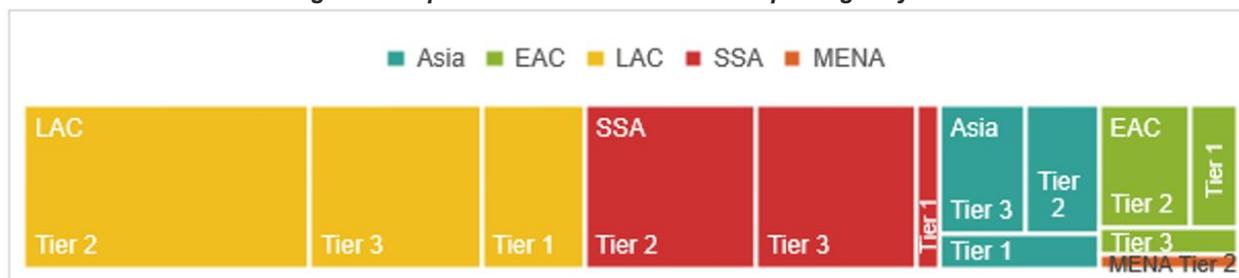


LA CRISIS DEL COVID-19: DIFERENTES IMPACTOS EN FUNCIÓN DEL TAMAÑO DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (MFIs)

ADA, Inpulse y la Fondation Grameen Crédit Agricole se han asociado para hacer un seguimiento y análisis de los efectos de la crisis vinculada al COVID-19 en sus instituciones microfinancieras socias alrededor del mundo. Este seguimiento se realiza de forma periódica y continuará a lo largo de todo el 2020 con miras a tener una visión más clara de la evolución de la situación. Con este análisis regular y pormenorizado, esperamos contribuir, a nuestro nivel, al diseño de estrategias y soluciones adaptadas a las necesidades de nuestros socios, así como a la difusión y el intercambio de información entre los diferentes actores del sector.

Los resultados presentados en este artículo emanan de la segunda ronda de la encuesta¹ conjunta de ADA y la Fondation Grameen Crédit Agricole, habiendo decidido Inpulse sumarse a esta iniciativa en cada dos rondas de envío de la encuesta. Las respuestas se recogieron **entre el 18 de junio y el 1 de julio entre 108 instituciones microfinancieras (IMFs)** procedentes principalmente de regiones de América Latina y el Caribe (LAC-46%), el África subsahariana (SSA-29%), Asia (14%) y Europa del Este y Asia Central (EAC-10%), con una única IMF en representación de la región de Oriente Medio y Norte de África (MENA). La muestra de IMFs encuestadas es relativamente diversa en términos de tamaño, con un 49% de IMFs de Nivel 2², un 35% de IMFs de Nivel 3 y un 16% de IMFs de Nivel 1, repartidas por regiones, tal y como se refleja en la Figura 1.

Figura 1. Reparto de las IMF encuestadas por región y nivel



En resumen:

Esta nueva ronda de la encuesta muestra que la crisis a la que se enfrentan en la actualidad las IMFs aflora fortalezas y debilidades estructurales específicas a su tamaño: las IMFs de mayor tamaño (las de Nivel 1) parecen estar mejor equipadas para resistir a las dificultades financieras provocadas por la crisis sanitaria y las medidas de contención de la epidemia, así como para tomar medidas destinadas a gestionar la crisis y recurrir a las medidas específicas impuestas por sus autoridades locales. En cambio, las IMFs de tamaño más modesto (Niveles 2 y 3) son las más indicadas para ofrecer por sí mismas servicios distintos a los financieros a sus clientes con objeto de ayudarlos a hacer frente a la situación, y desean desarrollar más servicios no financieros en el futuro.

¹ Podrá acceder a los resultados de la primera ronda de la encuesta realizada a los socios de ADA, Inpulse y la Fondation Grameen Agricole aquí: <https://www.findevgateway.org/paper/2020/06/beyond-difficulties-posed-covid-19-crisis-new-opportunities-are-emerging-microfinance>

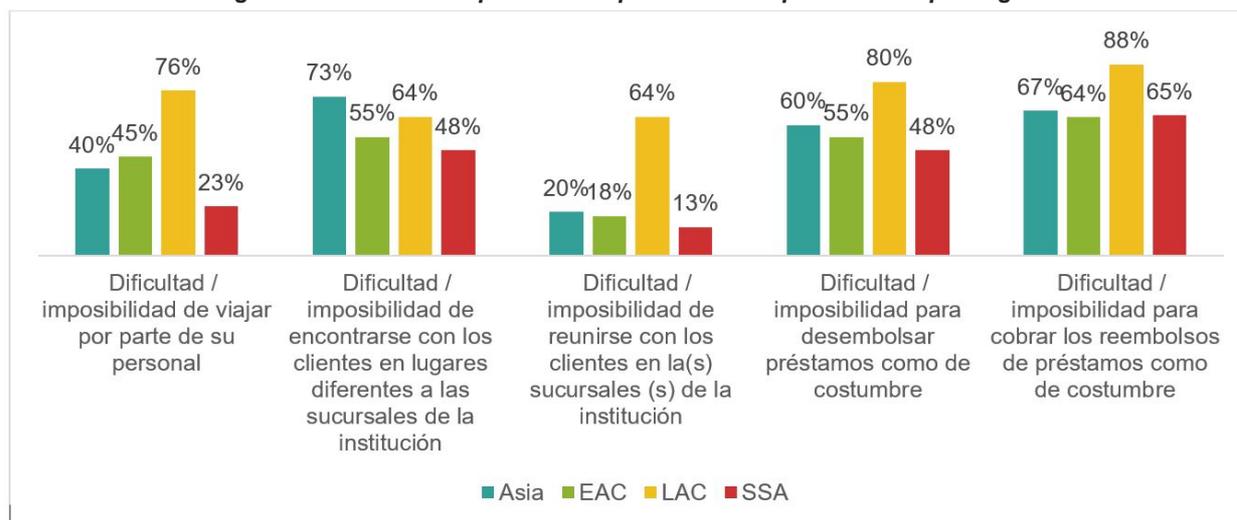
² Los Niveles están definidos en función del valor de activos totales, con un valor de activos totales superior a los 50 millones de USD para las IMFs de Nivel 1, de entre 5-50 millones de USD para las de Nivel 2 e inferior a 5 millones de USD para las de Nivel 3.

En términos más generales, si las IMFs prevén lanzar nuevos productos o servicios es ante todo para responder a las necesidades de sus clientes, más que para ceñirse a su estrategia o mitigar los riesgos. De esta forma, mientras las IMFs de mayor envergadura parecen más resilientes en tiempos de crisis, las más pequeñas no se quedan atrás y siguen fieles a su fuerte misión social. Esta es una clara fortaleza de estas instituciones que no deben olvidarse en beneficio de las estructuras más autónomas en este periodo de crisis.

LAS IMFs MÁS GRANDES ESTÁN MENOS SUJETAS A LAS DIFICULTADES FINANCIERAS...

Desde el mes de junio, las medidas de contención de la epidemia se han flexibilizado en algunas regiones, sobre todo en Europa del Este, Asia Central y el África subsahariana. Por consiguiente, las dificultades operativas a las que se enfrentan las instituciones microfinancieras disminuyen en estas regiones con respecto a lo vivido en el mes de mayo³, si bien se siguen resintiendo en la región de América Latina y el Caribe, donde las medidas de confinamiento siguen vigentes y una proporción más importante de IMFs sigue teniendo dificultades para desplazarse, reunirse con los clientes en las agencias y, por tanto, desembolsar los préstamos o cobrar los pagos, como ilustra la Figura 2.

Figura 2. Dificultades operativas experimentadas por las IMFs por región

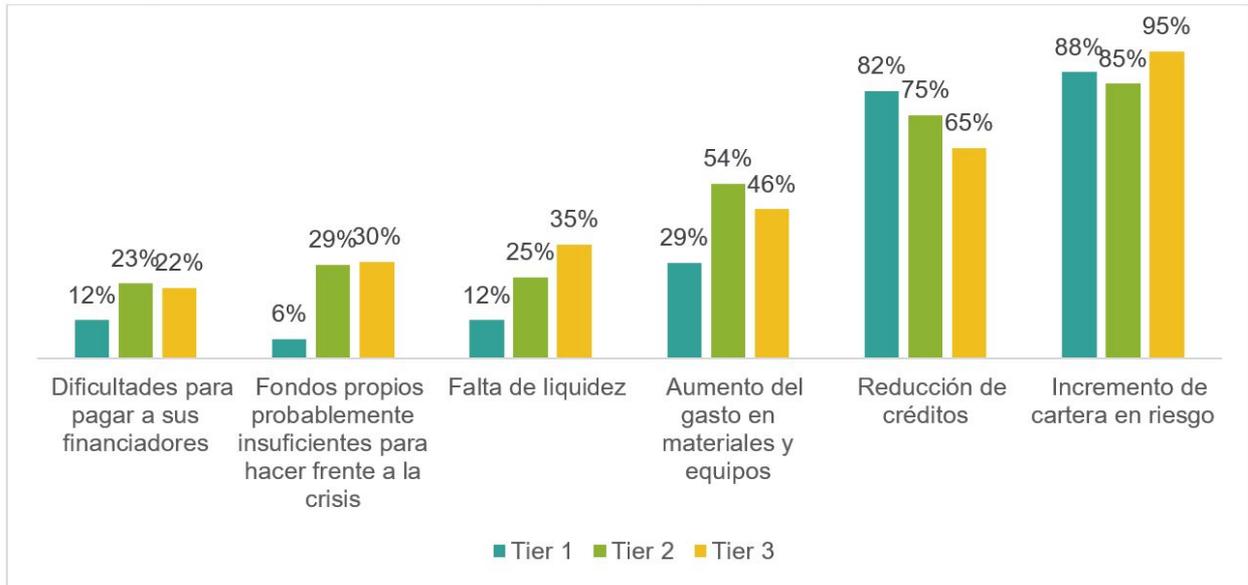


Por ejemplo: El 76% de las IMFs de la región de América Latina y el Caribe afirman que su personal tiene dificultades para desplazarse, frente al 23% de las IMFs del África subsahariana.

Como explicábamos en nuestro artículo anterior, estas dificultades operativas repercuten en la cartera y su calidad para todas las IMFs. No obstante, las dificultades financieras que conllevan no se viven de la misma forma y dependen del tamaño de las IMFs. Así pues, vemos que las IMFs más grandes en términos generales se enfrentan en menor medida a este tipo de problemática, con proporciones menos importantes de IMFs de Nivel 1 entre las que refieren dificultades para reembolsar a sus financiadores (el 12% frente al 22,5% de las IMFs de Niveles 2 y 3), tener fondos propios insuficientes para hacer frente a la crisis (6% frente al 29% de las IMFs de Niveles 2 y 3) o adolecen de falta de liquidez (el 12% frente al 29% de media para las IMFs de Niveles 2 y 3), como refleja la Figura 3. Por tanto, las IMFs de Nivel 1 parecen estar mejor equipadas que las demás para resistir a las consecuencias de la crisis sobre su situación financiera.

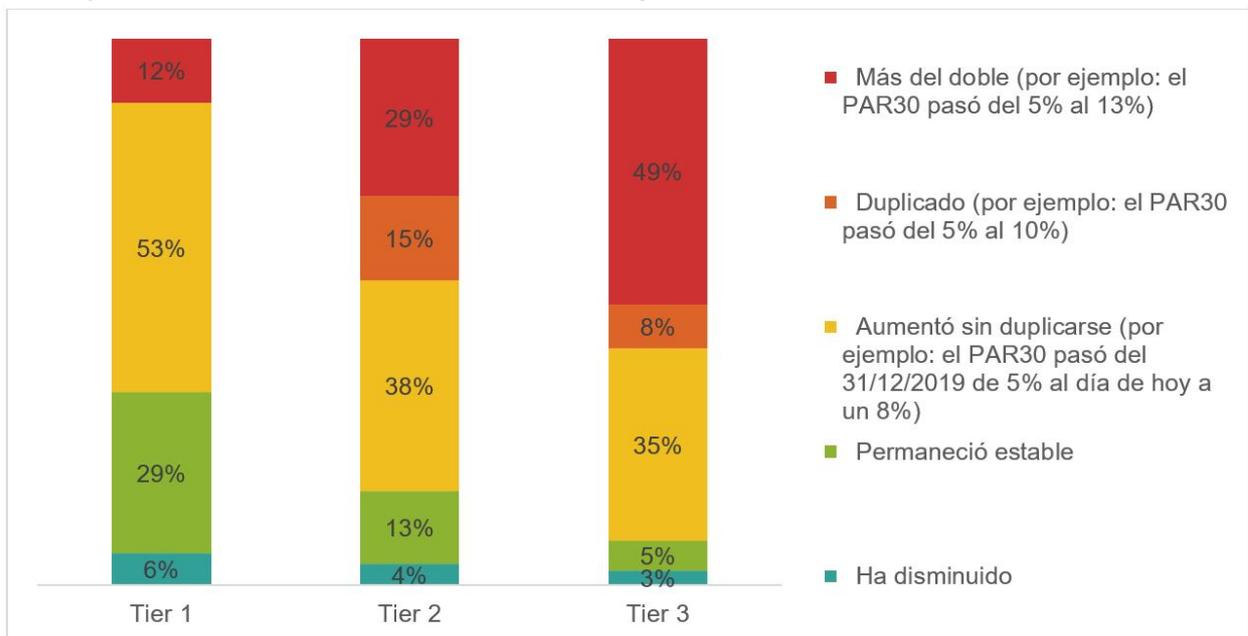
³ Ver los resultados de la primera ronda de la encuesta, accesibles a través del vínculo citado anteriormente.

Figura 3. Dificultades financieras experimentadas por las IMFs en función de su tamaño



Si bien el aumento de la cartera en riesgo (PAR) sigue siendo la principal dificultad experimentada por todas las IMFs, lo cierto es que este aumento se materializa de forma diferente en función de su tamaño. Constatamos así que parece menos marcada para las IMFs de Nivel 1 que para las demás, como puede apreciarse en la Figura 4: solo el 12% de las IMFs de Nivel 1 declaran que su cartera en riesgo a 30 días se haya duplicado o más con respecto a finales de 2019, frente al 44% de las IMFs de Nivel 2 y el 57% de las IMFs de Nivel 3. Al contrario, el 35% de las IMFs de Nivel 1 manifiestan que este indicador ha permanecido estable o ha disminuido, frente al 17% de las IMFs de Nivel 2 y el 8% de las IMFs de Nivel 3.

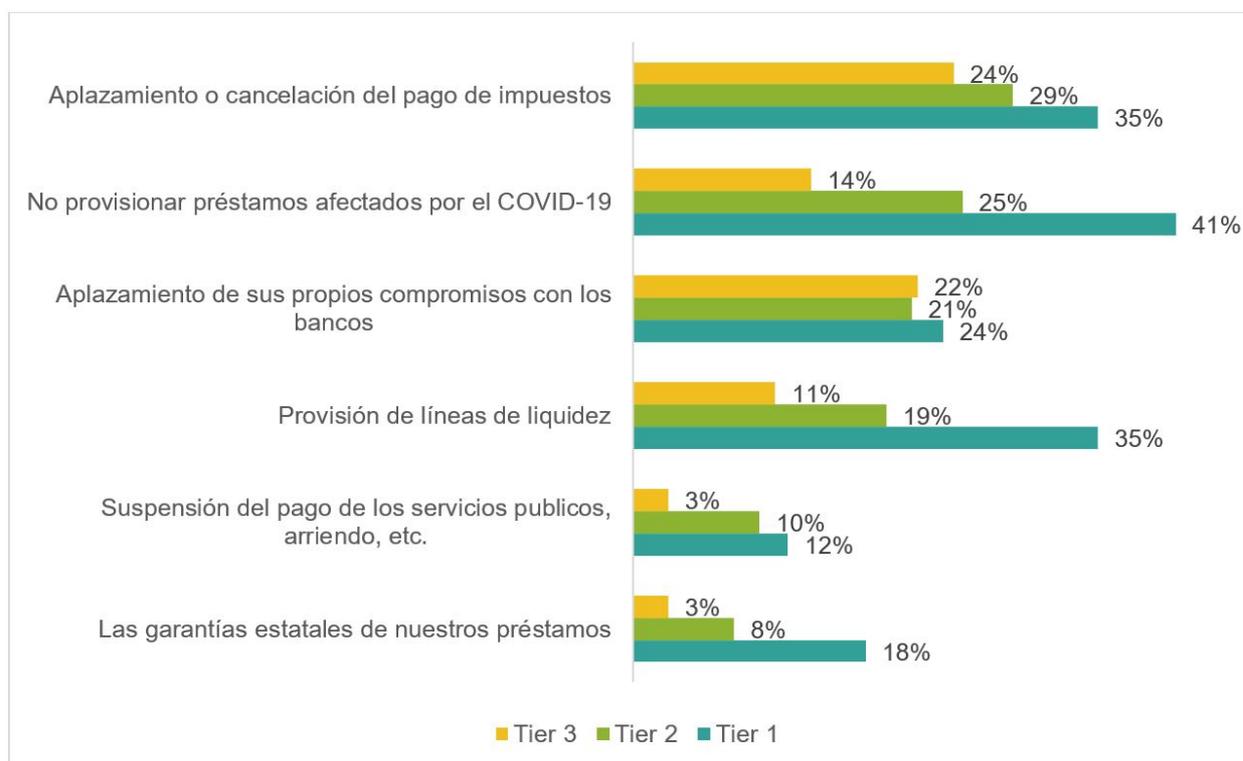
Figura 4. Evolución del PAR30 de las IMFs con respecto a finales de 2019 en función de su tamaño



... Y ESTÁN MEJOR POSICIONADAS PARA IMPLANTAR SOLUCIONES DE GESTIÓN DE LA CRISIS...

En la mayoría de los países, se han adoptado medidas gubernamentales para permitir a las instituciones de microfinanzas capear mejor la crisis. Sin embargo, no todas las IMFs señalan haberse beneficiado de ellas. El recurso a estas medidas varía en función de la región, muy probablemente debido a una comunicación y puesta en marcha variables según el país (vemos un número relativamente mayor de IMFs de la región de Asia que plantean haberse beneficiado de cierto número de medidas). La localización geográfica no parece ser el único factor determinante del beneficio de ciertas medidas gubernamentales: las IMFs de mayor tamaño son también más susceptibles de beneficiarse de ellas, como refleja la Figura 5.

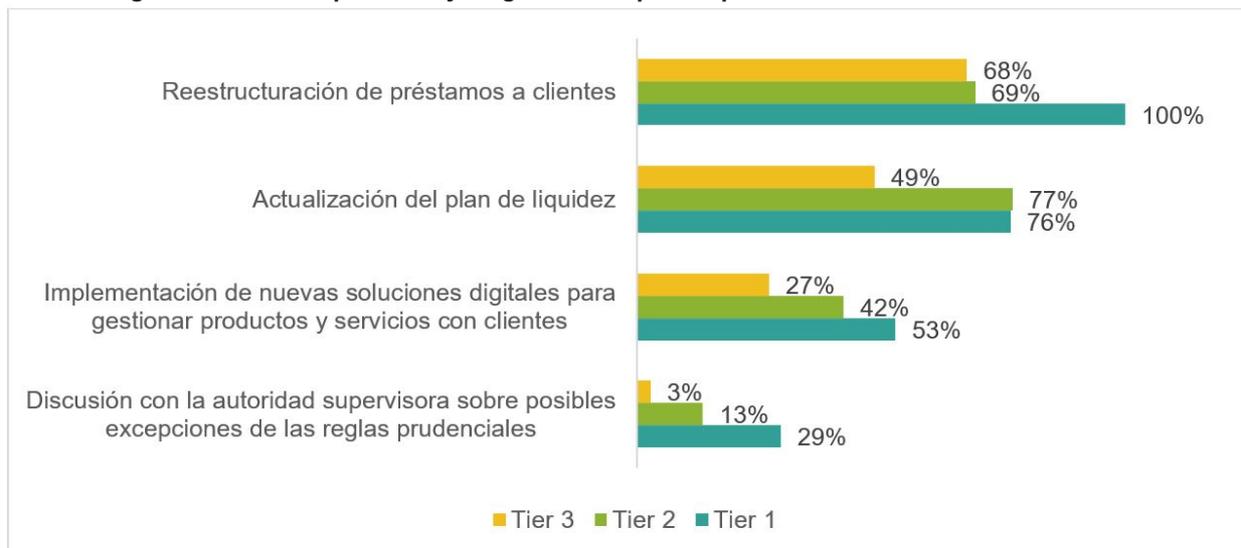
Figura 5. Medidas gubernamentales de las cuales las IMFs manifiestan haberse beneficiado, en función de su tamaño



Este efecto “tamaño” es real en la medida en que no se explica por un reparto específico de las IMFs por región. Por ejemplo, en lo que respecta al aplazamiento o anulación del pago de impuestos o la no provisión de préstamos afectados por el COVID-19, el análisis por región sugiere que hay un número relativamente mayor de IMFs de Asia que manifestaron beneficiarse de ellas mientras que las IMFs de Nivel 1 son minoritarias en la región. De la misma manera, en lo que se refiere a la provisión de líneas de liquidez, observamos que son principalmente las IMFs del África subsahariana quienes declaran beneficiarse, mientras que las IMFs de Nivel 1 aquí apenas encuentran representación.

En lo referente a las medidas operativas y de gestión de crisis implantadas, también constatamos que el tipo de medida adoptada varía en función del tamaño de las IMFs (Figura 6): el 100% de las IMFs de Nivel 1 de la muestra declaran, por ejemplo, reestructurar préstamos de los clientes, frente al 69% de media del resto de IMFs. También encontramos un número relativamente mayor de estas IMFs en conversaciones con las autoridades de control para derogar, en la medida de lo posible, las normas prudenciales durante la crisis. A la inversa, las IMFs de Nivel 3 tienen una susceptibilidad menor a actualizar su plan de liquidez o adoptar nuevas soluciones digitales.

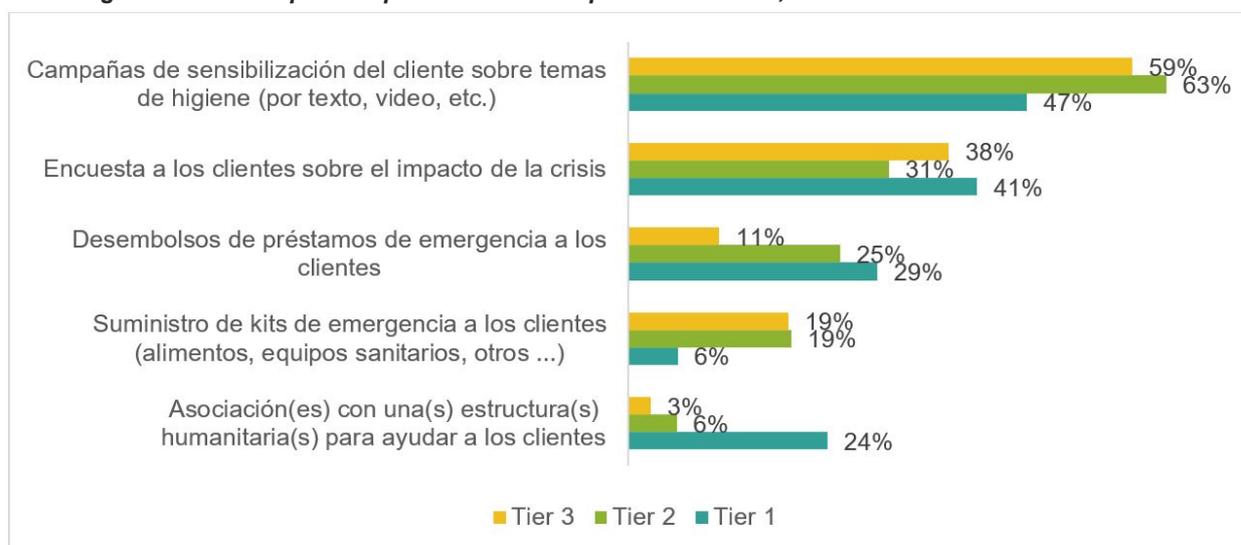
Figura 6. Medidas operativas y de gestión adoptadas por las IMFs en función de su tamaño



...PERO LAS IMFs PEQUEÑAS SIGUEN MUY PENDIENTES DE LAS NECESIDADES DE SUS CLIENTES

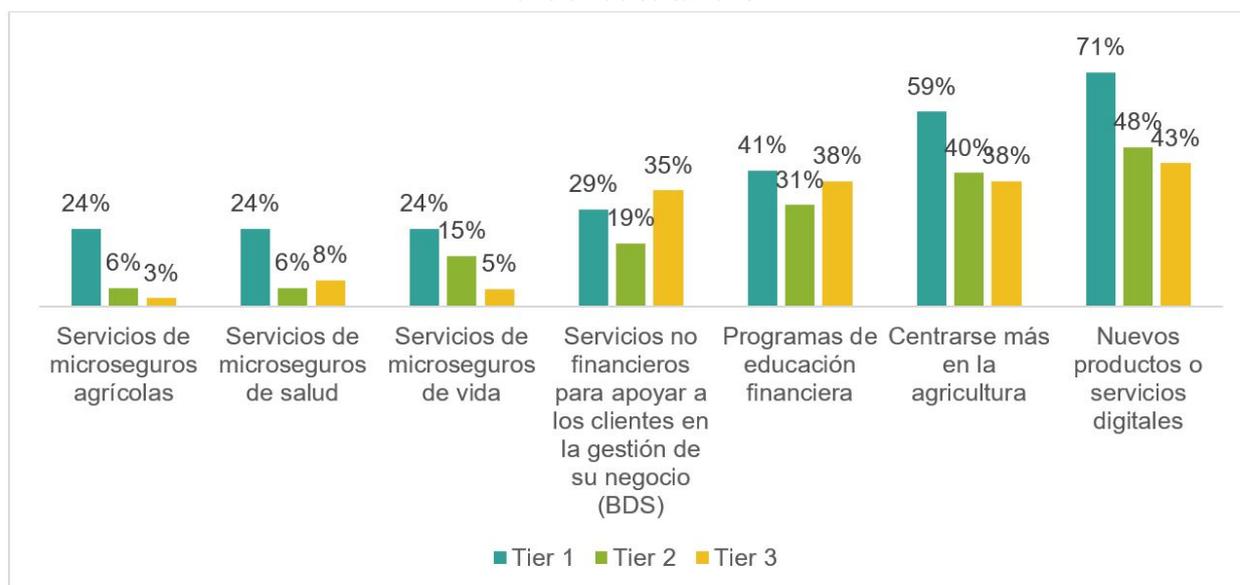
Por el contrario, pese a las dificultades a las que se enfrentan, las IMFs de menor tamaño siguen atentas a las necesidades de sus clientes; constatamos que realizan en igual número que las IMFs de Nivel 1 encuestas entre sus clientes para comprender mejor el impacto de la crisis (Figura 7). Por otro lado, aunque han tenido menor capacidad para ofrecer préstamos de urgencia a sus clientes, han implantado muchas más medidas, más allá de su actividad principal, para responder de mejor manera a las necesidades de sus clientes frente a la crisis sanitaria. Por ejemplo, observamos que un número relativamente mayor de estas IMFs han llevado a cabo campañas de sensibilización sobre cuestiones de higiene o puesto a disposición de sus clientes kits de urgencia. Las IMFs de mayor tamaño parecen haberse mostrado menos propensas a ofrecer por sí mismas este tipo de servicios directos a los clientes y han recurrido más bien a socios con estructuras especializadas.

Figura 6. Medidas para responder a la crisis para los clientes, en función del tamaño de las IMFs



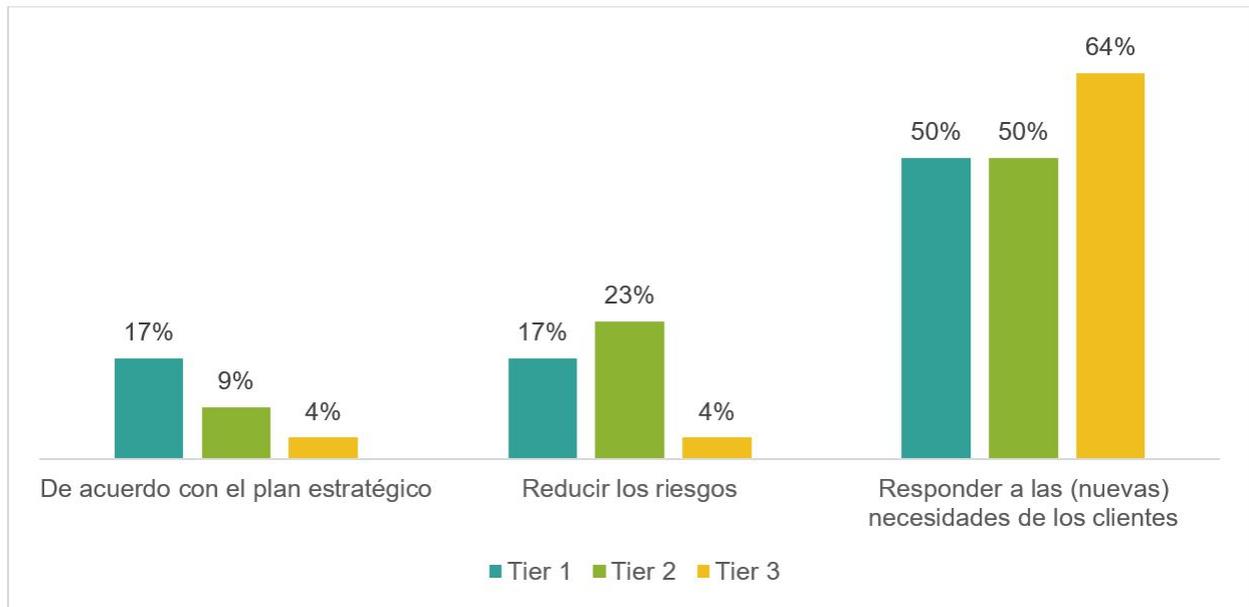
En términos globales, las IMF de Nivel 1 son las que principalmente plantearon prever el lanzamiento de nuevos productos y servicios a medio plazo; dado que sus restricciones financieras son menores. Como mostrábamos anteriormente, estas IMF probablemente tienen un margen de maniobra mayor para trabajar en este sentido (Figura 8). En concreto, si bien globalmente pocas IMF contemplan lanzar productos de microseguros en el futuro, las IMF de Nivel 1 son las más propensas a hacerlo. Asimismo, estas son las IMF que más plantean querer enfocarse en mayor medida en la agricultura o lanzar nuevos productos y servicios digitales. De otra parte, las IMF más pequeñas, contemplan también implantar servicios no financieros, ya sea de educación financiera o servicios de desarrollo de negocio (*Business Development Services* o BDS).

Figura 7. Nuevos productos, servicios o mercados a los que prevén orientarse las IMF a medio plazo, en función de su tamaño



Nuevamente, observamos diferencias entre las IMF de distintos tamaños cuando indagamos en sus motivaciones para orientar sus actividades a nuevos mercados o desarrollar nuevos productos o servicios (Figura 9). Así, entre quienes han declarado querer lanzar al menos un nuevo producto o servicio y explicado sus motivaciones (76 IMF de las 108 que han respondido a la encuesta), la voluntad de responder a las nuevas necesidades de los clientes y/o seguir las nuevas tendencias del mercado es citada con una frecuencia relativamente mayor por parte de las IMF de Nivel 3 que el resto de categorías; al contrario, son las que menos justifican esta decisión en base a su plan estratégico o la voluntad de reducir riesgos.

Figura 8. Principales motivaciones de las IMFs para dirigirse a nuevos mercados, productos o servicios, según su tamaño



La atención prestada por las IMFs de menor tamaño a las necesidades de sus clientes será probablemente una de sus fortalezas en este periodo de crisis.