

Democracia Financiera: Acceso a servicios financieros para los más pobres

Buenos Aires, Noviembre de 2006



ASOFIN
Asociación de Entidades Financieras
Especializadas en Micro Finanzas

Reunión Subregional del
Cono Sur de la Red de
Pobreza y Protección Social

Etapa I: El inicio con las ONG

- ❖ En la década de los 80 se empieza a incorporar al sistema financiero población sin acceso a crédito.
- ❖ Se buscó lograr cobertura amplia y profunda en los sectores sociales de bajos ingresos.
- ❖ La autosostenibilidad no era importante, los recursos provenían de donaciones y fondos subsidiados.
- ❖ Las ONG eran entidades crediticias y no intermediarios financieros.

Etapa II: La formalización

- ❖ 1992: BancoSol como primera entidad microfinanciera regulada.
- ❖ 1995: se norma la creación y funcionamiento de los FFP como especialistas en brindar servicios a MyPE.
- ❖ La formalización logró:
 - Acceso a más fuentes de financiamiento (institucionales y recursos del público).
 - Reducción de costos financieros y operativos.
 - Acceso a información de la CIRC de la SBEF.
 - Diversificación de los productos y servicios.
 - Bancarización de clientes del segmento.

Etapa III: La crisis económica

- ❖ 1999-2002: desempeño negativo de la economía y del sistema financiero boliviano.
- ❖ El sobreendeudamiento junto a la reducción en flujo de ingresos de clientes, incrementó la morosidad. (Crédito de Consumo)
- ❖ Aparición de asociaciones de deudores.
- ❖ 2000: desaparición de entidades de consumo como financiadoras al sector de la microempresa.

Etapa IV: Las microfinanzas

- ❖ 2003: Inicio de la consolidación como industria anticíclica.
- ❖ Nivel de morosidad en IMF menor al sistema financiero tradicional (voluntad y capacidad de pago).
- ❖ IMF ampliaron segmentos de mercado: población rural, pequeña y mediana empresa.
- ❖ Diversificación gradual en oferta de productos financieros no crediticios.
- ❖ Mejoras y adecuaciones a tecnologías crediticias y sistemas de control.
- ❖ Ampliación de la cobertura geográfica.
- ❖ Reducción significativa de las tasas de interés activas.

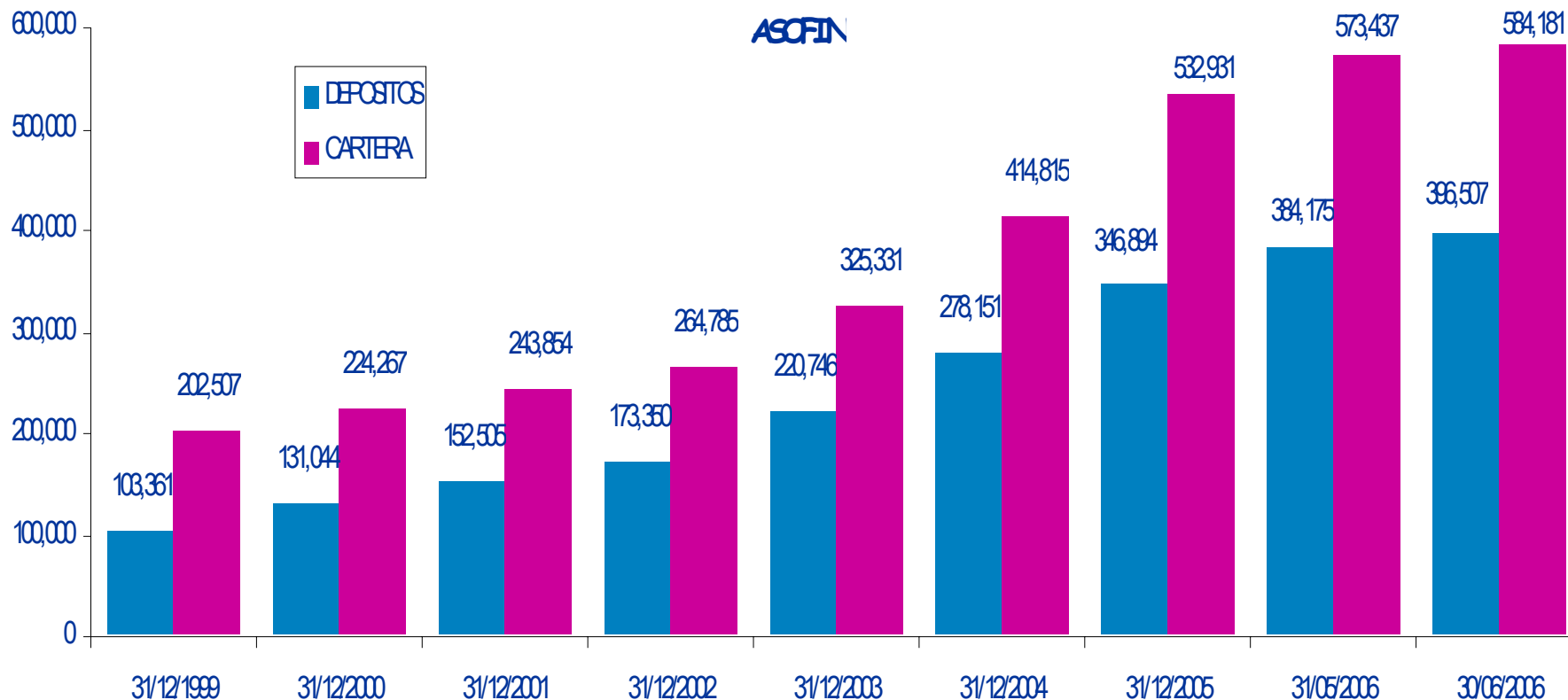
Importancia de las Microfinanzas

	IMF	Bancos	ONG
No. de Entidades	8	11	13
Cartera (US\$ MM)	585	2.348	101
Cartera/PIB	6,29%	25,23%	1,09%
Clientes	335.505	142.825	201.029
Clientes/PEA	7,26%	3,09%	4,35%

Cifras a junio 2006

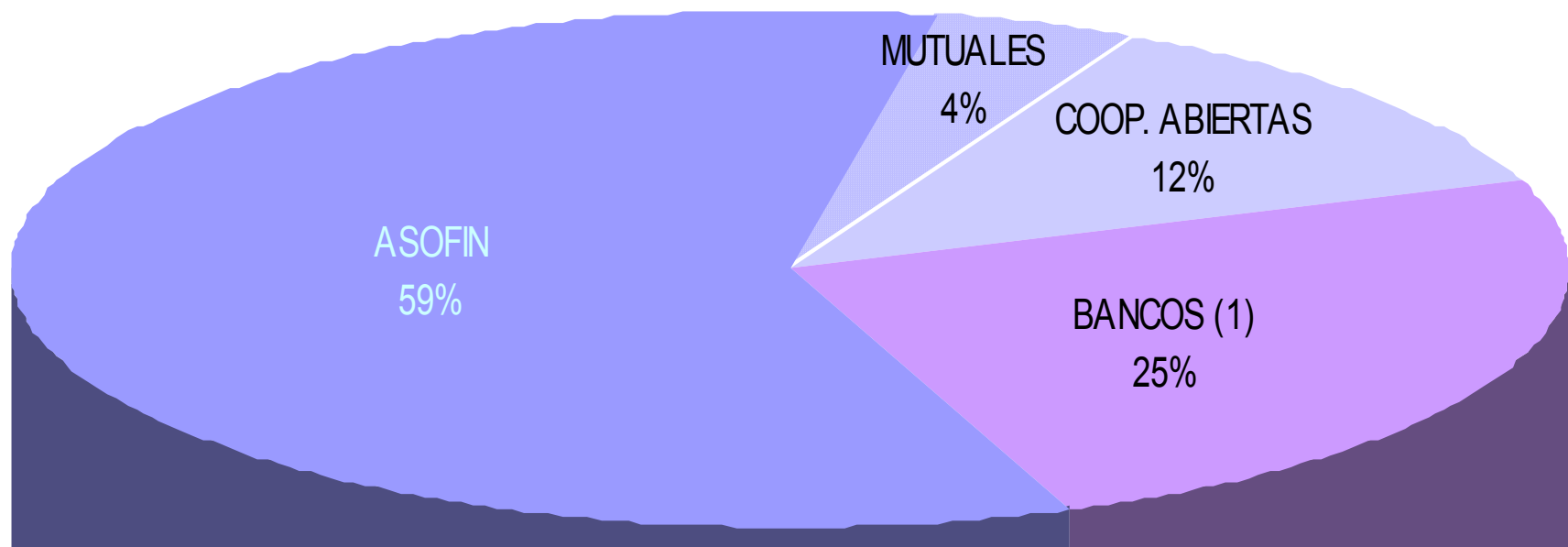
Cartera y captaciones del público

(En miles de USD)



Clientes en el sistema financiero regulado

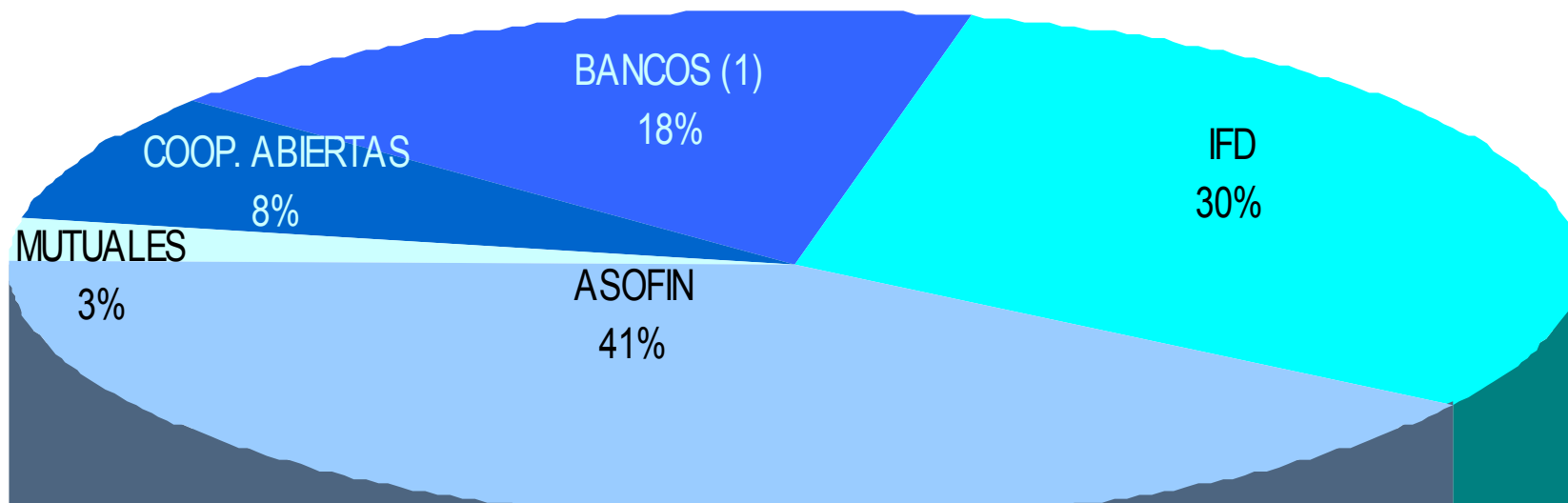
al 30/06/2006



CLIENTES	Número	%
BANCOS	142.825	25,20%
IMF	335.205	59,15%
MUTUALES	22.584	3,99%
COOPERATIVAS	66.080	11,66%
TOTAL:	566.694	100,00%

Clientes en el sistema regulado e IFD

al 30/06/2006



CLIENTES	N°	%
BANCOS (1)	142,825	17.53%
<u>IFD</u>	248,029	30.44%
ASOFIN	335,205	41.14%
MUTUALES	22,584	2.77%
COOP. ABIERTAS	66,080	8.11%
TOTAL	814,723	100.00%

INDICE DE MOROSIDAD

al 30/06/2006

● IMF	2,46%
● COOPERATIVAS	5,35%
● ONG (IFD)	7,00%*
● MUTUALES	9,16%
● BANCOS	11,51%

* Finrural al 30/09/2006

Tasa de Interés Activa

✘ Gastos de previsión	1,4
✘ Gastos de financiamiento	4,7
✘ Gastos operativos	13,5
✘ Utilidad	1,7
✘ TASA DE INTERÉS	21,3

Elementos a tomar en cuenta

En Microfinanzas:

1 oficial atiende entre 350 y 450 (máx) clientes y entre US\$ 500 mil y US\$ 700 mil (máx)

Promedio de crédito: US\$ 1.428

→ Por tanto, para generar una cartera de US\$ 80 millones, se precisan **160 oficiales**

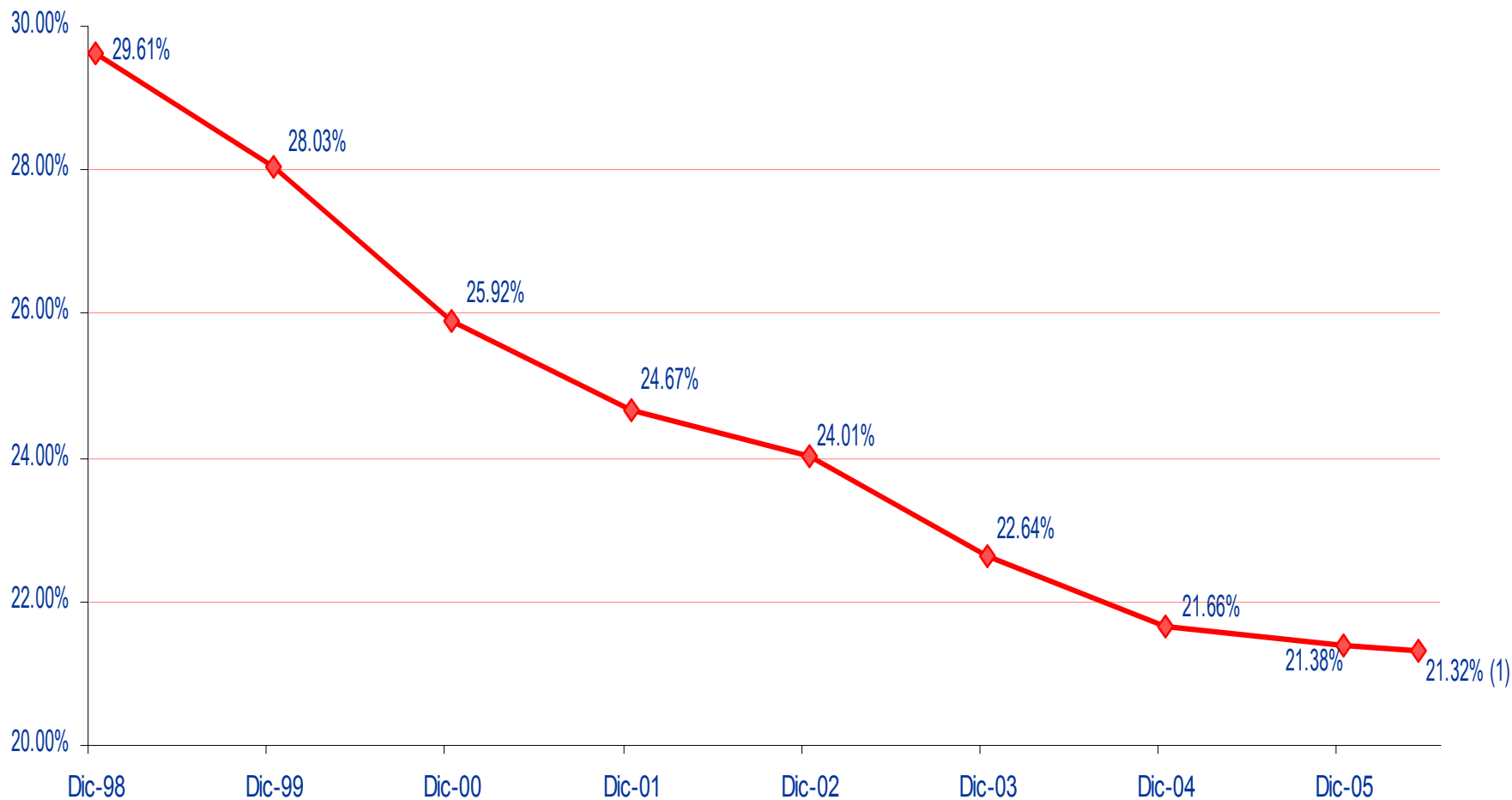
En Banca Comercial:

1 oficial atiende entre 30 y 40 clientes y entre US\$ 3 millones y US\$ 5 millones

Promedio de crédito: US\$ 166.700

→ Por tanto, para generar una cartera de US\$ 80 millones, se precisan **16 oficiales**

Bolivia: Tasa de interés microcrédito



(1) Junio 2006

Tasas de Interés en América Latina al 30/06/2005

ENTIDAD	PAIS	RENDIMIENTO DE CARTERA	ENTIDAD	PAIS	RENDIMIENTO DE CARTERA
FINCOMUN	Mexico	114.26%	PROEMPRESA	Peru	39.74%
COMPARTAMOS	Mexico	100.18%	NIEBOROWSKI	Nicaragua	39.25%
FDD	Rep. Dominicana	83.65%	NUEVA VISION	Peru	39.11%
ADOPEM	Rep. Dominicana	67.07%	CREAR TACNA	Peru	39.00%
IDESI LA LIBERTAD	Peru	63.05%	CMAC ICA	Peru	38.84%
FRAC	Mexico	61.24%	WWB CALI	Colombia	37.55%
PROMUJER NICARAGUA	Nicaragua	58.34%	WWB BUCARAMANGA	Colombia	35.60%
ADRA PERU	Peru	57.86%	AMC	El Salvador	35.54%
PROMUJER PERU	Peru	56.67%	FUNDESER	Nicaragua	34.89%
D-MIRO	Ecuador	46.08%	CMAC AREQUIPA	Peru	32.63%
CREAR AREQUIPA	Peru	45.34%	CMAC TRUJILLO	Peru	31.50%
PROCREDIT	Nicaragua	43.68%	WWB MEDELLIN	Colombia	31.41%
MIDE	Peru	43.22%	CMAC TACNA	Peru	30.06%
EL COMERCIO	Paraguay	43.00%	D-FRIF	Bolivia	29.71%
CONFIANZA	Peru	42.36%	CMAC CUSCO	Peru	28.15%
WWB POPAYAN	Colombia	41.84%	AGROCAPITAL	Bolivia	21.89%
CMAC SULLANA	Peru	41.73%	BANCO PROCREDIT	El Salvador	21.53%
WWB BOGOTA	Colombia	41.68%	ASOFIN	Bolivia	21.23%
EDYFICAR	Peru	41.15%	FADES	Bolivia	20.71%
PROMUJER BOLIVIA	Bolivia	39.83%			

Fuente: Microrate

El crédito como solución

- El crédito no es una solución para todos
 - ❖ Actividad estable y sostenida
 - ❖ Mercado identificado y seguro
 - ❖ Competitividad probada (calidad y precio)
- Hay mejores instrumentos para los que empiezan
 - ❖ Capital de preinversión
 - ❖ Capital de riesgo o de inversión

El crédito como solución

- Tecnología crediticia y costos
 - ❖ Garantías y plazo de desembolso
 - ❖ Tasas de interés y costos de transacción
- Las condiciones del financiamiento
 - ❖ Fuentes de fondeo
 - ❖ Plazos de fondeo

Servicios financieros para los más pobres

- Sin debilitar la moral de pago de los clientes.
- Sin subsidiar la tasa de interés activa, con recursos que no llegarán al 100% del mercado atendido y potencial permanentemente.
- Sin dirigir recursos a sectores cuyo problema es la falta de mercados, calidad en el producto, baja competitividad, etc.
- Sin frenar el crecimiento de las entidades especializadas, evitando potenciar su patrimonio, cobertura a la mora, generación de utilidades que apalanquen el crecimiento.

Lecciones Aprendidas

- ❖ Necesidad de especializarse en el mercado.
- ❖ Necesidad de innovar permanentemente.
- ❖ Enfoque comercial con fuerte componente social.
- ❖ Clientes satisfechos son leales.
- ❖ Mezcla de productos dirigida a satisfacer necesidades.
- ❖ Elevados niveles de capacitación, especialización y compromiso de RR. HH.
- ❖ Las instituciones exitosas son ejemplos concretos de Gobierno Corporativo.

CONCLUSIONES

- ❖ La lucha contra la pobreza y la falta de crecimiento económico, no dependen únicamente del crédito.
- ❖ Llegar al área rural donde los índices de pobreza son los más altos, es caro y no se cuenta con la infraestructura mínima para operar .
- ❖ La reducción de costos en las IMF dependerá de su masificación y crecimiento constante.
- ❖ Las microfinanzas requieren de un entorno de competencia abierta, donde todos los actores enfrenten las mismas reglas de juego, para garantizar permanencia en el tiempo.

Muchas gracias