

# **Democracia Financiera: Acceso a servicios financieros para los más pobres**

**Buenos Aires, Noviembre de 2006**

## **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 finanziadoras 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.

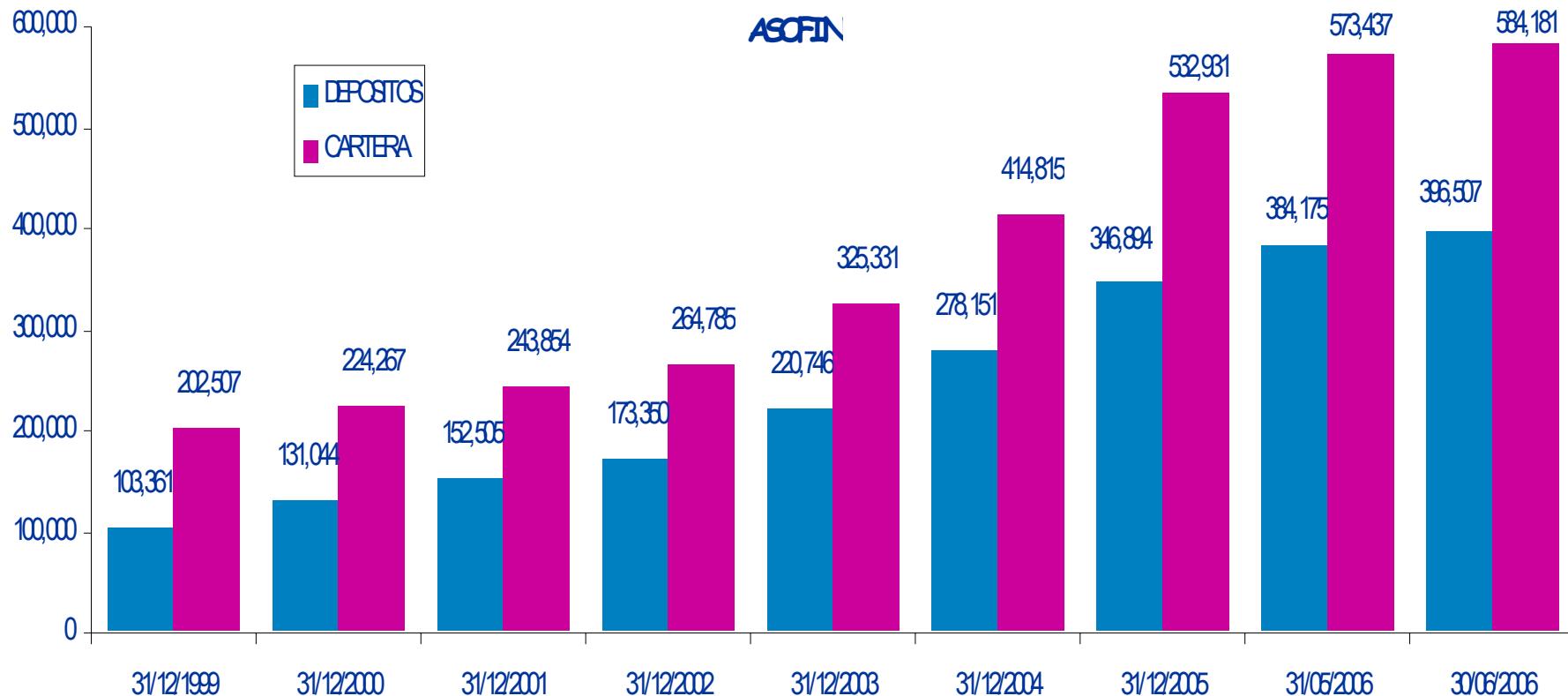
# Importancia de las Microfinanzas

	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

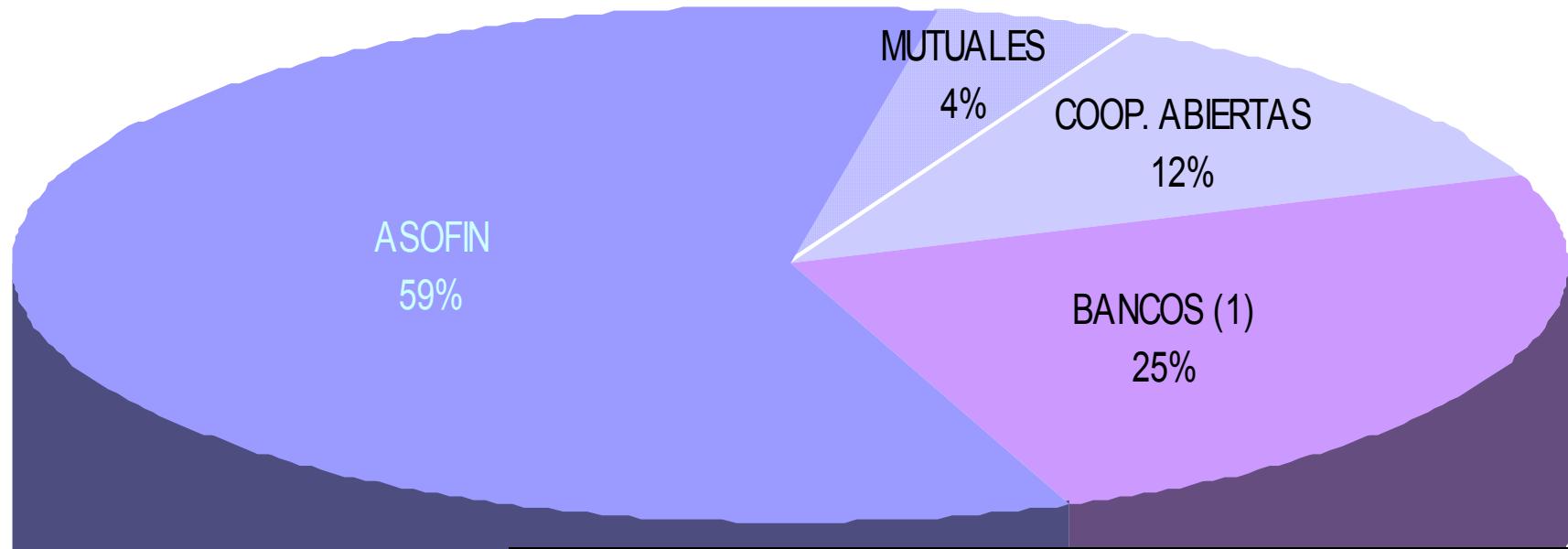
# Cartera y captaciones del público

(En miles de USD)



# Clientes en el sistema financiero regulado

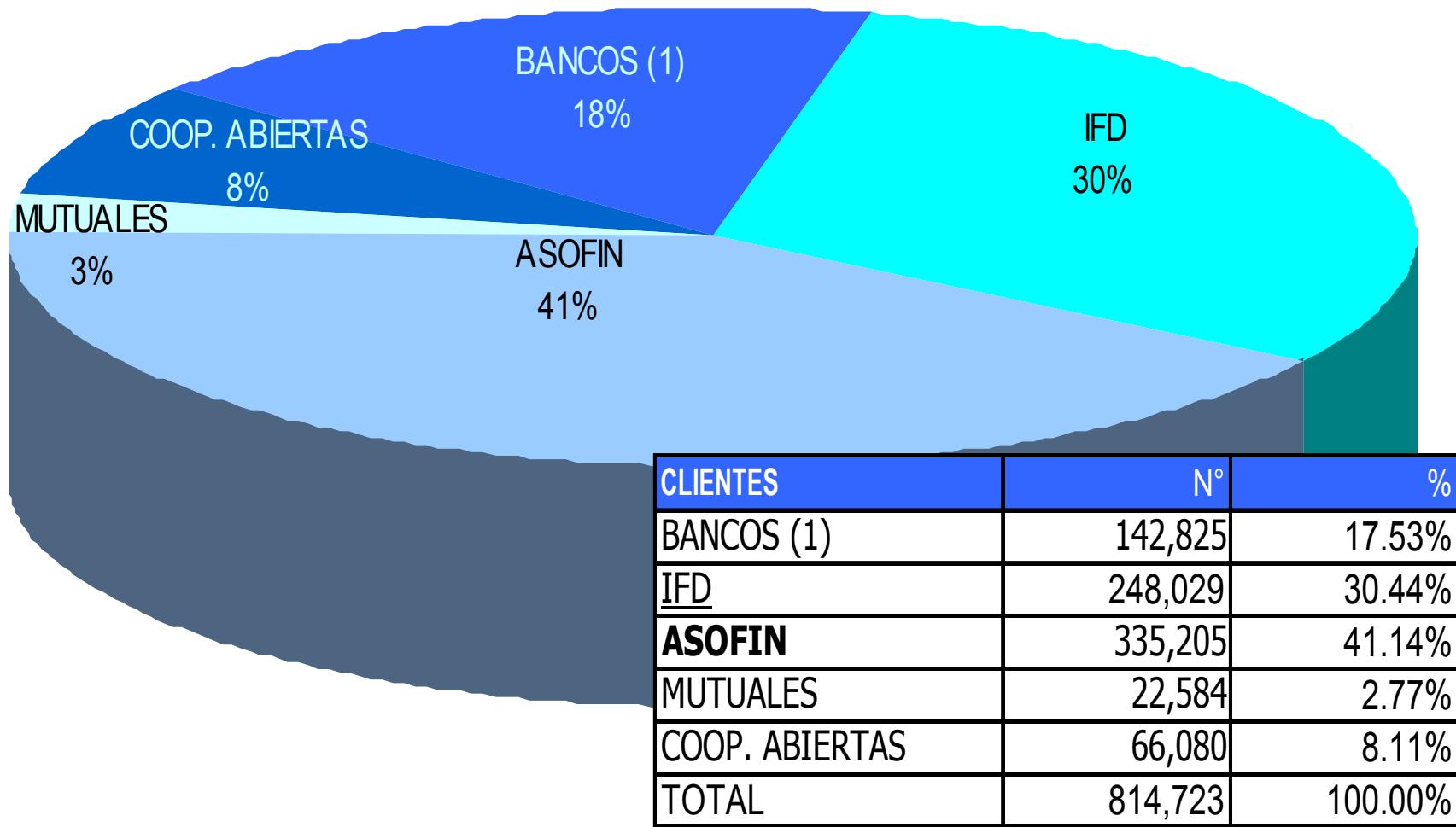
al 30/06/2006



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

# Clientes en el sistema regulado e IFD

al 30/06/2006



# 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**

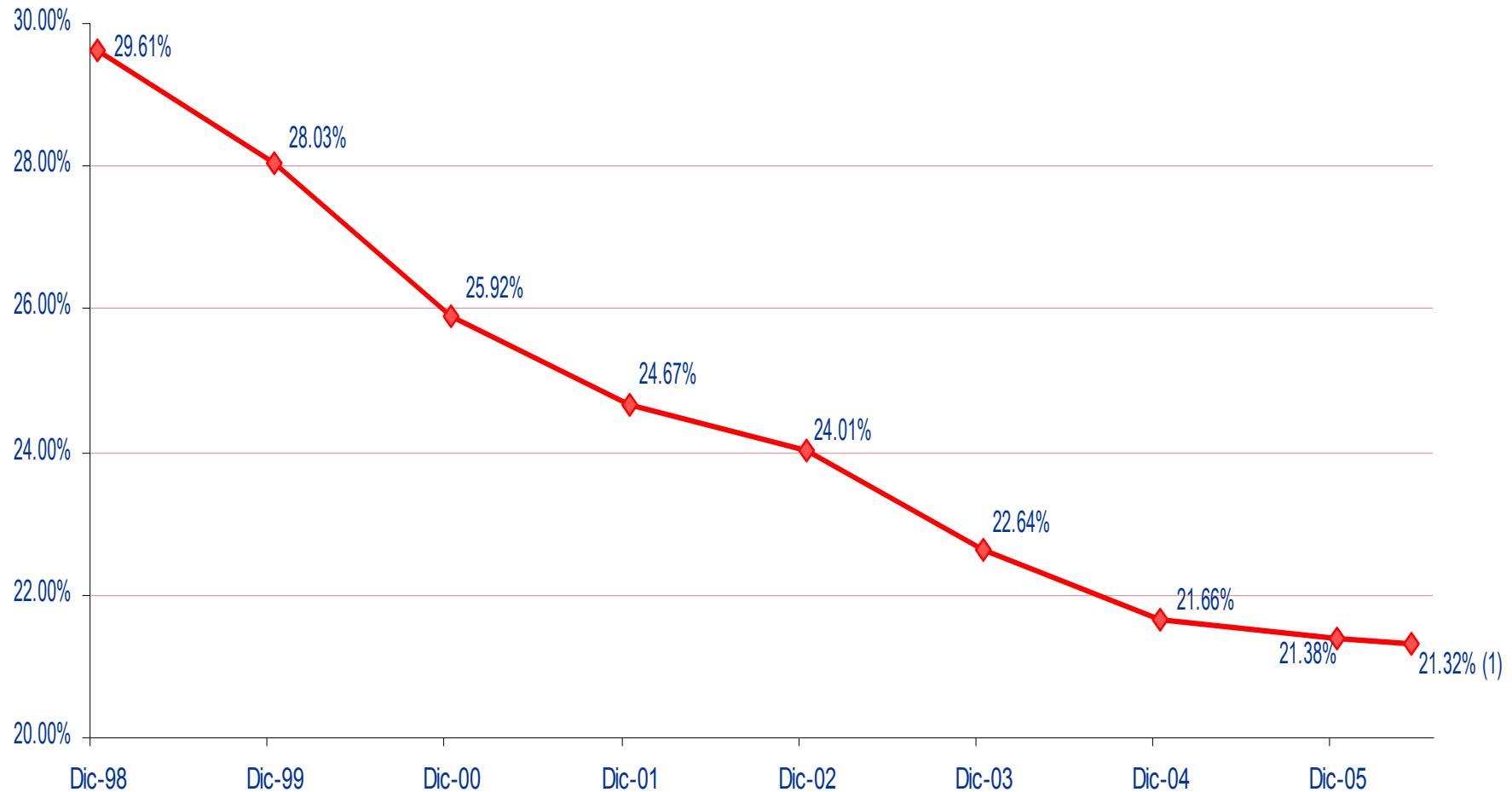
## **En Banca Comercial:**

**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	PAÍS	RENDIMIENTO DE CARTERA	ENTIDAD	PAÍS	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**