



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

MICROFINANZAS:

¿Revolución o Nota al Pie?

El futuro de las Microfinanzas

Las microfinanzas están muertas. ¿Lo están?



Antecedentes

- ✓ ¿Qué han logrado
- ✓ ¿Qué le depara el futuro? ¿Se aproximan consolidaciones y absorciones de IMFs?
- ✓ ¿Cuáles son los principales retos a nivel global y regional?
- ✓ ¿Cuáles son las alternativas o los sucesores de las microfinanzas tradicionales: finanzas inclusivas, fintech, banca móvil, agencias virtuales? ¿Serán estos capaces de mantener y construir sobre el contenido social que inspiró a las MF en un comienzo?

¿Dónde estamos?

- Más de 300 millones de clientes
- Las IMFs han evolucionado de organizaciones sin fines de lucro a comerciales
 - Es el único modelo de negocios de doble beneficio
 - Aproximadamente el 80% de las IMFs generan utilidades
 - El sector incluye cooperativas, bancos, intermediarios financieros no bancarios (regulados y no-regulados), SOFOMs y ONGs.

¿Dónde estamos?

El modelo de MFs rompió la dependencia de los donantes

- “Irrumpió “ en los mercados de capitales y mantiene acceso confiable a fondos comerciales.
- Atrajo más de US\$30 mil millones en inversiones internacionales.
- A nivel global se han hecho más de 12 ofertas públicas.
- Es el sector más grande dentro de las “inversiones de impacto”.

¿Cómo llegamos hasta aquí?

- Un recorrido de 40 años ha llevado a las MFs a su actual posición de relevancia y éxito
- Se mantiene el énfasis en la base de la pirámide
 - Smart Campaign, Social Ratings, etc.
- Ese camino se compone de 3 etapas claves y de ciertos componentes críticos
 - Donaciones y fondos blandos jugaron un papel en el éxito de las MFs.

Etapa 1

Desarrollando un Modelo de Negocios y Demostrando Rentabilidad y Escalabilidad

- Se probaron múltiples modelos de negocios.
- Desarrollaron Estructuras Corporativas: Recursos Humanos, Sistemas de Información, Inversionistas Sociales.
- Prueba y Error

Etapa 2

Desarrollando Capacidad institucional y un “Ecosistema de Apoyo”

- Información de desempeño longitudinal.
- Benchmarks
- Surgimiento de marcos de supervisión y regulación.
- Calificaciones Financieras y Sociales
- Entrenamiento, particularmente del talento gerencial.
- Asociaciones de la Industria
- Códigos de Conducta

Etapa 3

“Irrumpir” en los mercados de capitales; tanto internacionales como locales

- Primera Pérdida de Capital
- Administradores de Carteras
- Vehículos de Inversión de Microfinanzas
 - Tasa de crecimiento compuesto del 20% para activos totales.
 - 22% para la cartera de microfinanzas.
 - Deuda representa el 82%
- Liquidez
- Educación de Inversionistas

Entendiendo la Trayectoria de las MFs

- Entender la trayectoria de las MFs ayuda a entender:
 - ¿qué aspectos deben ser protegidos?
 - ¿qué aspectos deben ser preservados?
 - ¿qué se requiere para aspirar a que otros negocios de impacto?

Los nuevos Sectores de Impacto deberán reducir el plazo y el subsidio requerido, pero ambos continuarán siendo importantes.

Comercialización de las MFs:

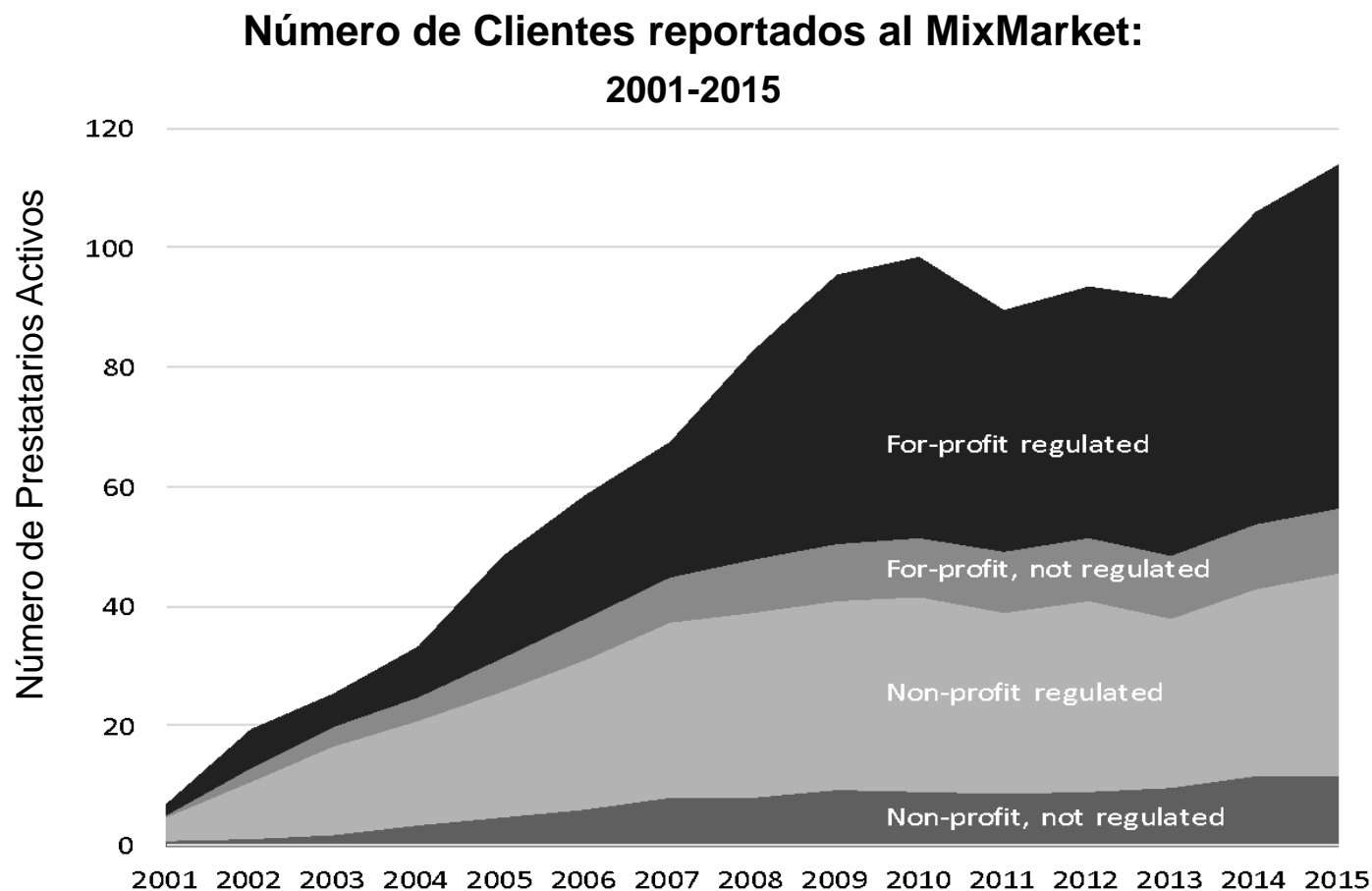
Medidas de Desempeño para IMFs medianas 2009-2016

- El crecimiento y el rendimiento de las MFs ha sido saludable en la mayoría de las regiones.
- La mediana del PAR90 de las MFs es mejor que la de los bancos comerciales (3.9%)
- El rendimiento promedio ha sido similar al de los bancos de EE.UU. (entre 7.5% y 10%; 2010-2016).

	Africa	Asia Oriental y el Pacífico	Europa del Este y Asia Central	América Latina y el Caribe	Medio Oriente y África Norte	Asia del Sur
Clientes activos	21.5	10.9	29.7	19.8	22.4	16.4
Crecimiento Anual (%)						
PAR90 (%)	3.8	1.4	2.7	3.4	1.5	0.9CC
Castigos (%)	1.3	0.2	0.5	1.6	0.6	0.1
Rentabilidad – ROE (%)	4.6	10.6	8.0	7.7	10.3	11.1

2009-2016 - Source: MIX

Comercialización de las MFs: Tendencia en el Núm



Mayores Tomadores de Ahorros: Cuentas de Ahorro Voluntario al 2009

- Los ahorros en IMFs reguladas son críticas para los pobres.

Nombre	País	Propiedad	Regulada	Cuentas ('000s)
BRI	Indonesia	Invers./Gobiernot/bancos	Si	21,229
Grameen Bk	Bangladesh	Miembros/Gobierno/Banco	No	7,970
ASA	Bangladesh	ONG	No	6,613
BRAC	Bangladesh	ONG	No	5,447
Equity Bank	Kenya	Inversionistas/Banco	Si	4,038
Caja Popular	Mexico	Miembros	Si	3,514
Khan Bank	Mongolia	Inversionistas/Banco	Si	2,500
Capitec Bank	South Africa	Inversionistas/Banco	Si	1,297
UNACOOPEC	Cote d'Ivoire	Asociados/Cooperativa	Si	925
Creditscotia	Peru	Inversionistas/Banco	Si	808

4 Conclusiones de las Microfinanzas

Las microfinanzas superaron las expectativas

1. Los productos y servicios para los pobres desarrollados por las IMFs se han convertido en una corriente muy común.
2. Las MFs tradicionales son un modelo probado pero que enfrenta retos constantes provenientes de nuevos competidores y tecnologías disruptivas.
 - Las IMFs continúan necesitando “capital paciente” para preservar el balance entre los objetivos sociales y los financieros y mantener su rol principal de innovar productos para los pobres.

4 Conclusiones de las Microfinanzas, cont.

3. Conforme la línea divisora entre IMFs y entidades financieras netamente comerciales se torna borrosa, un cuidado clave a tener es no perder el foco en la agenda social.
 - Las IMFs han redoblado esfuerzos para mantener el enfoque en el cliente mientras se ajustan a nuevos competidores y modelos de negocio.
4. Las MFs son un recurso único y vital para alcanzar los ODS's por la relación de confianza construida con los pobres y las comunidades.
 - Su experiencia de 40 años abarca muchas lecciones aprendidas.

Desafíos Futuros

¿Qué se requiere para poder construir sobre los logros alcanzados hasta hoy, con el fin de preservar el balance entre las prioridades sociales y las financieras y hacer contribuciones importantes que permitan alcanzar los ODS's?

Desafíos Futuros: 1 & 2

Diversificación de Productos – atrae crecimiento y rentabilidades futuras, además de traer grandes beneficios a los clientes.

La oferta de productos más allá de capital de trabajo es poca (10-15% de la cartera de las grandes instituciones)

Dificultades importantes para alcanzar escala de productos no financieros.

Nuevos competidores, bancos, prestamistas especializados, apartan y se llevan los productos más rentables.

Innovación – la cultura inherente, el personal y la gobernanza pueden impedir la evolución de los modelos de negocios, de las estructuras corporativas y de la sucesión del liderazgo.

Desafíos Futuros: 3 & 4

Servicios Financieros Digitales – debilitan y se “comen” los modelos de negocios tradicionales y a la vez conllevan retos propios.

- Históricamente, las IMF's han tenido un bajo componente de tecnología y un alto componente de relación directa (contacto).

Fintech – las diferentes combinaciones de dinero móvil, manejo de datos y desarrollo de algoritmos son probablemente los que generan más preocupación y nuevas oportunidades.

- Con más “Fintech” ¿pueden las IMF's adoptar de forma efectiva modelos de tecnología intensiva?
- Las IMF's deben asegurar los recursos, capacidad para manejar la innovación, mecanismos de reclutamiento y capacitación del personal y las fuentes de abastecimiento requeridas.

Desafíos Futuros: 5 & 6

Servicios No-Financieros – aunque de gran valor para los clientes pueden comprometer el negocio central de la IMF.

- Se debe analizar cuidadosamente cuáles servicios puede la IMF ofrecer y cuáles es mejor dejar de lado para que un tercero los atienda.
- Servicios adicionales requieren tiempo y “capital paciente” para poder experimentar, identificar las mejores prácticas, infraestructuras, personal, y destrezas de gestión y dirección.

Gobernanza – conforme las IMFs crecen y se diversifican, las juntas directivas deben evolucionar.

- Las estructuras de gobernanza son un componente vital de organizaciones efectivas.

Desafíos Futuros: 7 & 8

Subsidios y Capital Paciente – se requieren para desarrollar nuevos e innovadores modelos de negocios. Específicamente:

- Desarrollo de destrezas y capacitación.
- Construir capacidad institucional
- Infraestructura
- Servicios no-financieros e integración de las finanzas digitales

Expectativas de los Inversionistas de Impacto – no siempre se puede tener el oro y el moro.

- Mayores inversiones de capitales meramente comerciales alteran el balance entre los objetivos sociales y financieros.

Agenda para los Próximos 10 Años

Alta tecnología-alto contacto: Desarrollar “mejores prácticas” para incorporar Servicios Financieros Digitales (SFD) en formas que protejan y creen valor para los clientes.

Usar la infraestructura, conocimiento de mercado y relaciones para expandir los productos, brindar de forma selectiva servicios no-financieros y avanzar hacia los ODS's.

Cultivar y Educar a inversionistas dispuestos a dar prioridad (incluso subsidiar) la innovación.

Desarrollar y Proveer esfuerzos y estrategias concertadas para preservar y mejorar la naturaleza de “doble-beneficio”

Georgina Vázquez gvazquez@omtrixinc.com

www.omtrixinc.com

www.calmeadow.com