

Sobreendeudamiento: ¿Se satura el mercado dominicano?"

REDOMIF 2015

Mario Dávalos, Presidente, FondoMicro

La pregunta es: **"Sobreendeudamiento: ¿se satura el mercado dominicano?"**. Trataré de expresar mi opinión al respecto de modo breve y conciso. No debo tomarme más de 10 minutos.

En realidad, aquí hay dos temas diferentes, ya que el sobreendeudamiento y la saturación son dos temas diversos, pero que se pueden conectar o ser independientes.

Entiendo por sobreendeudamiento la adquisición de obligaciones financieras con cuotas de pago más allá de lo que es posible cubrir de modo consistente sin afectar indebidamente la capacidad de cubrir los gastos regulares del hogar o el flujo regular del negocio. Sobreendeudamiento no es tener más de un crédito vigente, al igual que no lo es necesariamente tener más de una tarjeta de crédito. Además, estar sobre endeudado no necesariamente quiere decir dejar de pagar, porque eso depende muchos de las prioridades del acreedor y su decisión de hacia dónde va a dirigir los recursos disponibles: si a la institución financiera o reduciendo el confort del hogar.

Así, para ver si hay sobreendeudamiento habría que tener información sobre los gastos del hogar o la empresa, sus flujos de caja y obligaciones regulares, sean de gastos domésticos o tareas típicas de un negocio como son reponer inventario o pagar nóminas, energía, etc. Solo así podríamos saber si está tomando prestado afectando la familia o el negocio.

Sin embargo, podemos utilizar una variable sustituta extrema (o proxy) para obtener información, y creo que la más interesante es los niveles de mora o atraso en sus obligaciones financieras.

Si observamos la información publicada en sus Memorias por los ahora tres bancos especializados en micro y pequeña empresas más importante, es decir, Banco ADEMI, Banco ADOPEM y BANFONDESA, podemos concluir que **no hay todavía evidencia empírica de un deterioro en la calidad de la cartera entre los años 2011 y el cierre del 2014. Sin embargo, esto parece estar gestándose.**

En el Banco ADEMI, por ejemplo, la cartera castigada anualmente dividida por la cartera total al inicio de cada periodo ronda el 1% en esos años. Se nota, sin embargo, un leve pero sostenido incremento en 2012, 2013 y 2014, aunque sin estar fuera de los estándares y manteniéndose bajo control. Utilizando los procedimientos contables exigidos por la Superintendencia de bancos, la cartera no-vigente (es decir, la reestructurada, vencida, en cobranza judicial y los rendimientos por cobrar) se ha mantenido estable promediando un 5.9%, en esos años sin mostrar signos de deterioro.

En el Banco ADOPEM, la cartera castigada ronda el 0.63% del balance inicial de cartera al principio de cada periodo del 2011 al 2014, mientras que la no-vigente sobre la total al cierre del período promedia un 4.45%.

En FONDESA, recién convertida a BANFONDESA, el castigo anual promedia un 1.1% de la cartera al inicio de cada periodo, mientras que el otro indicador oscila alrededor de 2.7% aunque debe aclararse que en esta etapa de FONDESA como ONG (ya que devino una institución regulada a partir de mayo del 2015) no necesariamente compara con la contabilidad exigida de las instituciones reguladas. Ya en el futuro inmediato podrá hacerse comparativa a las otras instituciones formales.

Debe recordarse igualmente que estas tres instituciones no necesariamente atienden el mismo nicho de mercado ni la misma zona geográfica, y que los volúmenes de transacciones y los montos promedios de los préstamos al origen, difieren bastante. Sin embargo, los tres tomados a la vez nos dan una rápida visión del estado de cosas en el mercado. **Además, las 3 instituciones han venido incrementando su cartera de modo sostenido en los últimos 3 años y siempre por encima del 10% y hasta el 25% y 26% en el 2014.**

Dicho esto, igualmente debemos referir que las cifras de FondoMicro en su encuesta del 2013 muestran que hay en el país aproximadamente unas 772,899 microempresas y 18,337 PYMES urbanas y rurales no agrícolas. El 32.7% de las microempresas tenían entonces créditos vigentes, mientras que un 55.3% de las PYMES exhibían saldos de crédito. El 80.6% de las microempresas que tenían créditos afirmaban tener 1 solo crédito vigente, mientras que el 15.3% mostraban 2 créditos simultáneos, un 3.5% con 3 créditos a la vez y un 0.6% 4 créditos o más. Por el lado de las PYMES que tenían créditos, un 61.6% tenían 1 crédito vigente, mientras que un 23.3% tenían dos préstamos vigentes. Un 10% declararon 3 créditos simultáneos y un 5.1% afirmaron tener 4 o más préstamos a la vez. En conjunto, mientras que en el 2005 un 36% de las microempresas con crédito los tomaban del sistema financiero, en el 2013 este indicador se elevó a 52.5%.

Entonces... ¿hay sobreendeudamiento? **No vemos – todavía - evidencia empírica de sobreendeudamiento**, definido como lo hemos hecho al principio. Al menos, en su efecto de influir en los niveles de mora o castigo. Esto no quita que se pueda estar gestándose esa situación, y que aún no sea medible empíricamente por el rezago que suele existir en producir efectos mensurables.

Otra cosa es el tema de saturación del mercado.

No hay un solo mercado. En realidad hay dos segmentos muy diferenciados el mercado urbano y rural no agrícola. Por un lado, el mercado de microempresas, con montos de crédito menores que las PYMES, y por otro lado las PYMES que demandan volúmenes más cuantiosos de recursos externos.

Es obvio que el mercado de PYMES es hoy día el más competido. Instituciones formales como el Banco Popular, La Unidad de Microfinanzas del BHD León, Soluciones de Scotiabank, Mi Negocio del Banco Santa Cruz, Asociación La Nacional (ALNAP), y Asociación La Vega Real (ALAVÉR) han irrumpido con fuerzas en el mercado sobre todo de PYMES.

Estas instituciones usualmente no cuentan con la cultura corporativa ni las metodologías requeridas – salvo honrosas excepciones como el caso del BHD León- para dirigirse estratégicamente a las microempresas, y se circunscriben más a las PYMES, con montos mayores de crédito. **El resultado final es más competencia en las PYMES y un poco más de holgura en el segmento de microempresas.**

Sin embargo, un ingrediente que puede saturar el mercado de microempresas es el programa del gobierno de Banca Solidaria, que otorga préstamos a este sector a tasas subsidiadas. Lamentablemente, las operaciones de Banca Solidaria son un gran misterio, y nunca se ha visto información fidedigna sobre su ejecución, la calidad de la cartera o los balances pendientes.

A pesar de todo esto, hay un elemento que no es saturación sino una restricción importante en ambos mercados. Hay una diferencia muy importante entre la demanda potencial y la demanda efectiva tanto en micro como en pequeñas empresas. Entiendo por demanda potencial aquellos montos que las empresas que están dispuestas a tomar crédito declaran necesitar y demandarían de los proveedores de fondos. La demanda efectiva, por otra parte, es el monto al que en efecto califican esas empresas a los

plazos y tasas de interés que operan en el mercado, restringida por la capacidad de pago periódica de las unidades empresariales.

Si bien la demanda potencial de crédito de las microempresas se sitúa en alrededor de RD\$20,000 millones y la de las PYMES en RD\$17,000 millones, un total de RD\$37,000 millones en los dos segmentos, la demanda efectiva se cae, en el mejor de los casos, en un 62% en el caso de las microempresas y en un 93% en las PYMES. La demanda efectiva combinada de los dos segmentos, medida a mediados del 2013 y calculada (inclusive por regiones) por FondoMicro, se registraba en unos RD\$10,000 millones.

Lo que sucede es que las empresas no califican, a las tasas y plazos del mercado, para los volúmenes de crédito que requieren. Por ejemplo, si una empresa solicitaría RD\$500,000 pero declara poder pagar cuotas mensuales de RD\$8,000, obviamente se auto descalifica porque requeriría un plazo de 95 meses, que no se ofrece en el mercado. Probablemente calificaría sin embargo para un crédito de RD\$175,000 a 24 meses y 22% de interés.

Así, por ahora no hay saturación sino incongruencia entre lo deseado y los montos en que califican las empresas, principalmente debido a la capacidad de pago de las empresas a los plazos y tasas en que operan las instituciones. Dicho esto, entendemos que esta restricción opera funcionalmente como si fuera una saturación, bajo las condiciones actuales, o por lo menos en una reducción significativa de la capacidad de absorción de crédito del mercado MiPYME

En resumen, es mi opinión, y no es más que eso, una opinión **educada** pero opinión al fin, **no hay instalado aún un modelo de sobreendeudamiento, pero está en ciernes.**

Además, **no hay una saturación per se sino una incongruencia de mercado que opera, en efecto, como una restricción.** Bajo las condiciones actuales de tasas y plazos, esto emula un proceso paulatino de saturación para el mercado de PYMES mientras que se muestra más holgura en el segmento de microempresas. La saturación no está aún residente, pero apuesto que viene.

Entonces... ¿qué le depara el futuro a las instituciones de microfinanzas? Creo que hay varios caminos para mantener los actuales ritmos de crecimiento. Algunos los hemos comentado antes.

El primero es expandir el mercado yendo hacia sectores no atendidos como, por ejemplo, las micro y pequeña empresas agrícolas. Así como en el pasado se aprendió a atender las micro y pequeñas empresas urbanas y rurales no agrícolas, ahora habrá que trabajar más duro ese sector pero mirando también al campo en búsqueda de oportunidades de expansión. En esto se ha avanzado pero falta aún mucha metodología probada para lidiar con los eventos externos y de mercado que suelen afectar este sector agrícola incluyendo preponderantemente el seguro agrícola.

La generación de nuevos productos financieros activos, segmentando nichos de mercado, puede igualmente expandir la demanda calificable. También, se hará mucho más imperativo el bajar costos de operación para poder ofertar tasas que amplíen el mercado efectivo. Las instituciones que aplican Lean Microfinance a sus procedimientos tendrán ventaja en este tema.

Por último, habrá que revisar el perfil de capacidades de los oficiales de negocio, para que puedan ver, captar y servir los nuevos nichos. Esto requerirá nuevas capacitaciones y aptitudes tanto de los oficiales como de la estructura de las instituciones.

Si nos volvemos a reunir, digamos en 5 años... La historia nos responderá con certeza que pasó finalmente en esta novela empresarial.

Muchas Gracias.