



Foro Nicaragüense de Microfinanzas

Inclusión Financiera
para un mayor
desarrollo
económico y
social



2
0 **24 y 25 de Agosto**
1 Centro de convenciones
7 Crown Plaza



Foro Nicaragüense
de Microfinanzas



Inclusión Financiera
para un mayor desarrollo económico y social

Sobre endeudamiento

Marlon Olivas

Director Fundación PRODEL





Que es el sobre endeudamiento?

- La incapacidad de un cliente de cubrir sus obligaciones a tiempo, en la forma y condiciones en que fueron pactadas.
- La decisión de tomar un riesgo al otorgar un crédito por encima de la capacidad de pago y de las necesidades de flujo presentes y futuras del negocio.



Evolución de un cliente con sobre-endeudamiento

Nombre del Cliente	José	Joaquín			
Actividad Económica	Taller de Mecánica				
Año	2012	2013	2014	2015	2016
Activos Totales	2,890	3,680	5,710	9,650	5,810
Deudas Totales	400	1,100	3,000	6,700	3,700
Patrimonio	2,490	2,580	2,710	2,950	2,110
Razón Deuda Patrimonio	16%	43%	111%	227%	175%
Historial Creditico	A	AA	AB	ABCC	BCCD
Historial Creditico	A	AA	AB	ABCC	BCCD
Número de Operaciones activas	1	2	2	4	5
Número de IMF's con una operación Activa	1	2	2	3	3
Número de IMF's que consultaron en la central de riesgo	1	2	2	3	6



- **Datos de sobreendeudamiento** (Análisis de la cartera 2016 en 3 IMF's de Nicaragua)
 - Se consideraron como clientes sobre-endeudados, aquellos clientes en los que la suma de todas sus cuotas de crédito supera los ingresos de la actividad económica para la que gestionaron su financiamiento, o bien cuando la suma de las cuotas sobrepasó el límite de la disponibilidad de ingresos establecido en la política de crédito.
- 13.6% de la cartera de clientes tiene sobreendeudamiento.
- 4 de cada 10 clientes con más de 3 créditos activos han presentado atrasos en sus pagos mayor a un día.
- Zonas de mayor concentración geográfica, concentran la mayor cantidad de deudas per-capitas por número de clientes.



- **Riesgo de sobre endeudamiento en el mercado de Microfinanzas**
 - **Para el Cliente**
 - Incremento en los costos operativos del negocio
 - Disminución de la rotación de inventario
 - Incremento innecesario del activo fijo
 - Presión en el manejo del flujo de efectivo
 - Incumplimiento del plan de pago
 - Deterioro de su record de crédito
 - **Para las Instituciones de Micro-fianzas**
 - Incremento del riesgo de incobrabilidad
 - Incremento del índice de morosidad
 - Presión en la gestión de los recursos humanos
 - Incremento en los gastos operativos de la Institución.
 - Contaminación y pérdida de clientes
 - Daños reputacionales



- Causas que propician el sobreendeudamiento en los sectores más vulnerables
 - Altos niveles de concentración de la oferta en zonas geográficas densamente pobladas
 - Políticas agresivas de captación de clientes por algunos competidores, manifestado en los productos de consolidación de deudas, créditos de oportunidad, incremento de los montos y de los plazos de crédito.
 - Diseño de oferta crediticia no ajustada a las necesidades de flujo de los clientes.
 - Ingreso al mercado de competidores con enfoque de crédito de consumo, de alta rotación, alta rentabilidad y alto apetito al riesgo.



- Causas que propician el sobreendeudamiento en los sectores más vulnerables
 - Flexibilidad en la selección de clientes, ante una industria con énfasis en las metas de crecimiento de cartera y clientes.
 - Alta rotación de personal
 - Incipientes indicadores de monitoreo y control de calidad en el análisis del crédito.
 - Esfuerzos en educación financiera y asesoría al cliente aun son incipientes y opuestos entre la idoneidad de que un cliente tome deudas de forma controlada y mesurada y las metas de colocación fijadas a un promotor.



- Importancia de la educación financiera para prevenir el riesgo de sobre endeudamiento
 - Cliente bien **informado**, toma decisiones acertadas de inversión, crecimiento y diversificación de su negocio.
 - Cliente bien **asesorado**, buscará opciones de financiamiento para administrar sus necesidades de flujo que harán crecer su negocio.
 - **Uso eficiente** del crédito genera valor agregado y **crecimiento del patrimonio** familiar.



- Importancia de la educación financiera para prevenir el riesgo de sobre endeudamiento
 - Reducción del **Stress del deudor** por múltiples pagos, incremento de gastos y pérdida de ingresos.
 - Preservar el buen historial crediticio
 - Establecer relaciones de largo plazo y de con-fianza entre la IMF y el cliente
 - Ganar prestigio reputacional ante el cliente y la sociedad
 - Vincular los intereses del cliente con la misión social y financiera de la empresa



- Instrumentos de alerta del riesgo de sobre endeudamiento
 - **Administración de la data del cliente**
 - Historial Crediticio del cliente
 - No. De deudas activas
 - Historial de saldo deudor y de las cuotas de crédito
 - **Actualización periódica del cliente y del negocio**
 - Historial de consumo
 - Cambios sustanciales en el estilo de vida
 - Cambios en las ventas
 - Cambios en las razones financieras
 - **Conocimiento del mercado**
 - Análisis de vulnerabilidad por segmentos de población, zonas geográficas, actividad económica
 - Análisis de la oferta de crédito
 - **Prácticas Institucionales de colocación de crédito y toma de riesgos.**



- Acciones y directrices de mitigación de riesgo de sobre endeudamiento
 - Detección temprana de riesgo de sobreendeudamiento en la fase pre-crédito:
 - Fortalecer el proceso de **selección de clientes**: perfil social del cliente, experiencia, tradición, motivación.
 - Fortalecer la **capacidad de análisis** de viabilidad y potencial de la actividad económica que se va a financiar.
 - Fortalecer **transparencia en la información** que sirve de base para definir el otorgamiento del crédito.
 - Uso apropiado de la información que generan las centrales de riesgo.
 - Análisis periódicos de concentración de clientes por región geográfica, segmentos de mercado y actividad económica.



- Acciones y directrices de mitigación de riesgo de sobre endeudamiento
 - Establecer limites de tolerancia con relación a:
 - Incremento del monto de un préstamo con relación al monto otorgado en ciclos anteriores
 - Relación deuda sobre activos totales, deuda sobre patrimonio, cuotas consolidadas sobre la disponibilidad de efectivo.
 - No. De operaciones activas.
 - Monitoreo constante del cliente y de su actividad económica, mediante la actualización periódica de información, análisis del negocio e historial de crédito.



Gracias