



ENCUENTRO NACIONAL DE  
**MICROFINANZAS**

TRASCENDIENDO CON LAS MICROFINANZAS



OCTUBRE 9 2018  
WTC | CDMX

**SE**  
SECRETARÍA DE ECONOMÍA



**PRONAFIM**  
PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO  
AL MICROEMPRESARIO Y A LA MUJER RURAL

# Proyecto Piloto de Productos de Microcrédito Innovadores

## ANTECEDENTES:

1. Un nuevo enfoque de política pública del PRONAFIM orientado a:
  - a) adaptar los servicios de microfinanzas a las necesidades de la población microempresaria, y b) promover que las IMF ofrezcan servicios con mejores condiciones a las existentes en el mercado, contribuyendo a la creación de unidades económicas y al incremento de la productividad de las ya existentes; con productos innovadores, replicables y competitivos.
2. Buscando que los microcréditos otorgados por la IMF:
  - a) Fortalezcan las capacidades financieras y empresariales.
  - b) Tengan costos menores al promedio de mercado.
  - c) Incentiven el ahorro con capacitación.
  - d) Incrementen la oferta de servicios de microfinanzas en zonas que no cuentan con servicios financieros.
3. Promoviendo la igualdad de género y el empoderamiento de las microempresarias.
4. Invitando a la IMF CREDICRECE como aliado en la puesta en marcha del piloto.

# Características del Producto Innovador

1. **Periodo de gracia:** Consistiendo en el aplazamiento del pago de la primera amortización de acuerdo con el esquema de pagos del o de la microempresaria.
2. **Montos de crédito adaptados a las necesidades de los y las microempresarias:** Ajustándose el monto del microcrédito en función del análisis de riesgo de la IMF y la proyección de flujos del negocio de los microempresarios.
3. **Pagos adaptados:** Consistiendo en un esquema de pagos en función de los flujos de los negocios de los y las microempresarias, con base en las fluctuaciones de los ciclos económicos de las actividades productivas que desarrollan (EMEC) y de la perspectiva de los microempresarios sobre sus ingresos.
4. **Asesoría y acompañamiento durante la vida del crédito:** Impartiendo sesiones de asesoramiento periódico a los y las microacreditadas en temas como la misión y visión de un negocio; ahorro e inversión; registro de entradas y salidas; flujos de efectivo; costos y fijación de precios y presupuesto.

# Principales resultados obtenidos

Metodología Grupal	Metodología Individual
Se logró colocar <b>80 créditos</b>	Se logró colocar <b>72 créditos</b>
Se desembolsaron recursos por <b>\$970,000 pesos</b>	Se desembolsaron recursos por <b>\$2,710,000 pesos</b>
Se logró incrementar el monto promedio de crédito en <b>25%</b> con respecto al monto promedio anterior de los mismos beneficiarios (de \$12 mil a \$15 mil)	Se logró incrementar el monto promedio de crédito en <b>69%</b> con respecto al monto promedio anterior de los mismos beneficiarios (de \$26 mil a \$44 mil)
<b>Cartera vigente: 96.25%</b>	<b>Cartera vigente: 98.6%</b>
Además de la implementación de los componentes se logró establecer una tasa menor a la establecida por Credicrece <sup>2</sup>	Además de la implementación de los componentes se logró establecer una tasa menor a la establecida por Credicrece
<b>Tradicional = 5.7% vs PI = 4.9%</b>	<b>Tradicional = 5.14% vs PI = 4.1%</b>



# Conclusiones

- El Proyecto Piloto de Productos de Microcrédito Innovadores fue un reto ya implicó romper paradigmas en la comunidad microempresaria de la región. Sin embargo, innovar implica transformar, no solo en los productos sino en la manera de hacer las microfinanzas.
- Se observó un impacto positivo importante en nuestra población beneficiaria con la implementación de los componentes de los productos innovadores, los cuales nos permitieron identificar áreas de oportunidad y aprendizajes sobre la innovación de productos.

# Conclusiones

- El crédito individual fue el producto con mejor adaptación a la innovación. Por otra parte, el crédito grupal, en algunos casos, requirió un mayor periodo de adaptación.
- Los pagos ajustados en periodos cortos de tiempo pueden presentar cierta dificultad en la comprensión del esquema y existen áreas de oportunidad para una adecuada implementación del componente, sin embargo, también hay reacciones positivas de beneficiarios bajo la metodología grupal y mayormente de la metodología individual.
- Existen áreas de oportunidad en la implementación del componente de asesoría durante la vida del crédito debido a cierta resistencia de los beneficiarios para disponer de tiempo para capacitarse de manera consecutiva en las sesiones establecidas. Sin embargo, también se tienen casos de éxito en donde los beneficiarios quedaron muy satisfechos con el recibir una asesoría, además de fortalecer el vínculo cliente - IMF.
- Es importante considerar que los promotores de crédito requieren un periodo de adaptación para la implementación del componente de asesoría de forma que puedan impactar de mejor forma a los microempresarios.

# Conclusiones

- Como aprendizaje, pareciera que para una IMF pequeña no es rentable el tener un área de capacitación, sin embargo, un componente de este tipo en el tiempo se convierte en una inversión que implica un intercambio ganar-ganar, ya que con una adecuada implementación se fortalecen los vínculos entre el microempresario y la IMF.
- Por último, es importante resaltar que antes de la implementación se revisen los procesos de la IMF con el objetivo de generar las condiciones adecuadas para operar un proyecto de esta naturaleza. Con ello, se cubrirían las necesidades tanto de la IMF como de la población beneficiaria.