

# Benchmarking de las Microfinanzas en América Latina 2006

Un informe del Microfinance Information eXchange, Inc.

Noviembre 2007

## En Resumen

Las microfinanzas en América Latina y El Caribe continuaron su rápido avance en el 2006 conforme las instituciones se expandieron rápidamente en algunos de los mercados más dinámicos de la industria. El crecimiento fue sólido ya que las instituciones de microfinanzas de la región (IMFs) aumentaron la mediana de sus carteras de préstamo en 50% para concluir el año con 9,700 millones USD vigentes correspondientes a 9.0 millones de prestatarios gracias a la fuerte demanda de servicios financieros por parte de clientes con bajos ingresos. Las IMFs aceleraron su crecimiento al apalancar moderadamente en el año, atrayendo niveles record de fondos comerciales que totalizaron más de 9,000 millones USD. Gran parte de ello correspondió a ahorros

voluntarios del público, alcanzando 6,600 millones USD en 7.9 millones de ahorristas. Los clientes de microfinanzas se beneficiaron aun más debido a la creciente eficiencia operativa en toda la región, que junto a una rígida competencia en algunos mercados permitió que las IMFs bajaran sus tasas de interés por otro año consecutivo. A pesar de ello, las IMFs de la región pudieron aumentar sus rendimientos en comparación con 2005, revertiendo una tendencia descendente en rentabilidad.

Mientras que el desempeño del año pasado puede parecer impresionante, y hubieron muchos progresos importantes, se debilitó parcialmente debido a dos fenómenos interrelacionados:

- 1) A pesar del fuerte crecimiento de la cartera de préstamos, las IMFs Latinoamericanas se expandieron sólo moderadamente en términos de número de préstamos y prestatarios. El resultado fue un crecimiento en los saldos de los préstamos promedios en toda la región, especialmente en mercados claves como Bolivia, Colombia y Perú. Esta tendencia significa que la medición de la creciente eficiencia en el 2006 no fue totalmente un indicador de la real mejora operativa sino más bien de la expansión de las IMFs. El costo por prestatario como medida de eficiencia aumentó en los últimos dos años, incluso cuando los costos operativos de la cartera de préstamos bajaron debido a una caída en la productividad de los oficiales de crédito, derivada de la tendencia hacia menos préstamos de mayor tamaño en muchos mercados.

## Tabla de Contenido

En Resumen	1
Parte1: Tendencias de Desempeño en los Mercados Financieros Latinoamericanos más grandes	2
Parte 2: Diversidad de Productos y Desempeño de IMFs	7
Conclusión	12
Datos y preparación de la información	14
Definición de Indicadores	15
Tablas de América Latina	16

- 2) El número creciente de préstamos respecto a prestatarios en países como Colombia, Perú y Bolivia significó que más IMFs realizaron préstamos múltiples a los mismos prestatarios. El resultado fue un aumento en el saldo promedio por prestatario comparado con el saldo promedio por préstamos. Esta tendencia, combinada con un ligero aumento en morosidad y castigos en el 2006, puede ser un aviso de que se está emergiendo del endeudamiento en algunos mercados y de los riesgos involucrados en el otorgamiento de grandes préstamos individuales.

La nueva información sobre desempeño permite percepciones frescas de los resultados del 2006. Por primera vez, podemos categorizar y medir el desempeño de las instituciones de microfinanzas en base al uso de dos de los más comunes préstamos, microempresas y consumo. Surgen diferencias considerables de desempeño entre las instituciones especializadas en cada tipo de crédito. Las instituciones enfocadas exclusivamente en crédito para micro empresas fueron más pequeñas pero gozaron de un crecimiento fuerte y estable aumentando rápidamente su rentabilidad en el 2006. Por otro lado, las IMFs especializadas en crédito de consumo pero con algunos préstamos a micro empresas fueron más grandes, ejercieron mayor apalancamiento y tenían menores costos y ratios de ingresos.

Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX) presenta *Benchmarking de las Microfinanzas en América Latina 2006*, una mirada amplia a los últimos desarrollos en el desempeño de las IMFs en la región. El informe de este año se divide en dos partes para examinar el desempeño de la industria desde dos perspectivas únicas. La primera parte explora las últimas tendencias de desempeño en los mercados regionales más grandes poniendo atención a los cambiantes ambientes competitivos en cada uno. La segunda parte toma ventaja del conjunto de información más novedosa del MIX para hacer seguimiento al desempeño de las IMFs en base a su especialización en créditos para microempresas y consumo. La información de tendencias de tres años en base a una muestra de 135 IMFs es utilizada en todos los gráficos y análisis de las partes 1 y 2. El resultado para el 2006 puede diferir del *MicroBanking Bulletin Benchmarks* presentado en las Tablas para América Latina al final del informe (basado en una muestra de 228 IMFs).

## Parte 1: Tendencias de Desempeño en los Mercados Financieros Latinoamericanos más grandes

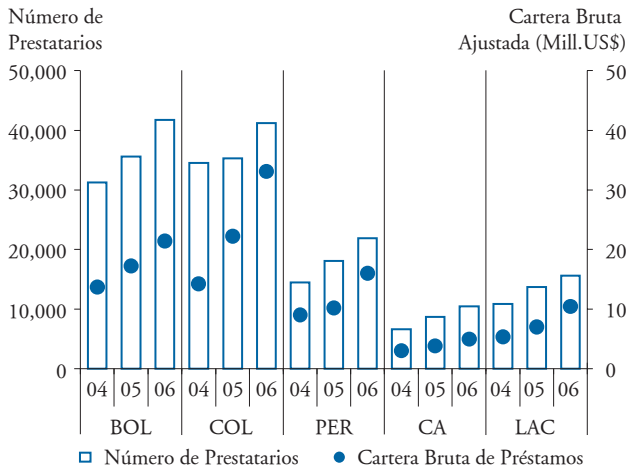
El crecimiento y la rentabilidad se fortalecieron en la mayoría de los mercados financieros latinoamericanos, inclusive en algunos de los países más competitivos de la región. Mientras que las IMFs bajaron sus tasas de interés y mejoraron su eficiencia operativa, también tomaron ventaja de la mayor demanda de micro préstamos para intensificar el crecimiento de la cartera y ayudar a elevar el desempeño de ambos indicadores. Sin embargo, los préstamos mayores y el incremento en el ratio de préstamos a prestatarios ambos presentaron retos especiales a la región. En el 2006 los resultados de desempeño revelaron los cambiantes ambientes competitivos en muchos de los mercados de microfinanzas más grandes de la región.

### El crecimiento en alcance se hace más lento conforme las instituciones de micro finanzas de América Latina dedican fondos record a préstamos mayores y a menor número de prestatarios...

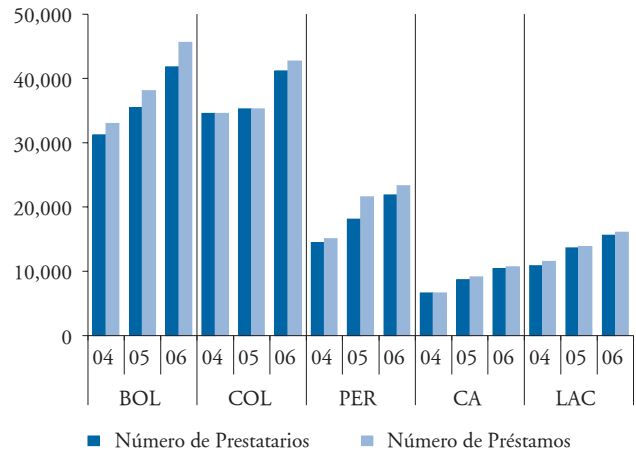
Los mercados de microfinanzas de América Latina experimentaron un crecimiento positivo pero lento en alcance en el 2006, mientras que el crecimiento en escala se aceleró rápidamente conforme muchas IMFs de la región prestaron en cantidades mayores para satisfacer la demanda de micro préstamos individuales más grandes. Esta historia se repitió en la sub región de América Central (CA) donde las instituciones más pequeñas continuaron creciendo, especialmente en escala.

El crecimiento en mercados individuales en el 2006 no dependió necesariamente del ambiente competitivo en cada país. Como se ve en la *Figura 1* Bolivia (BOL), uno de los mercados de microfinanzas más maduros y competitivos de la región, vio a sus IMFs aumentar 20% los préstamos y la cartera vigente gracias a la fuerte demanda continua de servicios financieros. Las IMFs con una mediana más grande de América Latina estuvieron en Colombia (COL). A pesar de su tamaño, las IMFs colombianas vieron acelerar el crecimiento de los préstamos en el 2007 en 21% sobrepasando ligeramente a Bolivia. Las instituciones dominantes del Women's World

**Figura 1** Número de Prestatarios y Cartera Bruta Ajustada



**Figura 2** Variación en Prestatarios y Préstamos



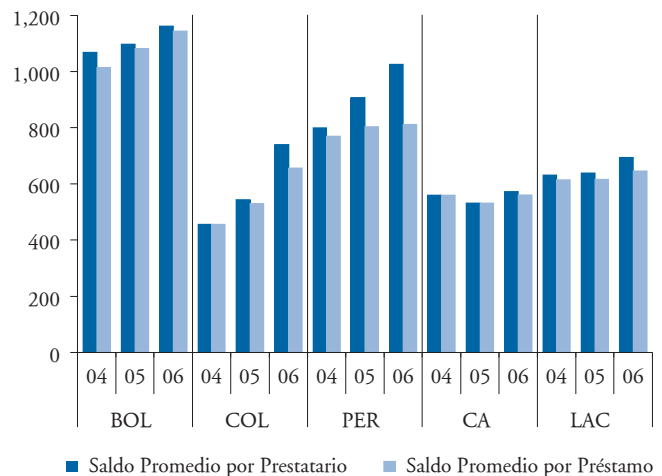
Banking se expandieron rápidamente a través del país gracias a la conclusión del acuerdo de no competencia en sus regiones geográficas. Por otro lado, las IMFs peruanas (PER) tuvieron un periodo más difícil aumentando préstamos en el 2006 a pesar de los mercados segmentados geográficamente de su país. Similar a la situación en Colombia, hace cinco años se levantó una prohibición de competencia inter-regional para las instituciones CMAC del país. Esto culminó en un crecimiento rápido de escala y alcance en el 2005 cuando todos los tipos de IMFs compitieron por nuevos clientes. En el 2006 se experimentó un dramático desaceleramiento del 43% al 8% en préstamos conforme las IMFs luchaban por hacer nuevos préstamos luego de cinco años de rápido crecimiento.

Sin embargo, mientras que el crecimiento fue positivo e incluso fuerte en algunos casos, también fue sesgado. Las carteras de crédito se expandieron rápidamente en América Latina ya que muchas IMFs otorgaron múltiples créditos a los mismos prestatarios. Mientras que el aumento de préstamos a prestatarios fue modesto en la región como totalidad y en América Central, la *Figura 2* muestra que fue significativo en Bolivia, Colombia, y Perú. Esto puede haber jugado un rol en el aumento de morosidad en algunos de estos mercados (se explorará en detalle más adelante en esta misma sección).

El rápido crecimiento de la cartera de crédito respecto al crecimiento en alcance empujó también los saldos de préstamos promedio de 6% a 24% durante el año. Compuesto por el número creciente de préstamos a

prestatarios, los saldos promedio por prestatario fueron aun más altos (ver *Figura 3*). En Perú, mientras los saldos de préstamos promedio aumentaron moderadamente, los saldos promedio por prestatario se dispararon conforme las IMFs otorgaban créditos múltiples al mismo cliente. Las IMFs colombianas aumentaron en escala rápidamente tomando ventaja de la creciente demanda por préstamos individuales, aumentando tanto el tamaño de los préstamos como los saldos por prestatario. En contraste, las instituciones bolivianas, algunas de las más maduras de la región, mantuvieron un crecimiento modesto en el saldo de los préstamos a pesar de la fuerte competencia nacional entre las IMFs y el ratio creciente de créditos a prestatarios.

**Figura 3** Variación en Saldo Promedio por Prestatario y Préstamo



Las IMFs individuales en muchos mercados buscaron otorgar créditos más grandes para expandirse a nuevos segmentos de mercado y cubrir la demanda de créditos con saldos más altos de clientes nuevos y recurrentes. Algunas de las instituciones CMAC más grandes de Perú experimentaron crecimiento en los saldos promedios de créditos tanto como en un 30% en el 2006. En Colombia, casi todas las instituciones del WWB aumentaron rápidamente de escala en el 2005 y 2006, algunas en 30% anual. A pesar del rápido crecimiento de crédito, permanecieron entre los saldos más pequeños de la región en prestatarios individuales. Las dos instituciones ProCredit de América Central también aumentaron de escala, pero a menor ritmo, ambas con un promedio de 10% en préstamos grandes anuales.

El aumento en tamaño del crédito y del saldo promedio por prestatario tuvo implicaciones importantes para el desempeño de la industria en América Latina:

- Los saldos de créditos más altos distribuyeron los ingresos y gastos sobre una base de activos más alta, por lo tanto, bajaron los costos relativos y las tasas de interés sobre los préstamos más grandes y significa que las mejoras de algunos miembros eficientes podrían deberse más al aumento de escala que a las mejoras operativas reales.
- Esto también puede ser un inicial signo de alerta del sobre endeudamiento en algunos mercados conforme las IMFs, que no pueden

Figura 4 Variación en la Razón Deuda Capital

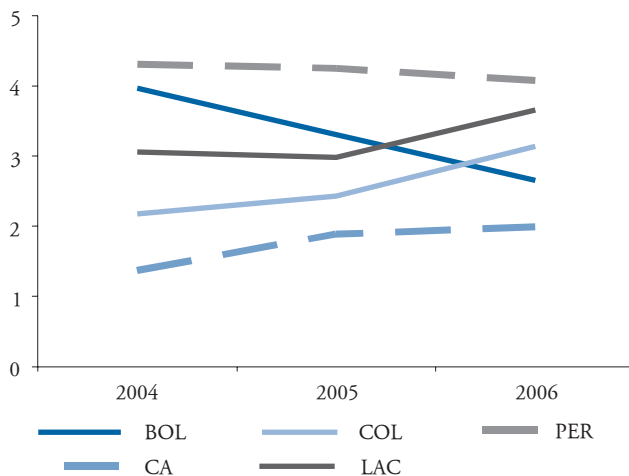
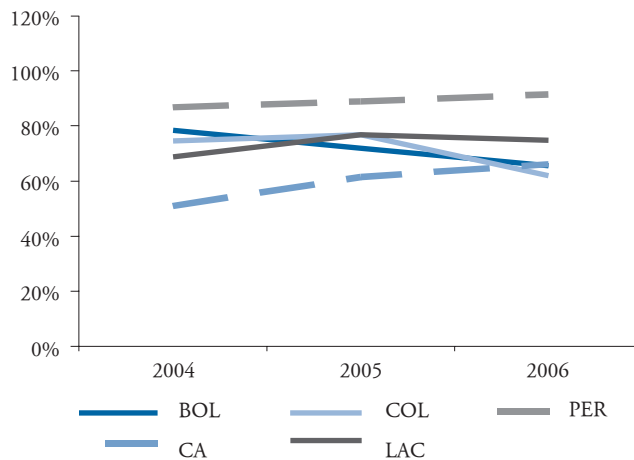


Figura 5 Variación en la Razón de Obligaciones Comerciales

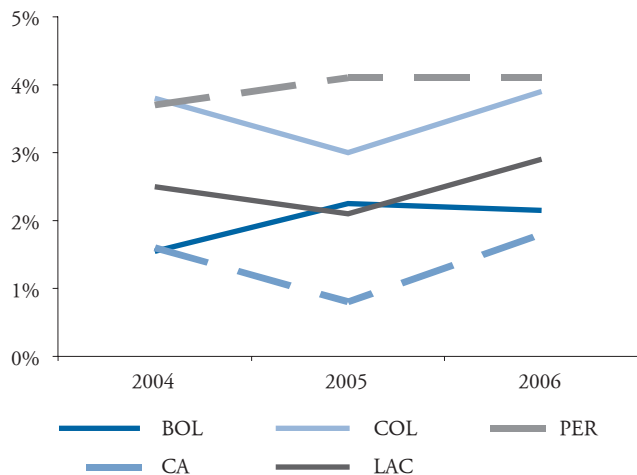


crecer aumentando nuevos clientes, buscan ofrecer préstamos individuales más grandes, con frecuencia más riesgosos, algunas veces al mismo cliente, para continuar con su expansión.

Las IMFs de América Latina pudieron lograr un rápido crecimiento de la cartera gracias al fuerte interés de las comunidades de inversionistas globales y locales por invertir en IMFs. La región en conjunto equilibró el financiamiento de la cartera externa e interna, esto no significó que las IMFs no atrajeron niveles record de inversión en el 2006, financiando sus carteras de crédito con 9,000 millones USD de deuda comercial (incluyendo depósitos del público), hasta 33% en el 2005. Haciendo un desglose, los ahorros voluntarios aumentaron 24.7% de 6,600 millones USD mientras que los préstamos comerciales se dispararon 50.3% a 2,400 millones USD en la región.

El 2006 y la primera mitad del 2007 también vieron a las IMFs de América Latina introducir nuevas formas de financiamiento incluyendo el primer Oferta Pública de Acciones (OPA) en microfinanzas y la adquisición de IMFs por parte de instituciones financieras multinacionales. Las IMFs colombianas aumentaron rápidamente el apalancamiento a través del acceso a fondos subsidiados ayudando a su rápido crecimiento. Por otro lado, las IMFs en Bolivia sorprendentemente apalancaron menos en el 2005 y 2006 conforme las instituciones no reguladas optaron por financiar el crecimiento de la cartera a través de capital, permaneciendo así entre las instituciones con menos apalancamiento en los países andinos.

**Figura 6** Variación en el Retorno sobre Activo Ajustado



**Vuelve el crecimiento en rentabilidad conforme las tasas de interés y los costos caen simultáneamente...**

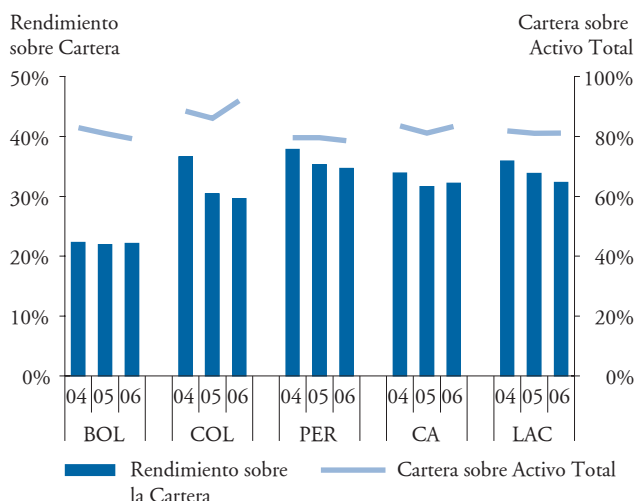
Las microfinanzas de la región disfrutaron de un incremento en rentabilidad sobre activos, luego del descenso del 2005 de acuerdo a la *Figura 6*. Las IMFs de América Central siguieron con una recuperación acentuada en el 2006. Sin embargo, dos de los países andinos, líderes tradicionales en el mercado de microfinanzas, experimentaron un ROA de estable a decreciente. Colombia fue la excepción debido a la eficiente expansión de instituciones del WWB en

nuevos territorios geográficos. Perú se mantuvo al frente en rentabilidad entre los países de América Latina ya que sus IMFs continúan controlando los márgenes en mercados segmentados geográficamente.

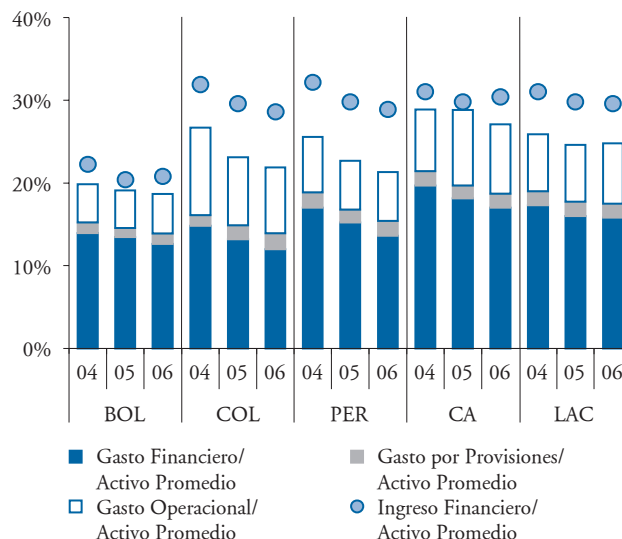
La recuperación del 2006 fue el resultado de tres factores: 1) Las tasas de interés, medidas como Rendimiento de Cartera Nominal en la *Figura 7*, cayeron en casi todos los mercados principales Latinoamericanos en el 2006 debido al aumento de la competencia. 2) En muchos mercados la presión resultante decreciente de los ingresos fue sobrepasada por ratios de gastos decrecientes. 3) El aumento en los saldos de créditos promedio en la región se sumó a la presión decreciente en costos. Al combinarlos, los préstamos de montos más grandes y la menor cantidad de préstamos, fueron menos costosos de ofrecer respecto a su ingreso permitiendo que las IMFs aumenten sus márgenes.

De este modo un aumento en la competencia, en escala y mejoras en eficiencia operativa, contribuyeron a detener un poco las caídas correspondientes a ingresos y gastos en la región como se ve en la *Figura 8*. Sin embargo, la situación en mercados individuales dependió de las características de cada uno. Las instituciones en América Central mantuvieron las tasas de interés más o menos constantes en un período de tres años, conforme la competencia en muchos mercados seguía desarrollándose. Los costos operativos más bajos

**Figura 7** Rendimiento Nominal y Cartera sobre Activos



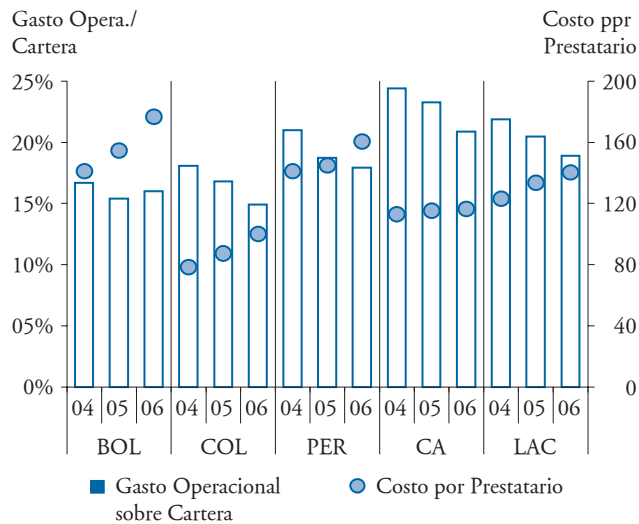
**Figura 8** Variación en la Descomposición del ROA



en el 2006 fueron la principal contribución al aumento de rentabilidad. Las IMFs bolivianas tuvieron un periodo difícil bajando sus ya menores tasas de interés. Sin embargo, pudieron detener un poco los niveles de rentabilidad, con mejoras correspondientes en costos operativos. Las IMFs colombianas elevaron sus rendimientos al tomar ventaja de la demanda por grandes préstamos. Los bajos costos asociados les permitieron reducir las tasas de interés para disminuir el rendimiento nominal en 30% por primera vez.

Los indicadores de eficiencia y rentabilidad pintaron un cuadro complejo del cambiante mercado regional. A primera vista, parece que la eficiencia mejoró significativamente en América Latina en cada uno de los tres últimos años conforme el ratio de gastos operativos de la cartera de crédito bruta cayó (ver *Figura 9*). Sin embargo, el costo por prestatario aumentó, reflejando que ganancias en eficiencia se deben más al aumento en el tamaño de los créditos promedio que a las mejoras reales en las prácticas crediticias y tecnología en una escala agregada. Una mirada a la productividad del oficial de crédito confirma esta tendencia en la región. Cayó en más

Figura 9 Variación en Eficiencia: Dos Perspectivas



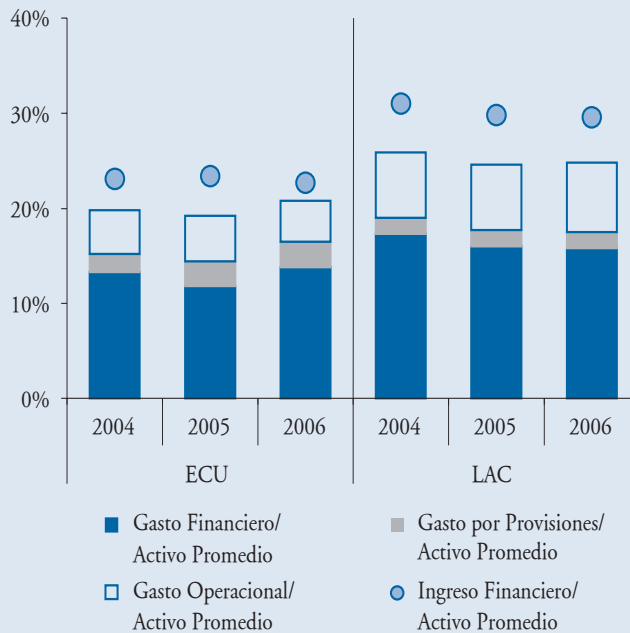
de 10% en el 2006, conforme se requirieron más oficiales de crédito para servir saldos más altos, créditos individuales.

### Los márgenes caen en Ecuador conforme aumentan la competitividad y la presión política

A pesar del lento y firme crecimiento, las instituciones de microfinanzas en Ecuador lucharon por permanecer rentables en el 2006 debido a la fuerte competencia geográfica, presión de los ingresos decrecientes, alza de costos y aumento de morosidad. El mercado ecuatoriano está poblado por un gran número de pequeñas cooperativas que con frecuencia compiten en el mismo mercado local por los mismos clientes. La competencia fue fuerte a nivel nacional al igual que los grandes prestamistas como Banco Solidario y Banco ProCredit Ecuador lucharon por participación de mercado a través de la reducción de precios e inversión en expansión.

Esta fuerte competencia significó caídas consecutivas en las tasas de interés y costos crecientes asociados con mayor expansión en mercados en competencia. De hecho, Ecuador fue el único gran Mercado Latinoamericano en ver declinar la eficiencia operativa y aumentar los costos por prestatario, a pesar del aumento en los saldos promedio de los créditos. Adicionalmente, aumentó firmemente conforme la expansión y la competencia tentaron a los prestamistas a tomar clientes con mayor riesgo. El 2007 será un año importante para ver el desempeño de las IMFs en Ecuador conforme tratan de mantener sostenibilidad financiera

Figura 10 Variación en la Descomposición del ROA



frente a nuevas restricciones gubernamentales sobre tasas de interés y continua presión competitiva.

Gran parte de los mercados Latinoamericanos siguieron esta tendencia con la excepción de Bolivia. Sus IMFs tuvieron un periodo difícil mejorando sus ya altamente competitivas operaciones. Sin embargo, gastaron mucho más por prestatario en cada año sucesivo por causa de la caída en la productividad de los oficiales de crédito debido al aumento de préstamos por prestatario. Las IMFs colombianas dieron grandes pasos en la mejora de eficiencia operativa pero presenciaron la correspondiente alza en sus costos por prestatario. Si bien los oficiales de crédito colombianos permanecieron entre los más productivos en América Latina, su productividad cayó por casi 30% en el 2006 conforme las IMFs extendían sucesivamente créditos más grandes.

### Un ligero aumento en la morosidad puede indicar un sobreendeudamiento emergente en algunos mercados...

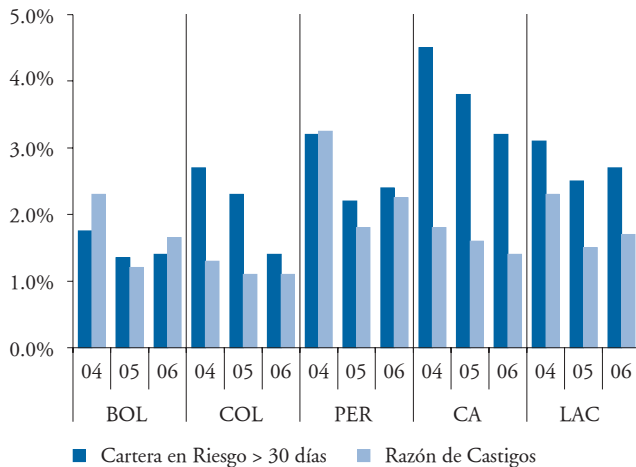
La caída en morosidad en América Latina en el 2005 se revertió al experimentar ligeros aumentos en el 2006. La *Figura 11* muestra que mientras se mantuvo bajo los niveles del 2004, esta tendencia ascendente deberá ser observada de cerca, contraria a las expectativas, la rápidamente creciente cartera de créditos de la región debería haber tenido un efecto reductor en los indicadores de morosidad debido a su positiva influencia en los denominadores de la mayoría de indicadores. Hay tres posibles explicaciones

para esta tendencia: 1) el riesgo adicional asociado con los mayores préstamos; 2) la expansión a nuevos mercados riesgosos; y 3) el sobreendeudamiento emergente en algunos mercados.

Mientras sigue siendo difícil para las IMFs medir el endeudamiento de los clientes con otras instituciones, los indicadores de desempeño mostraron que más instituciones dan créditos múltiples a los mismos clientes en algunos mercados. Como se hizo notar anteriormente, en los mercados altamente saturados de Perú y Bolivia, las IMFs aumentaron significativamente el número de préstamos respecto al número de prestatarios, indicando la tendencia creciente de las IMFs en aquellos mercados a extender simultáneamente varios préstamos al mismo prestatario. En tanto, esto puede ser el caso de prestatarios que toman múltiples préstamos para diferentes usos (micro empresas, mejoras en el hogar, consumo, etc.), esta tendencia combinada con el aumento en la morosidad y los castigos en ambos países debería mostrar preocupación con respecto al sobreendeudamiento.

El desempeño de las IMFs colombianas y de América Central pintó un cuadro diferente. Como en Perú y Bolivia, las IMFs colombianas también aumentaron en el número de créditos a los prestatarios al igual que en los saldos de los créditos. Sin embargo, ellos redujeron significativamente la morosidad gracias a la habilidad de sus instituciones líderes, libres de restricciones geográficas, para satisfacer la demanda por créditos más grandes en mercados menos estructurados. Las instituciones en América Central también bajaron significativamente la morosidad en los últimos dos años llevando el riesgo en el istmo cerca a las normas regionales. Con la excepción de Nicaragua que vio disminuir la calidad de su cartera en el 2006, las IMFs operando en los mercados menos maduros de la sub-región continuaron mejorando sus prácticas crediticias para reducir la morosidad.

Figura 11 Variación en Calidad de Cartera



## Parte 2: Diversidad de Productos y Desempeño de IMFs

Para muchos, el término microfinanzas se ha convertido en sinónimo de préstamos pequeños de capital de trabajo para microempresarios. En tanto que el análisis

del mercado de microfinanzas del MIX se centra en las instituciones que prestan servicios financieros de bajo saldo a clientes con bajos ingresos, especialmente microempresarios, también incluye a instituciones que sirven el mercado con créditos de consumo, hipotecas y comerciales. En muchos de los mercados más dinámicos de América Latina, las instituciones que tradicionalmente ofrecen préstamos de consumo se están moviendo ahora hacia el mercado de préstamos para la microempresa. Mientras que las instituciones especializadas en préstamos para capital de trabajo a microempresarios están empezando a ofrecer productos para mejoras en el hogar, hipotecas e inclusive préstamos de consumo.

A pesar que los créditos de microfinanzas no han sido siempre utilizados por los clientes para los fines supuestos, el MIX encuentra que el categorizar a las instituciones que se especializan en cierto tipo de crédito, ya sea consumo o micro empresa, provee comprensión sobre el desempeño del mercado Latinoamericano en los últimos tres años. La última información del MIX nos permite clasificar a las IMFs en base al enfoque particular de su producto:

- Micro prestamistas de **consumo** (CNS) cuya cartera mixta contenga por lo menos 50% de préstamos de consumo.
- Prestamistas de **microempresas** (MIC) cuya cartera mixta contenga por lo menos 50% de préstamos pequeños o a microempresas.
- Prestamistas de **solamente microempresas** (Solo MIC) que exclusivamente sirvan a clientes de microempresas.

Las tendencias de desempeño de los tres tipos de prestamistas fueron considerablemente distintas en los últimos tres años, donde los prestamistas de Consumo y de Solo Microempresas ocuparon con frecuencia los extremos de desempeño. Sin embargo, la fuerte demanda de productos financieros en la región continuó en el 2006 conforme los tres tipos de instituciones crecieron e incluso escalaron a tasas similares. Las instituciones que se centraron en consumo tendieron a ser más grandes, apalancar más y ganaron a paso firme y positivo. Por otro lado, en tanto que las IMFs que sólo ofrecieron créditos a microempresas gozaron de un crecimiento más fuerte

y estable, fueron mucho más pequeñas, tenían ingresos y costos estructurales más altos debido a su enfoque en préstamos comunales, pero vieron la rentabilidad incrementar dramáticamente en 2006. IMFs prestando primeramente a microempresarios, pero con una porción de su cartera dedicada a consumo y a otros productos, con frecuencia se encontraron en el punto medio. Conforme los prestamistas a microempresas y consumo diversifiquen sus carteras, se puede esperar un desempeño creciente similar en el futuro.

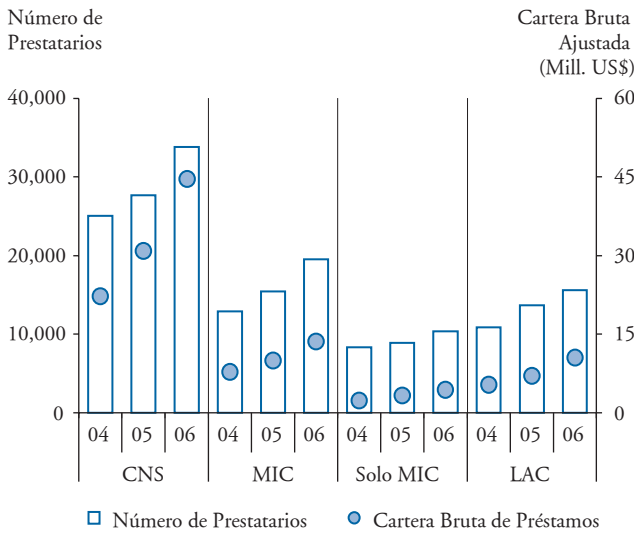
### Consumo

Las instituciones dedicadas a préstamos de consumo aunque con carteras mixtas, estuvieron entre las más grandes y con mayor apalancamiento en la región. Mantuvieron costos y tasas de interés bajos para generar retornos positivos y estables. El grupo se compuso mayormente por cooperativas grandes e Instituciones Financieras No Bancarias (IFNBs) ofreciendo productos de crédito individual primariamente. Sin embargo, algunos bancos e incluso unas pocas Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) fueron incluidas. Su producto principal es significativamente diferente del de los prestamistas a microempresas. Los préstamos de consumo tienden a ser mayores, con frecuencia no requieren garantías, no están atados a ingresos y por lo general son a clientes individuales. Algunas IMFs ofrecen a clientes objetivos productos crediticios asociándose con cadenas de tiendas minoristas para ofrecer a sus clientes créditos in situ por compras específicas. La Caja Popular Mexicana de México ofreció préstamos sin intereses a clientes a través de sus socios minoristas quienes pagaban una tarifa fija a la cooperativa por cada venta.

La *Figura 12* demuestra que las instituciones que se dedican a préstamos de consumo sobrepasaron a aquellas que se especializan en préstamos para la microempresa, teniendo el mayor crecimiento en el 2006. En Perú, los prestamistas enfocados en el consumidor como Banco del Trabajo y EDPYME Efectiva experimentaron un fuerte crecimiento gracias a la fuerte demanda por financiamiento para adquisición de bienes de consumo a través de cadenas minoristas afiliadas, asociándose con tiendas de abarrotes, compañías proveedoras de construcción y minoristas de artefactos eléctricos para el hogar. En tanto que las IMFs que se enfocan en productos



**Figura 12** Número de Prestatarios y Cartera Bruta Ajustada



de consumo financiaron la mayor parte de sus carteras de crédito con deudas a precio de mercado, mantuvieron casi constante su apalancamiento en los últimos dos años habiendo encontrado un punto de equilibrio para financiar el rápido crecimiento de su cartera entre deuda y capital (ver *Figura 13*).

Los prestamistas de consumo mantuvieron ganancias constantes en los últimos dos años, haciendo eco al suave despunte de la rentabilidad dado en la totalidad de la región y por prestamistas diversificados a microempresas. Sin embargo, las IMF's dedicadas al consumo con alto apalancamiento hicieron ganar a los propietarios más del doble de retorno sobre el capital que las instituciones enfocadas a micro empresas.

Para mantener estas ganancias, las instituciones dedicadas a consumo cargaron las tasas de interés más bajas y gozaron de los ratios de gastos más bajos que los de sus pares por muchos motivos:

- Su enfoque en créditos individuales más grandes les permitió dispersar los costos del préstamo sobre una base de activos mayor respecto a su número de clientes y préstamos.
- La fuerte competencia por clientes de consumo forzó a las IMF's especializadas a competir en

precios, manteniendo relativamente bajas las tasas de interés.

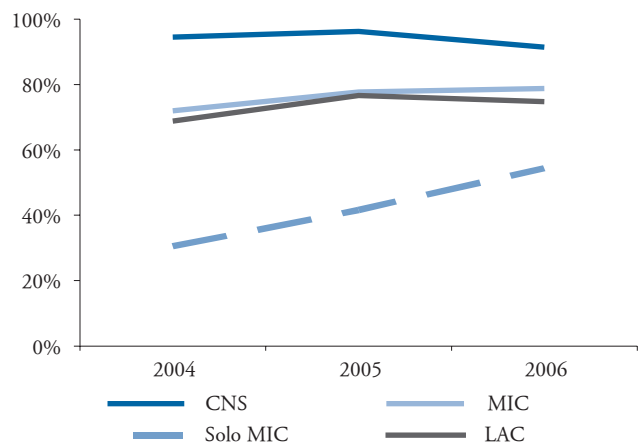
- La mayoría de las IMF's de consumo movilizaron ahorros voluntarios como un mecanismo efectivo desde el punto de vista del costo para el crecimiento del financiamiento.
- En algunos casos, las IMF's otorgaron préstamos de consumo a clientes repetidos que ya tenían una historia de crédito conocida por lo tanto bajando los costos y riesgo para la IMF.

Las IMF's dedicadas a consumo fueron altamente eficientes gracias a las economías de escala, a oficiales de préstamo altamente productivos (a la par con microempresas), y a préstamos promedios más grandes. No sorprende que gastaron más por préstamo ya que aumentó el tamaño de los préstamos en un período de dos años. Los préstamos de consumo mayores son por naturaleza más riesgosos, debido a que con frecuencia no están respaldados por una garantía o flujo de ingresos confiable. Mientras que los préstamos de consumo pudieron bajar ligeramente su morosidad y los castigos en los últimos dos años, sus carteras siguieron siendo las más riesgosas entre sus pares.

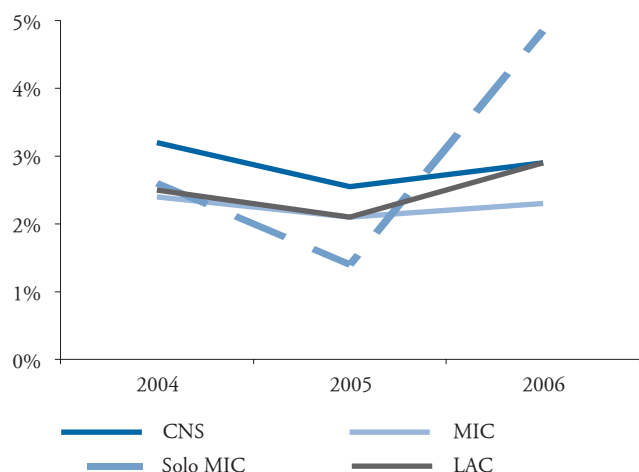
**Microempresa**

Los prestamistas que sirven a micro empresas con carteras mixtas con frecuencia tomaron el campo medio entre

**Figura 13** Variación en la Razón de Obligaciones Comerciales



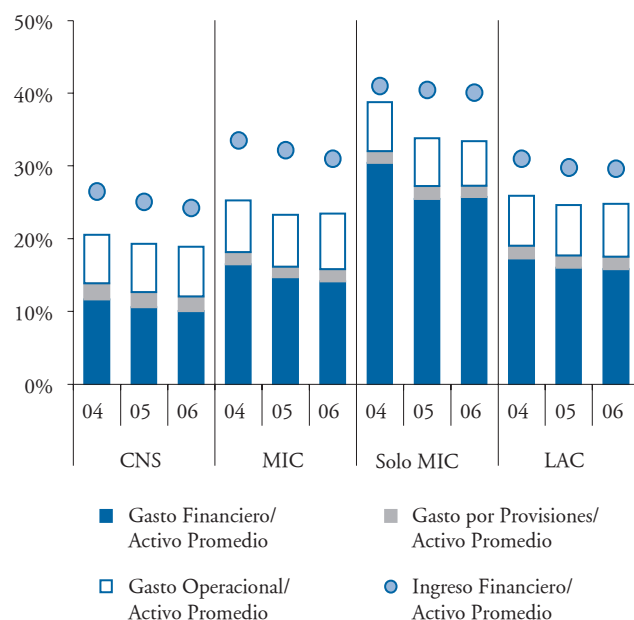
**Figura 14** Variación en el Retorno sobre Activo Ajustado



los prestamistas enfocados a Consumo y Sólo-microempresas. Ellos conforman la mayoría de las IMFs que participan en esta muestra. Sus rangos representan una mirada de diferentes IMFs incluyendo ONGs, bancos, cooperativas e IFNBs, y sus resultados siguieron muy de cerca a aquellos de la región como totalidad. Muchos prestamistas en este grupo ofrecieron una combinación de microempresa, consumo individual y préstamos comunales a microempresas con saldos de créditos promedio que se encuentran en el punto medio entre sus pares. Muchas fueron IMFs que tradicionalmente se centraron en crédito a microempresas pero que habían diversificado su cartera de créditos para crecer y competir en nuevos mercados.

Altamente representadas en este grupo se encuentran las CMAC peruanas y las instituciones EDPYME, todos los afiliados ProCredit de la región y muchas de las cooperativas COAC de Ecuador. BancoSol de Bolivia ofrece ahora una variedad de productos de crédito, incluyendo el popular SolVivienda, préstamo para mejoras en el hogar, que se ha convertido en uno de sus principales productos. Credi Fe de Ecuador, una división del Banco del Pichincha, ofrece un producto similar, Crédito Remodelación, a clientes que buscan remodelar sus hogares. Financiera FAMA de Nicaragua tiene una amplia gama de productos incluyendo créditos para micro empresas, consumo y mejoras en el hogar así como servicios de remesas.

**Figura 15** Variación en la Descomposición del ROA



Las IMFs especializadas en productos para micro empresas disfrutaron de un crecimiento estable en el 2006 en créditos y especialmente en cartera, resultando en un aumento de 13% en el tamaño del crédito promedio. Ellos cimentaron su crecimiento aumentando el apalancamiento y la deuda a precio de mercado, tomando ventaja de la demanda continua de inversionistas con sentido social para invertir en IMFs.

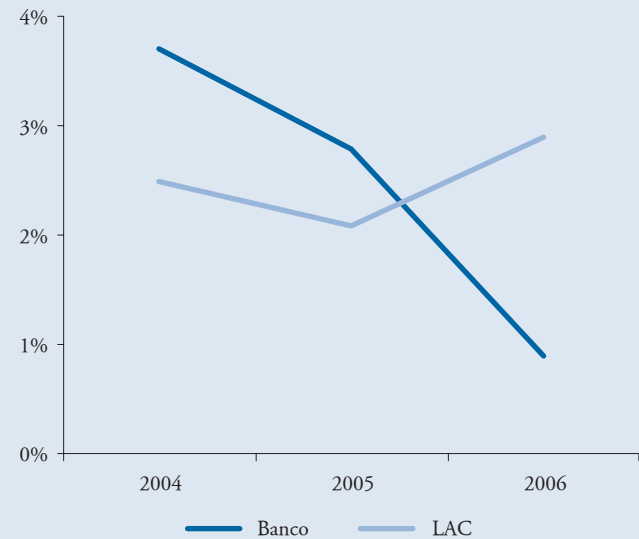
La *Figura 14* muestra que similar al caso de préstamos para consumo, los préstamos para microempresas vieron también una moderada alza en rentabilidad en el 2006 luego de un leve descenso en el 2005. Como en el resto de la región, estas IMFs uniformemente bajaron las tasas de interés mientras las mejoras en eficiencia operativa levantaron las ganancias en el 2006. Estos prestamistas a microempresas diversificados también aumentaron el tamaño del préstamo promedio en 13% en el 2006, lo que bajó tanto las ganancias como los gastos sobre un monto relativamente pequeño de activos. Finalmente, a pesar de la creciente diversificación de las carteras y de los saldos promedios creciente, los prestamistas al sector de micro empresas experimentaron un ligero aumento de morosidad en el 2006 para reflejar a la totalidad de la región.

## Los bancos de microfinanzas luchan por crecimiento y sostenibilidad

Contrariamente al desempeño regional, los bancos con participación en los mercados de microfinanzas en América Latina encontraron fuerte competencia interna y externa en el 2006, poniendo presión tanto en rentabilidad como en el crecimiento en alcance. Mientras que los bancos aumentaron la cartera de créditos en un 27% a USD 4,400 millones para abarcar el 46% del mercado Latinoamericano, el crecimiento limitado tanto de créditos como de prestatarios a 4.1 millones y 3.7 millones respectivamente (a 42% de participación de mercado) resultó en un aumento del 15% en los saldos del crédito promedio. Para complicar las cosas, los bancos de la región experimentaron caídas agudas en ingresos combinados con aumentos sustanciales en gastos en el período de 3 años. El creciente aumento de la competencia por nuevos clientes resultó en presión para bajar las tasas de interés. Adicionalmente, su rápida expansión para capturar participación del mercado puso presión sobre las estructuras de costo como se demostró por los grandes aumentos en costos administrativos, pero no en costos por personal. El resultado fue la aguda caída del 2006 en el retorno sobre los activos bajo 1%.

La fuerte competencia entre los bancos por atraer nuevos prestatarios y la rápida expansión más allá de los ejes tradicionales en las capitales de América Latina contribuyeron ambos a la caída en la rentabilidad. En Perú, Mi Banco y Banco del Trabajo continuaron aumentando su presencia a través del país a un gasto significativo para establecer nuevos centros de servicios. Muchos bancos

Figura 16 Variación en el Retorno sobre Activo Ajustado



también invirtieron en puntos locales de servicio ubicados en farmacias, supermercados y otros minoristas altamente frecuentados. Esta movida representa un alto costo de inversión en capacitación y tecnología. Finalmente, la escalada de los bancos de “microfinanzas” y la desescalada de las instituciones financieras de la corriente principal causó que todos compitieran en el mismo terreno. Los resultados del 2007 demostrarán si las inversiones de los bancos en expansión reeditarán en forma de mayores ingresos o si la ya fuerte competencia influenciará aun más estos resultados.

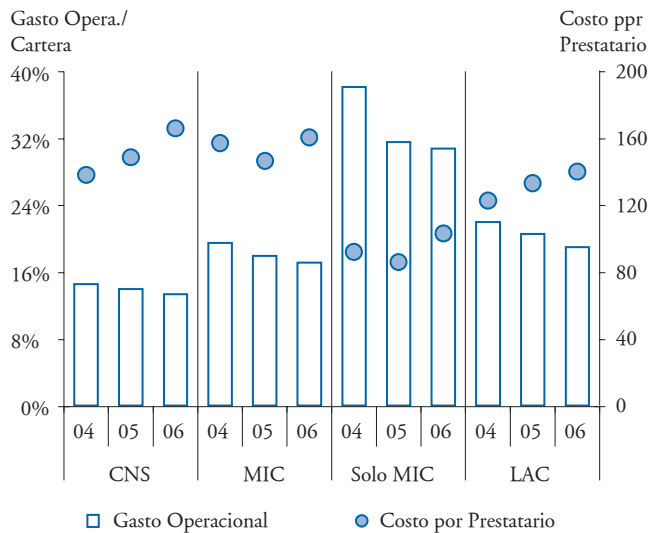
### Sólo-micro-empresas

Los prestamistas a solo microempresas fueron mucho más pequeños que sus pares y tuvieron costos y estructuras de ingresos más altas. Gozaron de un crecimiento estable y vieron aumentos significativos en su rentabilidad en el 2006. La vasta mayoría de prestamistas a solo microempresas fueron pequeñas ONGs extendiendo préstamos comunales a microempresarios. Con fuertes misiones sociales, muchas operaban en nichos de mercado geográficamente segregados y más pequeños. En este grupo están incluidas la mayoría de las instituciones de FINCA y ProMujer en la región. Las afiliadas de WWB de Colombia

en Cali y Medellín también estuvieron presentes, pero se diferenciaron con su enfoque en la extensión de pequeños préstamos individuales a microempresarios.

A pesar de su pequeño tamaño, estas IMFs crecieron rápidamente, especialmente en cartera, tomando ventaja de la demanda continua por productos comunales para microempresas y el requerimiento de préstamos más grandes por parte de clientes recurrentes. Mientras tomaban proporcionalmente menos deuda que las IMFs más diversificadas, tomaron pasos firmes hacia los mercados financieros comerciales aumentando su acceso al precio del mercado financiando el 30%

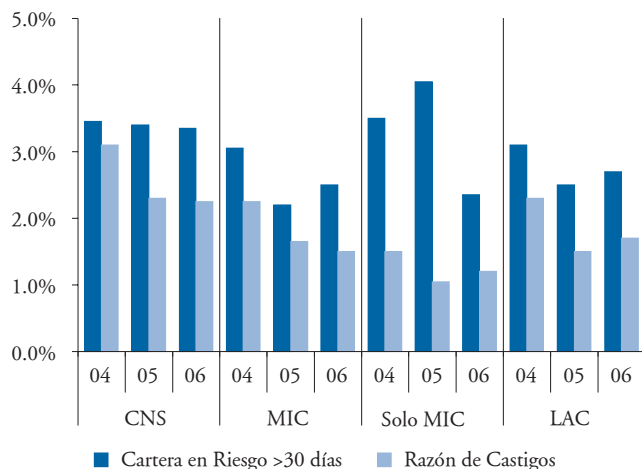
Figura 17 Variación en Eficiencia: Dos Perspectivas



en el 2006 mientras mantuvieron relativamente un bajo apalancamiento.

Una historia importante del 2006 fue el fuerte crecimiento en rentabilidad experimentado por las IMF's que se dedican solo a la microempresa. Gracias a la eficiencia creciente en el uso de activos en las carteras de crédito, estas IMF's pudieron bajar las tasas de interés manteniendo los ingresos. Combinado con mejoras en la eficiencia operativa debido a una combinación de saldos de préstamos promedios más

Figura 18 Variación en Calidad de Cartera



grandes y prácticas operativas mejoradas, la rentabilidad floreció. La creciente rentabilidad se impulsó aun más por una dramática caída en el riesgo de la cartera en el 2006 como lo muestra la *Figura 18*. Los prestamistas que se dedican sólo a las microempresas vieron caer la morosidad en sus carteras por casi la mitad en el año para liderar a sus pares en calidad de cartera.

### Conclusión

No cabe duda que las microfinanzas en América Latina se están diversificando cada vez más no solo en términos de tipos de institución sino también en los diferentes productos que ofrecen. Muchas microfinancieras tradicionales de consumo están ofreciendo más productos a las microempresas para competir mano a mano con algunos de los jugadores más grandes del mercado. Al mismo tiempo, muchos prestamistas a microempresas están diversificando hacia consumo, hipoteca, mejoras del hogar y otra variedad de productos financieros.

Esta diversificación será buena para la región por varios motivos:

- Los productos diseñados para adaptarse mejor a las necesidades de los clientes pueden reducir el riesgo de mal uso de los préstamos.
- La venta cruzada de productos financieros a clientes conocidos dará nuevas oportunidades de crecimiento.
- La diversificación de productos ayudará a los prestamistas a establecer relaciones monógamas con sus clientes para cubrir todas sus necesidades de servicios financieros.

Al centro de esta diversificación se encuentran los ambientes competitivos crecientes en muchos mercados de la región. La fuerte competencia en los mercados más maduros como Perú, Bolivia, e inclusive Nicaragua y la emergente competencia en Colombia y el resto de América Central continuará alentando a las IMF's a diversificar su mezcla de productos en búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento.

Sin embargo, este fenómeno tiene sus riesgos. La diversificación con frecuencia significa saldos de créditos crecientes por prestatario ya que las IMF's hacen préstamos

múltiples a clientes recurrentes. Más aun las IMFs que están ingresando al mercado de consumo enfrentan el préstamo sin las fuertes garantías ofrecidas por las corrientes de ingresos generadas por los préstamos a las microempresas o por las metodologías de préstamos grupales. La combinación de estas tendencias hacia préstamos individuales mayores, con frecuencia más riesgosos, especialmente para uso de consumo, y los saldos de préstamos crecientes pueden generar una mayor morosidad junto con problemas asociados con sobreendeudamiento en los mercados más saturados como se ha visto en los resultados del 2006 de

Perú y Bolivia. Finalmente, la diversificación de producto puede guiar a algunas IMFs a experimentar un cambio en su misión fuera de sus principios sociales centrales. Para seguir estos desarrollos y otros más en el cambiante mercado de microfinanzas de América Latina, el MIX seguirá proveyendo el más completo y actualizado análisis disponible de la industria.

---

*Matthew Gehrke, Gerente Regional para América Latina*  
*Renso Martínez, Analista Principal para América Latina*

## Datos y preparación de la información

La información de desempeño financiero utilizada para los gráficos y los análisis de este informe se toma exclusivamente del conjunto de información de 2006 Trend Lines—un subconjunto de 135 IMFs seguidas por tres años consecutivos (2004–2006). Los resultados del 2006 pueden diferir del *MicroBanking Bulletin Benchmarks* presentado en las Tablas de América Latina al final del informe (basado en una muestra de 228 IMFs).

Para los fines de benchmarking, MIX reúne y prepara la información financiera y el alcance de las IMFs según los estándares de informes micro financieros internacionales

tal como se aplican en el *MicroBanking Bulletin*. La información primaria es reunida de las IMFs, introducida en un formato de informe estándar y verificado con los estados financieros auditados, clasificaciones y otros informes de terceros disponibles. Los resultados de desempeño son ajustados luego, para eliminar subsidio, garantizar provisiones mínimas por riesgo y reflejar el impacto de la inflación en el desempeño institucional. Este proceso aumenta la capacidad de comparación de los resultados de desempeño entre instituciones. MIX agradece a nuestros socios: ASOFIN (Bolivia), COPEME (Perú), ProDesarrollo (México), RADIM (Argentina), REDCAMIF (América Central) y la Red Financiera Rural (Ecuador) por su valioso apoyo a lo largo del año.

### IMFs Participantes de América Latina y El Caribe

#### Benchmarks 2006 (228 IMFs)

ACCOVI, ACME, ACODEP, ACORDE, Actuar Antioquia, Actuar Caldas, Actuar Tolima, ADICH, ADIM, ADMIC, ADOPEM, ADRA - PER, ADRI, AFODENIC, Agrocapietal, AGUDES, ALSOL, AMA, AMC de R.L., AMEXTRA, Apoyo Integral, APROS, Arariwa, ASDIR, ASEA, ASEI, Asociación Raíz, ASP Financiera, ATEMEXPA, AUGE, AYNLA, Banco Ademi, Banco Da Familia, Banco del Trabajo, Banco Popular, Banco Solidario, BancoEstado, BancoSol, BanDesarrollo Microempresas, BanGente, BCSC, CACMU, CACPE Yantzaza, CAFASA, Caja Libertad, Caja Nor Perú, Caja Popular Mexicana, CAME, Caritas, CDRO, CEADe, CEAPE Maranhão, CEPESIU, CEPRODEL, CMAC Arequipa, CMAC Cusco, CMAC Del Santa, CMAC Huancayo, CMAC Ica, CMAC Maynas, CMAC Paíta, CMAC Sullana, CMAC Tacna, CMAC Trujillo, CMM Bogotá, CMM Medellín, COAC Acción Rural, COAC Artesanos, COAC Chone, COAC Fondvida, COAC Jardín Azuayo, COAC JEP, COAC Kullki Wasi, COAC Luz Del Valle, COAC MCCH, COAC Mushuc Runa, COAC Sac Aiet, COAC San José, COAC Santa Anita, COCDEP, CODESARROLLO, Compartamos, Conserva, Contactar, Coop 20 de Abril, COOP Fátima, Coop Juan XXIII, Coop Universitaria, COOPAC San Martín, COOPAC Santo Cristo, COOPROGRESO, CRAC Los Andes, Crece Safsá, CRECER, Credi Fe, CrediAmigo, Credicoop, CREDIMUJER, Crysol, Despacho Amador DESPEN, Diaconia, D-Miro, Ecofuturo FFP, EDAPROSP, EDPYME Alternativa, EDPYME Confianza, EDPYME Crear Arequipa, EDPYME Crear Tacna, EDPYME Edyficar, EDPYME Efectiva, EDPYME Nueva Visión, EDPYME Proempresa, Emprender, ENLACE, Espacios Alternativos, EurekaSol, FADEMYPE, FADES, FAFIDESS, FAMA, FAPE, Fassil, FDL, FED, FIDER-PAC, FIE FFP, FIE Gran Poder, FIELCO, FinAmérica, Financiera Independencia, FINCA - ECU, FINCA - GTM, FINCA - HND, FINCA - HTI, FINCA - MEX, FINCA - NIC, FINCA - PER, FinComún, FINDESA, FINSOL, FMC, FMM Bucaramanga, FMM Popayán, FMSD, FODEM, FODEMI, FOMIC, FONCRESOL, FONDESOL, FONDESPOIR, FONDESURCO, Fonkoze, Forjadores, Fortaleza FFP, FOVIDA, FRAC, Friendship Bridge - GTM, FUDEMI, FUNBODEM, Fundación Adelante, Fundación Alternativa, Fundación Campo, Fundación Espoir, Fundación Leon 2000, Fundación Micros, Fundación Nieborowski, Fundación Paraguaya, Fundación San Miguel, FUNDAHMICRO, FUNDAMIC, FUNDEA, FUNDECOCA, FUNDENUSE, FUNDEPYME, FUNDESER, FUNDESPE, FUNED, FUNHAVI, FUNSALDE, FYMA, Génesis Empresarial, Génesis, Hermandad de Honduras, ICC Blusol, IDEPRO, IDESI La Libertad, IDESI Lambayeque, IMPRO, INSOTEC, Interfisa, Manuela Ramos, MCN, MiBanco, Microempresas Antioquia, Microserfin, MIDE, ODEF, OLC, Oportunidad Microfinanzas, Oriencoop, PADECOMSM, PILARH, PRESTANIC, PRISMA, Pro Mujer - BOL, Pro Mujer - MEX, Pro Mujer - NIC, Pro Mujer - PER, ProCaja, ProCredit - BOL, ProCredit - ECU, ProCredit - NIC, ProCredit - SLV, PRODEM FFP, PRODESA, SemiSol, Sogesol, Solfi, UCADE Ambato, UCADE Guaranda, UCADE Latacunga, UCADE Santo Domingo, Visión de Finanzas, World Relief - HND, WWB Cali

#### Tendencias 2004 - 2006 (135 IMFs)

ACCOVI, ACODEP, Actuar Tolima, ADIM, ADMIC, ADOPEM, ADRA - PER, ADRI, Agrocapietal, AGUDES, AMA, AMC de R.L., Apoyo Integral, ASDIR, ASEI, AYNLA, Banco Ademi, Banco del Trabajo, Banco Solidario, BancoEstado, BancoSol, BanDesarrollo Microempresas, BanGente, Caja Nor Perú, Caja Popular Mexicana, Caritas, CDRO, CEAPE Maranhão, CEPESIU, CEPRODEL, CMAC Arequipa, CMAC Cusco, CMAC Del Santa, CMAC Huancayo, CMAC Maynas, CMAC Paíta, CMAC Sullana, CMAC Tacna, CMAC Trujillo, CMM Bogotá, CMM Medellín, COAC Acción Rural, COAC Jardín Azuayo, COAC MCCH, COAC Sac Aiet, COAC San José, Compartamos, Contactar, COOPAC San Martín, COOPAC Santo Cristo, CRAC Los Andes, CRECER, Credi Fe, CrediAmigo, Credicoop, CREDIMUJER, Crysol, D-Miro, Ecofuturo FFP, EDAPROSP, EDPYME Alternativa, EDPYME Confianza, EDPYME Crear Arequipa, EDPYME Crear Tacna, EDPYME Edyficar, EDPYME Proempresa, Emprender, ENLACE, FADES, FAFIDESS, FAMA, FAPE, FDL, FED, FIE FFP, FIE Gran Poder, FIELCO, FinAmérica, FINCA - ECU, FINCA - HND, FINCA - MEX, FINCA - PER, FinComún, FINDESA, FINSOL, FMM Bucaramanga, FMM Popayán, FMSD, FODEM, FOMIC, FONCRESOL, Friendship Bridge - GTM, FUDEMI, Fundación Alternativa, Fundación Campo, Fundación Espoir, Fundación Leon 2000, Fundación Micros, Fundación Mujer, Fundación Nieborowski, Fundación Paraguaya, FUNDAHMICRO, FUNDECOCA, FUNDENUSE, FUNDESER, FUNED, FUNSALDE, FYMA, Génesis Empresarial, Hermandad de Honduras, IDESI La Libertad, IDESI Lambayeque, IMPRO, INSOTEC, Interfisa, Manuela Ramos, MiBanco, MIDE, ODEF, PRESTANIC, PRISMA, Pro Mujer - BOL, Pro Mujer - MEX, Pro Mujer - NIC, Pro Mujer - PER, ProCredit - BOL, ProCredit - ECU, ProCredit - NIC, ProCredit - SLV, PRODEM FFP, PRODESA, Sogesol, Visión de Finanzas, World Relief - HND, WWB Cali

Categoría	Grupo Par	Definición
Tipos de Crédito	Consumo	IMFs especializadas en créditos de Consumo, Préstamos de Consumo/Préstamos Totales >50%
	Micro Empresa	IMFs especializadas en créditos a la Microempresa, Préstamos Microempresa/Préstamos Totales >50%
	Solo Micro Empresa	IMFs exclusivas en créditos a la Microempresa, Préstamos Microempresa/Préstamos Totales = 100%
Estatuto Jurídico	Banco	IMFs que son Bancos
	Cooperativa	IMFs que son Cooperativas
	IFNB	IMFs que son Instituciones Financieras No Bancarias
	ONG	IMFs que son Organizaciones No Gubernamentales con programa de Créditos
Países y Regiones	Bolivia	IMFs de Bolivia
	Colombia	IMFs de Colombia
	Ecuador	IMFs de Ecuador
	México	IMFs de México
	Nicaragua	IMFs de Nicaragua
	Perú	IMFs de Perú
América Central	IMFs de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá	
El Caribe	IMFs de Haití y República Dominicana	

## Definición de Indicadores

### CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES

Número de IMFs	Tamaño de la muestra
Edad	Años de existencia
Activo Total	Activo Total, Ajustado por inflación, por provisión para préstamos atrasados y castigos estandarizados
Número de Oficinas	Nº (incluso las oficinas centrales)
Número de Personal	Nº total de empleados

### ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Patrimonio/Activos	Patrimonio Total Ajustado/Activo Total Ajustado
Razón de Obligaciones Comerciales	(Depósitos Voluntarios y a Plazo + Obligaciones a Tasas Comerciales)/Cartera Bruta de Préstamos Promedio
Razón Deuda/Capital	Pasivo Total Ajustado/Patrimonio Total Ajustado
Depósitos sobre Cartera Bruta	Depósitos Voluntarios/Cartera Bruta de Préstamos Ajustada
Depósitos sobre Activo Total	Depósitos Voluntarios/Activo Total Ajustado
Cartera Bruta a Activo Total	Adjusted Gross Loan Portfolio/Adjusted Total Assets

### INDICADORES DE ESCALA

Número de Prestatarios Activos	Número de Prestatarios con Préstamos Vigentes, Ajustado por Castigos Estandarizados
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	Número de Prestatarias (mujeres) Activas/Número de Prestatarios Activos Ajustado
Número de Préstamos Vigentes	Número de Préstamos Vigentes, Ajustado por Castigos Estandarizados
Cartera Bruta de Préstamos	Cartera Bruta de Préstamos, Ajustada por Castigos Estandarizados
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	Cartera Bruta de Préstamos Ajustada/Número de Prestatarios Activos Ajustado
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/INB per Cápita	Saldo Promedio de Créditos por Prestatario Ajustado/ INB per cápita
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	Cartera Bruta de Préstamos Ajustada/Número de Préstamos Vigentes
Saldo Promedio de Créditos/INB per Cápita	Saldo Promedio de Préstamos Vigentes Ajustado/ INB per cápita
Número de Depositantes Voluntarios	Número de depositantes voluntarios con cuentas corrientes, cuentas de ahorro y depósitos a plazo
Número de Cuentas de Depósito Voluntario	Número de cuentas de depósito voluntario y depósitos a plazo
Depósitos Voluntarios	Total de las cuentas de depósitos a la vista y los depósitos a plazo
Saldo Promedio por Depositante	Depósitos Voluntarios Total/Número de Depositantes Voluntarios
Saldo Promedio por Cuenta de Depósitos	Depósitos Voluntarios Total/Número de Cuentas de Depósito

### INDICADORES MACROECONÓMICOS

INB per Cápita	Ingreso total generado por los residentes de un país, no importando su localización/Población Total
Tasa de Crecimiento del PIB	Crecimiento anual en la Producción total de bienes y servicios en el territorio de un país dado
Tasa de Depósito	Tasa de Interés ofrecida a los residentes para depósitos a la vista, ahorro o plazo
Tasa de Inflación	Variación Anual en el Índice de Precios al Consumidor promedio
Penetración Financiera	Agregado monetario incluyendo el efectivo, Depósitos y Dinero electrónico (M3) /PIB

### DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL

Retorno sobre Activos	(Resultado Operacional Neto Ajustado - Impuestos)/Activo Total Promedio Ajustado
Retorno sobre Patrimonio	(Resultado Operacional Neto Ajustado - Impuestos)/Patrimonio Total Promedio Ajustado
Autosuficiencia Operacional	Ingresos financieros/ (Gastos financieros + Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados, neta + Gastos operacionales)
Autosuficiencia Financiera	Ingresos financieros Ajustados/(Gastos financieros + Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados + Gastos operacionales) Ajustados

### INGRESOS

Razón de Ingreso Financiero	Ingresos financieros Ajustados/ Activo Total Promedio Ajustado
Margen de Ganancia	Resultado de operación neto Ajustado/Ingresos operacionales Ajustados
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	Ingresos Financieros por Cartera Bruta de Préstamos/Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	(Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta - Tasa de inflación)/(1 + Tasa de inflación)

### GASTOS

Gasto Total/Activo Total	(Gastos financieros + Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados, neta + Gastos operacionales) Ajustado/Activo Total Promedio Ajustado
Gasto Financiero/Activo Total	Gastos Financieros Ajustados/Activo Total Promedio
Gasto de la Provisión para Préstamos Atrasados/Activo Total	Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados, neta Ajustada/Activo Total Promedio Ajustado
Gasto Operacional/Activo Total	(Gastos operacionales + Donaciones en Especie)/Activo Total Promedio Ajustado
Gasto de Personal/Activo Total	Gasto de Personal/Activo Total Promedio Ajustado
Gasto Administrativo/Activo Total	Gastos Administrativos Ajustados/Activo Total Promedio Ajustado
Gasto de Ajustes/Activo Total	(Resultado Operacional Neto - Resultado Operacional Neto No Ajustado)/Activo Total Promedio Ajustado

### EFICIENCIA

Gasto Operacional/Cartera Bruta	Gastos Operacionales Ajustados/Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Gasto de Personal/Cartera Bruta	Gasto de Personal Ajustado/Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Salario Promedio/INB Per Cápita	Gasto de Personal Promedio Ajustado/INB per cápita
Gasto por Prestatario	Gastos Operacionales Ajustados/Prestatarios Activos Promedio Ajustado
Gasto por Préstamo	Gastos Operacionales Ajustados/Préstamos Vigentes Promedio Ajustado

### PRODUCTIVIDAD

Prestatarios por Personal	Número de Prestatarios Activos Ajustado/Número de Personal
Préstamos por Personal	Número de Préstamos Vigentes Ajustado/Número de Personal
Prestatarios por Oficial de Crédito	Número de Prestatarios Activos/Número de Oficiales de Crédito
Préstamos por Oficial de Crédito	Número de Préstamos Vigentes Ajustado/Número de Oficiales de Crédito
Depositantes Voluntarios por Personal	Número de Depositantes Voluntarios/Número de Personal
Cuentas de Depósito Voluntario por Personal	Número de Cuentas de Depósito/Número de Personal
Razón de Distribución de Personal	Número de Oficiales de Crédito/Número de Personal

### RIESGO Y LIQUIDEZ

Cartera en Riesgo > 30 Días	Saldo de Préstamos Atrasados > 30 días/Cartera Bruta de Préstamos Ajustada
Cartera en Riesgo > 90 Días	Saldo de Préstamos Atrasados > 90 días/Cartera Bruta de Préstamos Ajustada
Razón de Préstamos Castigados	Valor de Préstamos Castigados Ajustado/Cartera Bruta Promedio Ajustada
Tasa de Préstamos Incobrables	Préstamos Castigados Ajustados, Neto de Recuperaciones/Cartera Bruta Promedio Ajustada
Razón de Cobertura de Riesgo	Provisión para Préstamos Atrasados/Cartera en Riesgo > 30 días
Activos Líquidos No Prod. sobre Activo Total	Caja y Banco Ajustado/Activo Total Ajustado

## Tablas de América Latina

	LAC	Consumo	Tipos de Crédito		Banco	Estatuto Jurídico		ONG
			Micro Empresa	Solo Micro Empresa		Cooperativa	IFNB	
<b>CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES</b>								
Número de IMFs	228	31	100	93	17	27	61	123
Edad	12	16	13	10	12	10	12	13
Activo Total	7,405,608	63,790,018	11,763,503	3,219,040	165,950,126	11,399,502	27,983,168	3,904,022
Número de Oficinas	8	17	11	6	47	8	14	5
Número de Personal	90	234	105	45	788	52	183	48
<b>ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO</b>								
Patrimonio/Activos	25.9%	17.1%	21.5%	39.7%	12.3%	18.7%	18.5%	42.1%
Razón de Obligaciones Comerciales	68.7%	89.4%	82.1%	48.2%	99.0%	89.2%	91.4%	53.8%
Razón Deuda/Capital	2.7	4.8	3.7	1.4	7.1	4.4	4.4	1.3
Depósitos sobre Cartera Bruta	0.0%	71.9%	0.0%	0.0%	47.7%	76.6%	0.0%	0.0%
Depósitos sobre Activo Total	0.0%	55.7%	0.0%	0.0%	39.2%	62.2%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta sobre Activo Total	80.5%	78.3%	81.3%	79.1%	80.7%	81.4%	77.2%	81.3%
<b>INDICADORES DE ESCALA</b>								
Número de Prestatarios Activos	10,661	39,818	12,813	6,589	100,883	5,728	19,602	6,657
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	62.6%	51.3%	55.5%	76.0%	50.2%	51.4%	53.7%	70.9%
Número de Préstamos Vigentes	10,818	49,474	13,078	6,589	100,883	5,728	20,421	6,909
Cartera Bruta de Préstamos	5,692,249	49,934,958	10,755,760	2,474,918	129,818,600	9,207,086	23,870,455	2,914,270
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	678	1,453	963	361	1,500	1,509	973	434
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/INB per Cápita	32.8%	55.7%	49.5%	14.1%	55.1%	57.4%	45.9%	20.9%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	642	1,236	895	361	1,334	1,444	919	434
Saldo Promedio de Créditos/INB per Cápita	30.7%	48.0%	44.2%	13.8%	44.3%	57.0%	39.9%	19.7%
Número de Depositantes Voluntarios	0	25,514	0	0	79,992	15,136	0	0
Número de Cuentas de Depósito Voluntario	0	27,400	0	0	79,992	16,228	0	0
Depósitos Voluntarios	0	26,450,460	0	0	44,607,000	6,764,460	0	0
Saldo Promedio por Depositante	0	710	0	0	732	487	0	0
Saldo Promedio por Cuenta de Depósitos	0	704	0	0	682	407	0	0
<b>INDICADORES MACROECONÓMICOS</b>								
INB per Cápita	2,610	2,610	2,425	2,610	2,610	2,630	2,610	2,400
Tasa de Crecimiento del PIB	4.0%	4.0%	4.1%	3.9%	4.1%	3.9%	4.1%	4.0%
Tasa de Depósito	4.1%	4.1%	4.5%	4.1%	4.9%	4.1%	3.3%	4.5%
Tasa de Inflación	4.0%	3.4%	4.3%	3.6%	4.2%	3.0%	3.6%	4.3%
Penetración Financiera	31.1%	29.2%	35.6%	29.2%	35.6%	24.5%	29.2%	35.6%
<b>DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL</b>								
Retorno sobre Activos	2.1%	2.5%	1.9%	2.4%	0.9%	0.4%	3.4%	2.2%
Retorno sobre Patrimonio	8.4%	20.0%	7.9%	8.3%	7.6%	3.5%	18.3%	5.8%
Autosuficiencia Operacional	117.1%	120.7%	117.9%	113.1%	110.6%	112.3%	120.7%	118.1%
Autosuficiencia Financiera	110.7%	111.8%	111.0%	109.0%	105.4%	105.2%	116.3%	108.8%
<b>INGRESOS</b>								
Ingreso Financiero/Activo Total	29.1%	23.2%	27.5%	37.4%	30.3%	17.5%	29.1%	31.3%
Margen de Ganancia	9.7%	10.5%	9.9%	8.3%	5.1%	5.0%	14.0%	8.1%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	32.5%	26.0%	30.8%	42.3%	26.0%	18.3%	33.9%	35.4%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	26.4%	20.9%	23.0%	38.1%	20.5%	14.6%	29.2%	28.1%
<b>GASTOS</b>								
Gasto Total/Activo Total	26.7%	20.8%	23.9%	36.7%	29.1%	15.9%	25.1%	31.4%
Gasto Financiero/Activo Total	6.4%	6.5%	6.8%	5.9%	7.8%	4.6%	7.2%	6.5%
Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados/Activo Total	1.7%	2.4%	1.7%	1.6%	2.3%	1.4%	1.8%	1.6%
Gasto Operacional/Activo Total	17.0%	11.7%	13.7%	26.0%	15.3%	9.9%	15.2%	23.2%
Gasto de Personal/Activo Total	9.1%	4.7%	7.5%	14.4%	7.7%	4.5%	8.6%	11.8%
Gasto Administrativo/Activo Total	7.8%	6.4%	6.2%	11.4%	7.5%	5.1%	7.0%	9.6%
Gasto de Ajustes/Activo Total	1.1%	0.4%	1.2%	1.3%	0.4%	0.4%	0.5%	1.8%
<b>EFICIENCIA</b>								
Gasto Operacional/Cartera Bruta	20.9%	14.6%	16.6%	35.7%	18.9%	12.0%	18.6%	27.3%
Gasto de Personal/Cartera Bruta	11.2%	6.0%	9.0%	18.0%	8.2%	5.6%	10.2%	14.5%
Salario Promedio/INB Per Cápita	396.4%	410.3%	445.7%	291.5%	508.6%	350.3%	457.7%	365.1%
Gasto por Prestatario	146	175	159	116	235	157	186	111
Gasto por Préstamo	141	148	150	116	207	156	163	104
<b>PRODUCTIVIDAD</b>								
Prestatarios por Personal	119	139	114	133	116	125	111	126
Préstamos por Personal	127	166	123	132	142	126	123	129
Prestatarios por Oficial de Crédito	241	240	231	269	272	269	211	262
Préstamos por Oficial de Crédito	259	271	243	269	302	279	240	263
Depositantes Voluntarios por Personal	0	120	0	0	103	296	0	0
Cuentas de Depósito Voluntario por Personal	0	174	0	0	103	334	0	0
Razón de Distribución de Personal	52.9%	57.6%	53.9%	51.9%	58.0%	44.4%	58.1%	52.3%
<b>RIESGO Y LIQUIDEZ</b>								
Cartera en Riesgo > 30 Días	3.0%	4.0%	2.8%	2.6%	2.7%	3.7%	2.9%	2.8%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1.5%	2.2%	1.3%	1.3%	1.0%	2.3%	1.3%	1.4%
Razón de Préstamos Castigados	1.8%	3.0%	1.7%	1.3%	1.3%	2.1%	2.0%	1.5%
Tasa de Préstamos Incobrables	1.5%	2.9%	1.3%	0.9%	1.3%	1.9%	1.9%	1.1%
Razón de Cobertura de Riesgo	113.2%	97.7%	121.4%	116.3%	126.7%	79.6%	138.3%	107.1%
Activos Líquidos No Prod. sobre Activo Total	6.9%	8.5%	6.7%	6.5%	3.9%	8.5%	8.9%	6.5%



	Bolivia	Colombia	Ecuador	Países y Regiones		Perú	América Central	El Caribe
				México	Nicaragua			
<b>CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES</b>								
Número de IMFs	18	14	33	30	20	38	68	9
Edad	14	20	9	9	13	13	13	12
Activo Total	24,135,163	31,099,906	5,085,708	44,639,213	9,533,668	13,782,653	56,881,019	8,916,795
Número de Oficinas	12	14	5	9	10	10	7	17
Número de Personal	178	182	41	71	101	143	72	188
<b>ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO</b>								
Patrimonio/Activos	27.6%	24.6%	21.5%	29.0%	23.6%	19.8%	37.5%	13.9%
Razón de Obligaciones Comerciales	75.9%	66.7%	76.1%	49.3%	75.4%	88.1%	60.4%	68.7%
Razón Deuda/Capital	2.7	3.1	3.7	2.4	3.2	3.8	1.7	1.6
Depósitos sobre Cartera Bruta	0.0%	0.0%	58.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos sobre Activo Total	0.0%	0.0%	47.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta sobre Activo Total	78.3%	93.1%	82.4%	73.6%	81.7%	79.9%	80.4%	69.7%
<b>INDICADORES DE ESCALA</b>								
Número de Prestatarios Activos	13,366	36,039	4,446	8,471	13,206	20,299	8,744	10,164
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	52.7%	64.7%	54.7%	86.0%	58.9%	53.2%	69.8%	69.0%
Número de Préstamos Vigentes	13,717	36,039	4,725	8,471	13,637	22,686	8,744	10,164
Cartera Bruta de Préstamos	18,650,707	27,741,055	4,389,116	35,916,333	7,727,207	11,665,233	45,048,295	7,049,863
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	1,398	783	987	4,049	670	1,039	6,372	354
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/INB per Cápita	138.5%	34.2%	37.5%	5.1%	73.7%	39.9%	38.8%	70.7%
Saldo Promedio de Créditos/INB per Cápita	1,343	770	913	4,049	641	871	6,288	354
Saldo Promedio de Créditos/INB per Cápita	133.0%	33.7%	34.7%	5.1%	70.5%	33.4%	37.0%	70.7%
Número de Depositantes Voluntarios	0	0	3,224	0	0	0	0	0
Número de Cuentas de Depósito Voluntario	0	0	4,605	0	0	0	0	0
Depósitos Voluntarios	0	0	1,449,071	0	0	0	0	0
Saldo Promedio por Depositante	0	0	227	0	0	0	0	0
Saldo Promedio por Cuenta de Depósitos	0	0	217	0	0	0	0	0
<b>INDICADORES MACROECONÓMICOS</b>								
INB per Cápita	1,010	2,290	2,630	79,540	910	2,610	26,114	450
Tasa de Crecimiento del PIB	4.1%	5.1%	3.9%	3.0%	4.0%	6.7%	4.0%	2.0%
Tasa de Depósito	4.0%	6.3%	4.1%	3.3%	4.9%	3.2%	4.9%	6.2%
Tasa de Inflación	4.3%	4.3%	3.0%	3.6%	10.2%	2.0%	6.5%	10.3%
Penetración Financiera	51.6%	35.6%	24.5%	28.6%	40.6%	29.2%	40.6%	41.1%
<b>DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL</b>								
Retorno sobre Activos	2.0%	2.0%	0.4%	4.2%	2.3%	4.4%	1.1%	2.4%
Retorno sobre Patrimonio	10.5%	8.1%	2.7%	20.2%	7.1%	17.6%	3.0%	15.9%
Autosuficiencia Operacional	116.6%	113.9%	112.1%	115.3%	119.4%	129.6%	117.8%	108.3%
Autosuficiencia Financiera	114.4%	109.4%	105.2%	111.0%	107.3%	125.8%	105.2%	105.4%
<b>INGRESOS</b>								
Ingreso Financiero/Activo Total	20.8%	26.8%	22.7%	46.7%	33.0%	29.6%	29.4%	40.6%
Margen de Ganancia	12.5%	8.5%	5.0%	9.9%	6.7%	20.6%	5.0%	5.2%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	22.7%	26.6%	24.1%	63.8%	32.9%	34.1%	32.7%	61.2%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	17.7%	21.3%	20.5%	58.1%	20.6%	31.5%	24.2%	46.1%
<b>GASTOS</b>								
Gasto Total/Activo Total	18.1%	21.4%	21.4%	45.7%	29.7%	23.3%	27.2%	46.0%
Gasto Financiero/Activo Total	4.4%	7.0%	4.2%	6.5%	10.6%	6.0%	8.2%	12.7%
Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados/Activo Total	1.1%	2.1%	1.4%	1.9%	2.2%	1.9%	1.5%	2.4%
Gasto Operacional/Activo Total	12.8%	12.7%	13.8%	35.0%	14.8%	14.1%	17.9%	30.2%
Gasto de Personal/Activo Total	6.8%	6.2%	6.6%	17.4%	7.5%	8.2%	9.8%	15.5%
Gasto Administrativo/Activo Total	6.2%	6.0%	6.0%	14.7%	6.8%	6.7%	8.3%	12.7%
Gasto de Ajustes/Activo Total	0.0%	0.9%	0.6%	1.0%	2.6%	0.3%	2.6%	0.6%
<b>EFICIENCIA</b>								
Gasto Operacional/Cartera Bruta	15.3%	14.6%	16.6%	47.8%	18.6%	17.5%	23.4%	45.3%
Gasto de Personal/Cartera Bruta	8.5%	7.8%	8.8%	26.0%	10.3%	9.9%	12.7%	23.3%
Salario Promedio/INB Per Cápita	935.3%	432.3%	348.5%	143.0%	812.6%	384.3%	438.9%	912.5%
Gasto por Prestatario	185	107	152	1,741	102	163	1,244	169
Gasto por Préstamo	177	102	148	1,741	101	147	1,199	168
<b>PRODUCTIVIDAD</b>								
Prestatarios por Personal	79	169	136	127	117	138	111	88
Préstamos por Personal	82	172	136	127	117	155	114	88
Prestatarios por Oficial de Crédito	144	283	301	263	236	231	224	187
Préstamos por Oficial de Crédito	153	301	338	263	238	268	229	187
Depositantes Voluntarios por Personal	0	0	125	0	0	0	0	0
Cuentas de Depósito Voluntario por Personal	0	0	134	0	0	0	0	0
Razón de Distribución de Personal	57.8%	54.7%	44.9%	50.0%	54.2%	60.6%	54.2%	47.1%
<b>RIESGO Y LIQUIDEZ</b>								
Cartera en Riesgo > 30 Días	1.2%	3.7%	3.0%	3.3%	3.0%	2.4%	3.4%	4.1%
Cartera en Riesgo > 90 Días	0.8%	1.9%	1.9%	1.4%	1.1%	1.4%	1.4%	2.6%
Razón de Préstamos Castigados	1.6%	1.2%	1.6%	1.4%	1.5%	2.3%	1.5%	1.9%
Tasa de Préstamos Incobrables	1.2%	0.9%	1.5%	1.2%	1.1%	2.2%	1.0%	1.9%
Razón de Cobertura de Riesgo	371.6%	96.7%	95.1%	114.1%	108.2%	154.5%	91.9%	114.2%
Activos Líquidos No Prod. sobre Activo Total	5.5%	1.9%	8.5%	6.7%	7.6%	10.7%	6.6%	13.0%

## NOTAS

## NOTAS

# Benchmarks 2006 del MIX

Esta publicación es parte de una serie de reportes regionales de la industria producidos por el Microfinance Information eXchange:

- Benchmarking de las Microfinanzas de África
- Benchmarking de las Microfinanzas de Asia
- Benchmarking de las Microfinanzas de Arabia
- Benchmarking de las Microfinanzas de América Latina
- Benchmarking de las Microfinanzas de Europa del Este y Asia Central

Los reportes regionales se basan en datos de Benchmarking de 2006, recolectados de 704 instituciones de microfinanzas localizadas en África Sub-Sahariana, Asia, Europa del Este y Asia Central, América Latina y El Caribe, y el Medio Oriente y Norte de África. Las series representan reportes con la mayor profundidad y consistencia metodológica del desempeño de las microfinanzas regionales producidos a la fecha. Para ver los otros reportes regionales y todas las publicaciones del MIX, ir a [www.themix.org](http://www.themix.org).

El Microfinance Information eXchange, Inc. (MIX) es el proveedor líder de información de negocios para la industria de microfinanzas. Dedicado a fortalecer el sector de microfinanzas promoviendo la transparencia, MIX provee información detallada de desempeño e información financiera sobre instituciones de microfinanzas, proveedores de fondos, inversionistas, redes y otros proveedores de servicios asociados al sector. MIX realiza su trabajo a través de una variedad de plataformas, incluyendo el MIX Market ([www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)) y el MicroBanking Bulletin.

MIX es una institución sin fines de lucro fundada por el CGAP (the Consultative Group to Assist the Poor) y otros, y patrocinada por el CGAP, Citi Foundation, Deutsche Bank Americas Foundation, Omidyar Network, Open Society Institute & the Soros Economic Development Fund, Rockdale Foundation y otros.



Microfinance Information Exchange, Inc.  
1901 Pennsylvania Avenue NW - Suite 307  
Washington, DC - 20006, USA  
Tel +1 202 659 9094, Fax +1202 659 9095  
Email: [info@themix.org](mailto:info@themix.org)  
[www.themix.org](http://www.themix.org)

El informe Benchmarking de las Microfinanzas de América Latina 2006 fue producido con la ayuda de:

