

# Temas claves en la industria de las microfinanzas hoy



[Hemera/Thinkstock.

Al margen de la actual coyuntura económica, que viene protagonizando y ocupando la mayor parte de la literatura y los medios de información económicos, podemos asegurar que el otoño de 2011 es, para muchos de nosotros relacionados con el sector, «la temporada» de las microfinanzas. Eventos de singular importancia, como el Foro de la Microempresa del BID/FOMIN, recientemente celebrado en San José de Costa Rica, y la V Cumbre Mundial del Microcrédito, que arranca en Valladolid el próximo 14 de noviembre, visibilizan notablemente esta fascinante industria de la que aún conocemos relativamente poco en España, a pesar de ser nuestro país uno de los principales financiadores de este instrumento de desarrollo.

*Verónica López Sabater*

Un año más, el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), miembro del Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), del que España forma parte, ha conseguido reunir a más de 1.300 especialistas en microfinanzas durante tres días en San José de Costa Rica con motivo del XIV Foro Interamericano de la Microempresa (Foromic), de carácter anual.

La edición de este año ha estado protagonizada por importantes temas de debate de actualidad en este sector, como los retos y dificultades de la expansión rural de la industria de las microfinanzas, las innovaciones en la captación y la provisión de productos de ahorro, la incorporación de la juventud como segmento clave en este mercado y el reconocimiento de los retos que aún enfrentan las mujeres; el uso de la tecnología para la inclusión financiera y el sobreendeudamiento presente en algunos de los países de la región. Asimismo, destacamos la determinante firmeza de algunos actores en el ámbito de las microfinanzas medioambientalmente sostenibles (*green finance*).

### Son virtualmente inexistentes las situaciones en las que existe una oportuna y suficiente atención y provisión de servicios financieros en el ámbito rural

Son muchos los temas relevantes que determinan hoy el desarrollo y, en algunos casos, la consolidación de sistemas financieros inclusivos en países emergentes y en desarrollo, y de forma particular en la región de América Latina y el Caribe. De los señalados como temas tratados en el XIV Foromic, en el presente análisis, nos detendremos en dos ámbitos que, en nuestra opinión, son de especial importancia hoy en día: la expansión rural de los servicios financieros y la situación de sobreendeudamiento que



Productos típicos peruanos.

sufre un segmento importante de prestatarios en determinados países de la región.

#### LA DIFICULTAD DE EXTENDER EL MODELO A LAS ZONAS RURALES...

Si bien son muchas las realidades en entornos urbanos en las que existe cierta saturación del mercado, provocada por la creciente incursión de operadores por el lado de la oferta y la relajación de los estándares en el análisis de riesgo, son virtualmente inexistentes las situaciones en las que existe una oportuna y suficiente atención y provisión de servicios financieros en el ámbito rural. La exposición que el profesor Claudio González Vega efectuó sobre el tema en cuestión partía del reconocimiento de la preocupación existente por el rezago en el alcance y profundización financiero en este entorno, identificando las seis dimensiones que funcionan como condiciones necesarias para garantizar una adecuada cobertura de los servicios financieros, que difícilmente se encuentran bastante desarrolladas en ámbitos ru-

rales: la amplitud del servicio (*outreach* o alcance en la atención de un mayor número de clientes), la profundidad (capacidad de atención de los segmentos de menores ingresos), el catálogo o variedad de productos y servicios financieros ofertados (generalmente reducido en el ámbito rural, siendo las necesidades financieras muy distintas a las presentes en entornos urbanos), la calidad del servicio, el precio (que sufre muy elevados costes de transacción que obligan a innovar en el diseño de los canales de distribución) y la rentabilidad institucional (muy frágil).

Son dos las estrategias apuntadas que las entidades microfinancieras podrían abordar para una mayor y mejor atención del ámbito rural: por un lado, la expansión de la actividad desarrollada en entornos urbanos; por otro, la intensificación de la actividad que determinados actores rurales ya se encuentran desarrollando, por la vía de la incorporación de renovadas innovaciones que les permita ampliar su alcance. Cualquiera de

## DISTINTAS APROXIMACIONES METODOLÓGICAS PARA LA EVALUACIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO

- La banca comercial o tradicional, a diferencia de las entidades microfinancieras, tiene un conocimiento superficial y muy documentado de sus clientes, y parte fundamental de la evaluación del riesgo se encuentra sustentada en el avalúo de la garantía.
- Por su parte, la banca de desarrollo, extendida con distinto grado de intensidad en la mayoría de los países de la región, sustenta su análisis en la factibilidad del proyecto que va a ser financiado y, generalmente, asume un elevado riesgo sistémico por financiar el mismo tipo de actividad productiva a un elevado número y porcentaje de clientes (por ejemplo, campañas agrarias).
- Las entidades de microfinanzas evalúan de forma intensa y no documentada las actividades que realiza el potencial prestatario en el entorno hogar-empresa, teniendo en cuenta el efecto de unidad de caja entre el hogar y el negocio del microempresario, metodología que, en el entorno rural, resulta en elevados costes administrativos por la «distancia».

estas dos estrategias enfrenta barreras presentes en el ámbito rural que van más allá de las recogidas en los manuales básicos de finanzas y que exceden a los problemas básicos de acceso y calidad de información, grado de cumplimiento de los contratos y generación de incentivos adecuados. Así, distancia y covarianza se constituyen en dos variables adicionales a las enunciadas, que condicionan, y mucho, la capacidad institucional de las entidades financieras para atender adecuadamente las necesidades financieras (crédito, ahorro, seguros, pagos...) de la población rural.

**En las zonas urbanas de un buen número de los países de la región, las microfinanzas enfrentan situaciones en las que los mercados se encuentran muy saturados**

Por lo que respecta a la distancia, la definición de lo rural puede estar sustentada en dos grandes dimensiones. La dimensión territorial se caracteriza por una baja densidad poblacional y por la distancia que se para al proveedor del cliente de los servicios financieros. La dimensión sectorial, por el uso y dependencia económica de los recursos naturales del entorno más cercano y por la actividad agropecuaria que mayoritariamente desarrollan un segmento importante de los habitantes rurales de la región.

El desafío de la covarianza viene determinado por el elevado potencial de riesgo sistémico que amenaza la actividad de financiación de actividades productivas sujetas a riesgos climáticos y con ciclos simultáneos (siembra, cosecha, ferias...) en entornos geográficos reducidos y ejercidas por un importante segmento de clientes del entorno rural. La gestión del riesgo sistémico así definido requeriría, por tanto, tomar cierta «distancia» de los actuales clientes (esto es, ampliar el ámbito de actuación de la entidad). Pero una mayor distancia impediría «ver» bien a los clientes, lo que generaría un mayor potencial riesgo de crédito por la dificultad del análisis de riesgo si éste no se efectúa con la necesaria cercanía y conocimiento del cliente, más aun en entornos rurales. Encontrar, por tanto, el equilibrio y la «distancia» adecuada es uno de los retos clave de las entidades financieras en dichos entornos.

### ... PUEDE SUPERARSE CON APOYO EN LAS CADENAS DE VALOR Y LOS SEGUROS

¿Cuáles son, entonces, las alternativas que hoy resultan factibles? González Vega señaló dos destacadas: de un lado, el despliegue de la figura de los corresponsales no bancarios en el área rural, con la necesaria resolución de los problemas de agencia implícitos en el diseño de este

canal de distribución de productos, servicios y de atención al cliente; de otro, el apalancamiento de las entidades financieras rurales en la gestión de la información generada en el seno de las cadenas de valor agrícolas (las existentes entre los proveedores y clientes rurales), de forma tal que la entidad financiera pueda delegar la selección de sujetos de crédito en el eslabón de la cadena que, generalmente, provee financiación comercial a los microempresarios rurales, fruto de su relación de proveedor-cliente comercial. De este modo, y para mejor ilustrar esta última alternativa, detallamos en el recuadro «Distintas aproximaciones metodológicas para la evaluación del riesgo de crédito» las notables diferencias existentes en los distintos enfoques en la evaluación del riesgo de crédito entre los diferentes proveedores financieros que encontramos en la práctica totalidad de los países de la región, atiendan o no el área rural, como es el caso de la banca comercial, la banca de desarrollo, las entidades microfinancieras en entornos urbanos y las que actúan aún tímidamente en entornos rurales.

Sustentar, por tanto, una estrategia de expansión en el área rural apoyada en la existencia de las cadenas de proveedores-clientes -por ejemplo, agropecuarias- presenta una gran posibilidad para facilitar un mayor alcance de los servicios financieros mediante la delegación de la selección de potenciales clientes al eslabón de la cadena (por ejemplo, el supermercado que adquiere los productos agrícolas de un gran número de agricultores), que trabaja de forma habitual y continuada en el tiempo y que maneja una información única y de calidad para el análisis del perfil de riesgo. Esta modalidad, actualmente en fase de arranque en diversos entornos de la región, presenta no obstante desafíos importantes, como la extensión de la atención a todo tipo de productor

rural, en concreto, a aquellos que operan al margen de las cadenas de valor existentes.

La mitigación del elevado riesgo sistémico (covarianza) que acompaña a las actividades productivas en el entorno rural, tanto de los prestatarios como de las entidades microfinancieras, pasan por el acceso y uso de productos de seguro adecuados. La innovación que en este sentido ya se vislumbra en el horizonte es la que se encuentra sustentada en los seguros de índice (*index insurance*), aquellos que determinan los pagos de indemnización en función de ciertos indicadores relacionados con incidencias climáticas (volumen de lluvia por unidad de tiempo; cambio en la temperatura del mar, etc.), que se activan si un indicador alcanza determinado nivel. González Vega mostró su opinión de que los seguros de índice resultan, quizá, más atractivos para las entidades microfinancieras como producto de reaseguro de su cartera de créditos que, simplemente, para la cobertura del riesgo climático para el prestatario individual.

#### SEGUROS DE ÍNDICE

Los seguros de índice pueden resolver un número de problemas que los seguros tradicionales no son capaces de cubrir en los entornos rurales del mundo en desarrollo, como ya demuestran algunos casos en funcionamiento. Este tipo de contratos permite a la compañía aseguradora prescindir de analizar al asegurado para la valoración de daños y/o la determinación de la indemnización, ya que si, por ejemplo, el volumen registrado de lluvia es inferior a un determinado nivel predeterminado, la compañía aseguradora paga la indemnización. Éste es un mecanismo que reduce significativamente los costes de transacción, cuya dimensión en el entorno rural condiciona la viabilidad de muchos productos y servicios financieros.

Los seguros de índice, a diferencia de los seguros tradicionales, erradican el riesgo moral de los asegurados, se articulan en entornos con menor asimetría de información y tienen unos relativamente reducidos costes administrativos. Como desventajas destaca, sobre todo, el hecho de que dichos seguros no cubren la totalidad de las pérdidas.

#### EL RIESGO DE SOBREENDEUDAMIENTO

Pasemos ahora al escenario opuesto. En las zonas urbanas de un buen número de países de la región, las microfinanzas enfrentan situaciones en las que los mercados se encuentran saturados. La saturación, en no pocas ocasiones en el pasado reciente, ha ocasionado situaciones graves de sobreendeudamiento de los clientes, problema que se encuentra en los primeros puestos de la agenda público-privada del sector microfinanciero de la región, por los

terribles impactos en el desarrollo y en consolidación del sector y, en última instancia, en el bienestar de la población. Bolivia y Nicaragua han sufrido las consecuencias del sobreendeudamiento en el ámbito de las microfinanzas, como hasta hace poco sufrían también los prestatarios marroquíes y bosnios. El origen del sobreendeudamiento hay que buscarlo en una conjunción de factores: (i) contexto económico de crecimiento, (ii) educación financiera del cliente, (iii) gestión del riesgo de crédito y prácticas de venta responsable del proveedor, (iv) saturación del mercado y (v) falta de infraestructura de mercado (central de riesgos, regulación). Esta conjunción de factores está produciéndose hoy en economías como la de Bolivia, Ecuador, Perú y Paraguay, donde, según MixMarket<sup>1</sup>, el número de prestatarios de microcrédito representa ya más del 10% del total de la población nacional, indicador adelantado utilizado por Mix para identificar situaciones de sobreendeudamiento potencial.

Son muchos e interesantes los temas que hoy se encuentran en la agenda de autoridades y operadores de este sector de desarrollo. De ellos seguiremos dando debida cobertura en un próximo número, tras la celebración de la V Cumbre Mundial del Microcrédito ::



Platos decorados, México.

<sup>1</sup>Véase [www.themix.org](http://www.themix.org).