

MICROFINANZAS: EMPRENDEDORES Y EL RIESGO CREDITICIO



Por:

Roberto Mauricio Liendo Huabloche
Socio de la Asociación Iberoamericana de
Gestión de Riesgos y Seguros - Aigrys
Consultor independiente



El perfil del empresario que accede a los créditos del sistema microfinanciero se concentra en personas emprendedoras que identificaron una oportunidad de negocio y que por lo general pudieron crear su empresa con mucho esfuerzo, dedicación y sacrificio.

Es de resaltar que todo negocio para iniciar requiere de capital, el mismo que dependerá del emprendedor, por cuanto la mayoría de bancos que se dedican a microfinanzas en Latinoamérica no financian proyectos de negocios.

Una vez solucionado este primer reto y luego que



el emprendedor cuenta con experiencia crediticia y un negocio encaminado, podrá solicitar préstamos a fin de fortalecer su capital de trabajo, adquirir activo fijo o realizar otro tipo de gastos vinculados a su actividad empresarial lo que permitirá crecer y fortalecer su negocio.

Por lo tanto, en esta etapa la entidad financiera se

convierte en un aliado del emprendedor; no obstante, existen casos en donde esta relación que debería ser un "ganar - ganar", se convierte en una situación de preocupación y estrés por el incumplimiento del emprendedor a sus compromisos adquiridos.

En el presente estudio realizado en el sur del Perú (Arequipa, Puno y Cusco), con una población de 21,936 prestatarios del ámbito urbano y rural. Se trató de conocer cual fue el motivo del incumplimiento de pago de los emprendedores, tomando como metodología de análisis el ratio "Mora Cosecha", el cual consiste en conocer el total de operaciones vencidas en un mismo periodo de tiempo y una maduración de 12 meses.

Siendo los resultados los siguientes:

Tabla 1: Análisis de Cosechas por Destino de Inversión Periodo 12 meses posteriores al desembolso

Destino	Monto Desembolsado	Número Operaciones	Operaciones Vencidas	Índice Cosechas
Libre Disponibilidad	46,713,032	7,103	715	10.07%
Activo Fijo	25,645,302	2,497	194	7.77%
Capital de Trabajo	59,937,173	12,336	896	7.26%
Total	127,295,507	21,936	1,805	8.23%

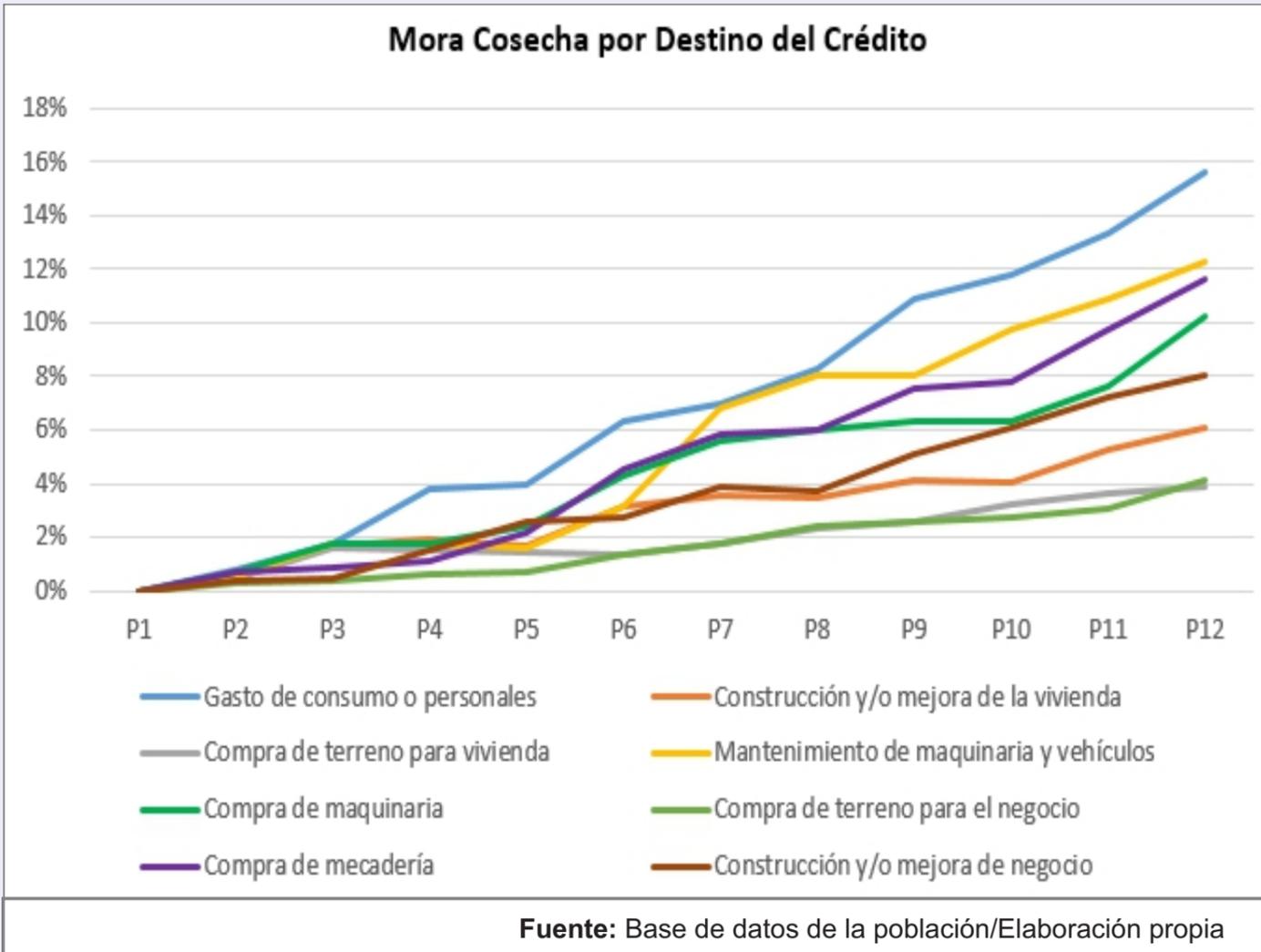
Se puede apreciar que el índice cosecha más bajo corresponde a Capital de Trabajo, esto significa que cuando los emprendedores utilizan el crédito para adquisición de existencias, inventarios y otros similares se esperaría que la morosidad o incumplimiento de pago sea menor. En segundo lugar, se encuentra el destino Activo

Fijo, es decir la adquisición de maquinarias, terrenos y otros activos que permitan fortalecer el negocio, cuyo ratio de deterioro es ligeramente mayor que capital de trabajo.

Finalmente, el destino Libre Disponibilidad, se aprecia que tiene el Índice Cosecha más alto con 10.07%; esto

quiere decir que cuando un emprendedor utiliza el dinero del financiamiento para un destino personal, estaría más propenso a presentar problemas de pago en el futuro. Por lo tanto, es importante conocer cuál será exactamente el uso que se le dará al dinero cuando el destino sea para Libre Disponibilidad.

Gráfico 1: Evolución del Índice Mora Cosecha del destino Libre Disponibilidad segregado por Sub Destino de Inversión Periodo 12



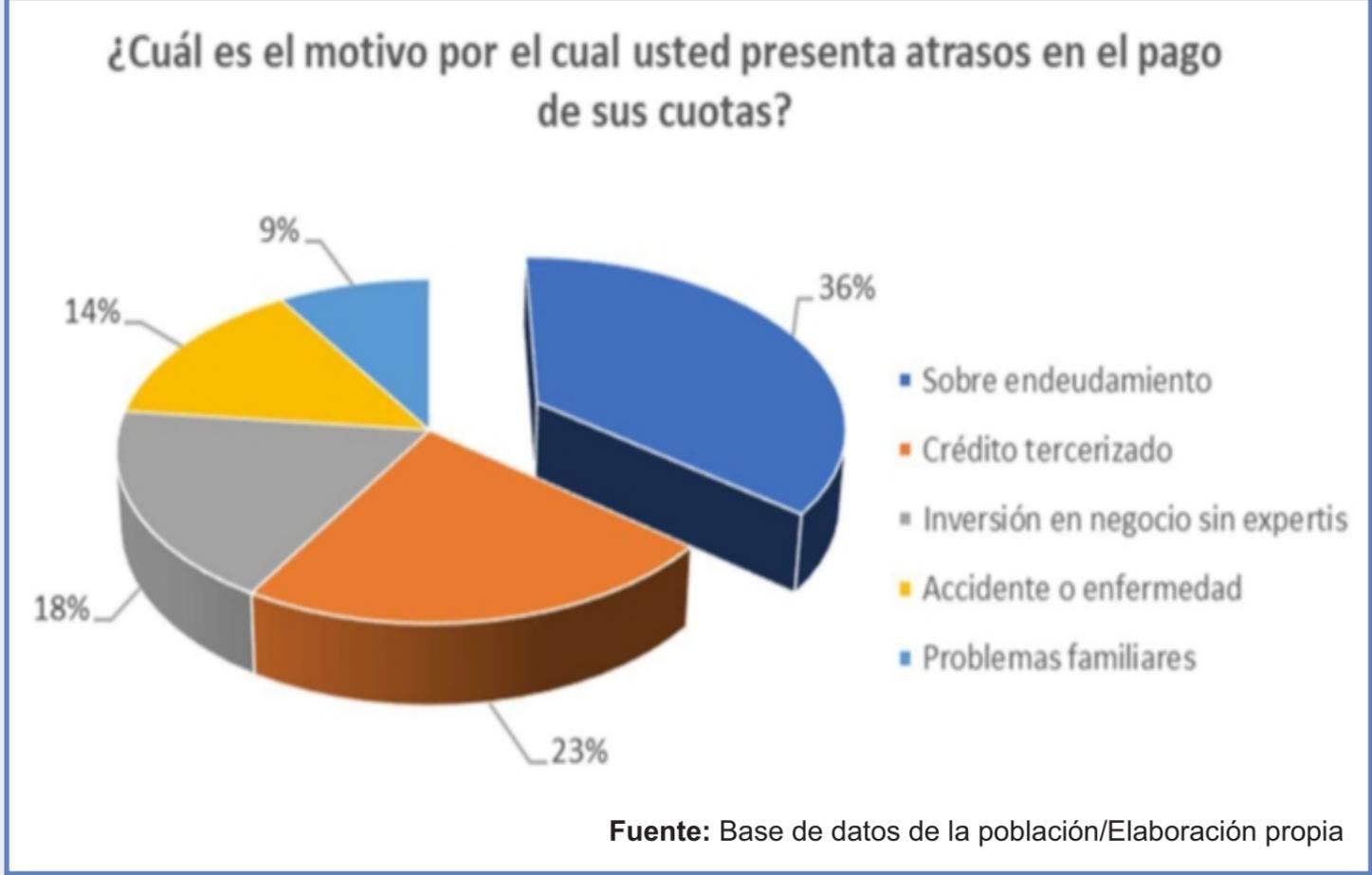
El gráfico 1, permite apreciar a lo largo del tiempo el comportamiento de la mora cosecha por sub destino del crédito, es decir se está descomponiendo el destino general “Libre Disponibilidad” a fin de tener mayor claridad en el uso del dinero por parte del emprendedor.

Los resultados muestran que el destino con mayor deterioro es “Gasto de consumo o personales”, por ser la línea con mayor deterioro ya que se encuentra en la posición más elevada del gráfico, además se aprecia que esta línea resalta como la más alta desde la segunda cuota (P2) en relación al resto de sub destinos, esto significa que desde la segunda cuota hasta el tiempo de estudio (cuota 12), los emprendedores que tuvieron un gasto relacionado a Gasto de Consumo o Personal, comenzaron a enfrentar problemas de pago.

Es de resaltar que estos gastos de consumo o personales son propios del emprendedor como por ejemplo: viajes de turismo, pago de estudios, adquisición de electrodomésticos, trámites personales, compra de muebles y otros gastos que no tienen relación con el negocio.

Si bien, el emprendedor al obtener un crédito para gastos de consumo o personales, estaría más propenso a poder presentar problemas de pago, queda una pregunta pendiente, ¿cuál fue el motivo por el cual presentó atrasos en el pago de sus cuotas?

Gráfico 2: Motivos de atrasos en el Pago de Cuotas



Para responder esta pregunta, se realizó una encuesta a 378 emprendedores que presentaron problemas de pago. Las 3 principales causas son las siguientes:

1. El principal motivo es el Sobre endeudamiento (36%), esto quiere decir que el saldo de las deudas del emprendedor, superaron sus ingresos, de tal forma que no puede hacer frente a sus pasivos. Esto ocurre por cuanto el negocio está soportando además de sus propias deudas, un pasivo del emprendedor (el crédito que fue utilizado para gasto de consumo o personal), ya que este al no ser invertido en el negocio no genera ingresos ni ningún tipo de aporte a la actividad productiva. Esto aunado a gastos irresponsables que podría tener el emprendedor con el dinero financiado, provocaría un mayor deterioro en su capacidad de pago.

2. El segundo motivo es Crédito tercerizado (23%), esto por cuanto el emprendedor destinó el dinero financiado en prestarlo a un tercero, por lo general este es un familiar cercano y en la mayoría de los casos viven juntos o existe una relación consanguínea (padres, hijos, tíos, sobrinos, etc).

3. El tercer motivo es Inversión en negocio sin expertis (18%), es de resaltar que el sistema micro financiero latinoamericano, por lo general no financia proyectos, por lo que el emprendedor debe contar necesariamente con un negocio que es la fuente de ingresos de éste. La causa del deterioro es porque el emprendedor utilizó el dinero en un nuevo proyecto y al no tener los conocimientos suficientes fracasó en este y por tanto los ingresos del negocio del emprendedor, debe afrontar los pasivos propios del negocio, además de los gastos del emprendedor y la pérdida por el proyecto que fue un fracaso, la suma de todos estos pasivos, por lo general lleva a una total pérdida de capacidad de pago y el incumplimiento de sus compromisos de pago.

Recomendaciones para el Emprendedor:



El emprendedor debe tener claro su plan de inversión, de tal forma que el dinero obtenido del crédito permita fortalecer el negocio. En el caso de requerir un crédito para gastos personales estos deben ser bien analizados y debidamente justificados por el emprendedor por cuanto el negocio deberá soportar los pasivos propios de la actividad económica, además de los créditos de consumo.



El emprendedor debe abstenerse de gestionar créditos cuyo monto de financiamiento es para terceras personas, más aún, si estos no pueden acceder a la banca por mal comportamiento de pago, antecedentes negativos o poca experiencia en el negocio. Por tanto, si este tercero no tiene ingresos comprobados es muy probable que nunca podrá cumplir con sus compromisos ocasionando perjuicio del récord crediticio del emprendedor y afectando el negocio.



El emprendedor, debe evitar el desvío de fondos financieros para invertirlos en proyectos de negocio en donde no tenga expertis, ya que ante la promesa de ingresos rápidos y por la falta de pericia en este nuevo emprendimiento es probable que este termine siendo un fracaso, y el negocio actual tenga que soportar los pasivos de la actividad comercial, el pasivo por el nuevo proyecto y otros pasivos para tratar de mantener a flote el nuevo proyecto, de esta forma el negocio podría presentar problemas estructurales de liquidez y solvencia, conduciendo en el corto plazo a su quiebre por sobre endeudamiento.



El emprendedor que solicite un crédito para capital de trabajo, debe tener claro que el plazo no debe ser mayor a un año y de preferencia conforme a la rotación del inventario especialmente si el negocio se dedica a comercio o producción, de esta manera se evitará tener créditos con tiempos extensos, lo que generará mayores gastos financieros a través del pago de intereses, así también se mitigará la probabilidad de riesgos que podrían afectar el flujo del negocio a largo plazo contando con cuentas por pagar, lo que traería reprogramaciones o refinanciamientos de la deuda con el consecuente incremento del pasivo.

Recomendaciones para los Gestores de Riesgo:



La tasa de interés, debe estar en función al perfil de riesgo, para el presente estudio, es claro que para los destinos de Libre Disponibilidad o consumo, la tasa debe ser mayor, por cuanto el riesgo crediticio de acuerdo a los resultados de la cosecha muestran un mayor deterioro.

La realidad expuesta de los emprendedores no debe ser ajena al análisis crediticio que se realiza en microfinanzas, por lo tanto, el personal encargado de la evaluación debe tener claro el destino de inversión, debiendo corroborar la información alcanzada y hacer seguimiento a su cumplimiento.



La tercerización del crédito, se muestra como el segundo motivo de atraso en los créditos micro financieros, por lo tanto, el equipo de Riesgos debe tener señales de alerta que permitan identificar este tipo de patrón, como por ejemplo llamadas de terceros en lugar del solicitante del crédito, personas que acompañan y muestran más curiosidad o interés en las condiciones del crédito que el propio prestatario, entre otros.