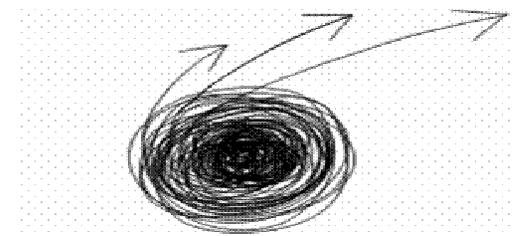
E. CONCLUSIONES

- Resúmen de lo que hace FDL PARA DISMINUIR RIESGOS:
 - Conocimiento del medio rural y sistemas de producción.
 - Metodología adaptada. Ajustes de productos Financieros.
 - Diversificación de cartera
 - Arriago local.
 - Atención a sectores y zonas dinámicas
 - Alianzas estratégicas
 - Manejo financiero prudente. Provisiones
- FINANZAS RURALES, ES POSIBLE PERO SE REQUIERE DE UNA CLARA MISIÓN Y TECNOLOGIA.
- ADEMÁS SE REQUIERE DE OTROS SERVICIOS, AHORRO, SEGUROS, FONDOS DE GARANTIA...

GRACIAS POR SU ATENCION



Fondo de Desarrollo Local



UN Year of **Microcredit** 2005