

Octubre 2015

Resultados Sociales en América Latina

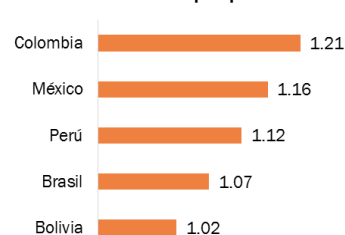
Poco avance en la profundidad y en el alcance de atención, además de limitada eficiencia social evidencian desafíos en el desempeño social

Profundidad y alcance constante

Si bien se observa una normal maduración de las IMF en acompañar el crecimiento del negocio de sus clientes con montos mayores de crédito, también es notoria su incursión en otros nichos de mercado como pequeña y mediana empresa. Esto explica la casi estabilidad del préstamo promedio respecto al PBI per cápita, pero sobre todo el mínimo incremento en el alcance de su oferta microcrediticia, sea por presencia o por tamaño de base de clientes atendidos. La preferencia por atender mercados urbanos y competidos anticipa mayor probabilidad de desvío en el cumplimiento de una misión que típicamente se proponen las IMF, esto es, atender a los emprendedores de menores recursos.

En efecto, preocupa que la tasa de crecimiento anual de la base de clientes se haya reducido a la mitad en los últimos 2 años (de 12% a 6%), manteniéndose una insuficiente atención en el área rural, la misma que registra un buen mercado de microemprendedores dentro del perfil objetivo. Como consecuencia, del 57% de personas que habitan en el ámbito rural y sin acceso a la banca, solo un 37% es atendido por una IMF.

Número de créditos por prestatario



Fuente: MicroRate

Menor alcance, menor diversificación del riesgo crediticio

Concentrar la atención de su portafolio crediticio en ciertas ciudades enfrenta a la IMF a un mayor riesgo crediticio asociado a que esa población probablemente esté más expuesta al sobreendeudamiento. Una manera de identificar este aspecto es el número de préstamos que al mismo tiempo recibe un prestatario. Los índices más altos para este indicador se advierten en Colombia, México y Perú a pesar que, especialmente en los dos primeros países, la

demanda muestra un mayor potencial. Cuando la base de clientes no avanza las opciones de atomizar el riesgo se reducen como también la posibilidad de mejorar el costo operativo por cliente y la productividad del personal.

Costos operativos continúan altos

Mantener la base de clientes en un mercado que aún muestra potencial de sano crecimiento limita la productividad y eficiencia para lograr mayor competitividad y posicionamiento. Los altos gastos operativos de

Brasil, por ejemplo, se explican por un alcance de atención menor al que realmente la demanda solicita. En el Perú, el elevado gasto operativo se explica, en parte, por una estructura organizativa comparativamente robusta pero con menor participación del recurso operativo (analistas). Si año tras año se reajustan costos fijos salariales por contrataciones, ascensos o inflación, y no se compensa con una mejora en el rendimiento de la cartera, la entidad verá afectado continuamente sus márgenes y la sostenibilidad de su misión.

Una rotación del personal preocupante

La rotación de los analistas sigue siendo un reto mayor porque potencia riesgo operativo y crediticio. El índice promedio ha ido aumentando en todo el continente pasando de un 45.1% en 2012 a un 48.1% en 2014. Algunos factores que lo explican, agresivas políticas de contratación en algunas entidades financieras; falta de definición del perfil laboral, insuficiente motivación económica y/o profesional. Sin un personal estable será más complicado avanzar sobre los planes delineados.

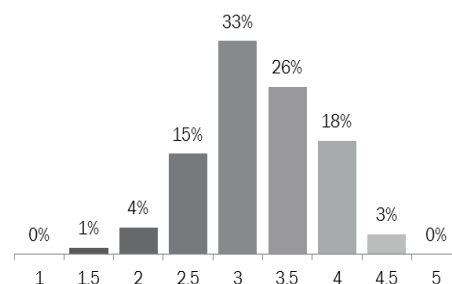
Indicadores	2012	2013	2014
Monto promedio préstamo/ PIB per cápita (%)	30.0	31.7	28.5
Número de préstamos < 500 US\$ (%)	30.0	37.4	30.4
Saldo promedio por prestatarios (US\$)	1,599	1,861	1,718
Número promedio de prestatarios	130,502	123,487	114,300

Fuente: MicroRate

MICRORATE AL DÍA

Distribución Calificaciones Sociales

(Escala en Estrellas)



Nota: Información sobre la base de calificaciones al cierre del 2014

Fuente: MicroRate.

NOTICIAS

Próximas misiones de calificación

Guatemala, Jamaica, México, Perú

MicroRate gratamente continúa compartiendo su experiencia en calificación en los diversos países de América Latina y el Caribe. Seguimos comprometidos con el objetivo de promover el fortalecimiento y transparencia del sector.

MicroRate en el XV Encuentro Nacional de Microfinanzas - PRONAFIM, Ciudad de México

5 y 6 de Noviembre

¿Le interesaría conocer los beneficios de calificarse con MicroRate? Estaremos encantados de conversar con usted en nuestro stand. Para agendar una cita, por favor contáctenos a americalatina@microrate.com.

Contáctenos:

+ (511) 628 7054

americalatina@microrate.com

Listado de calificaciones disponible en:

[Ir a Calificaciones](#)