

microserfin



*Cerrando brechas...
...creando oportunidades*



Dos visiones claves



NUESTRO COMPROMISO

En el largo plazo

Sin perder de vista nuestro foco :

- Emprendedores en situación de vulnerabilidad
- Que bancarizamos y acompañamos
- Para un desempeño económico y social sostenible



NUEVOS APRENDIZAJES

Vamos más allá en cada dimensión:

- En el desempeño de sus negocios, los elementos de esa resiliencia
- En su salud financiera, el avance

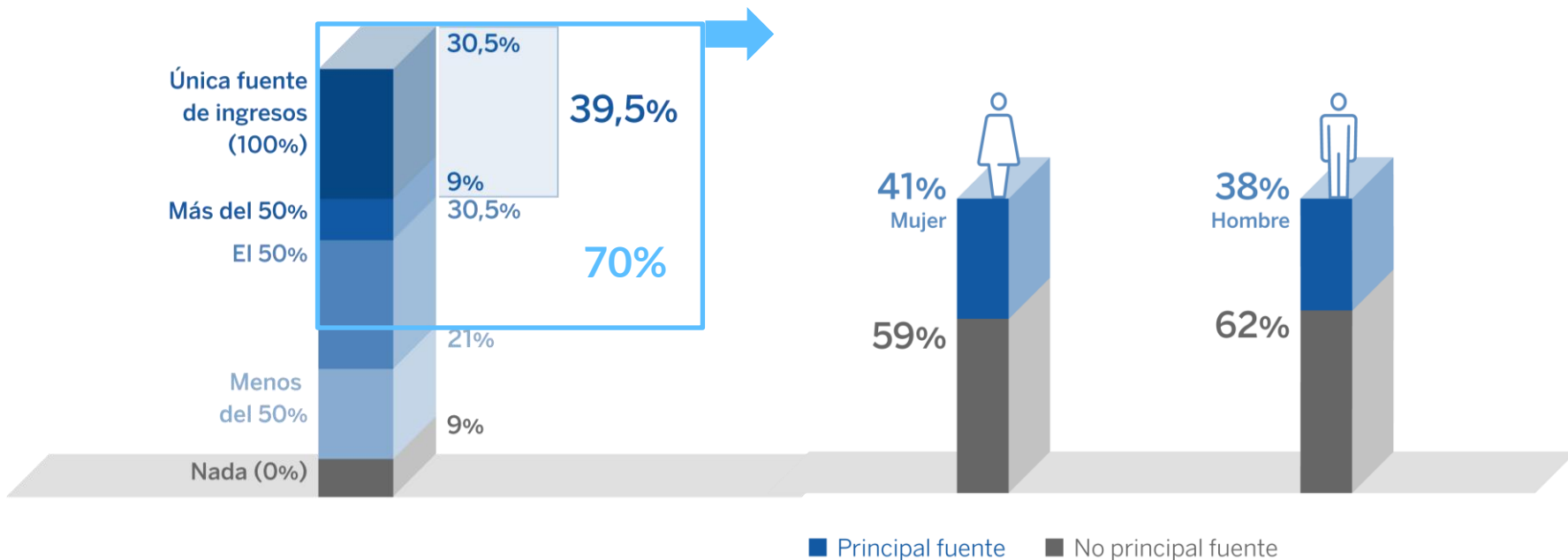
Nuestro compromiso

Con emprendedores en vulnerabilidad,
especialmente en un entorno incierto



La importancia de mantener el foco en el más vulnerable

CONTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO A LOS INGRESOS DEL HOGAR

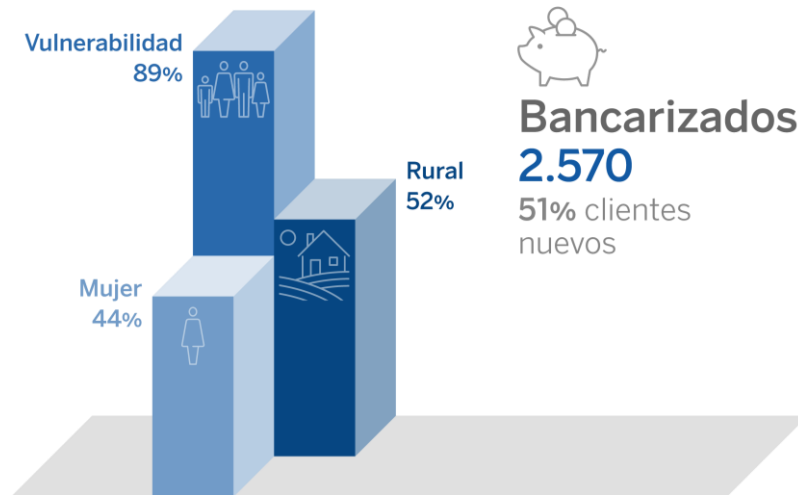
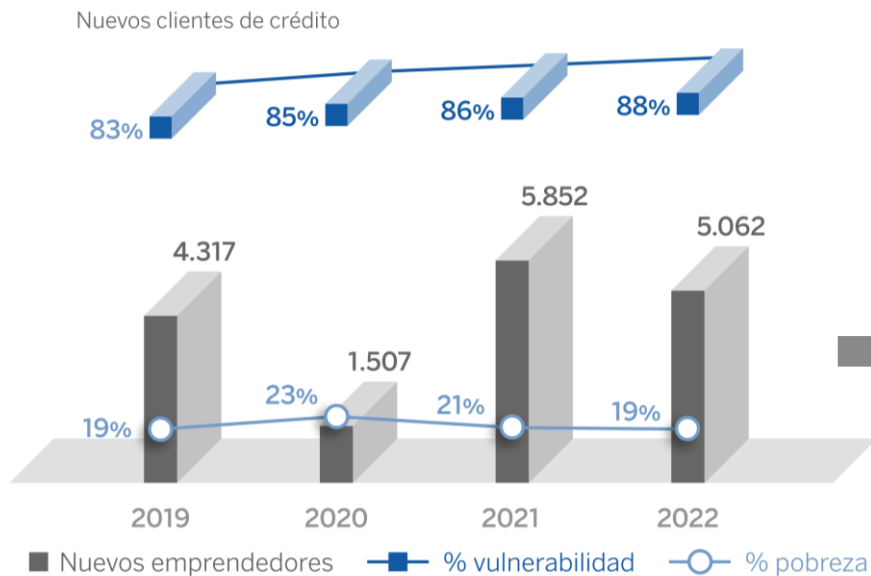




La importancia de mantener el foco en el más vulnerable

EMPRENDEDORES VULNERABLES ECONÓMICAMENTE

69% de los emprendedores nuevos tiene una alta probabilidad de caer en pobreza y 19% es pobre




Además, se enfrentan a muchos obstáculos

OBSTÁCULOS GEOGRÁFICOS O SOCIALES
Segmentos con alta vulnerabilidad social

18.302


Total clientes
de crédito

45% 
Mujeres

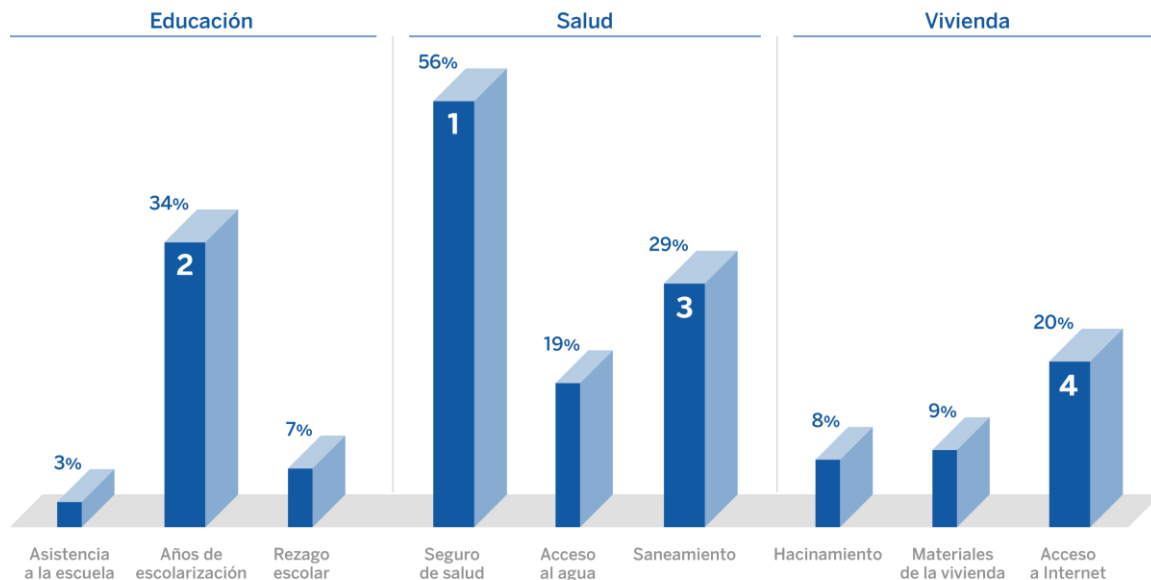
14% 
< 30 años

46% 
Entorno rural

15% 
> 60 años

26% 
Ed. básica

PRIVACIONES EN EDUCACIÓN, SALUD Y VIVIENDA
Incidencia de las privaciones



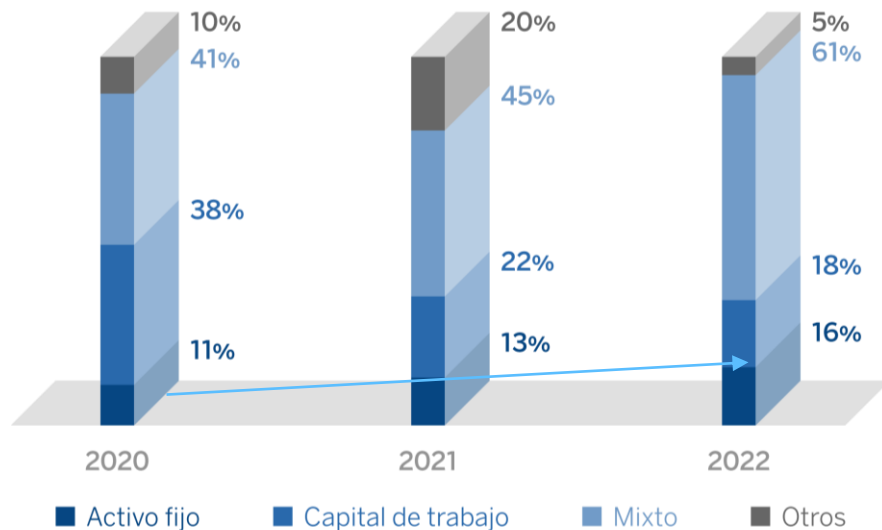


El crédito les permite invertir en el negocio

Apostamos por emprendimiento de las personas de bajos ingresos para que se transformen en sus propios agentes de cambio

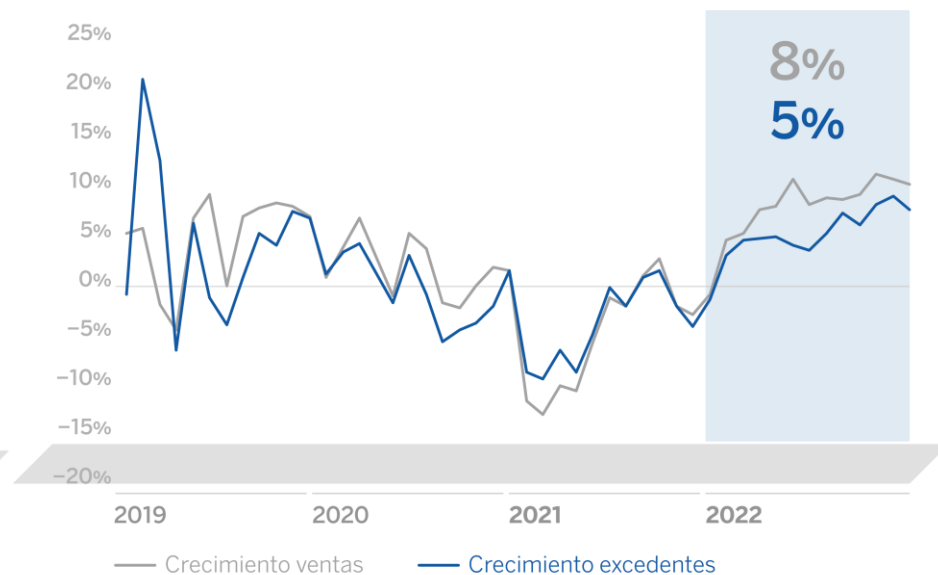
DESTINO DEL CRÉDITO

Con un crédito medio de USD 1.938 invierten en capital de trabajo, y cada vez más en activos fijos



CRECIMIENTO DE LAS VENTAS Y EXCEDENTES

Han recuperado una senda creciente



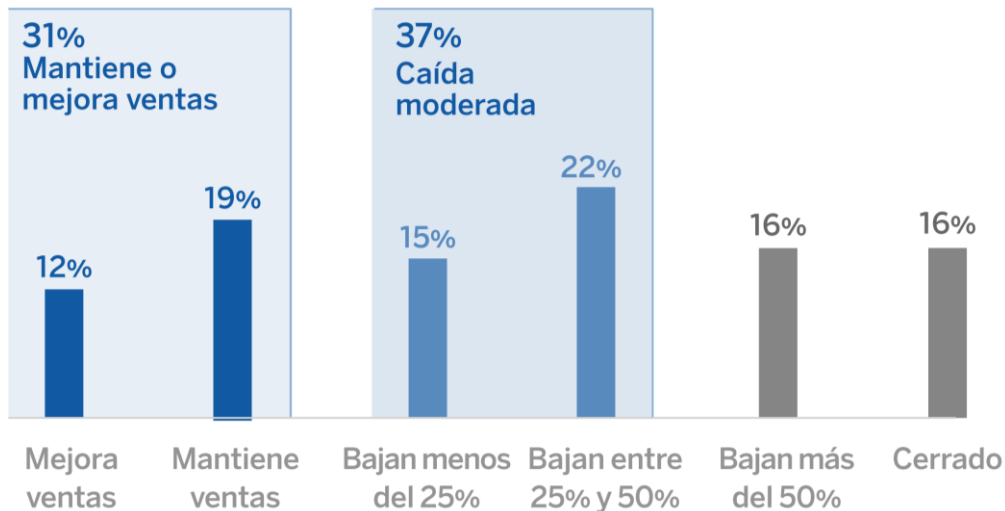


Son negocios resilientes

Tenemos una oportunidad para acompañar a los emprendedores en las adaptaciones que llevan a cabo

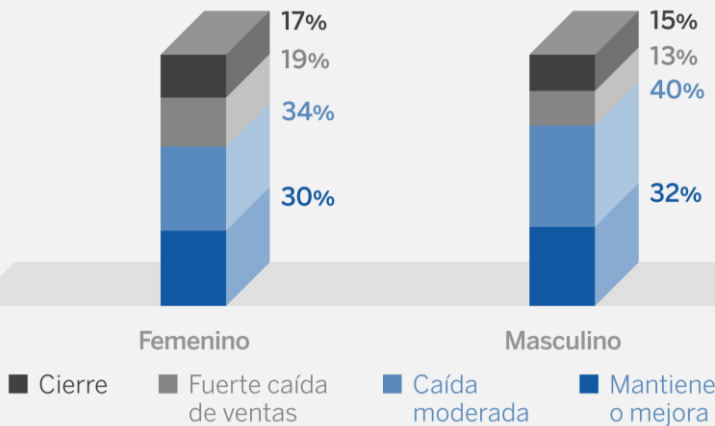
AFECTACION DE LAS VENTAS

El 31% de los emprendedores había recuperado o mejorado sus ventas y esto viene en gran parte determinado por el tipo de actividad



MUJERES MÁS AFECTADAS POR EL TIPO DE ACTIVIDAD QUE DESEMPEÑAN

RESILIENCIA 30%  32% 

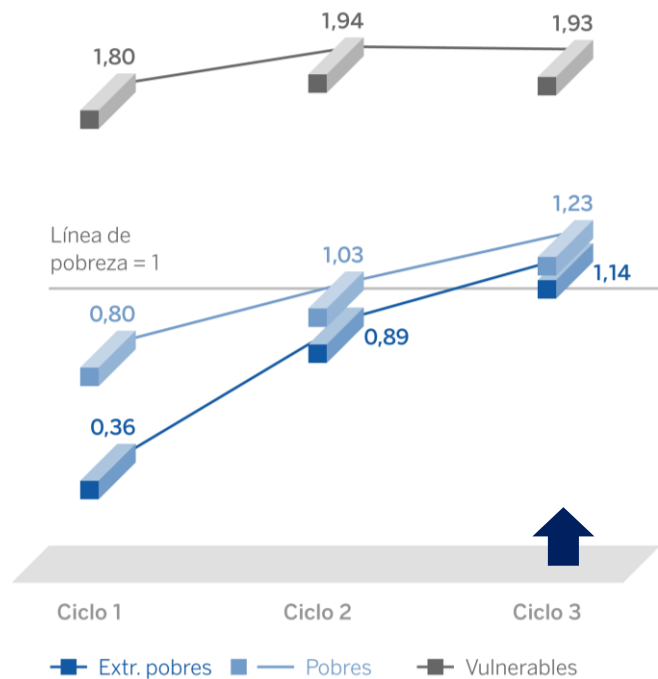




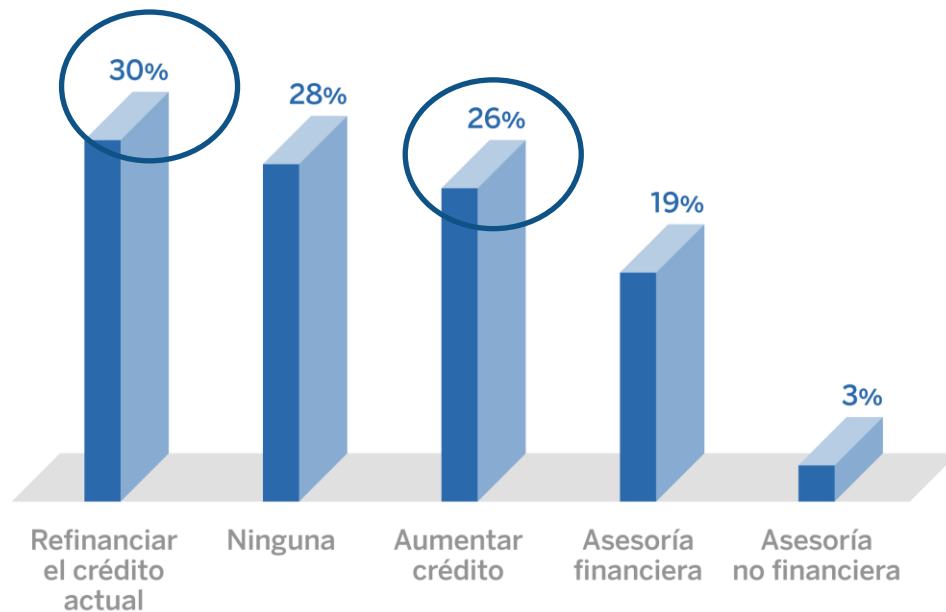
Con un impacto – retrasado – en la renta para el hogar

El impulso del negocio – con herramientas financieras – es una de las principales preocupaciones

RENTA DE LOS HOGARES, MANTIENE TENDENCIA+



AYUDA DE LA ENTIDAD

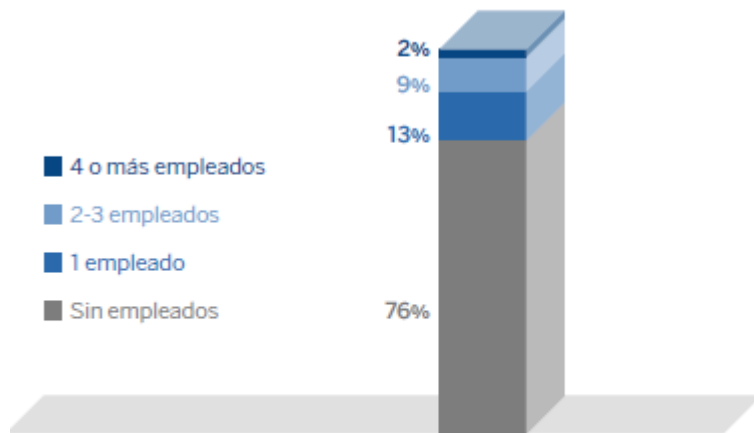




Inversión en bienestar más lenta....

Microserfin está trabajando en una oferta de valor adaptada a las necesidades sociales

FUENTE DE EMPLEO



24%
genera empleo



7.659
puestos de trabajo



MEJORA DE VIVIENDA
185 clientes
(May'23)



SEGUROS DE SALUD
12.041 asegurados
(May'23)

El producto de Casafin fue uno de los
500 mejores proyectos sostenibles a
nivel global de la X Edición
de Premios Verdes

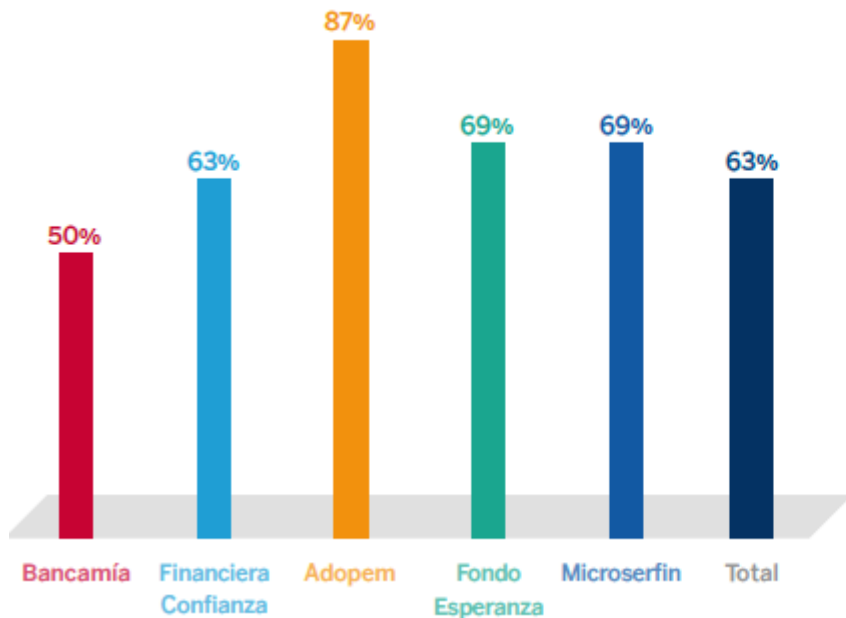




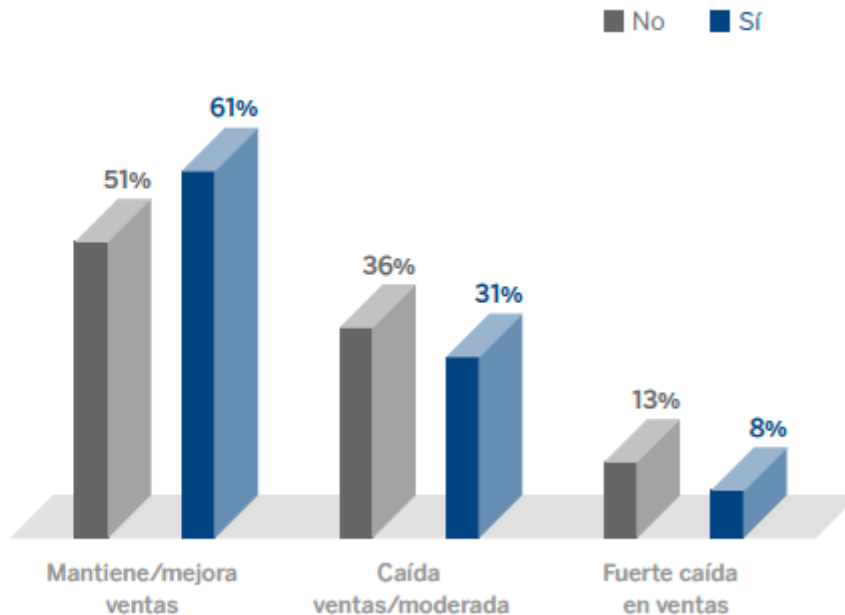
Negocio resiliente va de la mano de planificación....

Sabemos que la planificación del negocio mejora la resiliencia del mismo; ¿Cómo podemos mejorar la del hogar?

PLANIFICACIÓN A 12 MESES



RELACIÓN DE PLANIFICACIÓN CON IMPACTO EN VENTAS



Adaptaciones

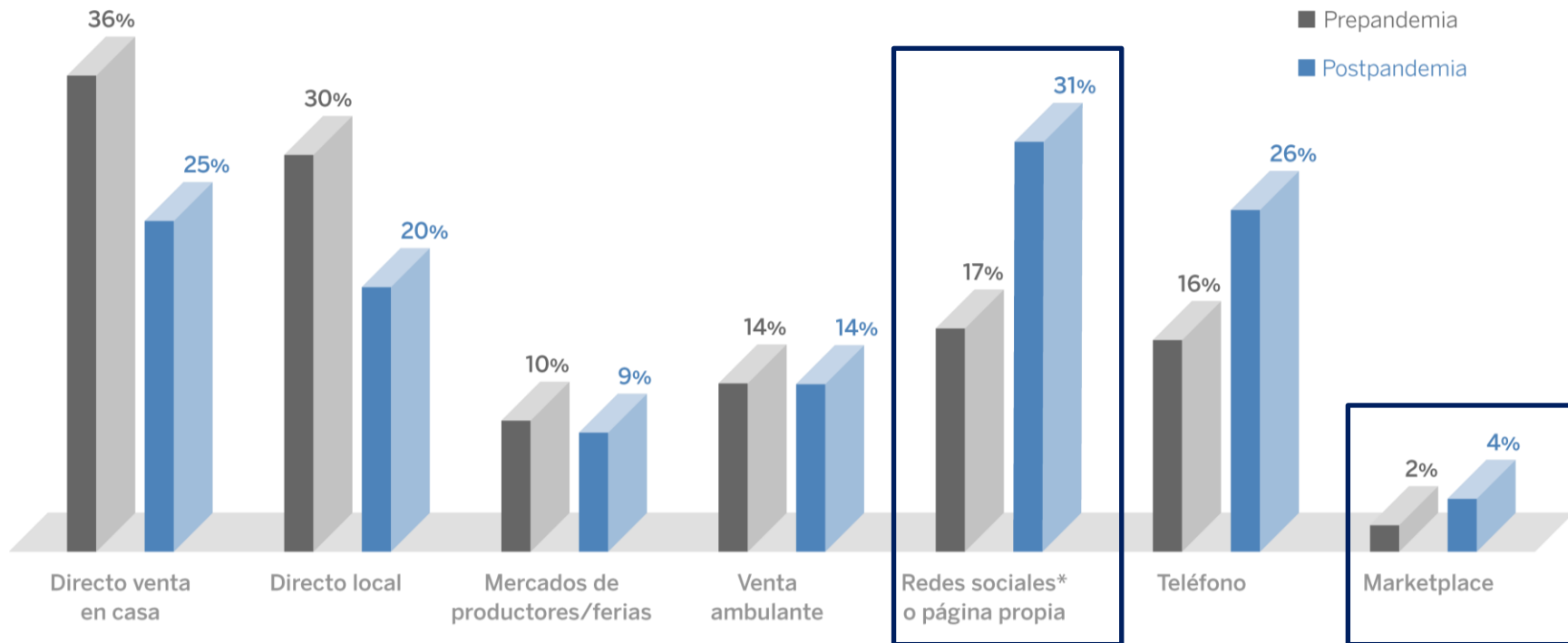
1. CANAL VENTA
2. ~~COMPRA INSUMOS~~
3. ~~AJUSTE DE PRODUCTOS~~
4. ~~GESTIÓN DE GASTOS~~



Nuevo canal de ventas: digital

AUMENTAN LAS VENTAS A TRAVÉS DE INTERNET/REDES

LA VENTA POR INTERNET DESPEGA...

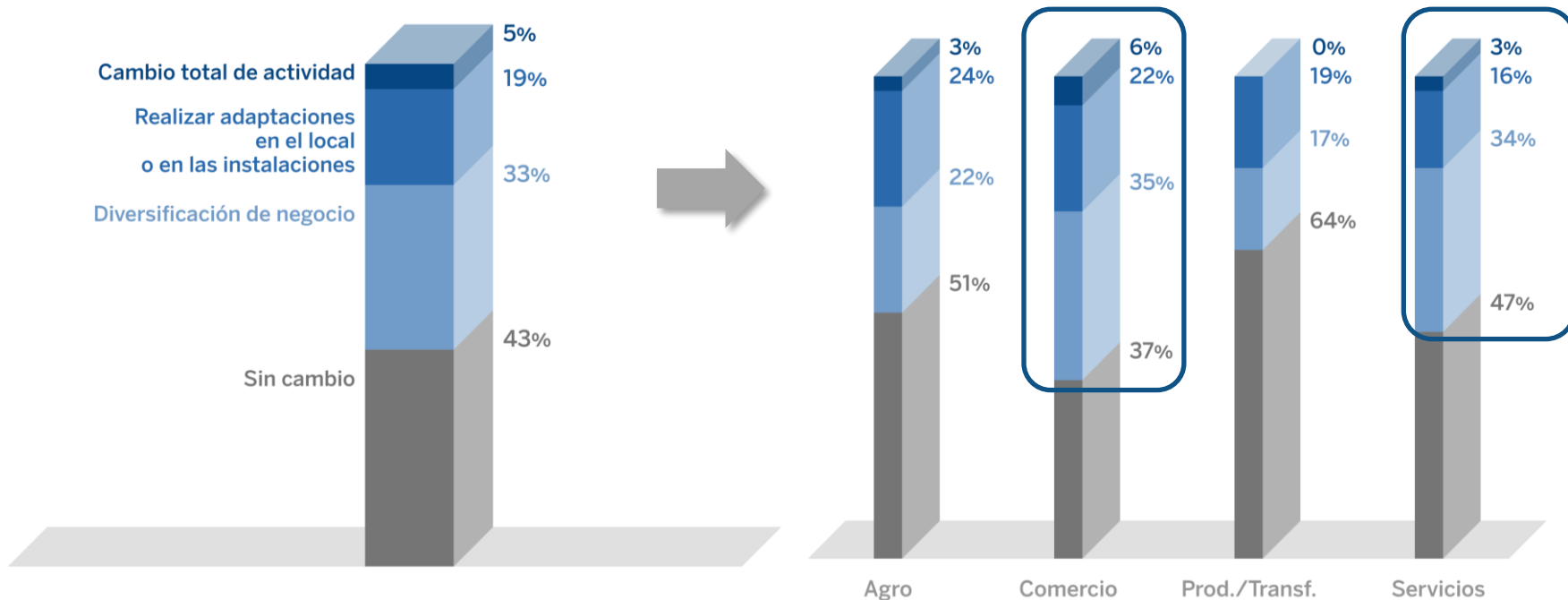




Cambios estructurales

Comercio y servicios son los que más cambios han llevado a cabo

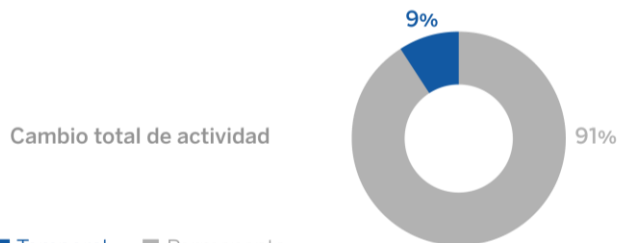
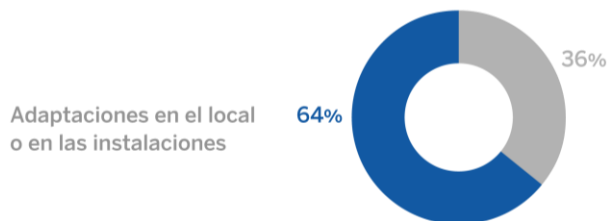
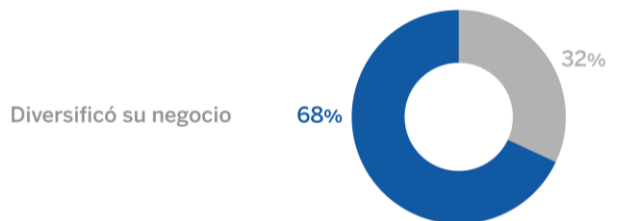
57% HACE ALGUNA ADAPTACIÓN





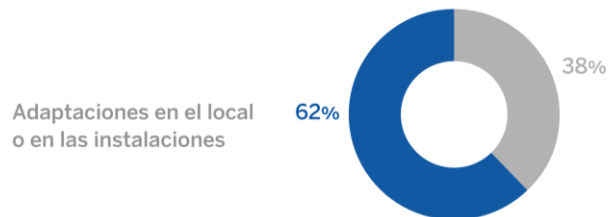
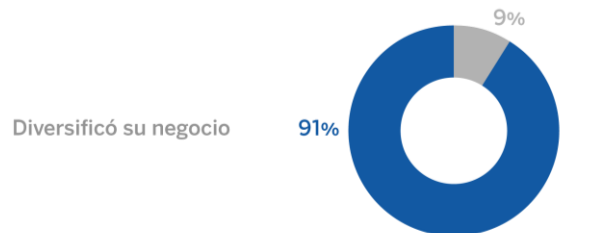
Adaptaciones del negocio, temporales pero eficaces

TEMPORAL (61%)



■ Temporal ■ Permanente

Casi 7/10 MEJORAN LAS VENTAS



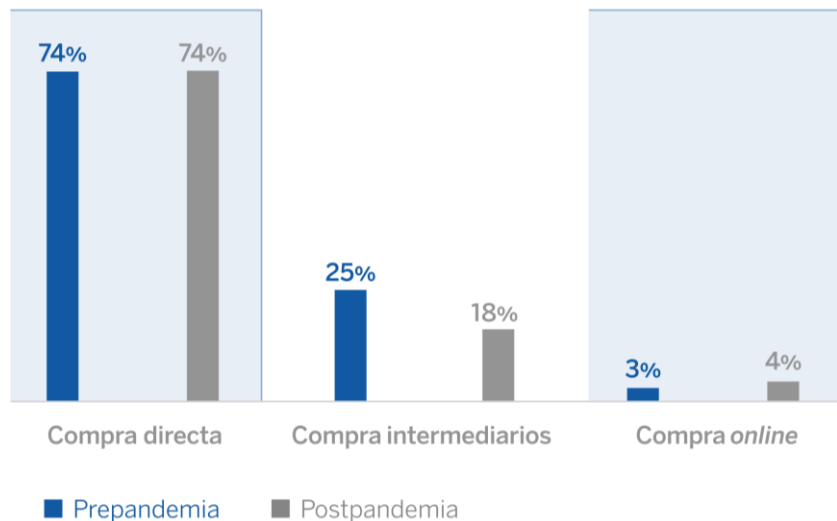
■ Sí ■ No



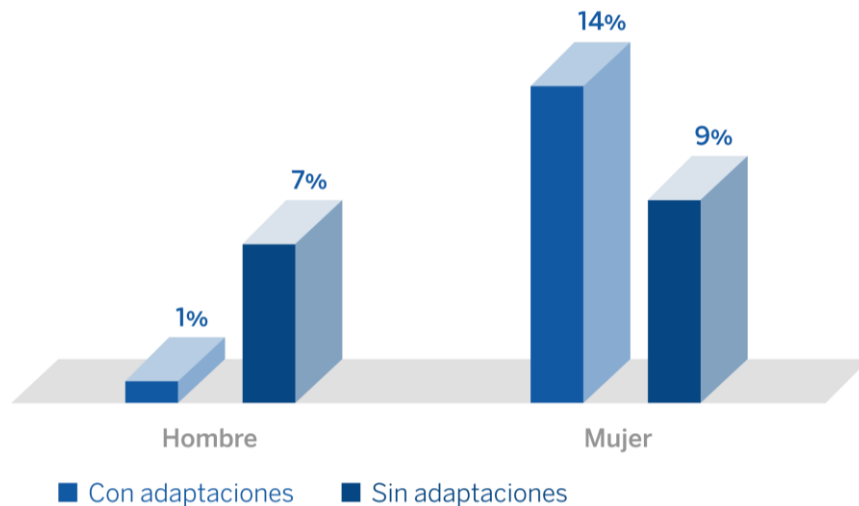
Compra de insumos ¿una oportunidad?

La compra de insumos online ha experimentado un ligero incremento, a expensas del uso de intermediarios

SIN CAMBIOS APARENTES



LAS MUJERES SON MÁS PROCLIVES A REALIZAR CAMBIOS

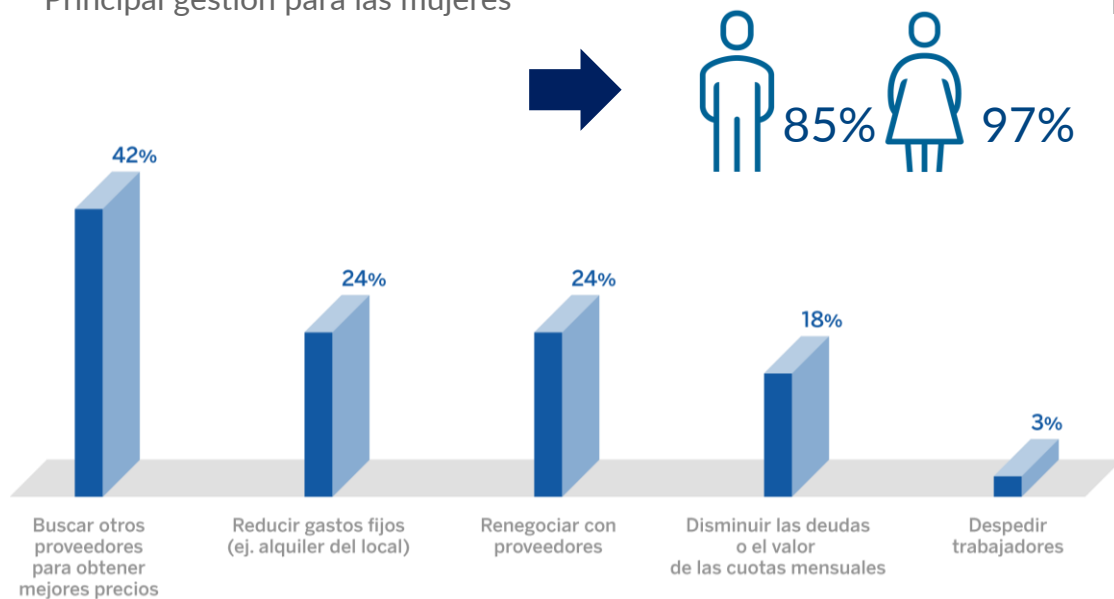




Acompañarlos más allá....

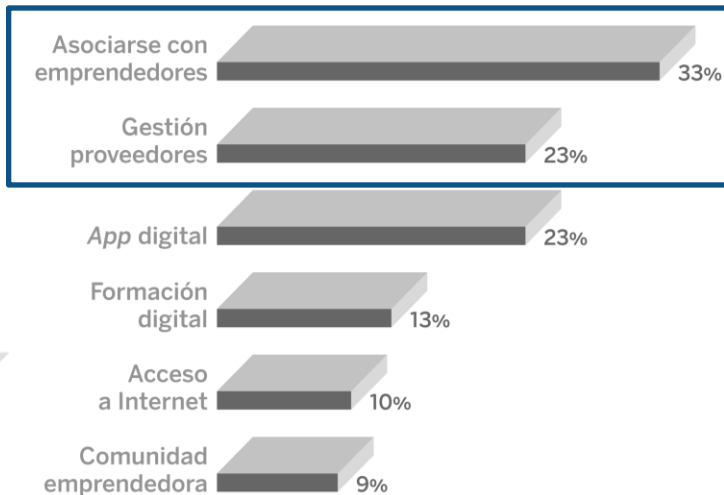
RENEGOCIAR CON PROVEEDORES

Principal gestión para las mujeres



INTERÉS EN HERRAMIENTAS DIGITALES

Inclusive para la gestión de proveedores



SALUD FINANCIERA

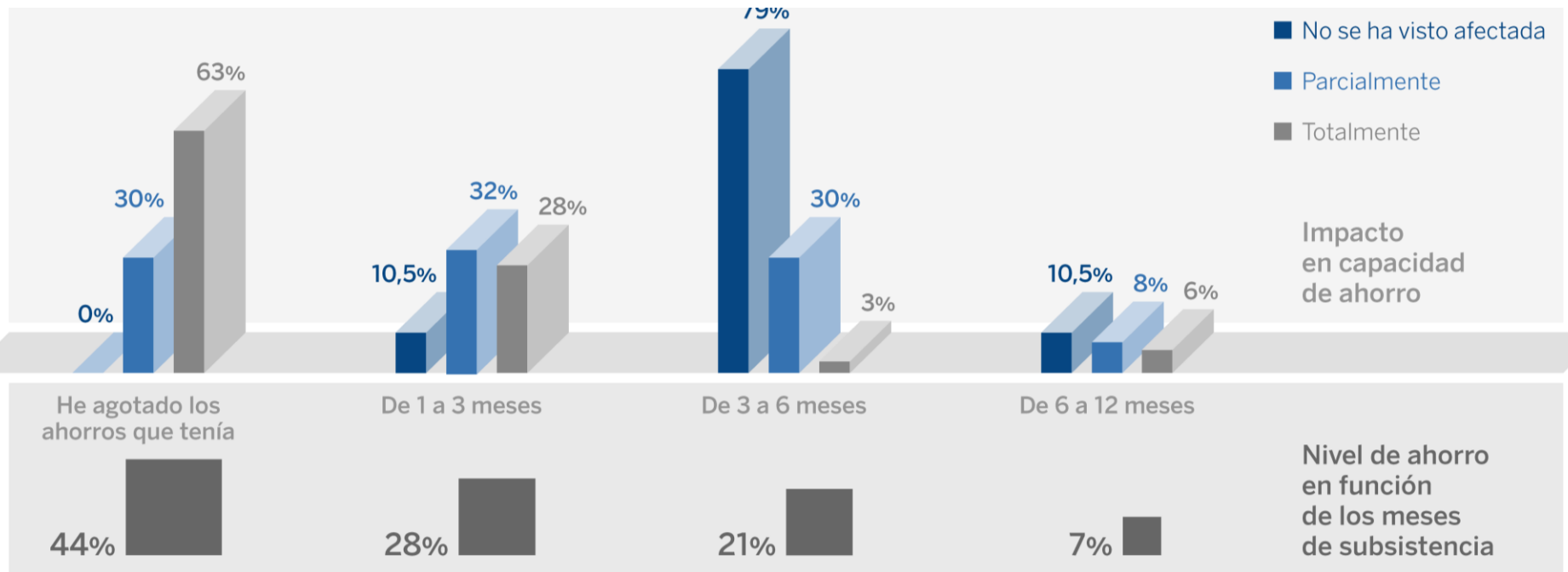
Afectación del ahorro



Impacto en la capacidad y fortaleza del ahorro

48% tiene un deterioro grave en sus niveles de ahorro

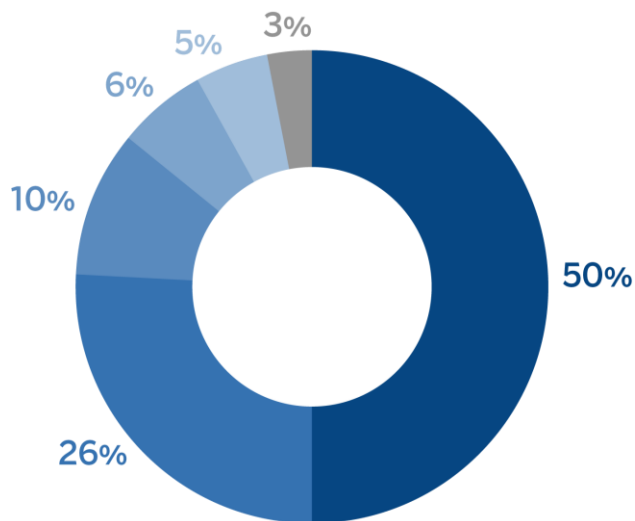
CAPACIDAD DE AHORRO Y COLCHÓN (EN FUNCIÓN DE MESES DE SUBSISTENCIA)





Dificultad: el nivel de ingresos y el proceso

- No tengo ingresos suficientes
- Ninguna
- El proceso es muy largo
- No sé cómo ahorrar
- La entidad financiera está lejos
- No confío en entidades financieras



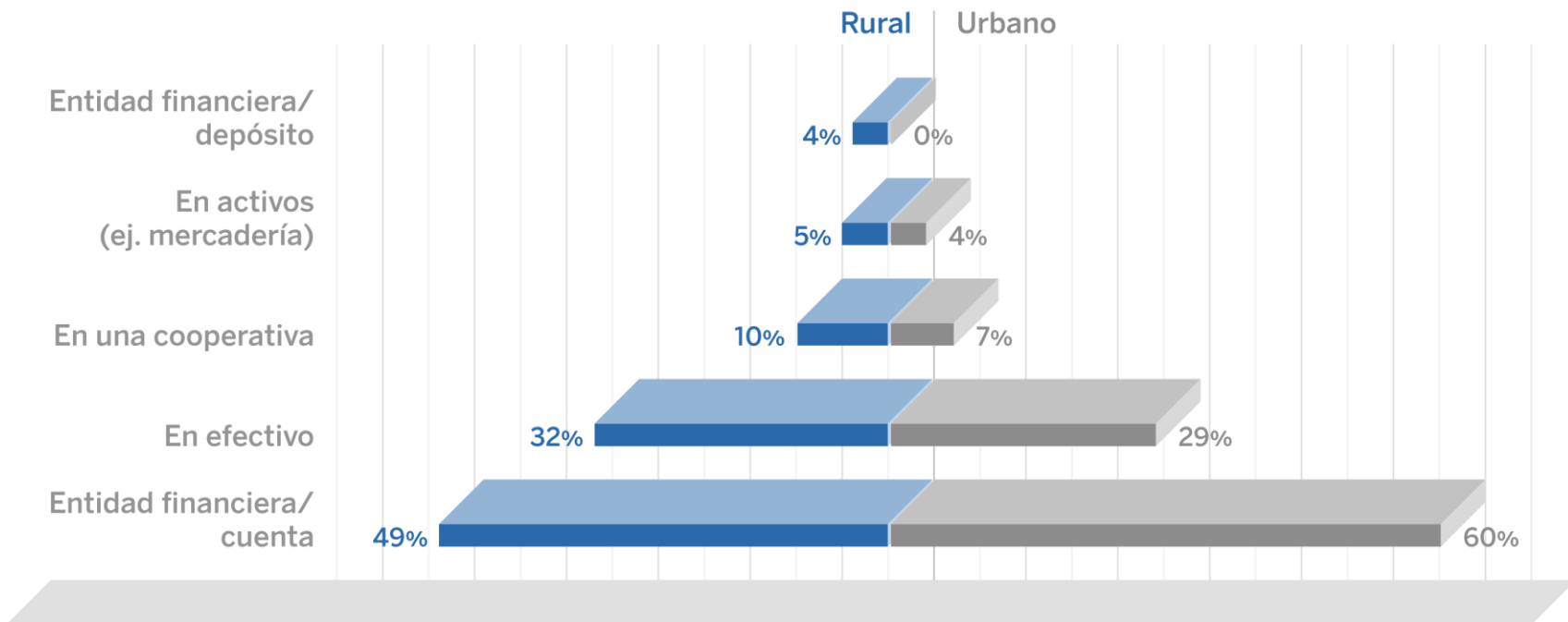
El ahorro resulta especialmente relevante para aquellos emprendedores en situación de vulnerabilidad económica debido a su dificultad para estabilizar ingresos





El uso del efectivo como método de ahorro se encuentra más extendido en los entornos rurales, frente al ahorro formal en entornos urbanos

CANALIZACIÓN DEL AHORRO





Salud financiera, elementos a considerar



1 Ingresos

Contar con unos excedentes lo suficientemente altos como para cubrir las necesidades básicas de cada persona.



2 Facilidades

Contar con distintos mecanismos que les permitan mantener un ahorro seguro: cuentas de ahorro, depósitos a plazo o cualquier otro producto de ahorro.



3 Conocimientos

Contar con un plan de conocimientos suficientes, o un plan o meta a corto, medio o largo plazo.

Es decir, no sólo resulta clave saber acompañarlos con las herramientas financieras adecuadas, en tiempo y forma, sino que los servicios de educación y acompañamiento son cada vez más relevantes en dimensiones que van más allá del negocio

→ Los imprevistos cobran relevancia en el ámbito del hogar y es la siguiente dimensión en la que trabajaremos



Vinculamos el progreso a nuestra oferta de valor

Nuestro modelo: las Finanzas Productivas

1. Inclusión de personas vulnerables

2. Progreso a través del emprendimiento, aspirando a un bienestar familiar



Desarrollo del negocio

Salud financiera

Bienestar

- Salud
- Vivienda
- Educación
- Empoderamiento
- Redes

Midiendo el impacto para maximizarlo

Acelerando el alcance con la digitalización del modelo de atención

3. Con una oferta adaptada a cada hogar

Productos

Servicios

Canales

Alianzas

4. Con un modelo eficiente y sostenible

Potenciando el talento

Con solidez financiera

Cuidando los recursos

Con buen gobierno

Gracias



Informe de desempeño social
2022/microserfin