

Outubro 2015

Resultados Sociais na América Latina

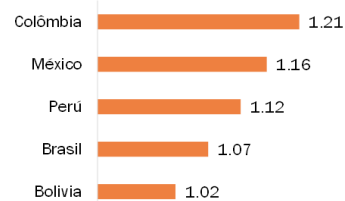
Pouco avanço na profundidade e no cumprimento da atenção, além da limitada eficiência social revelam desafios no desempenho social

Profundidade e alcance permanente

Se bem se enxerga uma normal maturação das IMF no acompanhamento do desenvolvimento do negócio dos seus clientes com montantes maiores de crédito, também é notável o seu ingresso em outros públicos alvos como pequena e média empresa. Isso explica a quase estabilidade do empréstimo médio respeito ao PIB per capita, mas sobretudo o mínimo incremento no alcance da sua oferta microcreditícia, seja pela presença ou pelo tamanho da base de clientes atendidos. A preferência pela atenção de mercados urbanos y concorrentes prevê maior probabilidade de afastamento no cumprimento de uma missão que usualmente é proposto pelas IMF, é isto, a atenção dos empreendedores de menores recursos.

De fato, preocupa que a taxa de crescimento anual da base de clientes tenha-se reduzido a metade nos últimos 2 anos (de 12% até 6%), ficando uma insuficiente atenção na área rural, a mesma que registra bom mercado de microempreendedores dentro do perfil alvo. Como resultado, do 57% das pessoas que moram na área rural e sem acesso aos bancos, só o 37% é atendido por uma IMF.

Número de créditos por prestatário



Fonte: MicroRate

Menor alcance, menor diversificação do risco creditício

Enfocar a atenção da carteira creditícia em determinadas cidades enfrenta à IMF a um maior risco creditício relacionado a uma população com possível maior exposição ao sobre endividamento. Um jeito de identificar isso é o número de empréstimos que um único prestatário recebe. Os maiores índices para este indicador estão na Colômbia, México e o Peru embora que, especialmente nos

dois primeiros países, a demanda tem um maior potencial. Quando a base de clientes não avança as opções de atomizar o risco se reduzem como também a possibilidade de melhorar o custo operacional por cliente e produtividade do pessoal.

Custos operacionais ainda altos

Manter a base de clientes em um mercado que ainda mostra potencial de sano crescimento limita a produtividade e eficiência, para alcançar maior competitividade e posicionamento. As altas despesas operacionais do Brasil, por exemplo, são explicadas por um alcance menor de atenção ao qual a demanda precisa realmente. No Peru, a alta despesa operacional é explicada, em parte, por uma estrutura organizacional comparativamente forte, mas com menor participação do recurso operacional (agentes). Se ano após ano se reajustam os custos fixos salariais por contratações, promoções ou inflação, e não são compensados com uma melhora no rendimento da carteira, a instituição terá afetada continuamente as suas margens e a sustentabilidade da sua missão.

Uma rotação de pessoal preocupante

A rotação de agentes ainda é um desafio maior porque aumenta o risco operacional e creditício. O índice médio aumentou em tudo o continente passando de 45.1% em 2012 até 48.1% em 2014. Alguns fatores que o explicam são as agressivas políticas de contratação em algumas instituições financeiras; falta de definição do perfil laboral, insuficiente incentivo econômico e/ou profissional. Sem pessoal estável será mais complicado avançar sobre os planos estabelecidos.

Indicadores	2012	2013	2014
Empréstimo Médio / PIB per capita (%)	30.0	31.7	28.5
Número de empréstimos < 500 US\$ (%)	30.0	37.4	30.4
Empréstimo Médio por prestatário (US\$)	1,599	1,861	1,718
Número Médio de prestatários	130,502	123,487	114,300

Fonte: MicroRate

	México	Brasil	Peru
Custos operacionais por cliente (US\$)	221	317	333
Agentes de crédito/total pessoal (%)	54.4	48.9	43.8

Fonte: MicroRate

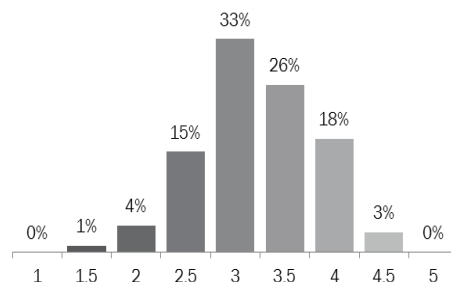
	México	Brasil	Peru
Rotação de agentes (%)	126.7	36.6	48.6

Fonte: MicroRate

MICRORATE AO DIA

Distribuição das Qualificações Sociais

(Escala em Estrelas)



Nota: Informação sobre a base de qualificações ao fechamento do ano 2014.

Fonte: MicroRate.

NOTÍCIAS

Próximas missões de qualificação

Guatemala, Jamaica, México, Peru

MicroRate gratamente continua compartilhando sua experiência na qualificação nos diversos países da América Latina e o Caribe. Continuamos comprometidos com o objetivo de impulsionar o fortalecimento e transparência do setor.

MicroRate no XV Encontro Nacional de Microfinanças - PRONAFIM, Cidade do México

05 e 06 de Novembro

¿Está interessado em conhecer os benefícios de qualificar-se com MicroRate? Será um prazer conversar com você em nosso stand. Para agendar uma data, por favor se contatar por amerialatina@microrate.com

Entre em contato:

+ (511) 628 7054

amerialatina@microrate.com

Lista de qualificações disponível em:

[Ir a qualificações](#)