

Nuevos Paradigmas en las Microfinanzas: Creando Sistemas Financieros Inclusivos

V CONFERENCIA CENTROAMERICANA DE MICROFINANZAS

SAN JOSE, COSTA RICA, 25 DE AGOSTO 2010

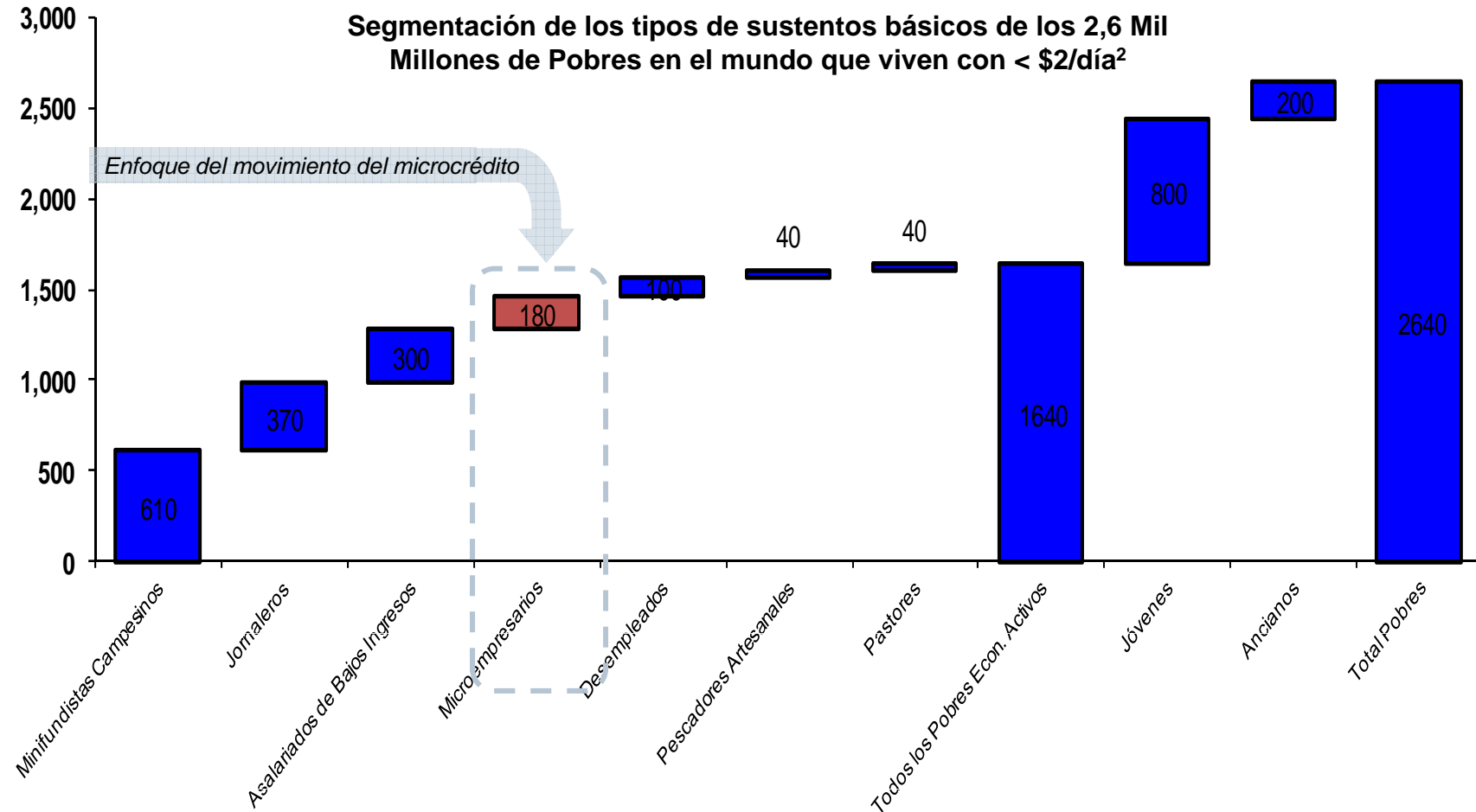
**Robert Peck Christen
Director, Servicios Financieros para los Pobres
Bill & Melinda Gates Foundation**

Todas las vidas tienen el mismo valor



SEGMENTACIÓN DE LOS DISTINTOS TIPOS DE SUSTENTO

Las microfinanzas se han concentrado principalmente en los préstamos a los “microempresarios”¹. La información y datos que ya existen sobre los pobres y su dinero debe llevar al desarrollo de nuevos modelos capaces de expandir la gama de servicios disponibles



Todos necesitamos ser capaces de ahorrar y de tener acceso al dinero para satisfacer nuestras necesidades diarias y poder sobrellevar situaciones de riesgo, de manera de llevar una vida saludable y productiva.



Si eres pobre, ¿qué opciones tienes si necesitas dinero de manera urgente? Y la posibilidad de que tu familia o amigos te preste dinero no existe...



Pedirle a un prestamista



Liquidar tus activos

O,

Prescindir de



MANEJO DE UNA VARIEDAD DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Los pobres deben usar muchos instrumentos financieros para satisfacer sus necesidades, lo que puede significar una gran inversión en tiempo y dinero.



| Tipo | Actividad financiera |
|-----------------------------------|---|
| Ahorro | Sultana deposita \$0.04 por día en el Club de ahorro manejado por mujeres. |
| Ahorro | Sultana también guarda en la casa algún dinero en efectivo en un "mud bank". |
| Crédito | Sultana maneja nueve préstamos distintos de amigos y familiares. <ul style="list-style-type: none"> • 2 créditos que generan intereses por montos de \$15 y \$30 • 7 que no generan intereses en un rango de entre \$1 y \$65 |
| Crédito de tiendas | Sultana recibe créditos de seis tiendas distintas. |
| Préstamo | Sultana le ha prestado dinero a dos vecinos (\$2 y \$10). |
| Guardiana de dinero | Sultana también le guarda dinero a sus vecinos (en total \$15). |
| Institución Microfinanciera (IMF) | Sultana y su familia eran miembros de una IMF, en el tiempo en que los ingresos de Rakeb eran más regulares. |
| Seguros | Sultana acostumbraba a pagar una póliza de un seguro de vida, esto hasta que el agente desapareció. |

Fuente: Stuart Rutherford, "Reaching the Poorest.", presentación hecha para la Conferencia del 14 de Marzo del 2005 sobre "La expansión de las fronteras de las Microfinanzas Comerciales" en el Banco de Desarrollo Asiático.

MANEJO DE UNA VARIEDAD DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Aún gente que vive con menos de \$2 por día mueve una gran cantidad a través de servicios financieros

Bangladesh

Flujos: Flujos de transacciones totales promedio a través de servicios financieros y mecanismos por hogar en el año (\$)¹

| Clase | Rural | Urbano | Rural y Urbano |
|--------------------------|-------|--------|----------------|
| Muy Pobres | 433 | 402 | \$420 |
| Nivel superior de Pobres | 2,019 | 988 | \$1,384 |
| Casi Pobres | 1,307 | 1,222 | \$1,265 |
| Todos | 935 | 742 | \$839 |

- Los hogares están transando cerca de 60% de su ingreso anual a través de instrumentos financieros
- A la tasa actual, el mercado micro-financiero para los pobres en Bangladesh puede tener una rotación anual que sobrepasa los \$10 billones

1). Rutherford, S. "Alcanzando a los más Pobres", de presentación en conferencia BDA 'Expandiendo las Fronteras de Microfinanzas Comerciales' en 14 Mar. 2005.

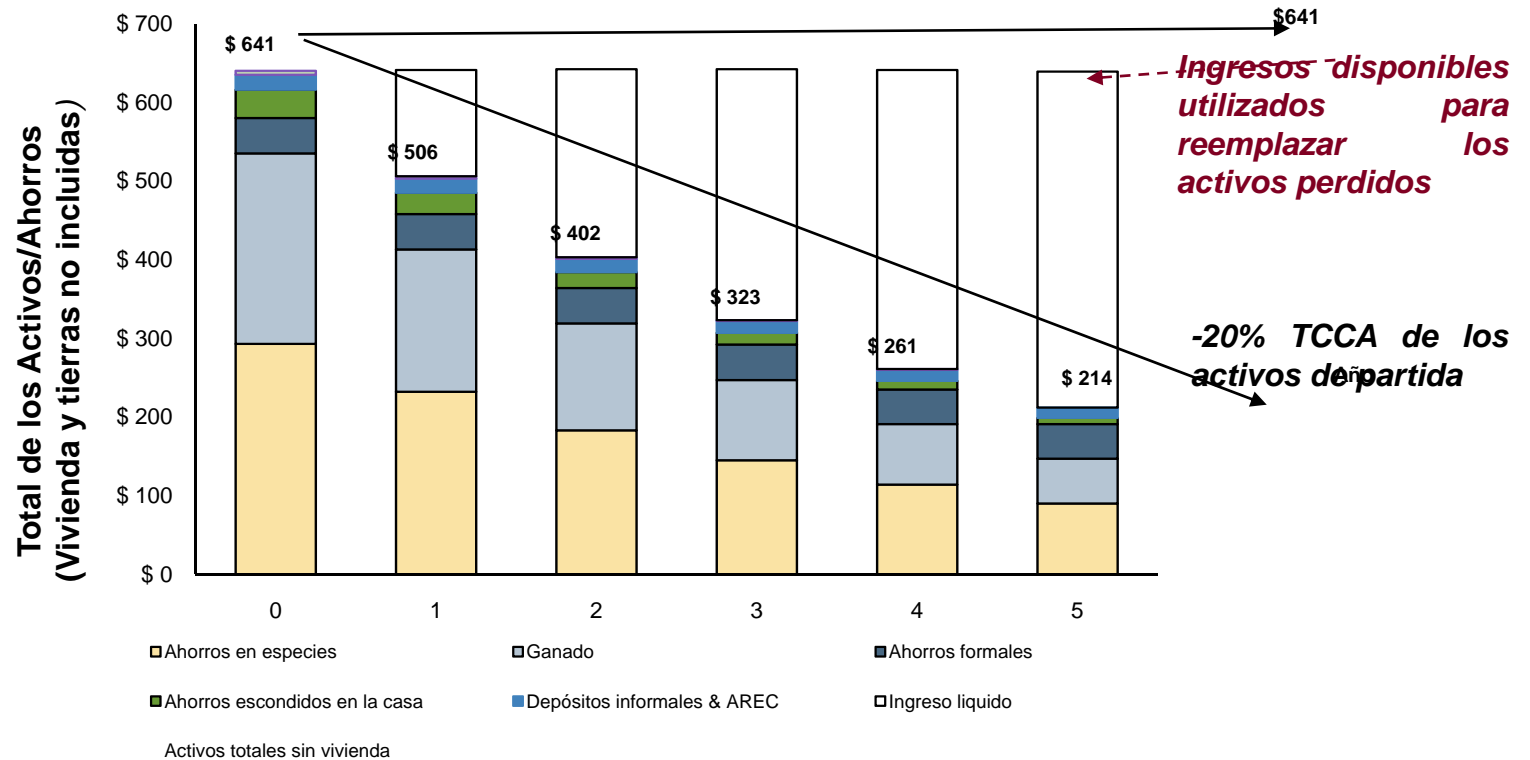
2). Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S. , y O. Ruthven. *Cartas de los pobres: Cómo los Pobres del Mundo viven con \$2 al Día* (2009): 33.

LIMITACIONES DE LAS FINANZAS INFORMALES

Los pobres pierden cantidades increíbles de dinero al usar instrumentos financieros de alto costo y bajo valor agregado.



Pérdidas anuales de activos de los instrumentos de ahorro⁴



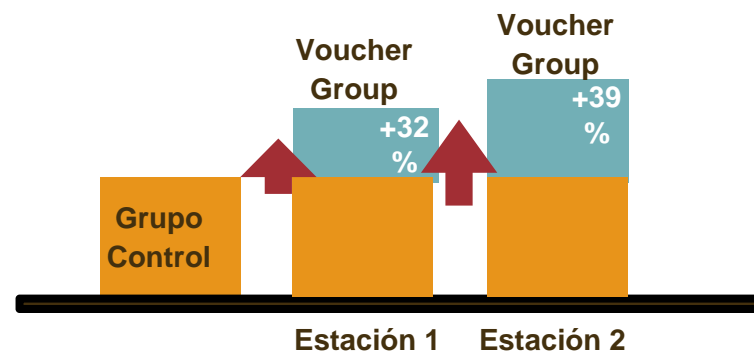
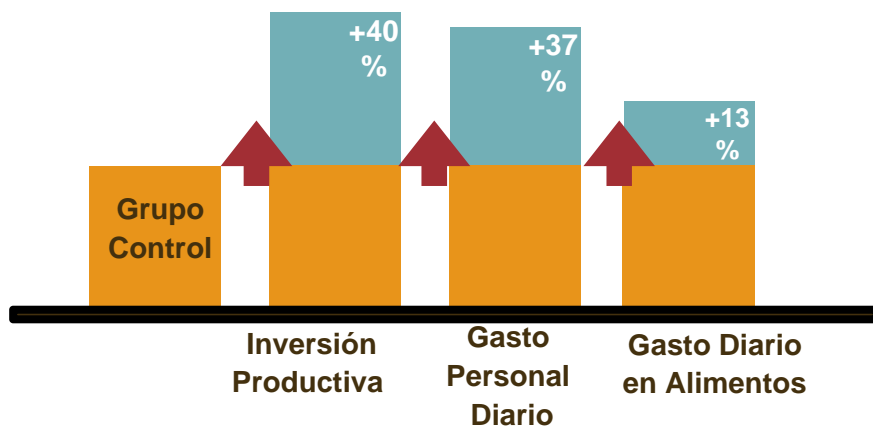
¹. Cuevas, Carlos. "Rural Finance: Savings Mobilization Potential and Deposit Instruments in Marginal Areas in Mexico." Ingreso Disponible = Ingreso-Gastos-Deudas. ³ Basado en el trabajo de Stuart Rutherford's en Bangladesh. Resultados similares se encontraron en un estudio del "International Journal of Rural Management" en la India. ⁴ Valores ajustados PPP. Gastos que se refieren a la propensión marginal a consumir (75%) en los *Financial Diaries* de Sudafrica. Las tasas de pérdida de los instrumentos de ahorro informales provenientes de Wright "Relative Risks to the Savings of Poor People" (2001) y del estudio en México. Se considera que los activos totales sean constantes en el tiempo

IMPACTO DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS

La investigación indica que los Ahorros pueden tener un impacto sustantivo en el gasto del hogar

Estudio de caso: Empresarios en pequeña escala de Kenia del Oeste¹

Estudio de Caso: Agricultores de Kenia del Oeste²



1). Dupas, Pascaline, & Robinson . *Limitaciones a ahorros y Desarrollo de Microempresas Evidencias de una Experiencia de Campo en Kenia*(2008).

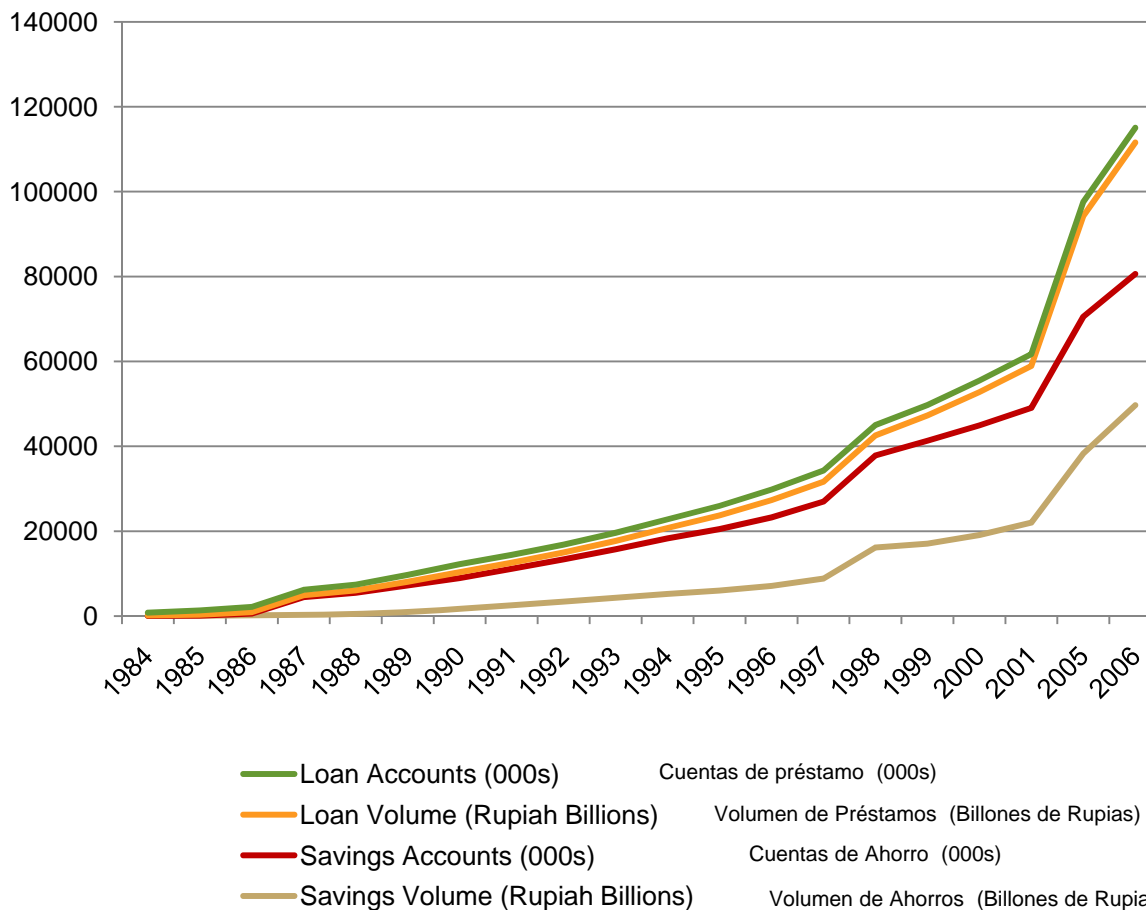
2). Duflo, Esther, Kremer, y Robinson. *Codeando a los agricultores a usar fertilizantes Evidencia de Kenia* (2009).

EL ÉXITO EN LA ESCALA Y LA COBERTURA SI ES POSIBLE

Los depósitos del BRI crecen más rápido que su cartera de préstamos

BRI: Volúmen y Crecimiento de Cuentas de Depósitos y Préstamos 1984-2003

El Exceso de Liquidez debe ser esperado y manejado



2006 Ahorros
 31 millones de cuentas totalizando US \$4.9 billones

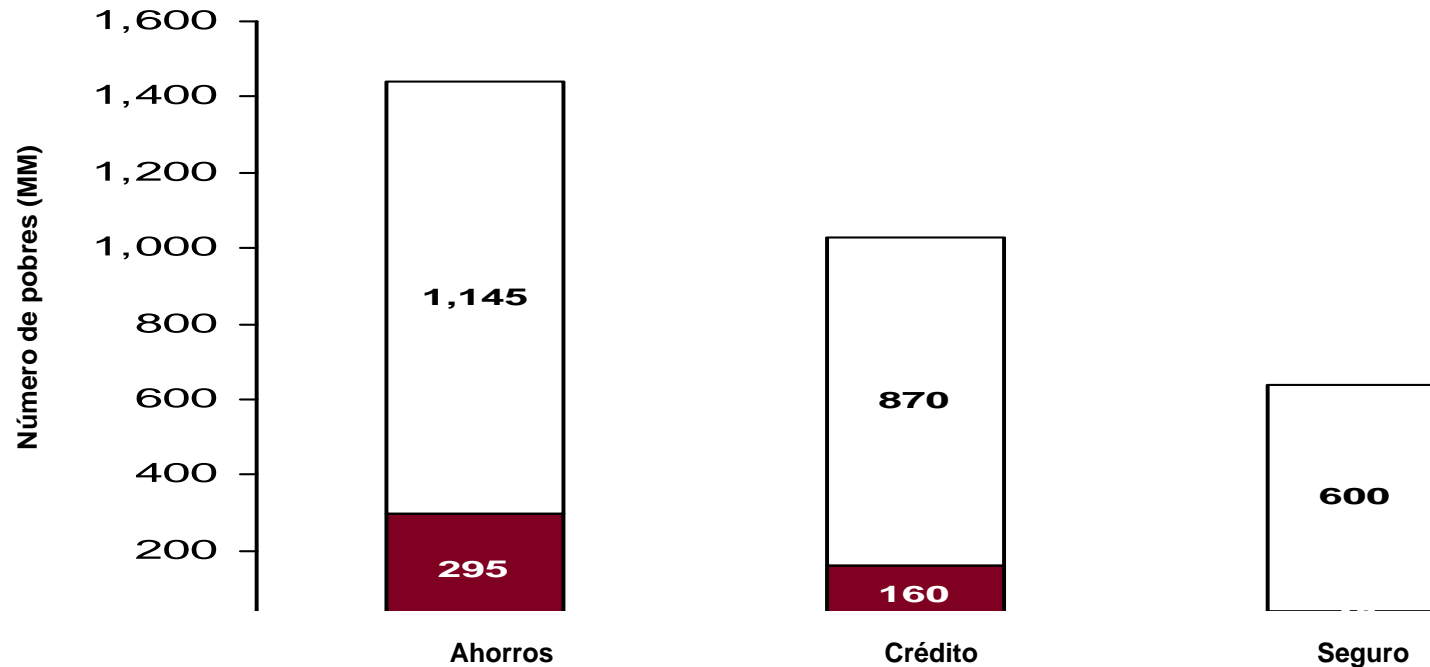
2006 Préstamos
 3.4 millones de préstamos totalizando US\$3.03 billones

Fuente: Banco Rakyat Indonesia (BRI), Mix Market, y el Centro de Canje de información de Microfinanzas .

BRECHA DE OFERTA DE AHORROS

Los ahorros son la mayor necesidad sin satisfacer de los pobres del mundo respecto a los servicios financieros

Oferta vs necesidad de productos financieros



| | | | |
|--------------------------------------|-----|-----|-----|
| Penetración actual ¹ | 18% | 10% | 2% |
| Objetivo de Penetración ¹ | 88% | 63% | 39% |
| Brecha de Penetración | 70% | 53% | 37% |

■ Supply □ Gap

1. Basado en 1.64 BN trabajadores pobres en el mundo

Fuente: BMGF análisis interno conducido por Oliver Wyman (2007).

BRECHA DE OFERTA DE AHORROS

Los pobres de Asia reciben la oferta más alta de microfinanzas, debido a las altas tasas de penetración de las microfinanzas en naciones muy pobladas, tales como India y Bangladesh

Tasas de Penetración¹ por Región y Producto

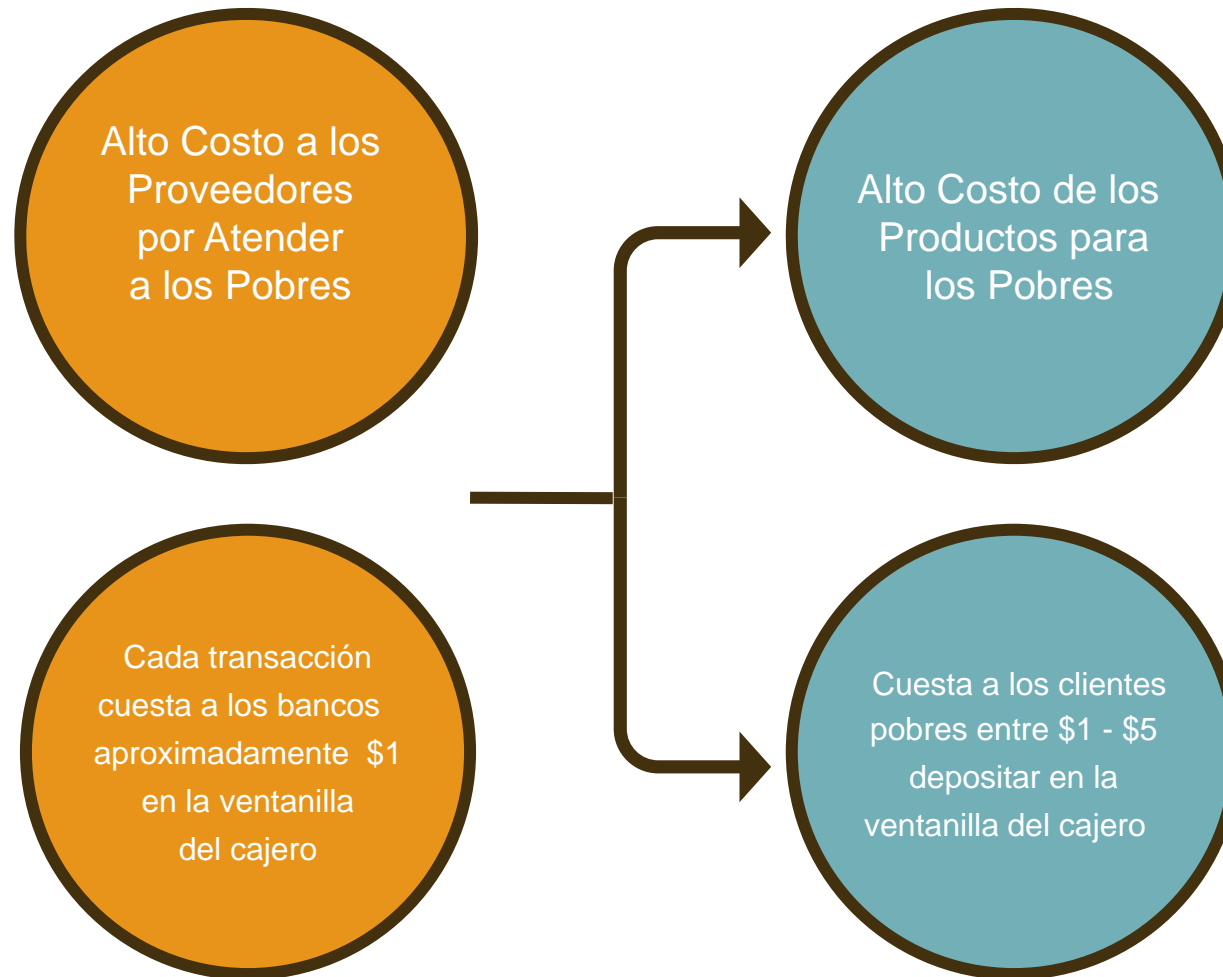
| Producto/ Región | Ahorros | Crédito | Seguro |
|----------------------|------------|------------|-----------|
| Asia del Sur | 35% | 20% | 6% |
| Asia Pacífico | 10% | 5% | <1% |
| Africa Sub-Sahariana | 10% | 3% | 1% |
| América Latina | 6% | 5% | 3% |
| MENA | <1% | 2% | <1% |
| EE/CA | 7% | 10% | <1% |
| En Total | 18% | 10% | 2% |

1. Tasas de Penetración para la población total de trabajadores pobres que viven con menos de \$2/día

Fuente: BMGF análisis interno por Oliver Wyman, "Oferta & demanda Globales de Microfinanzas" (2008).

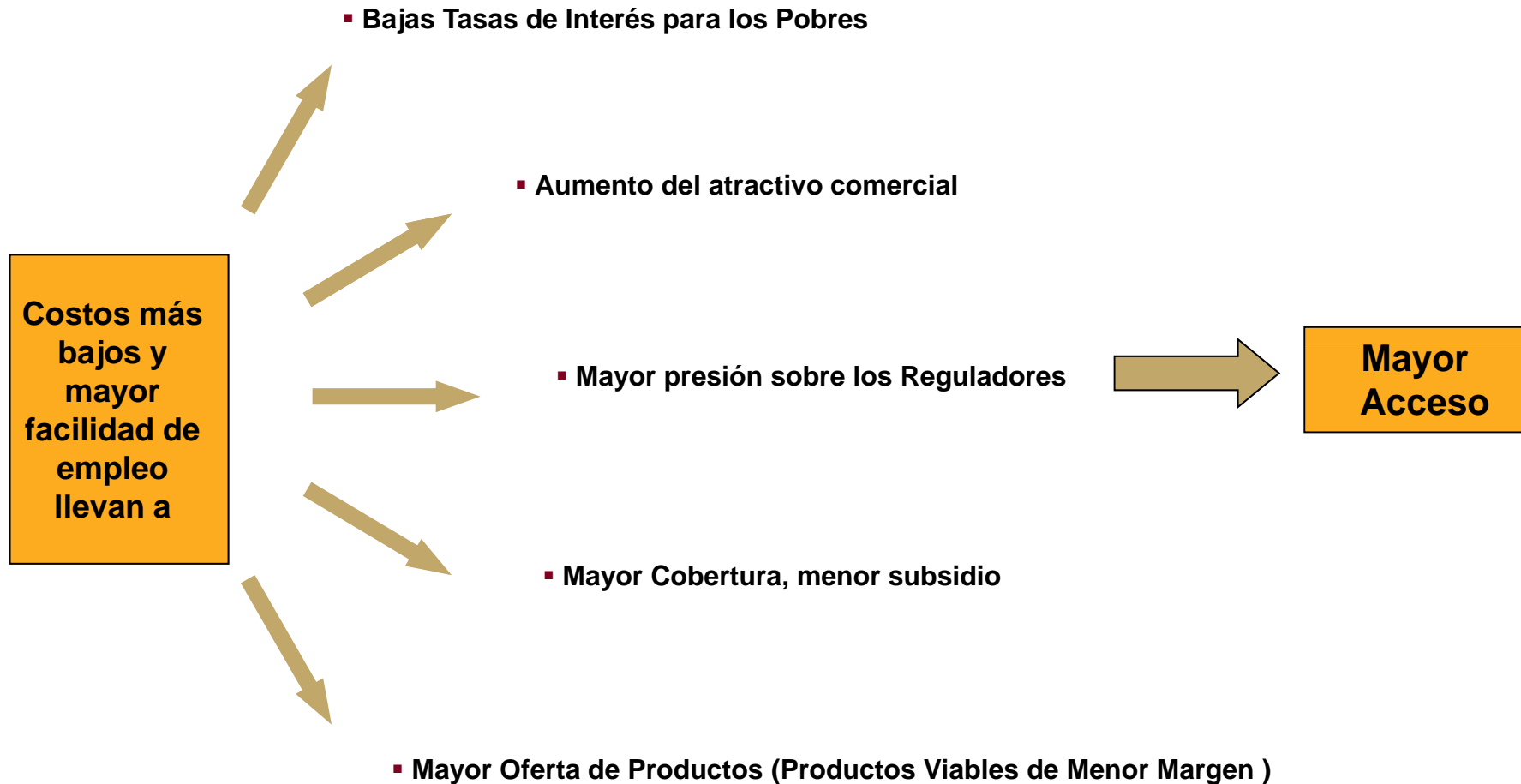
LOS COSTOS DE MICROFINANZAS SON ALTOS

“ La Banca a la puerta” es Intensiva en Tiempo & Costosa



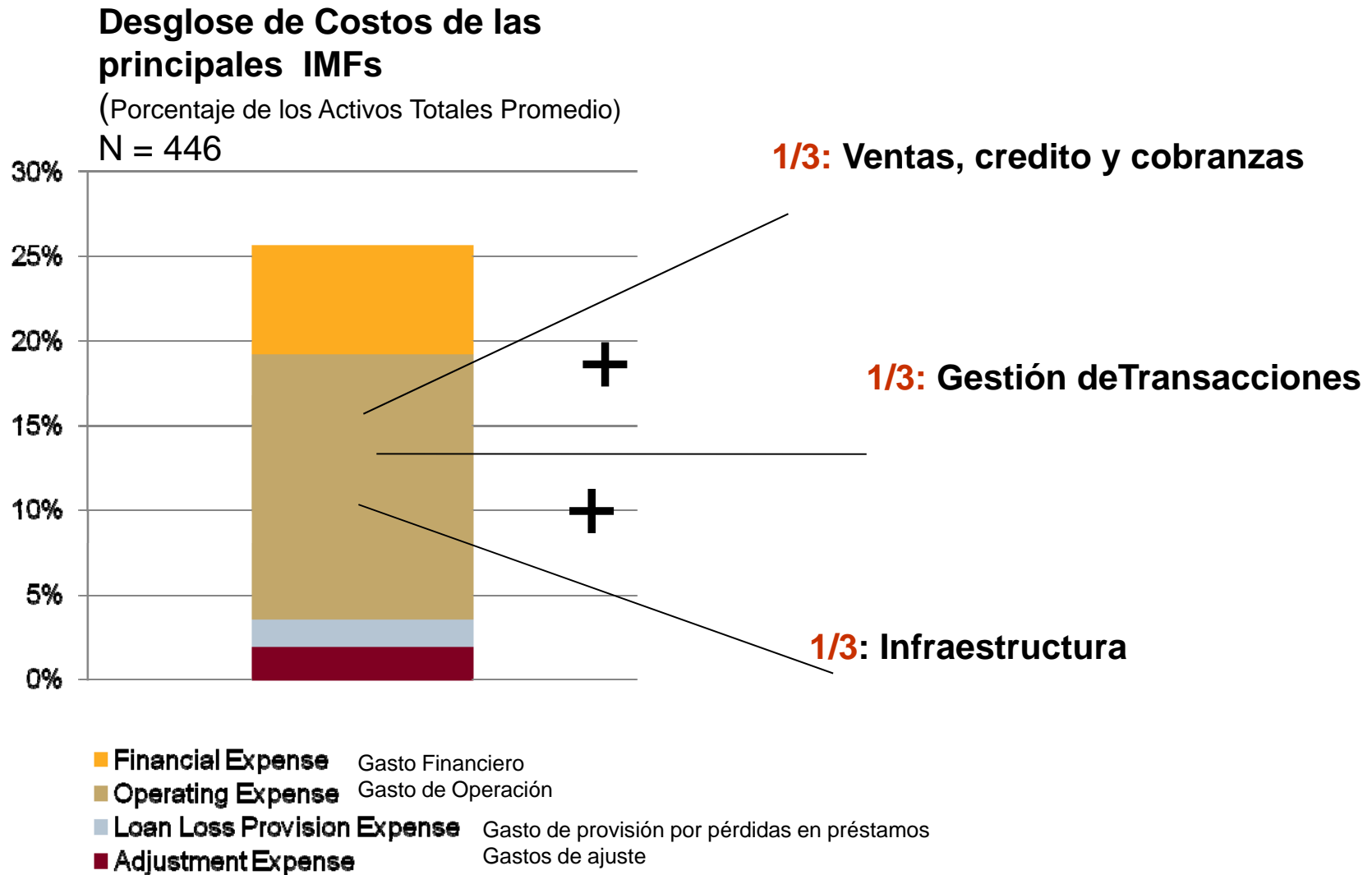
REDUCIR LOS COSTOS Y AUMENTAR LA FACILIDAD DE EMPLEO PARA LOS POBRES

Son dos factores claves para lograr muchas de nuestras metas y aumentar tanto el acceso como el impacto.



COSTOS DE OPERACIÓN

Los Costos Administrativos de las IMFs típicamente se desglosan en aproximadamente tres partes:



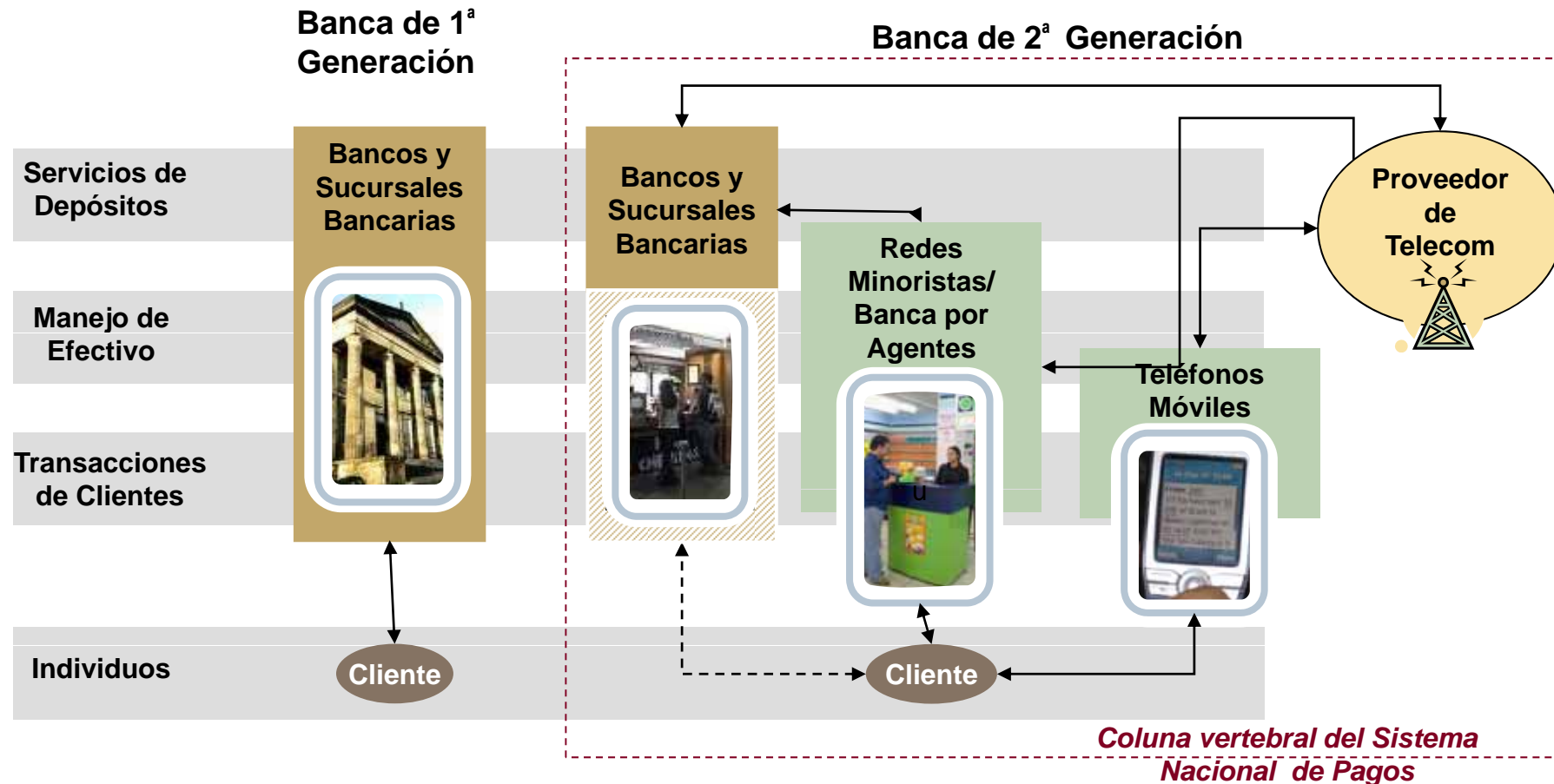
Fuente: MIX Market (2005).

Llevando los Servicios Bancarios fuera de las oficinas del Banco



BANCA DE 2^{DA} GENERACIÓN

Se está construyendo infraestructura que provee la plataforma para construir modelos de Banca de 2^a Generación que podrían permitir que transacciones caras de clientes y funciones de manejo de efectivo se realicen en puntos de venta locales y en teléfonos móviles en vez de en sucursales del banco, reduciendo los costos de transacción para los clientes e instituciones



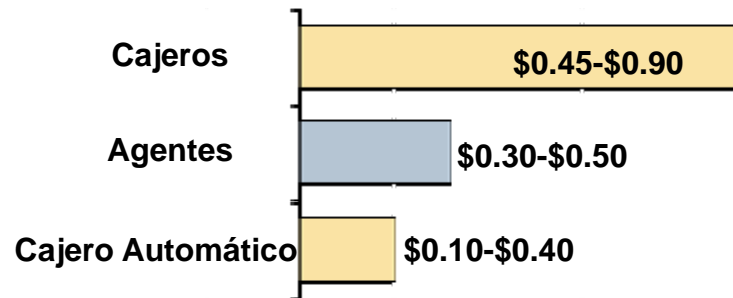
La infraestructura crítica que permite Banca de 2^a Generación incluye, sistemas de pagos, redes minoristas, y móviles

REDES MINORISTAS / BANCA POR AGENTES

Los bancos que apalancan las redes minoristas pueden bajar los costos permitiendo a los pobres acceder a servicios financieros en sus tiendas de barrio

En Brasil, la banca por agente ha bajado los costos de transacción⁴.

Costos por transacción monetaria por canal, 2005 US\$

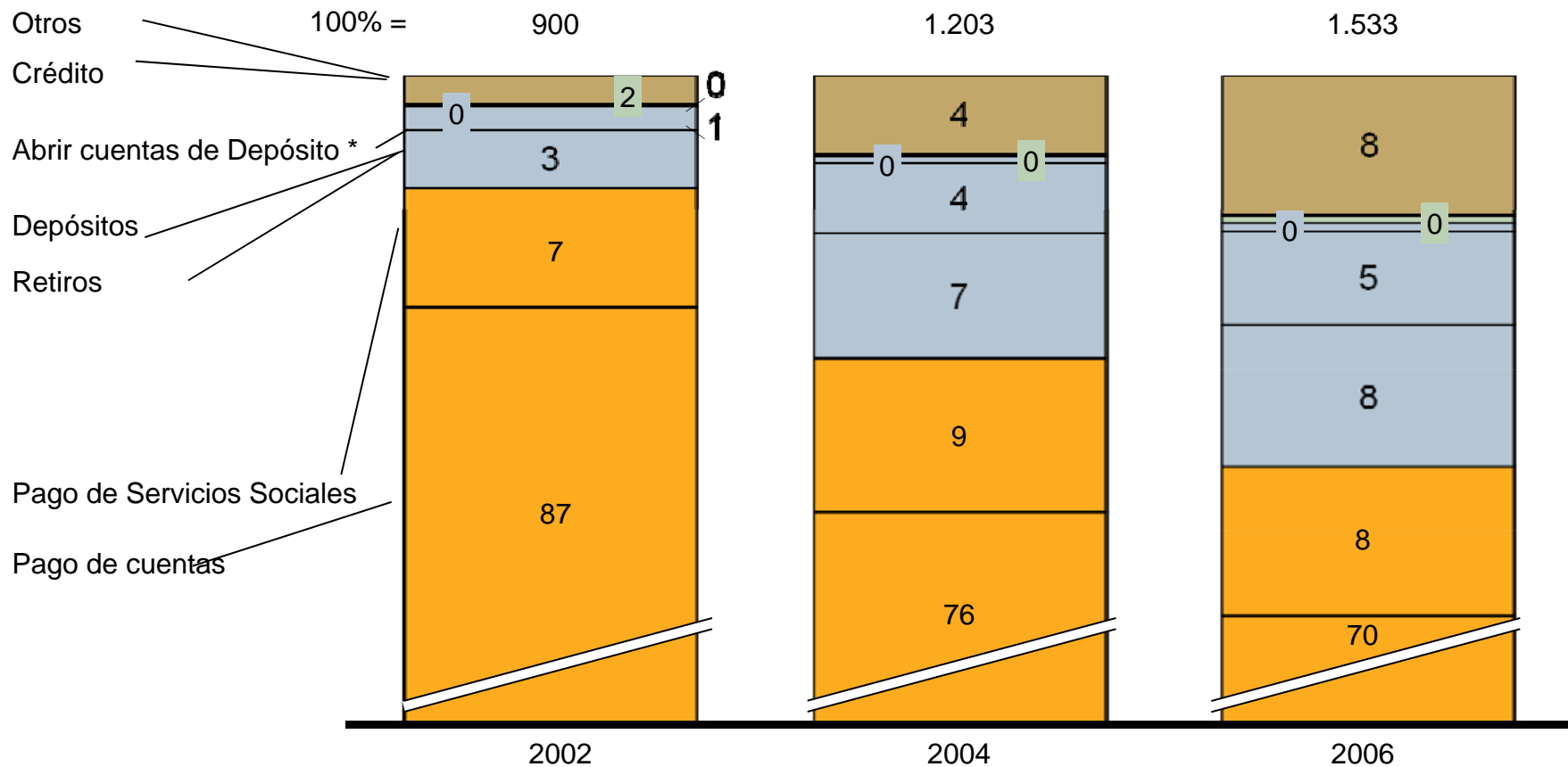
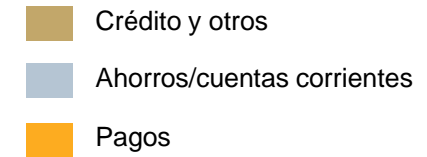


BANCA POR AGENTES

A lo largo del tiempo, el volúmen de ahorros y transacciones en cuentas corrientes ha crecido en términos relativos, comparado con el pago de cuentas

Número de transacciones bancarias de corresponsales, por tipo

Por ciento (totales en millones de transacciones)



M-PESA EN KENYA – MODELO DE NEGOCIOS

Una estructura única de comisiones ofrece una proposición más rentable a los agentes

Laura* – Kibera (Nairobi)

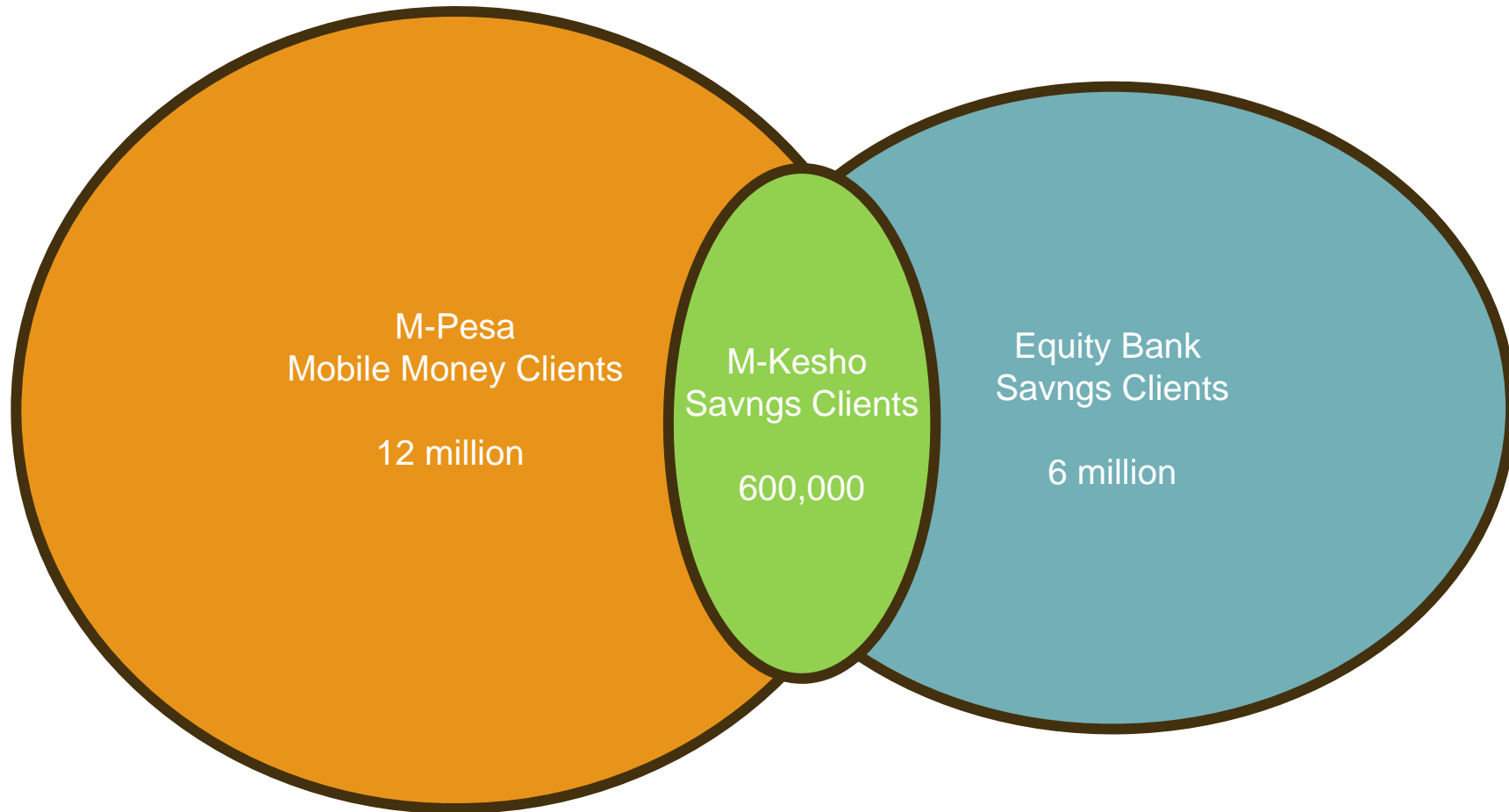


* Nombre de agente cambiado

| Item (diario) | Valor (\$) | Ganacia (\$) |
|-------------------------------------|------------|--------------|
| 100 KSh 20 tarjetas | 25.22 | 1.51 |
| 20 KSh 50 tarjetas | 12.61 | 0.76 |
| 30 KSh 100 tarjetas | 37.83 | 2.27 |
| Comisión por tiempo de comunicación | | 4.54 |
| 31 M-PESA retiros | 15.46 | 3.27 |
| 51 M-PESA depósitos | 14.72 | 3.52 |
| Comisión M-PESA | | 6.80 |

M-KESHO EN KENYA – EI AHORRO EN BANCO POR CELULAR

Equity Bank y Safaricom se juntan para ofrecer acceso a su cuenta bancaria por celular y los agentes de reventas de minutos



SERVICIOS FINANCIEROS A LAS PUERTAS DE LOS POBRES



Los servicios financieros mejorados van a aumentar la riqueza y activos de los pobres, para que puedan gastar más en salud, educación, consumo, y otras inversiones para su futuro