

Desafíos y oportunidades ante la dinámica del entorno para las microfinanzas

Roberto Artavia Loría

17 de agosto del 2006

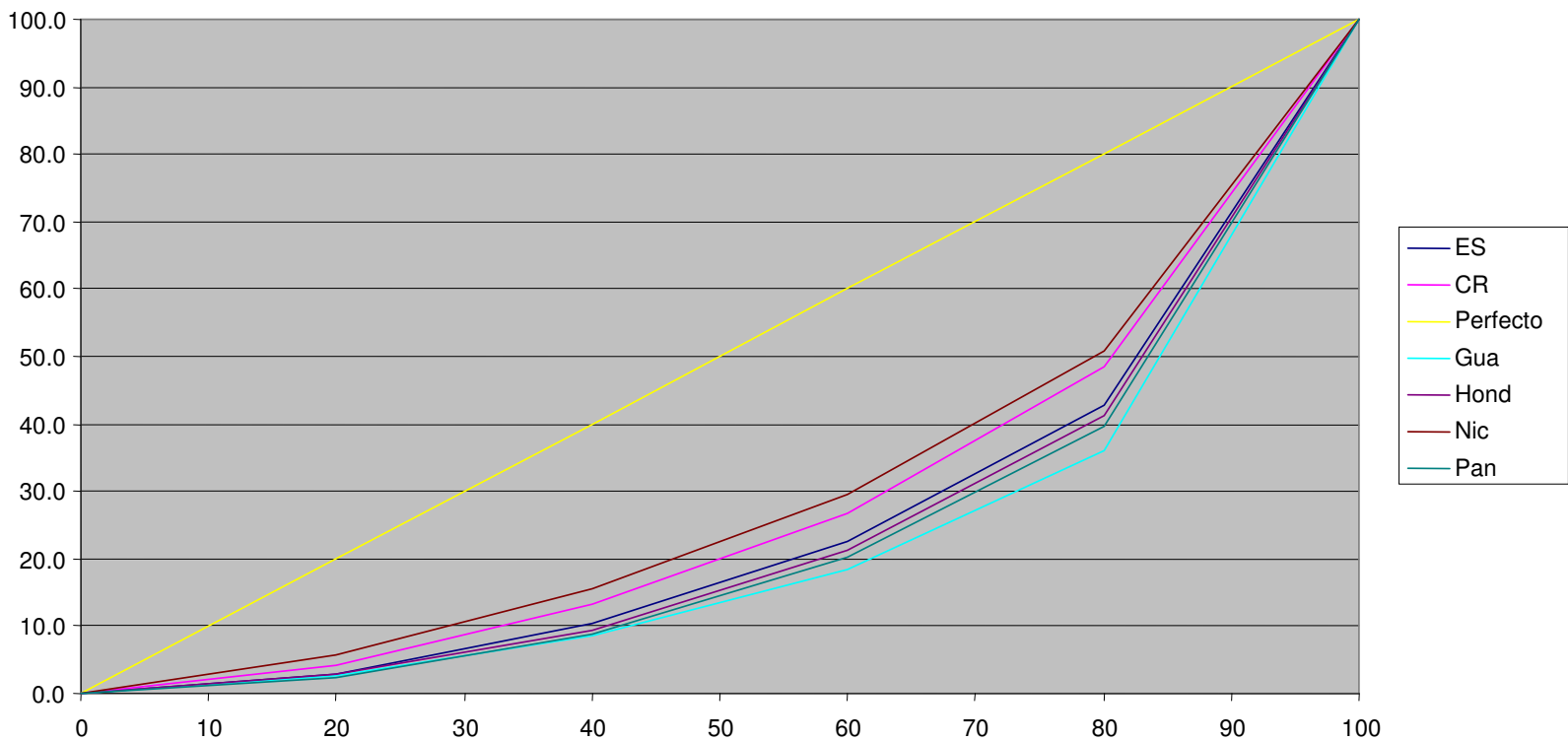


Los negocios para la mayoría

- Llamados negocios para la base de la pirámide ahora reconociendo que NO son un “segmento” de nicho o excepción, sino de hecho el negocio de las mayorías
- La población pobre en términos de ingreso, sea definida por ingreso total o estabilidad del flujo representa porcentjes altísimos de la población de la región



Distribución del Ingreso en Centroamérica circa 2003

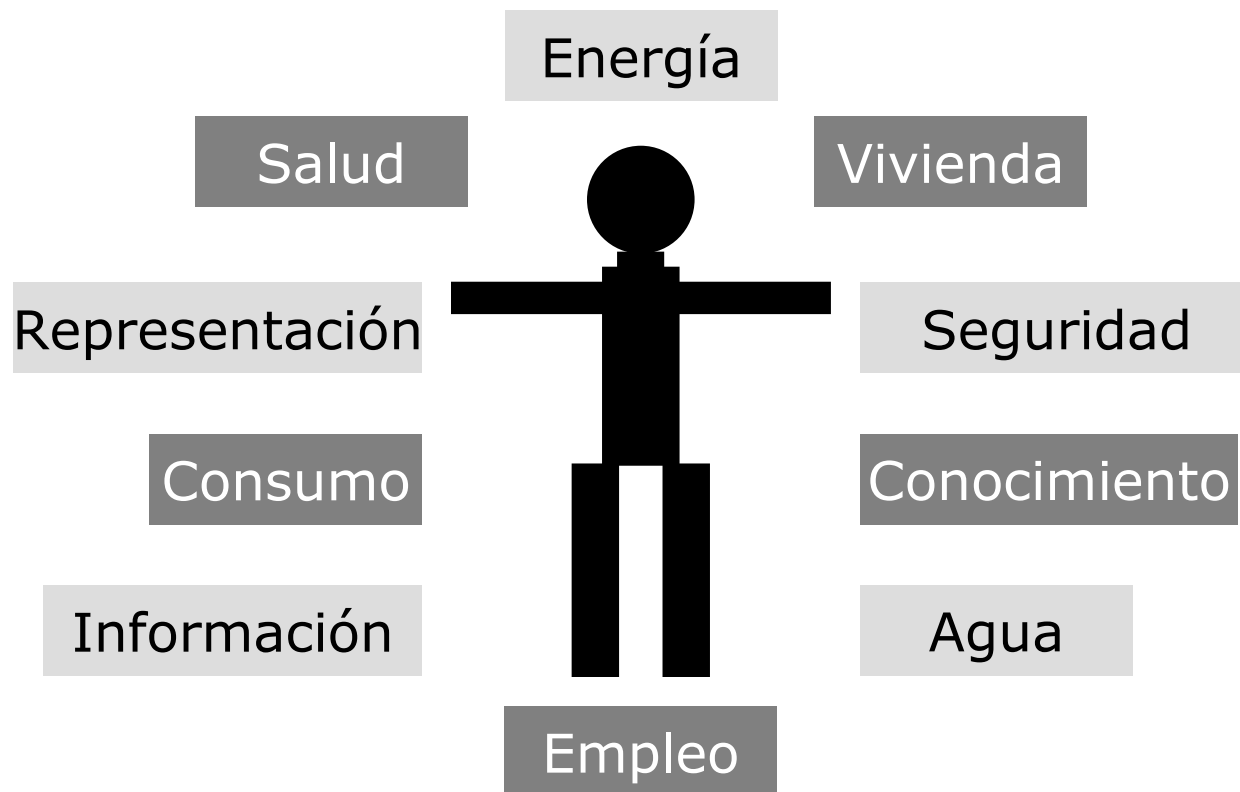


¿De qué carecen los pobres?

- Ingreso suficiente para llenar sus necesidades básicas
- Empleo estable o ingreso proyectable que les garantice un flujo predecible de recursos
- Representación efectiva ante instancias políticas y decisoras
- Identidad ante el sistema financiero (y otros) formal



Necesidades básicas del ciudadano moderno



A nivel de individuos

- Desarrollo de productos y servicios financieros para nuevos segmentos de mercado como:
 - mujeres
 - jóvenes
 - estudiantes
 - inmigrantes
 - receptores de remesas



Gran oportunidad estratégica

- Llenar las necesidades de los pobres en estas dimensiones es de lo que se tratan los negocios para la mayoría
- Las prioridades varían mucho entre países y regiones de un país, pero el hecho es que hay un gran mercado no atendido al que, cada vez más, encontramos cómo servir de manera provechosa para los nuevos clientes y rentable para las empresas
- Las microfinanzas, vistas tanto a nivel de individuos como a nivel de micro y pequeñas empresas, son parte de la solución a las necesidades de este gran mercado



La economía informal

- Algo similar a lo que ocurre a nivel de individuos y familias, ocurre a nivel de microempresas de la economía informal
- La economía informal sufre de la misma falta de identidad financiera que las familias e individuos pobres
- Además de que no se valoran sus activos de manera justa y adecuada





- Flota
- Ruta de distribución
- Inventario en ruta
- Cartera de clientes
- ¿Cuál es su valor de negocio en marcha?



- La economía informal representa un porcentaje alto de las economías globales de las naciones centroamericanas
- La dinámica en sectores ricos en servicios de fácil instalación acrecienta esta realidad
- Pero a la vez, su falta de acceso a la economía y al mercado financiero formal, les dificulta crecer más allá del impulso inicial y los condena, muchas veces, a una vida efímera



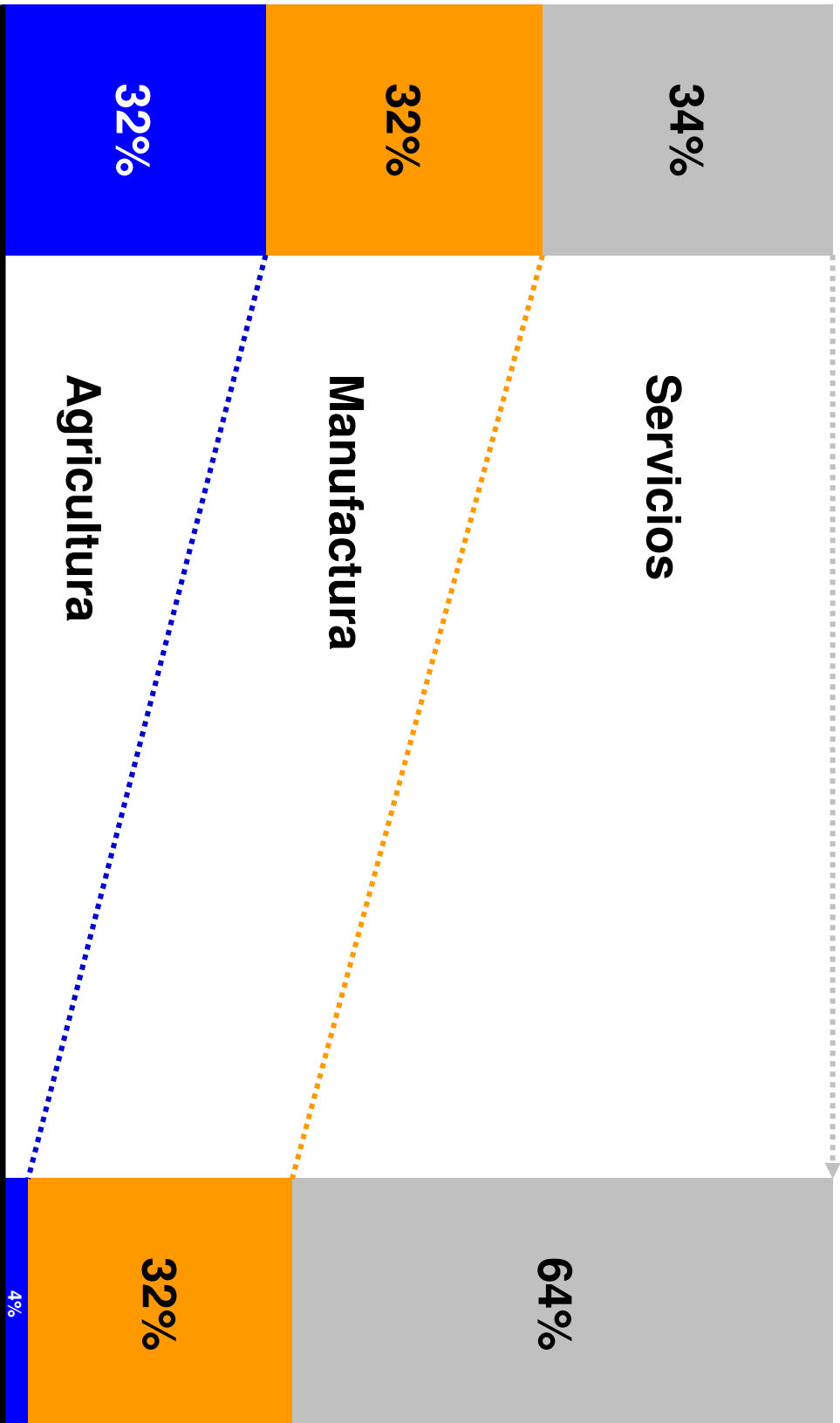
Gran oportunidad estratégica

- Crear los mecanismos e instrumentos financieros que permitan desarrollar plenamente el potencial productivo y social de la empresa informal
- Hacer los ajustes regulatorios y legales correspondientes para permitir el manejo de esta nueva instrumentación financiera
- Apoyar el desarrollo y crecimiento de muchas microempresas informales que de otra forma nunca alcanzarán su potencial productivo y social



Desafíos y oportunidades ante la dinámica del entorno

Sectores en crecimiento



Ejemplo de turismo

Bed & Breakfast y cabinas

Tour operadores

Servicios especializados (alquileres de equipo, etc.)

Establecimientos de alimentos y bebidas

Ventas de souvenirs

Jardinería y landscaping

Construcción y mantenimiento (piscinas, jardines, etc.)

Porteadores y transporte local



¿Qué requieren industrias específicas?

- Análisis especializado y enfocado en necesidades
- Comprensión y consolidación de sus cadenas de valor
- Acceso conveniente y presencia
- Facilitación de procesos de solicitud por medio de bases de datos y análisis previo
- Diseño de productos financieros a la medida de sus necesidades



Cambios en el mercado

- Entidades internacionales entrando con fuerza en el mercado de microfinanzas, pero con problemas de adaptación
- Competencia de banca comercial por un lado y entidades comerciales por otro
- Competencia basada en acceso de un lado y en condiciones basadas en acceso a bienes específicos del otro
- Proliferación de programas de microfinanzas poco diferenciados



El reto de la productividad

- Rotación de capital
- Recuperación y mora (en muchos casos excelente)
- La productividad sistémica y no particular
- Sostenibilidad de largo plazo depende de ella



El riesgo de la vulnerabilidad

- Vulnerabilidad económica: cambiaria, inflación, comercial
- Exposición a creciente escasez y sus consecuencias productivas y económicas
- Vulnerabilidad ambiental: escasez de bienes críticos y la sostenibilidad sistémica de mediano plazo
- Vulnerabilidad social: en el margen de la pobreza, riesgo mayor en áreas rurales y fronterizas



Innovación de productos

- La competitividad depende del valor agregado de los servicios ofrecidos y su ritmo de cambio e innovación
- El grado de innovación depende del desarrollo estratégico del sector y sus empresas
- Sólo mediante esquemas de especialización sectorial y por segmentos es posible avanzar de manera sostenida en la competitividad de la industria



Medición del desempeño

- Es importante aprender a medir el desempeño de las empresas microfinancieras en términos de la triple línea de base (*triple bottom line*)
- La triple línea de base implica medir el desempeño de las empresas microfinancieras en términos de:
 - Desempeño económico
 - Desempeño social
 - Desempeño ambiental



Estímulo al empresarialismo

- La creación de nuevas empresas es una función clave del desarrollo productivo y social de la región
- Sólo mediante muchas nuevas empresas que generen empleos, nuevas tecnologías y comercio local e internacional creciente, podremos crear la riqueza necesaria para alcanzar el desarrollo socioeconómico que anhelamos
- Pero el empresarialismo requiere de financiamiento agresivo, tanto capital ángel y de riesgo como crédito de largo plazo y capital de trabajo



Estímulo al empresarialismo

- Es importante para las empresas microfinancieras conectarse con redes de nuevos empresarios y proceso de incubación
- Es importante apoyar la profundización del valor agregado en industrias crecientes
- Es necesario promover la integración de cadenas de valor más completas y por tanto, más sostenibles
- Existe todo un sector de nuevos empresarios que con el apoyo de nuevos instrumentos microfinancieros despegarán con mayor facilidad



Cambios en el marco regulativo y legal

- Es necesario revisar y flexibilizar parte del marco regulativo del sector financiero
- Es importante ajustar las estructuras legales para valorar adecuadamente los activos y estrategias de la MiPyMEs, tanto formales como informales
- Hay que reducir los costos de transacción para permitirle a las empresas de microfinanzas innovar agresivamente en función de nuevos segmentos y oportunidades



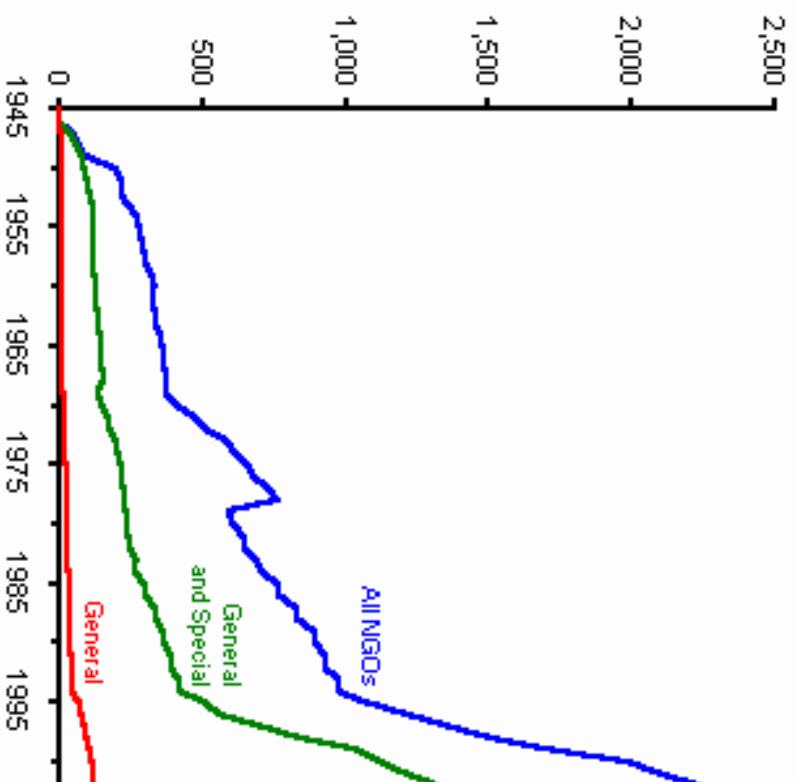
Alianzas estratégicas

- La sociedad civil crece en su organización día a día
- El número total de ONGs y OSCs se ha multiplicado de manera significativa en tiempos recientes
- Las empresas microfinancieras pueden desplegar sus estrategias mediante alianzas creativas con estas organizaciones
- Reducir los costos de investigación de mercados, logística y distribución y el riesgo de selección



Desafíos y oportunidades ante la dinámica del entorno

Número de ONGs inscritas an O.N.U.



El sector microfinanciero está creciendo
a un ritmo significativo
y cambiando las oportunidades de
desarrollo de sectores tradicionalmente
marginados de la producción y de la
sociedad



Ahora es importante dotarlo de la capacidad para competir, crecer, innovar y alcanzar la sostenibilidad por medio del desarrollo de estrategias empresariales adecuadas a los cambios que se están dando en la región y que aprovechen las oportunidades identificadas



Muchas gracias

www.incae.edu



Desafíos y oportunidades ante la dinámica del entorno para las microfinanzas

Roberto Artavia Loría

17 de agosto del 2006

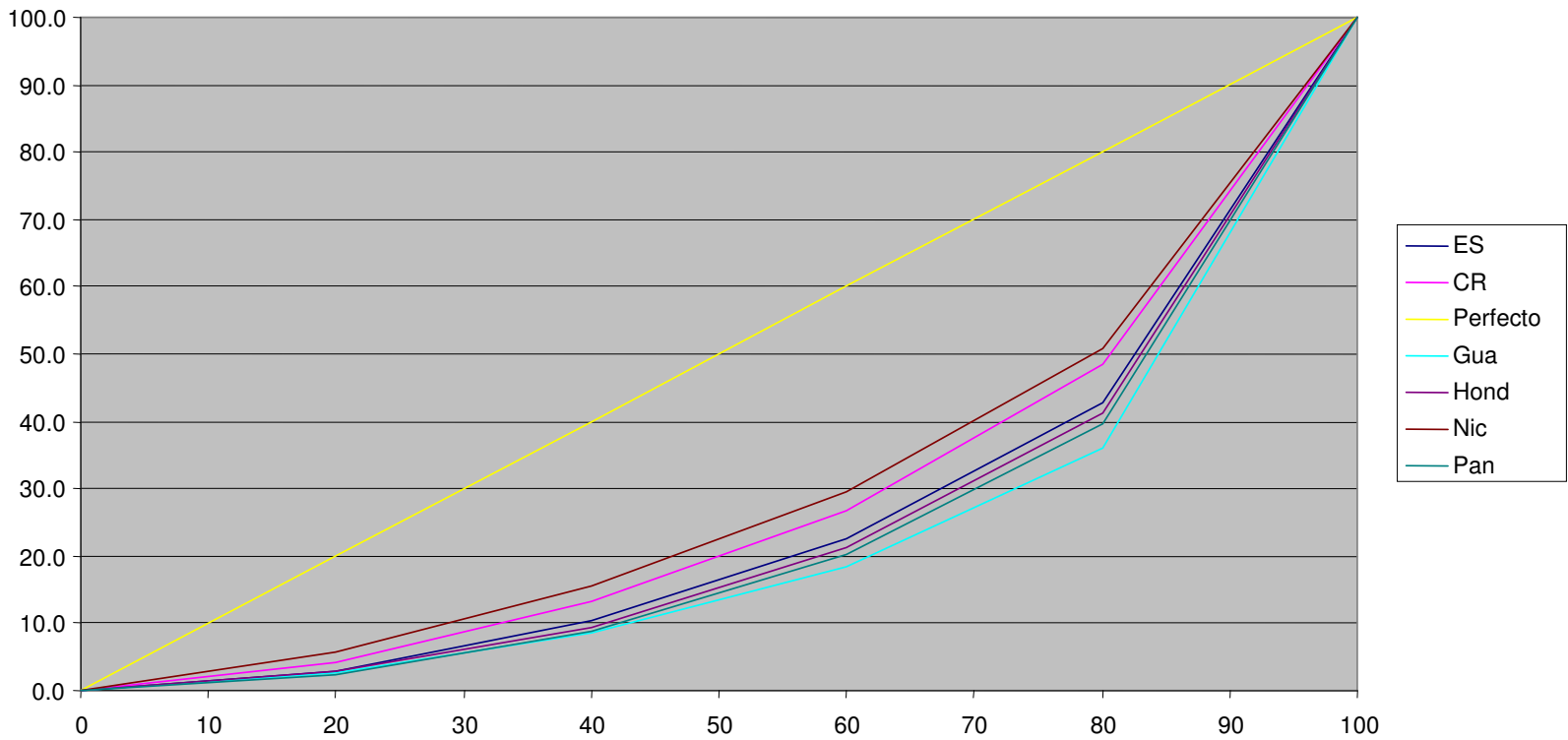


Los negocios para la mayoría

- Llamados negocios para la base de la pirámide ahora reconociendo que NO son un “segmento” de nicho o excepción, sino de hecho el negocio de las mayorías
- La población pobre en términos de ingreso, sea definida por ingreso total o estabilidad del flujo representa porcentjes altísimos de la población de la región



Distribución del Ingreso en Centroamérica circa 2003

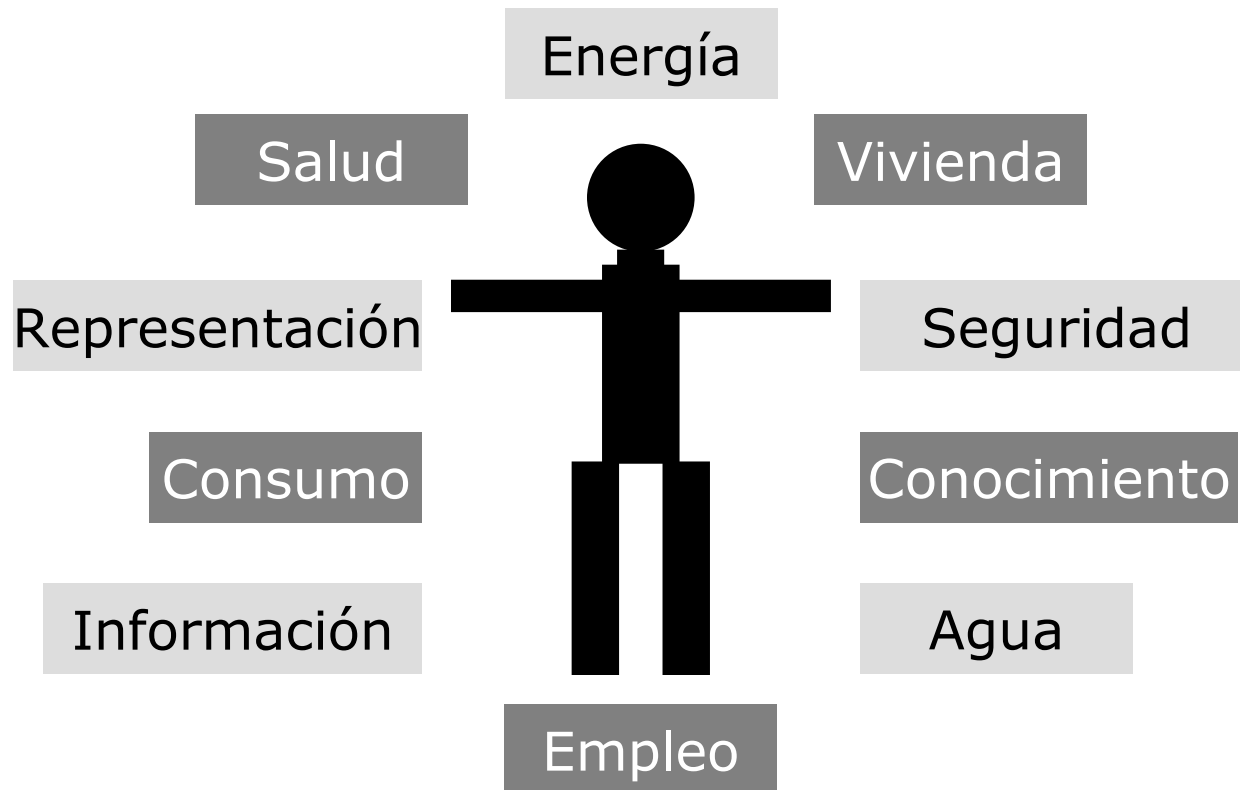


¿De qué carecen los pobres?

- Ingreso suficiente para llenar sus necesidades básicas
- Empleo estable o ingreso proyectable que les garantice un flujo predecible de recursos
- Representación efectiva ante instancias políticas y decisoras
- Identidad ante el sistema financiero (y otros) formal



Necesidades básicas del ciudadano moderno



A nivel de individuos

- Desarrollo de productos y servicios financieros para nuevos segmentos de mercado como:
 - mujeres
 - jóvenes
 - estudiantes
 - inmigrantes
 - receptores de remesas



Gran oportunidad estratégica

- Llenar las necesidades de los pobres en estas dimensiones es de lo que se tratan los negocios para la mayoría
- Las prioridades varían mucho entre países y regiones de un país, pero el hecho es que hay un gran mercado no atendido al que, cada vez más, encontramos cómo servir de manera provechosa para los nuevos clientes y rentable para las empresas
- Las microfinanzas, vistas tanto a nivel de individuos como a nivel de micro y pequeñas empresas, son parte de la solución a las necesidades de este gran mercado



La economía informal

- Algo similar a lo que ocurre a nivel de individuos y familias, ocurre a nivel de microempresas de la economía informal
- La economía informal sufre de la misma falta de identidad financiera que las familias e individuos pobres
- Además de que no se valoran sus activos de manera justa y adecuada





- Flota
- Ruta de distribución
- Inventario en ruta
- Cartera de clientes
- ¿Cuál es su valor de negocio en marcha?



- La economía informal representa un porcentaje alto de las economías globales de las naciones centroamericanas
- La dinámica en sectores ricos en servicios de fácil instalación acrecienta esta realidad
- Pero a la vez, su falta de acceso a la economía y al mercado financiero formal, les dificulta crecer más allá del impulso inicial y los condena, muchas veces, a una vida efímera



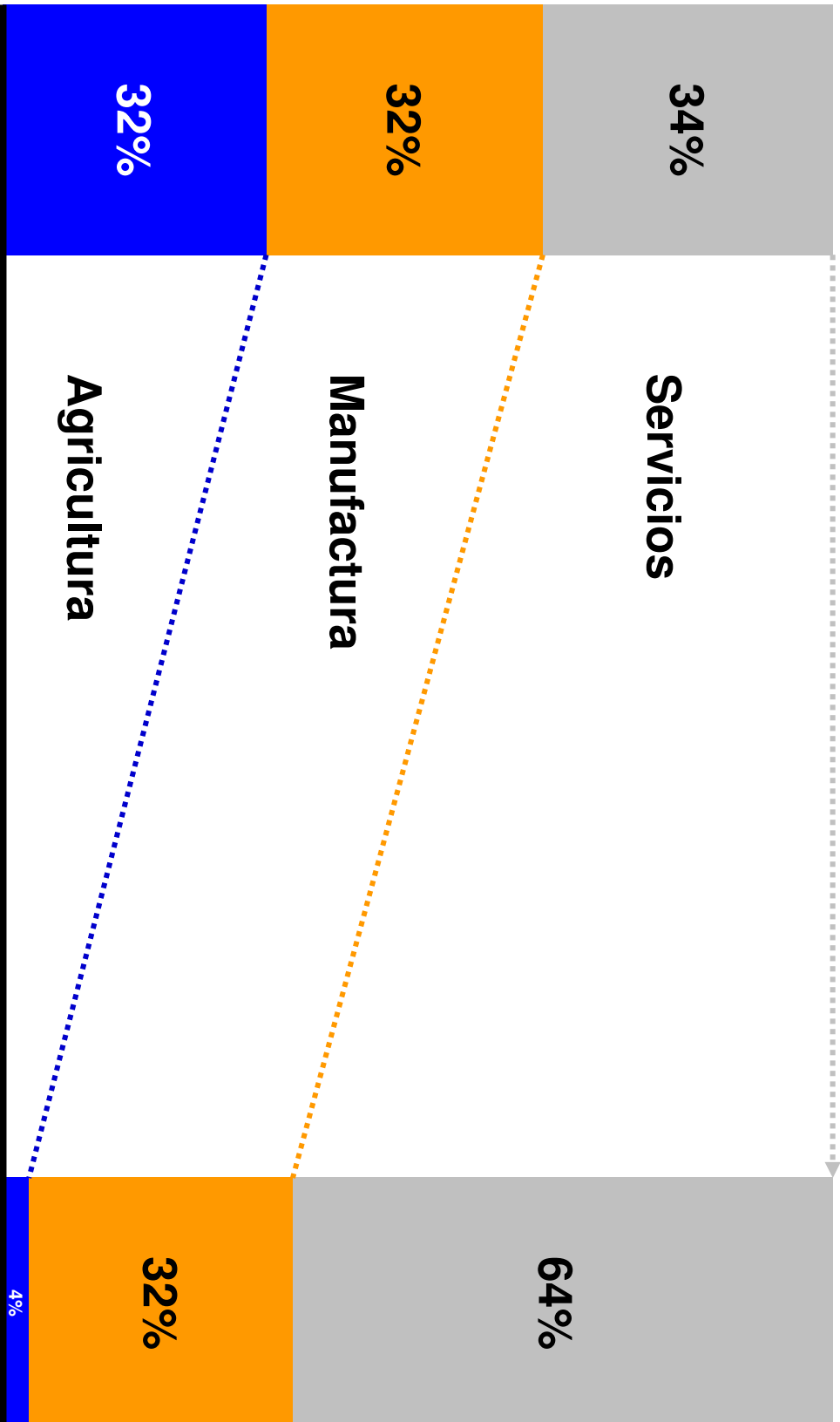
Gran oportunidad estratégica

- Crear los mecanismos e instrumentos financieros que permitan desarrollar plenamente el potencial productivo y social de la empresa informal
- Hacer los ajustes regulatorios y legales correspondientes para permitir el manejo de esta nueva instrumentación financiera
- Apoyar el desarrollo y crecimiento de muchas microempresas informales que de otra forma nunca alcanzarán su potencial productivo y social



Desafíos y oportunidades ante la dinámica del entorno

Sectores en crecimiento



Ejemplo de turismo

Bed & Breakfast y cabinas

Tour operadores

Servicios especializados (alquileres de equipo, etc.)

Establecimientos de alimentos y bebidas

Ventas de souvenirs

Jardinería y landscaping

Construcción y mantenimiento (piscinas, jardines, etc.)

Porteadores y transporte local



¿Qué requieren industrias específicas?

- Análisis especializado y enfocado en necesidades
- Comprensión y consolidación de sus cadenas de valor
- Acceso conveniente y presencia
- Facilitación de procesos de solicitud por medio de bases de datos y análisis previo
- Diseño de productos financieros a la medida de sus necesidades



Cambios en el mercado

- Entidades internacionales entrando con fuerza en el mercado de microfinanzas, pero con problemas de adaptación
- Competencia de banca comercial por un lado y entidades comerciales por otro
- Competencia basada en acceso de un lado y en condiciones basadas en acceso a bienes específicos del otro
- Proliferación de programas de microfinanzas poco diferenciados



El reto de la productividad

- Rotación de capital
- Recuperación y mora (en muchos casos excelente)
- La productividad sistémica y no particular
- Sostenibilidad de largo plazo depende de ella



El riesgo de la vulnerabilidad

- Vulnerabilidad económica: cambiaria, inflación, comercial
- Exposición a creciente escasez y sus consecuencias productivas y económicas
- Vulnerabilidad ambiental: escasez de bienes críticos y la sostenibilidad sistémica de mediano plazo
- Vulnerabilidad social: en el margen de la pobreza, riesgo mayor en áreas rurales y fronterizas



Innovación de productos

- La competitividad depende del valor agregado de los servicios ofrecidos y su ritmo de cambio e innovación
- El grado de innovación depende del desarrollo estratégico del sector y sus empresas
- Sólo mediante esquemas de especialización sectorial y por segmentos es posible avanzar de manera sostenida en la competitividad de la industria



Medición del desempeño

- Es importante aprender a medir el desempeño de las empresas microfinancieras en términos de la triple línea de base (*triple bottom line*)
- La triple línea de base implica medir el desempeño de las empresas microfinancieras en términos de:
 - Desempeño económico
 - Desempeño social
 - Desempeño ambiental



Estímulo al empresarialismo

- La creación de nuevas empresas es una función clave del desarrollo productivo y social de la región
- Sólo mediante muchas nuevas empresas que generen empleos, nuevas tecnologías y comercio local e internacional creciente, podremos crear la riqueza necesaria para alcanzar el desarrollo socioeconómico que anhelamos
- Pero el empresarialismo requiere de financiamiento agresivo, tanto capital ángel y de riesgo como crédito de largo plazo y capital de trabajo



Estímulo al empresarialismo

- Es importante para las empresas microfinancieras conectarse con redes de nuevos empresarios y proceso de incubación
- Es importante apoyar la profundización del valor agregado en industrias crecientes
- Es necesario promover la integración de cadenas de valor más completas y por tanto, más sostenibles
- Existe todo un sector de nuevos empresarios que con el apoyo de nuevos instrumentos microfinancieros despegarán con mayor facilidad



Cambios en el marco regulativo y legal

- Es necesario revisar y flexibilizar parte del marco regulativo del sector financiero
- Es importante ajustar las estructuras legales para valorar adecuadamente los activos y estrategias de la MiPyMEs, tanto formales como informales
- Hay que reducir los costos de transacción para permitirle a las empresas de microfinanzas innovar agresivamente en función de nuevos segmentos y oportunidades



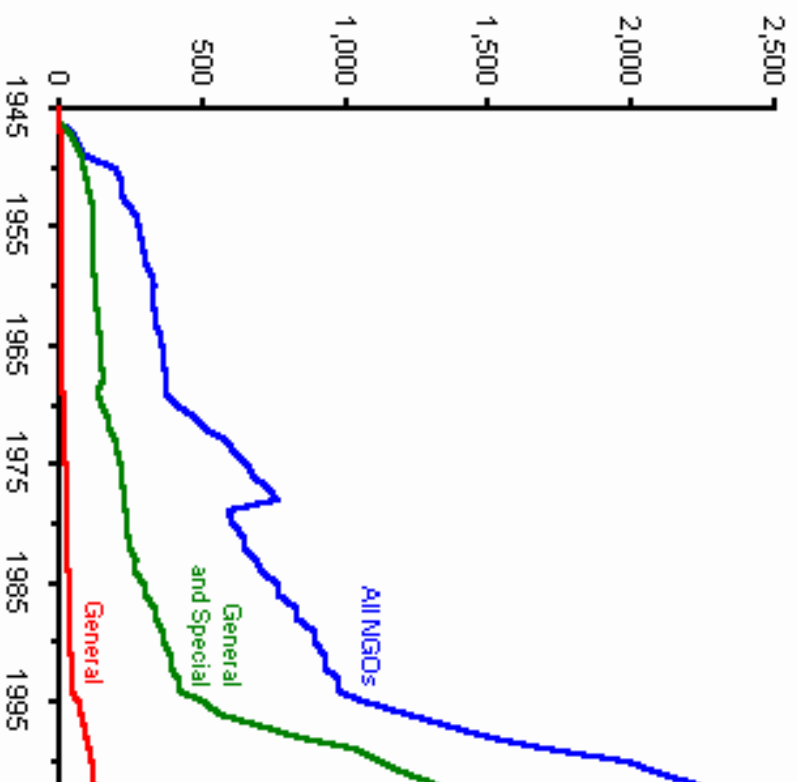
Alianzas estratégicas

- La sociedad civil crece en su organización día a día
- El número total de ONGs y OSCs se ha multiplicado de manera significativa en tiempos recientes
- Las empresas microfinancieras pueden desplegar sus estrategias mediante alianzas creativas con estas organizaciones
- Reducir los costos de investigación de mercados, logística y distribución y el riesgo de selección



Desafíos y oportunidades ante la dinámica del entorno

Número de ONGs inscritas an O.N.U.



El sector microfinanciero está creciendo
a un ritmo significativo
y cambiando las oportunidades de
desarrollo de sectores tradicionalmente
marginados de la producción y de la
sociedad



Ahora es importante dotarlo de la capacidad para competir, crecer, innovar y alcanzar la sostenibilidad por medio del desarrollo de estrategias empresariales adecuadas a los cambios que se están dando en la región y que aprovechen las oportunidades identificadas



Muchas gracias

www.incae.edu

