

Micro**e**mpresa

Informe De Avances diciembre, 1998, Vol. 1 No. 2

Garantías para microfinanzas: ¿existe otro modelo?

Hasta hace poco, las instituciones de microfinanzas (IFMs) dependían casi totalmente del financiamiento ofrecido por donantes. Debido a ello, han concentrado sus esfuerzos en mejorar la calidad de sus activos mediante el desarrollo de servicios de préstamo, el perfeccionamiento de la tecnología crediticia y la disminución de atrasos y costos administrativos. Actualmente, estas mismas instituciones—algunas de ellas recientemente transformadas en entidades comerciales reguladas—buscan maneras de capitalizarse y mejorar su apalancamiento, solicitando financiamiento a instituciones financieras formales y los mercados de capitales.

Hasta ahora, ha sido difícil para la mayoría de las IFMs acceder a fuentes comerciales de financiamiento. En respuesta a este problema, las organizaciones interesadas en desarrollar la microempresa han diseñado y utilizado diferentes esquemas de garantía para atenuar el riesgo del financiador (ver tabla 1). En los esquemas de garantía, hay garantes externos que se comprometen irrevocablemente a cumplir con la deuda de la IFM ante un banco comercial y, a cambio, cobran una comisión por prestar este servicio.

(sigue en la página 2)

En Esta Edición

Garantías para microfinanzas: ¿existe otro modelo?

La regulación de las microfinanzas

El modelo IA-CIF	4
Modelos de valor en riesgo	6
Provisiones para cartera en mora en Bolivia	7
Proyecto BID: reforma regulatoria para las microfinanzas	8

La regulación de las microfinanzas

El centro de gravedad de las microfinanzas en Latinoamérica y el Caribe se está desplazando del mundo de las fundaciones sin fines de lucro al mundo de las entidades financieras reguladas. Los bancos comerciales incursionen continuamente en el mercado de las microfinanzas, y un número cada vez mayor de instituciones microfinancieras no reguladas está optando por incorporarse como financieras, bancos o—si así lo prevé el marco regulatorio del país—como instituciones especializadas en microfinanzas.

Las razones que motivan la transformación de una fundación sin fines de lucro en una institución financiera con accionistas y estatutos pueden ser de diferente índole, aunque generalmente

están relacionadas con el anhelo de expansión de la organización. Al someterse a la supervisión del superintendente de bancos del país, la organización obtiene acceso a nuevos recursos, en forma de inversiones de accionistas, emisión de bonos y, quizás lo más importante, depósitos de ahorro. Ello también permite a la organización ampliar la *gama* de servicios financieros que ofrece. Entretanto, para los bancos comerciales el mercado de la microempresa representa un mercado esencialmente subatendido que posee un potencial considerable de clientes permanentes y ganancias futuras.

Independientemente de si el origen de las instituciones está en el mundo de las instituciones sin fines de lucro o en el mundo de los bancos comerciales, el interés con respecto a la regulación es el mismo: que ésta les permita atender su mercado objetivo de una manera rentable y prudente. La regulación debe posibilitar

(sigue en la página 5)

Tabla 1. Muestra de fondos de garantía que operan en latinoamérica y el caribe

Fondo Categoría	ACCION Fondo Puente IA	Women's World Banking	RAFAD	Fondo Nacional de Garantías	Corpomicro	IA-CIF
Sede	EEUU	EEUU	Suiza	Colombia	Ecuador	Costa Rica
Modelo	Intermediario	Intermediario	Intermediario y cartera	Intermediario	Intermediario y individual	Intermediario
Cobertura	Hasta un 90% Promedio: 84%	Hasta un 90%	20-80% Promedio: 30%	Hasta un 50%	Hasta un 100%	Hasta un 100%
Plazo	1 año, renovable	1 año, renovable por 2 años adicionales	Hasta 3 años	La misma que el crédito más 120 días	La misma que el crédito	6-12 meses, en promedio
Comisión	Un 3% anual del crédito garantizado	Un 1% anual de la garantía	Un 5% anual de la garantía	Un 1% anual de la garantía	Un 4% anual del crédito garantizado	Negociada
Monto total	\$6 millones	\$6 millones	\$3.3 millones	\$19.5 millones	Max \$9.1 millones (11 veces el patrimonio neto)	\$7.1 millones al principio
Mora y pérdidas	\$525,000 desde su fundación en 1984	~3% por año de garantías	~5% por año de garantías	8.4% de garantías en 1997	No se ha reportado mora o pérdidas hasta la fecha	—
Garantías vigentes	\$2.6 millones	\$200,000	\$2.3 millones	\$14.3 millones	\$3.2 millones	—

Fuente: Informes anuales de 1997 y entrevistas telefónicas.

2

El uso de dichos esquemas de garantía ha sido tema de constantes y en ocasiones acalorados debates. Los defensores de los esquemas de garantía adjudican a éstos una serie de beneficios potenciales:

- Mayor acceso al financiamiento comercial para las IFMs.
- Mayor participación del sector privado en las microfinanzas, incluyendo la popularización de los bancos comerciales.
- Diversificación de instrumentos y fuentes de financiamiento para instituciones microfinancieras.
- Apalancamiento de recursos escasos de donantes.
- Desarrollo del manejo profesional de pasivos en las IFMs a través de la relación con inversionistas y financiadores sofisticados.

Los adversarios de los esquemas de garantía argumentan que este tipo de arreglos abunda en riesgos, no ofrece nada verdaderamente nuevo y que su sosteni-

bilidad a largo plazo es poco probable.

A la fecha, la experiencia con los esquemas de garantía para las microfinanzas ha sido ambivalente en el mejor de los casos. Entre las que se pueden clasificarse como exitosas, el éxito ha dependido de ciertas condiciones y ha sido moderado por algunas debilidades serias. Un fondo de garantía recién creado, denominado Latin American Challenge Investment Fund (LA-CIF), puede indicar el camino hacia una nueva manera de estructurar las garantías para las microfinanzas (ver gráfica 1).

Los modelos de garantía existentes

Hasta el momento se han utilizado tres tipos de esquemas de garantía o "modelos" para tratar de aumentar el flujo de financiamiento hacia el sector de la microempresa:

- Modelo individual

- Modelo de carteras
- Modelo intermediario

En el *modelo individual* los prestatarios individuales de bancos comerciales y ONGs son seleccionados y aprobados por el garante, quien cobra una comisión por prestar este servicio. Luego, el garante reembolsa al financiador hasta un cierto porcentaje o una cantidad determinada de las pérdidas ocasionadas por la falta de pago del prestatario. Este tipo de garantía lo ofrece SEBRAE en Brasil y FOGAPE en Chile, por ejemplo.

El *modelo de carteras* reduce la participación del garante en las decisiones específicas tomadas por el financiador en relación con el crédito. En lugar de garantizar a cada prestatario individual, el garante ofrece una garantía que cubre automáticamente todos los préstamos otorgados por el financiador bajo ciertos criterios (que normalmente se refieren a la suma prestada y los activos del

prestataria), hasta un monto total para la cartera. Este tipo de esquema de garantía ha sido utilizado, por ejemplo, por el Fondo Nacional de Garantías en Colombia y por Small Business Administration en los Estados Unidos.

Desafortunadamente, tanto el modelo individual como el modelo de carteras han carecido de eficacia en lo que se refiere al aumento de la oferta de préstamos para el sector de la microempresa. A pesar de las garantías, los bancos comerciales y otras entidades financieras reguladas han descubierto que los costos de las transacciones y los riesgos percibidos son excesivamente altos para incorporarse seriamente en el mercado de la microempresa. Además, para los fondos de garantía ha sido difícil cubrir los costos en su totalidad bajo estos tipos de arreglos.

En vista de que el modelo individual y el modelo de carteras en su mayoría no han logrado aumentar el flujo de financiamiento hacia el sector de la microempresa, el *modelo intermediario* resultó ser una alternativa potencialmente viable. En este modelo, el garante garantiza un préstamo o una línea de crédito que un banco local otorga a una institución de microfinanzas no bancaria. Este acuerdo es evidentemente más atractivo para el financiador comercial, quien no necesita aplicar nuevas metodologías crediticias para llegar a un segmento del mercado relativamente inexplorado y desconocido. Una cantidad de redes de microempresas, entre éstas Acción Internacional y Women's World Banking, han proporcionado a sus afiliados este tipo de servicios de garantía.

Una versión más avanzada de este tipo de esquema de garantía incluye garantizar instrumentos de mercado de capital, tales como bonos de cupones o activos titulizados, emitidos por instituciones de microfinanzas. Por ejemplo, en abril de 1996, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) ofreció una garantía del 50% para una emisión de bonos de US\$5 millones emitidos por BancoSol, el conocido banco boliviano especializado en microfinanzas.

Temas fundamentales: información, riesgo y precio

Las tres consideraciones fundamentales en los esquemas de garantía son: información, riesgo y compensación. Un esquema de garantía exitoso debe incorporar las siguientes características:

- Las tareas asociadas con la recolec-

ción de información, análisis y monitoreo se estructuran para minimizar costos en total.

- El riesgo se distribuye entre los participantes a manera de minimizar la compensación total requerida; los participantes menos reacios al riesgo asumen un riesgo mayor.
- La compensación de riesgo debe ser prorrateada entre las entidades que asumen el riesgo.

¿Cómo se evalúa bajo estos criterios el modelo intermediario?

Aunque el modelo ha exhibido resultados relativamente satisfactorios en algunos casos, tiende a adolecer de los siguientes puntos débiles:

En la mayoría de esquemas de garantía intermediarios hay cierta cantidad de *duplicación de tareas*, en vista de que se espera que tanto el financiador como el

Las garantías intermediarias forman parte de una importante evolución institucional en la industria de las microfinanzas: el desarrollo del manejo de la estructura de los pasivos.

fondo de garantía recaben información para analizar y monitorear al prestatario.

A su vez, al proteger al financiador contra pérdidas de préstamos, el esquema de garantía intermediario disminuye eficazmente el interés del financiador en investigar detenidamente a los clientes y dar seguimiento a préstamos morosos; esto representa el *peligro moral*.

Además, los esquemas de garantía intermediarios tienden a depender de una situación de *asimetría de información* natural o preexistente entre prestatarios potenciales, financiadores potenciales y el fondo de garantía. Por consiguiente, el fondo de garantía puede explotar las oportunidades de arbitraje que surgen a partir de su capacidad de obtener una visión más precisa de lo meritario, en términos crediticios, del prestatario potencial. Es posible encontrar situaciones en donde la información asimétrica existe naturalmente cuando los fondos de garantía se basan en algún tipo de redes de instituciones, como el conocido Bridge Fund de Acción. Finalmente, los esquemas de garantía

intermediarios actuales no han podido emplear una *estructura de comisiones* basada en el riesgo asumido por cada parte. Por razones de simplicidad administrativa, aparente imparcialidad entre los afiliados o incapacidad para evaluar el riesgo, hasta ahora los fondos de garantía dirigidos al sector de las microfinanzas han exhibido una tendencia a cobrar una comisión porcentual fija basada en el préstamo o el monto de la garantía. Esta estructura de comisiones no sólo ignora las diferencias de riesgo entre clientes potenciales, sino muchas veces permite a los bancos captar una porción de la compensación de riesgos que excede lo justificado por su exposición, todo ello en detrimento del fondo de garantía.

¿Un modelo diferente? Latin American Challenge Investment Fund

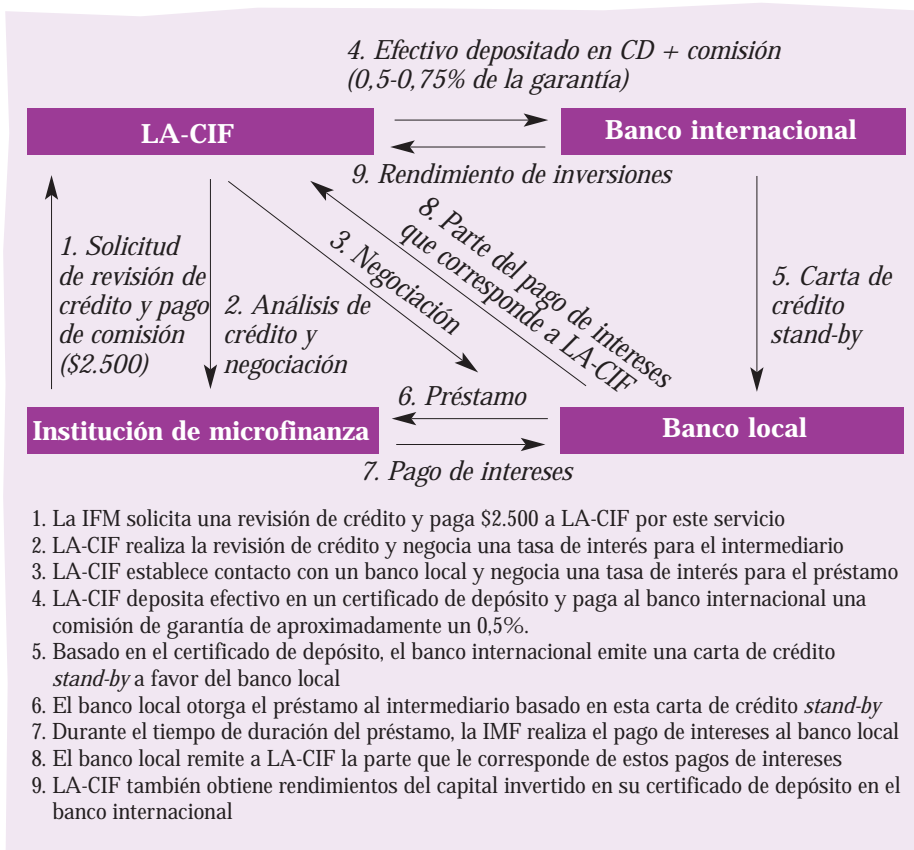
LA-CIF, Latin American Challenge Investment Fund, fue creado recientemente y operará bajo una lógica que difiere de los anteriores fondos de garantía intermediaria.

Este fondo inicia sus operaciones con aproximadamente \$7,1 millones de patrimonio y deuda a largo plazo de fuentes lucrativas privadas y ONGs internacionales, incluyendo el Banco Interamericano de Desarrollo, quien ayudó a diseñar el fondo. LA-CIF ofrecerá garantías, regarantías, préstamos y otros servicios, a fin de aumentar la oferta de créditos para las IFMs en Latinoamérica y el Caribe.

El modelo LA-CIF tiene varias características distintivas. Primero, en vez de que el análisis de crédito y el monitoreo del prestatario estén a cargo tanto del fondo de garantía como del banco local, estas tareas serán responsabilidad únicamente del fondo de garantía. Aunque, por consiguiente, LA-CIF podría incurrir en gastos de análisis más elevados que otros fondos de garantía, esta estructura eliminará el problema del peligro moral, evitará las negociaciones prolongadas sobre la forma de compartir el riesgo proporcionalmente y disminuirá los costos administrativos totales del esquema al evitar la duplicación de tareas.

Segundo, en vista de que LA-CIF no pertenece a ninguna red de instituciones de microfinanzas, no tendrá la ventaja de una situación de información asimétrica que ocurra naturalmente. Sin embargo, a juicio de Gil Crawford, futuro Director

Gráfica 1. El Modelo LA-CIF



Ejecutivo de LA-CIF, ello no constituye un obstáculo crucial: "No hay mayores dudas sobre el potencial que puede tener un equipo administrativo especializado para obtener ventaja sobre la mayoría de bancos locales al evaluar lo meritario, en términos crediticios, de las instituciones de microfinanzas."

4

Tercero, la tasa de interés que deberá pagar el prestatario será negociada directamente entre LA-CIF y la institución de microfinanzas. La tasa incluirá tanto el interés como la comisión de garantía. A su vez, LA-CIF negociará una tasa de interés directamente con un banco comercial local, partiendo del riesgo asumido por el banco, si es que hay alguno. Efectivamente, los ingresos de LA-CIF se basarán en la diferencia entre lo que puede negociar con la institución de microfinanzas y lo que puede negociar con el banco local.

Cuarto, además de pagar su financiamiento y sus costos administrativos, la tasa total cobrada por LA-CIF compensará el riesgo asumido por el fondo. Como es de suponer que el banco comercial local no captará compensaciones por riesgos que no corre, LA-CIF espera generar suficientes ingresos para ser sostenible y, a mediano plazo, rentable.

Desafíos adicionales

Aunque el modelo LA-CIF es prometedora, aun tiene en su operación ciertos desafíos. Esto incluye establecer los precios para sus servicios. Aunque indudablemente la oferta y demanda de crédito en el mercado local ayudará a LA-CIF a determinar tasas de interés apropiadas, es dudoso que las condiciones del mercado por sí solas siempre sean suficiente orientación para el fondo. Como se mencionaba anteriormente, la lógica de los fondos de garantía se basa parcialmente en la afirmación que los mercados son imperfectos y que la información no necesariamente se distribuye de manera uniforme o está disponible de forma inmediata. Si los mercados fueran perfectos, los bancos comerciales ya estarían otorgando préstamos a todas las instituciones de microfinanzas dignas de crédito.

Por consiguiente, aunque en ocasiones LA-CIF puede depender de las condiciones del mercado local para establecer el precio de sus servicios, otras veces deberá basarse principalmente en el costo y el riesgo (crediticio) de la operación. El problema es que puede ser difícil determinar el riesgo crediticio total de una operación.

Básicamente, el riesgo crediticio de la operación puede dividirse en tres componentes: el riesgo específico de la institución, el riesgo de la industria y el riesgo del país. Aunque el riesgo específico de la institución puede ser evaluado a través de un análisis detenido y el riesgo del país/la moneda puede obtenerse de varias agencias de calificación, no se conoce el riesgo de la industria de las microfinanzas. Por ahora, simplemente no se dispone de suficientes datos históricos para hacerlo. Por consiguiente, establecer los precios seguirá siendo un desafío para LA-CIF y cualquier otro fondo que defina sus precios en base a los riesgos.

Perspectivas futuras

Las garantías intermediarias forman parte de una importante evolución de desarrollo institucional en la industria de las microfinanzas: el desarrollo del manejo de la estructura de los pasivos.

Para las instituciones de microfinanzas, esto significa que deberán conocer los pasivos de su negocio igual de bien que los activos. Además, deberán entender los mercados que esperan acceder para obtener financiamiento: los instrumentos que existen en estos mercados, sus términos y condiciones y la estructura de los mismos. Finalmente, las IFMs tendrán que hacerse atractivas no solamente para los prestatarios potenciales sino también para los acreedores e inversionistas potenciales, manejando información sobre lo que estos actores buscan y conociendo las implicaciones que otras fuentes de financiamiento tienen para la institución.

Una importante mejora que las IFMs se verán obligadas a introducir para atraer a inversionistas y acreedores se refiere a la transparencia de la información sobre sus instituciones. Las IFMs se deberán ajustar a los principios de elaboración de informes y a la contabilidad estándar, demostrando un desempeño financiero sólido. Por lo tanto, el desarrollo de sistemas de información y la elaboración de informes sobre indicadores del desempeño, incluyendo la calificación crediticia, se ha vuelto sumamente importante para el desarrollo de los pasivos en el negocio de las microfinanzas. Estos desarrollos harán que las garantías intermediarias sean menos costosas, pero también pueden ocasionar que éstas se vuelvan menos necesarias. ■

La regulación de las microfinanzas

(viene de la página 1)

a las entidades financieras controlar su exposición a riesgos con eficacia y a un costo razonable; si los costos de transacción son excesivamente altos, el mercado de la microempresa continuará subatendido.

Como consecuencia de este desarrollo, la industria misma ya resolvió en gran medida la interrogante que se plantea si las microfinanzas debieran regularse o no: los bancos comerciales *deben* ser supervisados y muchas de las instituciones no lucrativas *desean* ser supervisadas. Ahora la pregunta es: ¿cómo hacer esto?

La perspectiva del regulador

Para los supervisores bancarios, encargados de garantizar la seguridad y solidez de todas las instituciones financieras con estatutos aprobados, la formalización cada vez mayor de las microfinanzas está dando lugar a nuevos desafíos. De pronto se espera de ellos que impongan una carga adicional a sus recursos limitados para supervisar instituciones dedicadas a una actividad que difiere en gran medida de la banca normal:

- Las carteras microempresariales suelen contener miles de préstamos muy pequeños.
- La devolución periódica de los préstamos otorgados a la microempresa se acostumbra realizar semanal o quincenalmente.
- Por lo general, no existe una garantía tangible o un ingreso relativamente asegurado (como un salario) que respalde los préstamos concedidos a la microempresa.
- Los préstamos en las carteras microempresariales suelen exhibir una covarianza relativamente alta debido a la escasa diversificación geográfica (y a veces sectorial).

Estas características definidas de las microfinanzas sugieren que los estándares y requisitos regulatorios existentes *pueden no ser* enteramente adecuados para evaluar y controlar la exposición a riesgos de las instituciones dedicadas a las microfinanzas. Un examen detenido de estos estándares

expone sus debilidades y propone algunas maneras de mejorarlos.

Dos instrumentos fundamentales de supervisión

Los reguladores tienen una variedad de herramientas a su disposición para asegurar que las instituciones financieras no asuman riesgos excesivos y que tengan suficiente capital y reservas para absorber pérdidas, tanto esperadas como inesperadas. Dos de las herramientas más importantes son los estándares mínimos para la adecuación patrimonial y las provisiones/reservas para cartera en mora.

La adecuación patrimonial...

La adecuación patrimonial es una evaluación básica de la solvencia financiera de la institución y su capacidad para absorber pérdidas. Se refiere a la proporción entre capital y activos, en donde la ponderación de activos se efectúa en función al riesgo.¹

Las directrices actuales para la adecuación patrimonial se originan en el Acuerdo de Basilea de 1988, el cual recomienda una proporción mínima de 8% (o, visto de otra manera, un apalancamiento máximo de 12,5 veces). El Acuerdo de Basilea, al cual se adhieren la mayoría de países latinoamericanos y del Caribe, asigna una de cinco ponderaciones de riesgo (0,0; 0,1; 0,2; 0,5; 1,0) a todos los activos. Para los activos cuyo riesgo percibido es alto (por ejemplo, préstamos y créditos sin garantía) la ponderación de riesgo es más elevada que para los activos cuyo riesgo percibido es bajo (por ejemplo, préstamos otorgados al gobierno central). Por consiguiente, los activos riesgosos deben respaldarse con más capital que los activos menos riesgosos. En otras palabras, a una institución que posea una gran cantidad de activos riesgosos no se le permitirá que se apalque al mismo nivel que una institución cuyos activos son menos riesgosos.

...y las microfinanzas

Bajo el Acuerdo de Basilea, los activos y las inversiones en bienes raíces, maquinaria o equipo, así como todos los préstamos que no estén asegurados en un 100% por propiedades residenciales ni garantizados

por el gobierno central, ocuparán la categoría de mayor riesgo (1,0). Esto significa que prácticamente todos los activos de las instituciones de microfinanzas recibirán una ponderación de riesgos de 1,0 y que los préstamos a la microempresa no son tratados (ponderados) de manera diferente que la mayoría de los demás préstamos comerciales o individuales.

Dado el bajo nivel de ingresos de los clientes microempresariales, la ausencia general de garantías explícitas o implícitas y el bajo grado de diversificación geográfica de las carteras microempresariales, queda abierta la pregunta si la adecuación patrimonial recibe un trato suficientemente cauteloso. Debido a sus características particulares, los préstamos a la microempresa pueden ser más sensibles a las recesiones económicas que los préstamos comerciales e individuales normales. Esto supone la necesidad de una mayor proporción de capital.

Al parecer, muchas instituciones de microfinanzas tienen presente lo antes expuesto. Investigaciones financiadas por el BID demuestran que, de hecho, muchas instituciones de microfinanzas mantienen proporciones de capital relativamente conservadoras (ver tabla 1)².

Además de su incapacidad de tomar en consideración las características particulares de las microfinanzas, el Acuerdo de Basilea de 1988 tiene dos deficiencias generalmente reconocidas. Primero, las medidas regulatorias para el "capital" pueden no representar la verdadera capacidad de un banco para absorber pérdidas inesperadas. Las deficiencias en las reservas para pérdidas de préstamos, por ejemplo, podrían encubrir el deterioro del valor económico neto de un banco. Segundo, las ponderaciones de riesgo asignadas a diferentes activos bajo el Acuerdo de 1988 sólo proveen una medida imperfecta del riesgo subyacente.

Para abordar estos temas, las instituciones han desarrollado nuevos métodos para determinar los requisitos de capital apropiados (ver casilla 1). En el caso de las microfinanzas, la utilización de estos modelos en última instancia contribuirá a garantizar que a los activos de la cartera microfinanciera se les asigne ponderaciones de riesgo apropiadas, y que sean respaldados por capital suficiente.

¹Capital = patrimonio + ganancia retenida + reservas para préstamos en mora no adscritos a activos particulares + montos limitados de deuda subordinada a largo plazo.

²Por supuesto, en algunos casos éste "conservadurismo" podría explicarse por la incapacidad de las instituciones para pedir préstamos, más que por una política explícita donde se propone cierta proporción de capital.

Provisiones para cartera en mora...

Las provisiones son establecidas para asegurar reservas para préstamos morosos. La lógica básica de las provisiones es que éstas corresponden al valor en riesgo de una cartera de préstamos. En muchos casos, las instituciones financieras también establecen una reserva general para pérdidas ocasionadas por préstamos problemáticos aún no identificados, ya que, partiendo de experiencias anteriores, se sabe que éstos se pueden materializar. Como el establecimiento de reservas para cartera en mora incide en el estado de resultados y en el balance de la institución, es importante que las regulaciones en esta área posibiliten a las instituciones financieras lograr una administración adecuada respecto a los riesgos en su cartera.

En la mayoría de países de Latinoamérica y el Caribe, las directrices para establecer provisiones para cartera en mora hacen una distinción entre préstamos clasificados como préstamos comerciales (empresariales) y los clasificados como préstamos individuales o al consumidor. Aunque los préstamos a la microempresa posiblemente podrían pertenecer a alguna de estas dos categorías, las implicaciones para las provisiones por cartera en mora son muy diferentes y, en ambos casos, inapropiadas.

...y las microfinanzas

Por lo general, la clasificación de un préstamo como comercial supone directrices moderadamente complejas para el establecimiento de provisiones, las cuales dependen de una cantidad de factores, incluyendo la evaluación de la disposición a pagar del cliente, los días vencidos y la existencia de garantías y fianzas tangibles. Naturalmente, estos requisitos pueden representar un problema para una institución microfinanciera con 25.000 ó más préstamos, de los cuales entre 500 y 1.000 se vuelven morosos anualmente. Además, los requisitos de documentación para los préstamos comerciales son relativamente exigentes.

Si, por otro lado, el préstamo es clasificado como préstamo individual o al consumidor, las provisiones mínimas para cartera en mora generalmente se basan únicamente en el número de días vencidos del préstamo, sin considerar la garantía u otros factores. Las provisiones usualmente se inician con un porcentaje del 1 al 5% del saldo tras 30 días de incumplimiento y alcanzan el 100%

Tabla 1: Proporciones de capital de instituciones de microfinanzas

Institución	Proporción entre activos y capital	Mínimo necesario
BancoSol (Banco Comercial Especializado; Bolivia)	14%	8.0%
Caja los Andes (Fondo Financiero Privado; Bolivia)	13%	8.0%
FIE (Fondo Financiero Privado; Bolivia)	16%	8.0%
Women's World Banking (ONG; Colombia)	50%	9.0%
Caja Municipal Arequipa (Caja Municipal; Perú)	12%	9.1%
Génesis (ONG; Guatemala)	29%	8.0%
FED (ONG; Ecuador)	47%	9.0%
FUCAC (ONG; Uruguay)	9%	8.0%
Financiera Calpia (Financiera; El Salvador)	27%	8.6%

Fuente: Investigaciones realizadas por Private Sector Initiatives Corp. (PSIC), con financiamiento del BID.
Nota:

1. Las proporciones de capital son aproximaciones y no incluyen reservas para pérdidas de préstamos posibles o no especificadas como parte del capital. Para las ONGs que carecen de patrimonio de accionistas, se usa el valor neto para calcular el capital.
2. El requisito de suficiencia de capital mínimo está sujeto a cambios por parte de las superintendencias de bancos de los países y/o los bancos centrales.

Casilla 1. Modelos de valor en riesgo

En vista de la insuficiencia percibida en el Acuerdo de Basilea de 1988, las instituciones financieras recurren con frecuencia cada vez mayor a los modelos estadísticos internos para determinar los niveles de capital adecuados. Estos modelos, comúnmente conocidos como modelos de valor en riesgo, se basan en la teoría de opciones y cartera. Dichos modelos persiguen estimar con un grado de certeza especificado cuál es la pérdida máxima que la institución podría sufrir en circunstancias adversas.

El uso más frecuente de modelos de valor en riesgo ha originado llamados a reconocer el rendimiento de estos modelos para propósitos regulatorios. De hecho, el Comité de Basilea para Supervisión Bancaria recientemente aceptó la importancia de los modelos internos de valor en riesgo para calcular requisitos de capital apropiados, y ha estipulado que el valor en riesgo calculado debería multiplicarse por un factor de 3 para indicar el capital mínimo necesario.

Aunque los modelos internos de valor en riesgo probablemente aumenten en importancia y uso, constituyen desafíos importantes. Por ejemplo, si el motivo primordial para la utilización de modelos de valor en riesgo es el cumplimiento de ciertos estándares regulatorios en vez del manejo interno de los riesgos, es posible que las empresas seleccionen modelos más eficaces para disminuir los requisitos de capital que para evaluar el riesgo. Por consiguiente, los reguladores se verán obligados a definir algunos de los parámetros básicos de los modelos de valor en riesgo, por ejemplo el período de observación, el nivel de confianza y el período mínimo asumido en cartera. Este tipo de participación exigirá a las autoridades de supervisión un alto nivel de pericia e información.

en unos 12 meses. La ventaja de este tipo de clasificación es su simplicidad. El inconveniente es que el calendario puede ser demasiado flexible para los préstamos microempresariales, en donde los prestatarios normalmente carecen de garantías y de un ingreso estable (como

por ejemplo, un salario). La ausencia de garantías y el respaldo de un salario en la mayoría de préstamos otorgados a la microempresa implica que, *una vez éstos se atrasan*, la probabilidad de recuperación total o parcial puede ser inferior que en los préstamos convencionales. Los

Casilla 2. Provisiones para cartera en mora en Bolivia

En algunos países latinoamericanos, entre éstos Bolivia, Costa Rica y Paraguay, las superintendencias de bancos han introducido programas especiales para el establecimiento de provisiones para préstamos pequeños. En Bolivia, cuyo sistema es el más refinado de los tres, las provisiones por cartera en mora dependen tanto del monto del préstamo como de su plazo. A menor préstamo y plazo más breve, son mayores las provisiones en caso de mora. Por lo tanto, el monto del préstamo y su plazo son considerados como los agentes de riesgo para el préstamo.

Provisiones para pérdidas de préstamos pequeños en Bolivia

Días vencidos	US\$ 5,000 – US\$ 20,000 ³	Préstamo < US\$ 5,000 y plazo del préstamo > = 1 mes	Préstamo < US\$ 5,000 y plazo del préstamo < 1 mes
1–15	0%	0%	0%
16–30	0%	0%	10%
31–60	10%	10%	50%
61–90	10%	50%	100%
91–120	50%	100%	—
121–180	50%	—	—
181–360	100%	—	—

Fuente: Resolución SB No. 062/94

³También se toman en consideración las garantías para préstamos mayores de US\$20,000.

Para los préstamos más pequeños y de más corto plazo, las provisiones para pérdida de préstamos inician a las dos semanas de vencimiento y alcanzan el 100% en 90 días. Aunque las directrices bolivianas para el establecimiento de provisiones proveen un modelo a seguir, sólo la experiencia demostrará si son apropiados los niveles de provisiones estipulados en éste. Tal como se indica en el texto, algunas de las instituciones microfinancieras más conocidas en Latinoamérica mantienen reservas que exceden el saldo de los préstamos vencidos por más de 30 días. Por lo tanto, estas instituciones aplican un estándar que es aun más estricto que el exigido en Bolivia.

requisitos para el establecimiento de provisiones deberían tomar en consideración este aspecto.

La frecuencia de pago es otra característica de los préstamos microempresariales que favorece los requisitos relativamente estrictos para el establecimiento de provisiones para cartera en mora. Los préstamos microempresariales usualmente pagan intereses en cuotas semanales o quincenales, de acuerdo al ciclo económico de sus prestatarios. En comparación, los ciclos de ingresos y gastos de los prestatarios comerciales o de consumo suelen ser mensuales. En vista de esta diferencia, la mora de dos meses puede ser un indicador de un problema mayor en los prestatarios cuya frecuencia de pago es de siete o catorce días, en contraposición a aquéllos que pagan mensualmente. Por consiguiente, la evaluación de riesgos para los préstamos microempresariales morosos es más acertada si las provisiones necesarias se basan en las cuotas vencidas, en lugar de considerar un número genérico de días o meses.

Como indica la tabla 2, la industria está muy consciente de que necesita ser conservadora al establecer las reservas para cartera en mora.

Tabla 2. Reservas para cartera en mora de instituciones microfinancieras, Dic. de 1997

Institución	Porcentaje de cartera moroso por más de 30 días (saldo)	Reservas para cartera en mora	Porcentaje que cubren las reservas
BancoSol	1.1%	2.2%	200%
Caja los Andes	0.6%	1.7%	283%
FIE	1.7%	1.8%	106%
Women's World Banking	1.6%	1.5%	94%
Caja Municipal Arequipa	2.4%	1.7%	71%
Genesis	2.5%	1.9%	76%
FED	5.3%	7.7%	145%
FUCAC	7.6%	6.1%	80%
Financiera Calpia	2.7%	3.0%	111%

Fuente: Investigación realizada con Private Sector Initiatives Corp. (PSIC) y financiada por el BID.

Implementar los estándares

La adecuación patrimonial y las provisiones por cartera en mora constituyen herramientas fundamentales para los reguladores en la evaluación y el control de la exposición a riesgos de las instituciones financieras. Basados en las características particulares de las microfinanzas, no es poco razonable argumentar que estas herramientas deben aplicarse a las microfinanzas de manera conservadora. Aunque los requisitos estrictos en estas áreas podrían reducir marginalmente el rendimiento de los activos y el patrimonio de las instituciones microfinancieras, es imperativo para la industria en conjunto evitar en la mayor medida posible las bancarrotas y otro tipo de fracasos. Los estándares definidos de manera conservadora contribuirán a lo anterior y harán que inversionistas, depositantes y reguladores acepten que las microfinanzas es una industria que persistirá.

Aunque los estándares técnicos y su formulación son importantes para las instituciones dedicadas a las microfinanzas, otro tema igualmente importante se refiere a la cuestión de cómo *organizar* la supervisión. Este tema ha crecido en importancia en la medida que más y más instituciones de microfinanzas declaran su intención de ingresar al sistema financiero regulado, a la vez que muchas autoridades en Latinoamérica y el Caribe aseguran carecer de capacidad para su supervisión eficaz. Por consiguiente, habrá que desarrollar otros marcos de supervisión, quizás basados en algún grado de autorregulación. Reconciliar la supervisión eficaz con el bajo costo, sin embargo, seguirá siendo un desafío para las microfinanzas por un tiempo considerable. ■

Reforma regulatoria y de políticas para las Microfinanzas

Investigación y análisis del BID

A principios del próximo año, la Unidad de Microempresa del BID lanzará una investigación en profundidad sobre cómo la regulación y la supervisión financiera afecta a las organizaciones intermediarias que trabajan en el campo de las microfinanzas. Esta cooperación técnica de US\$ 375.000 también financiará una investigación a nivel regional sobre las prácticas regulatorias y de supervisión en Latinoamérica y el Caribe. Los resultados de estas iniciativas servirán para desarrollar recomendaciones sobre la manera de mejorar los marcos regulatorios y de supervisión en Latinoamérica y el Caribe para beneficiar las microfinanzas y garantizar con eficacia la seguridad y solidez de los sistemas financieros en conjunto.

Tres países latinoamericanos han aceptado servir de "casos de estudio": Colombia, Paraguay y Perú. Actualmente, estos países están experimentando una diversidad de desafíos en las áreas de la regulación y supervisión de las actividades de microfinanzas, y sus superintendencias de bancos se han comprometido a facilitar y apoyar activamente la ejecución de esta cooperación técnica.

El trabajo analítico del proyecto se centrará en dos áreas clave: (1) identi-

cación de requisitos y estándares técnicos apropiados para las actividades de microfinanzas; (2) identificación de métodos eficaces y rentables de supervisión de las actividades de microfinanzas. El enfoque exacto del trabajo analítico dependerá de las condiciones del país y se desarrollará en cooperación con las tres superintendencias de bancos.

Los productos concretos incluirán un "Manual de Supervisión" de microfinanzas, dirigido a reguladores y supervisores, y la organización de un foro para discutir y difundir los resultados del proyecto entre los formuladores de políticas de la región. Las recomendaciones derivadas del proyecto también serán presentadas a la Asociación de Supervisores Bancarios de América Latina y el Caribe. ■

Fecha aproximada de aprobación: enero de 1999; fecha estimada de conclusión: marzo del 2000

Contactos:

Sr. Mark Wenner
Tel.: (202) 623-3218; fax: (202) 623-2307;
correo electrónico: markw@iadb.org

Sr. Tor Jansson
Tel.: (202) 623-3725; fax: (202) 623-2307;
correo electrónico: torj@iadb.org

En las próximas ediciones...

Inversión social

Microleasing

Comercializando productos microempresarios

Sistemas tributarios y la microempresa

Leyes de usura



Inter-American
Development Bank

Unidad de Microenterprise, B-0600
Inter-American Development Bank
1300 New York Avenue, N.W.
Washington, DC 20577

Fax: (202) 623-2307
e-mail: sds/mic@iadb.org

La Unidad de Microempresa maneja los proyectos de microempresa del BID y también elabora políticas y estrategias para promover el desarrollo social y económico del sector microempresarial en América Latina y el Caribe.

Las contribuciones a Microempresa Informe de Avances son bienvenidas. Por favor enviar artículos y comentarios al Coordinador de notas técnicas de la Unidad de Microempresas. Esta y otras publicaciones de la Unidad de Microempresa están disponibles en inglés y en español en la dirección del BID en Internet: <http://www.iadb.org/sds>

Microempresa Informe de Avances

Editor: Tor F. Jansson

Otros contribuyentes: Marguerite Berger, Lara Goldmark, Elisabeth Lehnhoff (traducción), Fernando Lucano, and Nancy Morrison