

El futuro del mercado de microfinanzas en la RD

Por **MARIO DÁVALOS**

08 abril, 2015 2:00 am



Mario Dávalos

Desde mediados de la década de los '80 cuando la Fundación Dominicana de Desarrollo (FDD) inició el primer programa de microfinanzas en el país, se ha expandido muy sustancialmente tanto la oferta como la demanda de estos servicios financieros especializados a empresas de 1 a 10 trabajadores.

En más de tres décadas el panorama ha cambiado sustancialmente. Por un lado, de 323,278 microempresas registradas por FondoMicro en su encuesta del 1992, se elevó la cifra a 772,899 unidades microempresariales en el año 2013. Por otro lado, a principios de los '80 eran muy escasas las instituciones que servían a este sector, mientras que hoy se cuenta con más de 20 instituciones y una cartera de microcrédito que supera los RD\$25,000 millones.

No todas las microempresas son iguales. La definición por el número de trabajadores se utiliza porque es de fácil verificación y se obtiene la información con facilidad. Hay microempresas y microempresas. Desde un pequeño colmado con 2 empleados hasta un agencia de viajes conectada a Texas por computadora haciendo reservaciones, vendiendo cruceros, hoteles y carros de alquiler. Desde un pequeño salón con 3 salonerías hasta miniempresas de diseñadores de páginas web, con PCs enfriadas por agua. Las empresas de subsistencia elevan la calidad de vida del propietario, pero generan poco empleo adicional pagado. Las empresas en expansión sí generan nuevos puestos de trabajo, sobre todo en manufactura.

¿Cómo se vislumbra el futuro inmediato de las microfinanzas, digamos en un horizonte de 3 a 5 años? ¿Cómo servir a esta población creciente, tan diversa, tan efervescente y tan cambiante? No conozco a nadie que tenga acceso a la famosa bolita de cristal que adivina el futuro con certeza. Pero me atrevo a esbozar las características de lo que creo puede esperarse en los próximos años.

En primer lugar, una competencia cada vez más recia entre las instituciones que operan microfinanzas por conseguir la parte saludable del pastel ofertado. Instituciones especializadas cada vez más grandes y con más sucursales y agencias (sin mencionar los subagentes bancarios) competirán por una demanda efectiva que se expande muy lentamente. Además, en la medida en que la banca regulada se entrena y aprende a “bajar” a las microempresas para cerrar el círculo de la deseada “inclusión financiera” (no solo captar depósitos sino ofrecer servicios crediticios) habrá cada vez más agentes bancarios operando en el mercado. Por último, los programas crediticios de primer piso operados por el Gobierno imponen una presión adicional tanto por la magnitud de sus recursos como por sus tasas de interés.

En segundo lugar, por el lado de la demanda, si bien es verdad que la “demanda teórica”, es decir, lo que los microempresarios declaran estar en capacidad de pedir prestado, ronda los RD\$20,000 millones, la capacidad de pago, los plazos y las tasas de interés que operan en el mercado desploman en más de un 50% esta demanda para convertirla en efectiva. Y hay información confiable sobre este desplome. Prevemos que estamos en un mercado en el que la demanda efectiva capaz de cumplir con los condicionantes actuales de los microcréditos sin sobre-endeudarse está en reducción. Dicho de otro modo, el mercado efectivo se restringe significativamente por la capacidad de pago, las condiciones de plazos y las tasas que operan en el mercado. Esta restricción a su vez incitará una mayor competencia entre las instituciones de microfinanzas por la parte disponible del pastel, acostumbradas como están a altos volúmenes de transacciones y con metas a cumplir por los oficiales de negocio.

Como suele suceder casi siempre, lo que a primera vista parece una amenaza, se puede y debe convertir en una oportunidad.

En primer lugar, quizás haya que cambiar el paradigma de negocio de las microfinanzas. Los cortos plazos, las tasas altas y la metodología de préstamos sucesivos quizás haya que revisarla, en un mercado ya maduro, para dar paso a una nueva forma de acompañar por lo menos a ese sector de empresas con capacidad de futuro y que denominamos empresas en expansión. Quizás haya que hacer una nueva segmentación del mercado. Por

necesidad, habrá que bajar los costos de transacción de los préstamos a este sector antes de poder bajar las tasas de interés. Con más bajos costos de transacción y bajando las tasas se amplía el mercado, y se puede tener aún retornos netos más que saludables. La capacidad de captar recursos de las instituciones reguladas de microfinanzas le ofrecen una ventaja competitiva importante sobre las que operan bajo el esquema de organización sin fines de lucro, las denominadas ONG. Estas lo tendrán más difícil, ya que solo podrán crecer hasta un punto que no se vislumbra muy lejos del actual.

En segundo lugar, sin dejar los créditos tradicionales, se debe hallar nuevos nichos y nuevos productos, aventurándose en transacciones que sean novedosas y cumplan con los requisitos bancarios. Los préstamos para renovación de activos fijos y adquisición de nuevas tecnologías es un camino a explorar que nos parece muy importante si queremos desarrollar una base productiva en el país. Hoy día es prácticamente imposible adquirir nuevas tecnologías, maquinarias y equipos basados parcialmente en créditos bancarios, dado que los cortos plazos y las altas tasas conspiran contra esta posibilidad por las altas cuotas que implican. Sin embargo, son posibles esquemas que permitan una mayor tecnificación de las microempresas de manufactura, que entendemos vitales para un desarrollo nacional equilibrado.

Por último, y quizás lo más importante, hay que entender que hay que educar el mercado para ampliarlo. El suministro de capacidades gerenciales básicas a estas empresas es crucial. El hecho de ser microempresa no convierte a sus propietarios en buenos gerentes. Al contrario, siendo un buen gerente será un buen empresario, porque son sus acciones las que ponen las cifras en los estados financieros. El acompañamiento en capacitación básica gerencial se convertirá en el futuro en un requisito indispensable.

En resumen, la tarea pendiente es la expansión del mercado efectivo de microcrédito mediante la reducción de costos que permite reducir tasas. Para expandir el mercado hay que ajustar plazos, diseñar nuevos productos y ofrecer capacitación empresarial.