

STANDARD
& POOR'S

Microfinancieras

*Afianzándose en los mercados
globales de capital | Junio 2007*





Microfinancieras

*Afianzándose en los mercados
globales de capital*

ACCÓN

CGAP

CRISIL
RATINGS


Inter-American
Development Bank


MIF
FOMIN

miX
Microfinance information exchange

STANDARD
& POOR'S

Una publicación de Standard & Poor's




Una nota de Standard & Poor's

Standard & Poor's está muy satisfecho con el rol instrumental que ha desempeñado en la creación del Grupo de Trabajo sobre Metodología de Calificaciones de Microfinanzas y nos complace ampliamente publicar este reporte que refleja el intenso de trabajo de parte de todos los miembros que participaron en el grupo durante los últimos seis meses. Para nuestros analistas y personal, ha sido muy aleccionadora la interacción con tantos reconocidos expertos y participantes en el sector de microfinanciamiento. Queremos agradecer a todos los miembros del Grupo de Trabajo por su compromiso, pasión, claridad y por sus vigorosos análisis.

Muchos se preguntan cuáles serán los siguientes pasos. Dejaremos en manos de cada miembro del Grupo de Trabajo desarrollar los usos que dará a este reporte y esperamos que quienes lean sobre el análisis y conclusiones del grupo encuentren elementos prácticos y útiles.

Por lo que corresponde a Standard & Poor's, nuestro plan es hacer un buen uso de este reporte a medida que avanzamos con el proceso interno de desarrollar nuestros propios criterios de calificación para instituciones de microfinanzas. En línea con nuestras prácticas y políticas comunes, todos los criterios de nuevas calificaciones son sometidos a una rigurosa revisión analítica interna. Nuestro objetivo es realizar esta revisión con pruebas de campo de nuestros criterios a través de una serie de calificaciones piloto que incluyan instituciones de microfinanciamiento en varias partes del mundo. Con el tiempo, esperamos que estos esfuerzos contribuyan a extender la actividad de microfinanciamiento, incluyendo el desarrollo de instrumentos de mercado secundario para uso de los inversionistas en microfinanzas, y al desarrollo más amplio de mercados locales de capital saludables en las economías emergentes del mundo.



Cynthia Stone
*Presidente, Consejo de Mercados Emergentes,
Standard & Poor's*


Publicado por Standard & Poor's, una División de The McGraw-Hill Companies, Inc. Oficinas Corporativas: 1221 Avenue of the Americas, Nueva York, NY 10020. Oficinas Editoriales: 55 Water Street, Nueva York, NY 10041. Suscripciones: (1) 212-438-7280. Copyright 2007 por The McGraw-Hill Companies, Inc. Prohibida su reproducción total o parcial, excepto con autorización. Todos los derechos reservados. La información ha sido obtenida por Standard & Poor's de fuentes consideradas confiables. Sin embargo, dada la posibilidad de error humano y/o mecánico de nuestras fuentes, Standard & Poor's no garantiza la exactitud, adecuación o integridad de cualquier información, y no se hace responsable por cualesquiera errores, omisiones, o por los resultados derivados del uso de dicha información. Las calificaciones son opiniones, no declaraciones de hechos o recomendaciones para comprar, retener o vender título alguno.

Standard & Poor's usa la información de facturación y contacto recabada de los suscriptores para fines de facturación y otros propósitos relacionados, y ocasionalmente para informarles sobre productos o servicios que podrían interesarles, ofrecidos por Standard & Poor's, nuestra matriz, The McGraw-Hill Companies y por otras empresas reconocidas. Toda la información es procesada y almacenada en una base de datos segura en México cuyo acceso está limitado solamente a personal autorizado. En caso de que prefiera que no se use su información como aquí se describe, o si desea confirmar la exactitud de la información que hemos recibido de usted, o para más información sobre nuestras políticas de privacidad favor de contactarnos en el teléfono (52) 55-5081-4404 o envíe su petición a: contactomx@standardandpoors.com. Para mayor información acerca de la Política de Privacidad de The McGraw-Hill Companies, por favor visite nuestro sitio www.mcgraw-hill.com/privacy.html.

Los servicios analíticos que provee Standard & Poor's Ratings Services ("Ratings Services") se realizan de manera independiente con el fin de conservar la imparcialidad y objetividad de las opiniones de calificación. Las calificaciones crediticias de Rating Services solamente son opiniones, y no constituyen declaraciones de hechos o recomendaciones para comprar, retener o vender título alguno, o para tomar cualesquiera otras decisiones de inversión. De acuerdo con ello, ningún usuario de las calificaciones crediticias emitidas por Ratings Services debe depender de tales calificaciones o de cualesquier otra opinión emitida por Ratings Services para tomar decisiones de inversión. Las calificaciones están basadas en información recibida por Ratings Services. Otras divisiones de Standard & Poor's pueden tener información que no está disponible para Ratings Services. Standard & Poor's ha establecido políticas y procedimientos para mantener la confidencialidad de la información no pública recibida durante el proceso de calificación.

Ratings Services recibe un honorario por sus servicios de calificación. Tal compensación es pagada normalmente por los emisores de los títulos o por terceras partes que participan en la consiguiente colocación de los mismos. Sin perjuicio de que Standard & Poor's se reserva el derecho de difundir la calificación, no recibe ningún honorario o comisión por hacerlo, excepto los casos de suscripciones a sus publicaciones.



The background is a vibrant yellow with a stylized white swan in the center. The swan's wings are spread wide, and its neck is elegantly curved. The background is decorated with various abstract patterns, including radiating lines at the top, wavy lines at the bottom, and dotted lines scattered throughout. The overall aesthetic is clean and modern.

**Reporte del Grupo de
Trabajo sobre la
metodología de
calificación para
Microfinancieras**



Reporte del Grupo de Trabajo sobre la metodología de calificación para Microfinancieras

En los últimos años, el debate en el sector del microfinanciamiento ha migrado del enfoque "¿el microfinanciamiento funciona?" a "¿cómo lo desarrollamos?" En muchas partes del mundo, los historiales impresionantes de programas de microfinanciamiento han avivado la imaginación de creadores de políticas públicas, donadores, nuevos inversionistas, y de los pobres en sí, quienes demandan servicios de microfinanciamiento y la promesa de esperanza, dignidad y una forma sostenible de vida que el microfinanciamiento puede ofrecer.

Está surgiendo una nueva clase de inversionistas en microfinanciamiento, que consideran que existe potencial para movilizar fondos sustanciales de los mercados de capital globales. Aunque no existen cifras definitivas, se estima que la industria de microfinanciamiento representa aproximadamente entre US\$15,000 y US\$17,000 millones en créditos vigentes¹. Si bien las cifras están creciendo rápidamente, palidecen al compararlas con el potencial del sector. De un estimado de 3,000 millones de pobres, alrededor de la mitad, o 1,500 millones, podrían considerarse como pobres con trabajo que son potencialmente elegibles para créditos u otros servicios de microfinanciamiento. De este número, el Grupo Consultivo de Asistencia a los Pobres (CGAP, por sus siglas en inglés) estima que el total de personas con un microcrédito actualmente es de alrededor de 100 millones. En otras palabras, la demanda supera considerablemente a la oferta ².

¹El estimado de US\$15,000 millones se obtiene del Grupo Consultivo de Asistencia a los Pobres (CGAP, por sus siglas en inglés) "Foreign Investment in Microfinance: Debt and Equity from Quasi-Commercial Investors," Nota no. 25, enero de 2004. El estimado de US\$17,000 millones se obtiene de "Optimizing Capital Supply in Support of Microfinance Industry Growth", documento de trabajo para la mesa redonda Microfinance Investor presentado por la Red Omidyar y la Red SEEP, en Washington, D.C., 24 y 25 de octubre de 2006.

²CGAP advierte que hace estas estimaciones con base en "supuestos sumamente especulativos". CGAP, "Financial Institutions with a 'Double Bottom Line': Implications for the Future of Microfinance", Documento auxiliar No. 8, julio de 2004.

Sin duda, una expansión global significativa del microfinanciamiento requerirá los recursos de los principales mercados de capital, incluyendo fuentes globales y locales. Sin embargo, la liberación de estos recursos de capital, entraña varios desafíos. La movilización de grandes sumas de capital requiere instrumentos adecuados que permitan a los inversionistas definir parámetros de riesgo y rendimiento. Los inversionistas requieren estándares transparentes y globalmente aceptados para el análisis crediticio y la evaluación de desempeño de las microfinancieras (MFs). También se necesitan nuevos indicadores para permitir que los inversionistas comparen las oportunidades internacionales de inversión en microfinanciamiento.

Desarrollar un grupo más fuerte y más grande de intermediarios confiables para canalizar el mercado de capital y otras fuentes de financiamiento a los clientes de las MFs es un desafío de igual importancia. Actualmente, el crecimiento del sector de microfinanciamiento está restringido por la capacidad limitada de las MFs para absorber grandes flujos de capital. De acuerdo con resultados a 2006, existen alrededor de 40 MFs con carteras de créditos que suman más de US\$100 millones y otras 11 con US\$85 millones o más. Con las tasas de crecimiento actuales, es prácticamente un hecho que habrá 50 MFs "grandes" al cierre de 2007. ³ Aunque el número de MFs bien capitalizadas está creciendo, la mayor participación de los mercados de capital sólo es uno de los retos de aumentar la disponibilidad de microfinanciamiento. ⁴

A principios de 2007, Standard & Poor's Ratings Services estableció un grupo de trabajo para enfocarse en uno de los principales obstáculos que ha bloqueado los flujos de

³ Esta cantidad ha aumentado de cuatro MFs en 2004. Elisabeth Rhyne y Brian Busch, "The Growth of Commercial Microfinance: 2004-2006," Council of Microfinance Equity Funds, septiembre de 2006. www.cmfef.com.

⁴

capital hacia el microfinanciamiento: la necesidad de contar con indicadores aceptables globalmente para el análisis crediticio de las MFs que puedan sustentar instrumentos financieros -como bursatilizaciones de microcréditos y préstamos de la banca comercial- y servir como una guía para las propias MFs a fin de comprender mejor los criterios que usan los inversionistas potenciales.

El denominado "Grupo de Trabajo sobre la metodología de calificación de microfinancieras", incluye analistas de Standard & Poor's y representantes de organizaciones con amplia experiencia en la evaluación de MFs (ACCIÓN International, CGAP, y CRISIL), entidades que apoyan el desarrollo del microfinanciamiento (CGAP y el Banco Interamericano de Desarrollo) y MIX (Microfinance Information Exchange), que es la plataforma y el depósito global más grande de información sobre la industria de microfinanciamiento ⁵. El grupo reunió la amplia experiencia y habilidad requerida para entender las necesidades de información de los principales inversionistas, la naturaleza de las instituciones de microfinanciamiento, y el estado de la industria en un contexto más amplio dentro del sistema financiero.

El Grupo de Trabajo estableció los siguientes objetivos:

- Usar los criterios de calificación de Standard & Poor's para instituciones financieras como punto de partida para desarrollar una metodología de calificación para las MFs que cumplan con los requerimientos analíticos de los inversionistas en microfinanciamiento existentes y potenciales. La metodología debe considerar las características especiales de las MFs e incluir indicadores de desempeño que puedan mejorar y respaldar la calidad de la información proporcionada a los inversionistas.

5 Los miembros del Grupo de Trabajo se listan en el Apéndice 1.

- Alentar la transparencia en el sector de las MFs estableciendo estándares para revelar información y proporcionar parámetros claros que las MFs pueden usar para estimar su capacidad para atraer inversión.
- Difundir ampliamente las conclusiones del Grupo de Trabajo tanto en los mercados de capital global y locales, como dentro del sector de las microfinanzas.

Este reporte proporciona el contexto para la metodología de calificación, resumiendo el estado actual del fondeo de las MFs, el análisis de los temas más importantes revisados en el desarrollo de la metodología de calificación de las MFs; y delineando la información mínima recomendada por el Grupo de Trabajo para generar una calificación.

Fondeo para Microfinancieras

Las fuentes de fondeo locales y extranjeras para las MFs están creciendo rápidamente (véase la Tabla 1). Las fuentes primarias de inversión extranjera son instituciones financieras internacionales (IFIs) y fondos privados socialmente responsables. Las IFIs aumentaron sus inversiones en las MFs (deuda y capital) en 121% durante 2003 y 2004, obteniendo US\$2,400 millones al cierre de 2005 (véase la Tabla 2) . Se estima que la tasa de crecimiento de tres años de estas 19 IFIs al cierre de 2006 alcanzó 150%.

De los diez mayores fondos de inversión especializados en microfinanzas, ProCredit Holding tiene la cartera de microfinanciamiento más grande, seguido por Oikocredit y el Fondo Europeo para Europa Suroriental (véase la Tabla 3). Las inversiones realizadas por fondos de inversión en microfinanzas han crecido todavía más rápido que las de las IFIs, ascendiendo a 233% durante esos tres años para alcanzar un total de US\$2,000 millones al cierre de 2006.

6 Xavier Reille, Hannas Siedek y Nicole Pasricha, "Public Investor Microfinance Portfolio, CGAP 2005 Survey", www.cgap.org. Debido a diferentes fechas y fuentes de información las cifras citadas en este reporte no siempre coinciden.

7 Elizabeth Littlefield, "Building Financial Systems for the Poor: MIVs and DFI Investment Examined", presentación con diapositivas para ACCIÓN International conference, "Microfinance Cracking the Capital Markets II", Nueva York, 19 y 20 de marzo de 2007.

Tabla 1

Fuentes de financiamiento de MFs, 2005		
Fuentes	Proporción del total (%) millones de US\$	Monto (Miles de
Fuentes extranjeras		
Deuda	16	2,720
Capital	5	850
Garantías	2	340
Fuentes locales		
Depósitos	45	7,650
Deuda	19	3,230
Capital	12	2,040
Garantías	1	170

Con base en un estimado de US\$17,000 millones de créditos globales de microfinanciamiento vigentes.

Fuente: "Optimizing Capital Supply in Support of Microfinance Industry Growth".

Tabla 2

Fuentes de financiamiento de las MFs, 2005		
IFIs	Monto (millones de US\$)	Proporción del total (%)
KfW (Banco de desarrollo alemán)	660	27.2
AECI-ICO (Agencia Española de Cooperación Internacional- Instituto de Crédito Oficial)	420	17.3
IFC (Corporación Financiera Internacional)	379	15.6
BERD (Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo)	250	10.3
OPIC (Corporación de Inversión Privada Internacional)	126	5.2
14 IFIs más	590	24.3

Fuente: Estudio de CGAP, 2005.

Existe menos información disponible sobre las tendencias de crecimiento en fuentes locales de fondeo de MFs. Se asume que las fuentes locales de fondeo de las MFs no han crecido tan rápido como las extranjeras debido a que los depósitos -que representan la mayor parte del fondeo con depósitos-, comúnmente tienen trayectorias de crecimiento más graduales. Por ejemplo, la información sobre el crecimiento de los depósitos en 2004-2005 de las MFs con carteras de crédito de al menos US\$5 millones no muestra cambios significativos. Una comparación de la estructura de fondeo de 303 MFs entre 2004 y 2005 mostró que la base de depósitos aumentó en 15.9% pero disminuyó como proporción del fondeo a 62% de 66%. No existe información consolidada acerca de las tendencias de crecimiento en el fondeo de las MFs proveniente de los mercados locales de dinero y de capital, lo cual en muchos casos podría decirse está limitado tanto por deficiencias en los mercados financieros locales como por la falta de herramientas para la inversión en MFs. Incrementar el fondeo en moneda local de fuentes domésticas es particularmente importante para las MFs, ya que la mayoría de los inversionistas extranjeros no tiene acceso a la moneda local y por lo tanto, hacen préstamos o invierten en dólares, euros, u otras monedas extranjeras. Como resultado, cerca de 75% de todos los créditos de fuentes extranjeras para las MFs están denominados en moneda extranjera.

8 Un análisis de todas las MFs con una cartera de crédito de US\$5 millones o más que reportan a MIX mostraron que 105 MFs que obtenían fondos de IFIs tenían balances de depósitos de ahorros de US\$50 millones en 2004 y US\$47 millones en 2005. De las 57 MFs que no obtenían fondos de alguna IFI, el fondo promedio de los depósitos de ahorro era de US\$28 millones en 2004 y US\$29 millones en 2005. Julie Abrams y Damian von Stauffenberg, "Role Reversal: Are Public Development Institutions Crowding Out Private Investment in Microfinance?" MFInsights, febrero de 2007, MicroRate Inc., 2007.

9 Información proporcionada por Microfinance Information eXchange.

10 Investigación de CGAP, 2005.

Tabla 3

Fondos especializados en MFs, diciembre de 2006	
Fondo	Cartera de microfinanciamiento (Mil. \$)
ProCredit Holding	390.4
Oikocredit	231.3
Fondo Europeo para Europa Suroriental	199.2
Dexia Microcredit Fund	107.0
Préstamos de BlueOrchard para el desarrollo 2006-1	96.0
responsAbility Global MF Fund	90.7
BlueOrchard MF Securities I, LLC	81.2
XXEB	60.0
Global Commercial MF Consortium	52.5
Gray Ghost MMFund LLC	39.8

Basado en 76 fondos.

Fuente: "Building Financial Systems for the Poor: MIVs and DFI Investment Examined".

Dados el rápido crecimiento del fondeo de inversionistas de MFs internacionales tradicionales, y la supuesta dinámica de crecimiento más gradual del fondeo local, la pregunta es ¿Qué fuentes de fondeo para MFs no han sido explotadas? Una respuesta clara es: los inversionistas de los principales mercados de capital, definidos como inversionistas globales y locales que no necesariamente tienen un objetivo social y están interesados en las MFs y en sus transacciones como una manera de diversificar sus inversiones.

Desde las primeras transacciones de las MFs en los mercados de capital en 2004 y 2005, se ha presentado una tendencia hacia un mayor número y mayores volúmenes de transacciones (véase la gráfica). Estas transacciones -que, aunque han sido pocas, en general han sido bien recibidas por la comunidad inversionista-, sugieren y alientan que las herramientas tradicionales del mercado de capitales se pueden usar para reducir la brecha en el fondeo del microfinanciamiento. No obstante, los principales inversionistas han carecido de una herramienta tradicional importante para tomar decisiones de inversión: evaluaciones de calificaciones, diseñadas a la medida para el sector de microfinanzas y basadas en una metodología de calificación global consistente.

Existen diversas agencias calificadoras especializadas que proporcionan calificaciones y evaluaciones útiles y

exhaustivas, pero en muchos casos sus productos han sido diseñados para diferentes usuarios y propósitos, como por ejemplo, proporcionar a los dueños y administradores de las MFs una evaluación de la capacidad de dichas instituciones para alcanzar sus objetivos sociales y financieros; o bien, quizá carecen de una cobertura global que permita realizar comparaciones internacionales. En general, los productos de varias agencias calificadoras de MFs usan criterios muy variados, desarrollados para cubrir necesidades diversas y que no corresponden a las categorías de calificación con las que los inversionistas están familiarizados y que a menudo desean integrar a su proceso de toma de decisiones. Atender este problema fue uno de los objetivos del Grupo de Trabajo.

Un objetivo estrechamente relacionado fue proveer información clara y parámetros de referencia sobre su revelación que las MFs pueden aplicar para mejorar su capacidad de atraer inversiones. Como ya se comentó, para expandir la disponibilidad del microfinanciamiento se requiere no sólo que se facilite la participación de los inversionistas de mercados de capitales, sino también que se asegure que existan suficientes intermediarios calificados para absorber el incremento potencial en el flujo de las inversiones. Con alrededor de 10 MFs que representan 26% de las inversiones totales de los fondos de inversión en microfinanzas, el número de MFs que se consideran calificadas para inversión sigue siendo bajo ¹¹. El Grupo de Trabajo espera que la diseminación de este reporte y su metodología ayuden a las MFs en sus esfuerzos para obtener fondeo que corresponda con sus objetivos de crecimiento.

11 Littlefield.

Transacciones de Financiamiento Estructurado			
Mi Banco (Perú) Total: US\$500,000 (2001-2004)			XXEB US\$60 Mil. (2006)
			BOLD-III US\$99 Mil. (2006)
WWB Colombia Total: US\$72 mil. (2005-2007)	BRAC US\$180 mil. (2006)	EFSE US\$244 Mil. (2006)	BOMFS - II US\$47 Mil. (2005)
Compartamos (México) Total: US\$70 mil. (2002-2005)	Procredit (Bulgaria) US\$60 mil. (2006)	Global Comercial MF US\$75 Mil. (2005)	BOMFS-I US\$40 Mil. (2004)
Bonos	Bursatilización estructurados	Fondos	CDOs*

Nota: Los activos podrían no haber cambiado completamente en lo que se refiere a las transacciones de CDOs en este gráfico.

*CDOs-Siglas en inglés para Obligaciones de deuda colateralizadas.

Fuente: Microrate.

Temas clave

Identificamos cinco temas en los que fue necesario hacer una revisión profunda como parte del proceso para desarrollar una metodología de calificación para microfinancieras:

la definición de una MF, su misión social, propiedad y prácticas de gobierno corporativo, perfil financiero, y el uso de escalas de calificación pertinentes. Los puntos considerados en cada tema y su resolución se analizan a continuación.

Definición de Microfinanciera

A pesar del rápido crecimiento del campo de las microfinanzas, aún es un desafío definir un microcrédito, y de igual manera, una MF. Parte del desafío se refiere a la base de clientes y a definir si los créditos y servicios de las

microfinancieras se dirigen exclusivamente a los pobres o también a personas de recursos medios-bajos y financieramente desatendidos. Un desafío relacionado es cómo definir a los pobres y a las personas de recursos medios-bajos, un tema que está caracterizado por una pléyade de indicadores y por diferentes juicios. Una complicación adicional es que las MFs pueden estar involucradas en actividades diferentes a las microfinanzas, como atender a otros grupos de clientes (pequeñas y medianas empresas son un ejemplo frecuente) y ofrecer otros servicios a su base de clientes, como capacitación empresarial y asesoría médica.

Aunque ya se hace un esfuerzo considerable en el campo de las microfinanzas para atender estos temas complejos sobre las definiciones, concluimos que nuestro objetivo no era tan amplio y consistía en concebir una definición de trabajo de una MF que pudiera ser usada para determinar cuando debería aplicarse la metodología de calificación de MFs. En algunos casos, una metodología diferente, como la metodología de calificación de bancos, podría ser más adecuada, mientras que en otros casos una entidad financiera especializada como una institución de créditos al consumo podría no corresponder a ninguna metodología de calificación. El objetivo era lograr hacer dichas diferenciaciones. También reconocimos que la mayoría de las MFs se identificarán a sí mismas -es poco probable que una institución financiera dedique tiempo y recursos financieros para someterse a un análisis de calificación de MF si no se consideran a sí misma como tal. Este proceso de auto-selección también ayudará a simplificar la aplicación de la definición de MF.

El Grupo de Trabajo concluyó que una MF tiene las siguientes dos características clave:

- Es una organización financiera cuyo negocio principal es proporcionar préstamos y servicios financieros a clientes de bajos ingresos, y a clientes financieramente desatendidos.

- Es una organización financiera con un doble objetivo fundamental, lograr una misión social definida y viabilidad financiera.

Con frecuencia las MFs comparten también otras características, pero concluimos que estas son características secundarias que se derivan de la definición central. Estas otras características incluyen productos de crédito y servicios financieros enfocados principalmente en acreditados no asalariados y una metodología para otorgar créditos que acepta formas no tradicionales de colateral. (Como resultado, se excluiría a la mayoría de los otorgantes del financiamiento al consumo más puro). Además, aunque el tamaño pequeño de los microcréditos es una característica inherente del campo, éste no fue incluido en la definición a fin de proporcionar cierta flexibilidad para responder a las necesidades del mercado de MFs el cual cambia rápidamente. También se reconoció que en algunos casos una entidad financiera puede tener una cartera de microfinanciamiento significativa, pero no ser el negocio central de la institución. En tales casos, la metodología de MFs podría aplicarse para analizar el negocio de microfinanciamiento, pero la institución financiera sería calificada de acuerdo con la metodología y escala pertinente para su negocio central (es decir, banco, arrendadora, etc.)¹²

Misión social

Debido a que las MFs por definición tienen un doble fundamento que incluye una misión social¹³ y un objetivo financiero, ponemos especial atención en cómo - e incluso si- considerar a la misión social en una calificación de calidad crediticia. Diferentes MFs tienen diferentes misiones

¹² Podrá encontrar un resumen de los diferentes tipos de MFs en Joanna Ledgerwood, *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective (Sustainable Banking with the Poor)*, The World Bank, Octubre de 1998.

¹³ El término "misión social" se refiere en el presente reporte a los objetivos específicos de la MF para mejorar el bienestar de sus clientes al proporcionar servicios financieros y complementarios a sus clientes. La misión social en algunas ocasiones se incorpora a la definición de la base de clientes de la MF. Se proporciona un ejemplo de una MF que define a sus clientes como el sector de escasos recursos de la población rural. Atender a esta base de clientes es la misión social de la MF. Hacerlo de forma rentable es la segunda parte de este doble fundamento de la MF.

sociales, lo que complicó el proceso de desarrollar parámetros de comparación. Incluso para aquellas MFs que tienen misiones similares, puede ser difícil cuantificar su desempeño. Enfoques metodológicos posibles (entre otros) para este tema son:

- Crear una calificación por separado para la misión social de una MF,
- Analizar la misión social como información previa sin incluirla en el análisis de la calidad crediticia,
- Excluir la misión social del análisis considerando que no está relacionada con la calidad crediticia, o
- Incorporar la misión social en el análisis de la calidad crediticia.

Concluimos que debe incorporarse a la metodología de calificación una revisión limitada de la misión social enfocada principalmente en cómo la administración logra sus objetivos establecidos, no como un factor separado sino como un subcomponente de la evaluación más amplia de la administración y la estrategia.

Por lo tanto, el análisis de la misión social de una MF no incluye una evaluación del impacto social o de la calidad de la misión de la MF, sino que se enfoca en la evidencia de que el consejo de administración y la administración hayan establecido sus propios objetivos de misión social, y supervisan continuamente qué tan bien se desempeña para lograr dichos objetivos. La ponderación de este factor en el análisis general de la administración probablemente esté limitada, dada la dificultad para evaluar adecuadamente este componente, pero no se puede ignorar por completo dado que es parte integral de la estrategia del negocio de las MFs.

Tomando en cuenta la variedad de las potenciales misiones sociales de las MFs y el hecho de que no son comparables, decidimos que para los propósitos de desarrollar una calificación, la administración de las MFs debe ser evaluada

con base en su ejecución de la misión definida por el consejo directivo de administración; la cual es probable que con el paso del tiempo influya en su capacidad de transformar esta misión en una empresa comercial exitosa y sostenible o autosustentable?.

El análisis de la misión social de la MF considera cuatro elementos generales: la articulación formal de una misión básica, la evidencia de un compromiso constante con la misión, indicadores de evaluación efectivos y periódicos, así como resultados tangibles frente a los objetivos establecidos. Estos elementos se detallan en los documentos de la metodología.

Los fundadores que están particularmente motivados por la misión social, como inversionistas socialmente responsables, podrían estar interesados en una evaluación diferente y exhaustiva del impacto social del trabajo de la MF. Consideramos que tal evaluación debe realizarse por separado de la calificación misma que se refiere principalmente a la calidad crediticia. Por lo tanto, el desarrollo de metodologías para el análisis exhaustivo del impacto social está considerado aparte para que otros se ocupen de él.

Propiedad y gobierno corporativo

Aunque la propiedad y el gobierno corporativo son consideraciones críticas en el análisis de cualquier institución financiera, el Grupo de Trabajo determinó que este tema merecía de particular atención en el análisis de las MFs por dos razones. Primero, una MF, especialmente en las primeras etapas de su ciclo de vida, puede tener una estructura de propiedad caracterizada por inversionistas de instituciones financieras no tradicionales, en especial organizaciones no gubernamentales (ONGs) con misiones sociales complementarias a las de una MF. Instituciones financieras internacionales y agencias gubernamentales son otro tipo de inversionistas comunes en las MFs. Segundo, la naturaleza de doble fundamento de las MFs tiene el

potencial de complicar la dinámica del gobierno corporativo.

Concluimos que las siguientes preguntas deberían ser revisadas para evaluar el impacto de la estructura de propiedad en el gobierno corporativo de una MF:

- ¿Los propietarios tienen acceso a la experiencia financiera adecuada para permitirles operar como inversionistas efectivos?
- ¿Los propietarios cuentan con los recursos financieros y la voluntad para sustentar el crecimiento de la MF?
- ¿Los propietarios están sujetos a instrucciones o influencia política o buscarán políticas que reflejen los objetivos de su organización a costa de la MF?
- ¿Cuál es la estrategia de largo plazo de los propietarios, particularmente tomando en cuenta que en algunas ocasiones se pide a las IFIs que proporcionen capital inicial y después salgan de sus inversiones una vez que han demostrado su viabilidad de largo plazo?
- Si han llegado nuevos inversionistas para apoyar las fases futuras del crecimiento de la MF, ¿comparten los objetivos de los inversionistas existentes?

Tener dos objetivos complica el ejercicio de gobierno corporativo porque los resultados financieros los cuales se pueden medir fácilmente no son el único objetivo frente al que se mide el desempeño. Como se mencionó anteriormente, la misión social de las MFs debe estar bien articulada y los avances en el logro de la misión social deben medirse regularmente. Adicionalmente, la misión social de las MFs con frecuencia amplía la comunidad de partes relacionadas con la MF, además de subrayar la visibilidad de las MFs dentro de dicha comunidad. Aparte de los accionistas, donadores, clientes y empleados, entre las partes relacionadas, también pueden incluirse a las ONGs y a las agencias gubernamentales cuyas misiones se traslapan con las de la MF. El manejo de estas relaciones puede ser desafiante, particularmente si se presentan malos

entendidos sobre cómo balancea la MF su misión social con la viabilidad financiera. Si bien es responsabilidad de la administración de la MF, y no del consejo de administración, mantener relaciones positivas entre las partes relacionadas en las actividades diarias, el consejo de administración debe tener acceso regular a la información, como reportes de administración interna que brindan evidencia sobre las relaciones negativas o positivas de las partes relacionadas.

Perfil financiero de las MFs

Un cuarto tema que analizamos detalladamente fue el de los diferentes perfiles financieros de los bancos que no se enfocan a las microfinanzas y las MFs en sí, como bancos o no bancos, y cómo abordar estas diferencias de manera que los inversionistas tradicionales del mercado de capitales puedan comprenderlas fácilmente. Como ejemplo, los proveedores de microfinanzas usualmente tienen indicadores más altos de costos a ingresos que los bancos comunes, lo que refleja el alto costo de otorgar muchos créditos pequeños con vencimientos de corto plazo, predominantemente. Un inversionista acostumbrado a ver los índices de costo a ingreso de los bancos podría enfrentar dificultades para medir la magnitud de un índice de costo a ingreso de una MFs en particular, también podría encontrar alarmante la dimensión del índice. Una consideración similar aplica a los analistas de calificaciones cuya experiencia previa ha sido calificar bancos.

Además del índice de costo a ingreso, otras características clave de las MFs que, en términos generales, producen índices financieros diferentes a los indicadores de los bancos comunes son:

- Las MFs cobran altas tasas de interés para cubrir sus altos costos operativos, debido a esto los márgenes de sus tasas de interés con frecuencia son mayores.
- Debido a los cortos plazos y por lo tanto la volatilidad potencial de la calidad de los créditos de las MFs, sus índices de apalancamiento con frecuencia son más bajos.

- El uso de garantías poco comunes (o la ausencia de garantías), resulta en índices de aprovisionamiento de créditos frecuentemente mayores.
- A pesar de las precauciones de apalancamiento menor y mayores tasas de aprovisionamiento, es común que las MFs tengan índices bajos de cartera emproblemada.
- La combinación de altos costos operativos y bajo apalancamiento con frecuencia se refleja en retornos a capital (ROE) bajos.

El Grupo de Trabajo analizó detenidamente si sería adecuado que la metodología definiera un desempeño financiero particular como punto de referencia o si debería adoptar un enfoque caso por caso que le proporcionara una visión más amplia para emitir un juicio. El enfoque de puntos de referencia de índices financieros, que hasta ahora ha sido efectivo para ACCIÓN en sus evaluaciones de MFs, tiene la ventaja de ser directo y transparente para los inversionistas, las MFs, y los analistas. También puede ser útil para asegurar la consistencia de un nuevo producto, como éste. En contraste, Standard & Poor's, hace un enfoque más contextual en sus calificaciones de instituciones financieras; no usa puntos de referencia definidos y considera la importancia de diferentes factores sobre una base caso por caso.

El Grupo de Trabajo decidió adoptar un enfoque caso por caso que es consistente con otras metodologías de Standard & Poor's para calificar instituciones financieras. Este enfoque tiene la ventaja de que mantiene la flexibilidad para aplicar nuevas metodología en un ambiente que presenta cambios continuos y rápidos. Sin embargo, también estamos de acuerdo en la importancia de asegurar que los analistas estén concientes del enorme acervo de información referencial que existe y que consulten esta información para sustentar su análisis. En el apéndice 2 se enlistan ejemplos de información de referencia útil, proporcionada por Microfinance Information Exchange (MIX) y Microfinance Banking Bulletin (MBB), también

guías para interpretar los indicadores de las MFs. Los puntos de referencia de ACCIÓN sobre las MFs se encuentran en el Apéndice 3.

Escalas de calificación

El Grupo de Trabajo cree firmemente que el desarrollo futuro de una escala de calificación crediticia para MFs debe guiarse por los aspectos que la comunidad general de inversionistas en microfinanzas considera para la toma de decisiones, incluyendo al inversionista tradicional que se enfoca en el análisis de incumplimiento, así como el grupo emergente de inversionistas con responsabilidad social.

Los inversionistas tradicionales del mercado de capital que buscan oportunidades de inversión en los mercados de capital locales y globales generalmente conocen ambas escalas, la global y la nacional. Por ejemplo, Standard & Poor's proporciona a los inversionistas globales calificaciones de riesgo crediticio y de contraparte de largo plazo en moneda extranjera usando una escala que va de 'AAA' (capacidad de pago sustancialmente fuerte) a 'D' (incumplimiento). Estas calificaciones, respaldadas por extensos estudios de incumplimiento, se basan en la opinión de Standard & Poor's sobre la probabilidad de que un emisor no cumpla en tiempo y forma con sus obligaciones financieras y permite hacer comparaciones dentro un país y/o fuera de éste -es decir, una calificación 'BB' en el país X tendrá la misma probabilidad de incumplimiento que otra 'BB' en el país Y.

Las calificaciones en escala nacional también son útiles para los inversionistas pero operan en un contexto más limitado. Las calificaciones en estas escalas miden la probabilidad de incumplimiento y la calidad crediticia de las entidades dentro de un país y excluyen ciertos tipos de riesgo soberano, como el riesgo de convertibilidad y transferencia. En los países que tienen calificaciones soberanas bajas, o de grado especulativo, las escalas nacionales pueden ser particularmente útiles para los

inversionistas, ya que proporcionan información más precisa sobre la calidad crediticia que la se obtiene usando una escala de calificación crediticia global tradicional, que podría concentrar las calificaciones en el extremo inferior de la escala. Asimismo, pueden proveer una guía más específica para los inversionistas que operan en mercados de fondeo locales.

Concluimos que las escalas de calificación crediticia global y nacional existentes no cubren completamente las necesidades de todos los inversionistas de MFs por sí solas. La retroalimentación del inversionista claramente indicó la necesidad de contar con comparaciones globales entre diferentes tipos de activos y a través de las fronteras. Para satisfacer esta mezcla de necesidades, consideramos que un enfoque combinado de calificaciones es una solución posible: Además de usar la escala global de calificaciones crediticias existente apuntalada por las probabilidades de incumplimiento, la aplicación de una escala de calificaciones especializada enfocada a las MFs podría proporcionar un panorama más detallado. Algunos inversionistas podrían encontrar esta escala útil para diferenciar las MF's que están dentro de la misma categoría de calificación global.

Conceptualmente este tipo de escala de calificaciones especializada podría reflejar mejor las características únicas de las MFs, facilitando la comparación entre ellas incluso a través de las fronteras. Dicha escala podría también proporcionar distinciones más detalladas de la calidad crediticia entre estas instituciones, en mayor grado de lo que se puede lograr usando una escala tradicional de calificaciones globales.

Una nueva escala que combine la calificación especializada de MFs con la escala global tradicional resolvería la preocupación presentada por algunos miembros de la comunidad de las MFs. La inquietud de que una nueva escala tendería a separar las MFs, colocándolas en una categoría especial, en un momento determinante en el que

muchos abogados del área de microfinancieras discuten sobre la mayor integración de las MFs en la banca minorista y en otros servicios financieros.

También acordamos que, para maximizar la capacidad de comparación global en el sector de las MFs, la nueva escala global para el análisis de las MFs no incorporaría el riesgo de interferencia soberana directa que podría afectar de igual manera a todas las entidades dentro de un país determinado, como el riesgo de transferencia y convertibilidad, y la congelación de depósitos.

Requerimientos mínimos de información

El objetivo final del Grupo de Trabajo fue permitir que las MFs evalúen su grado de preparación para calificarse, y en caso de que concluyan que no tienen suficientes elementos para ello, proporcionarles un mapa para con los pasos necesarios para lograrlo. Como referencia, el Apéndice 4 proporciona un resumen de la documentación que Standard & Poor's solicita a las MFs que quieren calificarse y que deben entregar antes de comenzar el proceso de calificación. Esta información se usa como base para un análisis más detallado en las oficinas de la empresa. La información también se incluye para complementar la metodología del Grupo de Trabajo sobre la calificación de las MFs y proporcionar una guía adicional útil para las MFs que estén interesadas en aprovechar los mercados de capital para obtener fondeo. Como se detalla en el Apéndice 4, Standard & Poor's prefiere revisar los documentos que usa la MF en el desarrollo normal de sus negocios, para ayudar a que el analista tenga una mejor comprensión de cómo trabaja la MF diariamente. Para las MFs que piensan calificarse, sería útil que la administración considere cómo se puede integrar la preparación de la documentación requerida en los procesos normales del negocio.

Los encabezados del Apéndice 4 corresponden a los elementos cuantitativos y cualitativos del análisis. Se

proporciona un ejemplo mediante la evaluación de la administración, aunque este tema inevitablemente tiene un componente cualitativo importante, algunos documentos requeridos ayudan a cimentar la evaluación. Entre estos los currículos de los ejecutivos principales, información sobre los objetivos y estrategias de largo plazo de la MF, y la información que documente la posición competitiva de la empresa. Con frecuencia la calidad de la información es tan importante como el contenido. Por ejemplo, incluso si la participación de mercado de la MF es pequeña, la información permite que la administración evalúe su desempeño y perspectivas. Una mejor calidad de la información implica que mejores herramientas para la administración en su toma de decisiones.

Con respecto a la información financiera requerida, el estándar de la industria es sólo calificar instituciones financieras que cuentan con auditorías externas. Comúnmente, un analista de riesgo crediticio requerirá estados financieros auditados de cinco años, aunque bajo ciertas circunstancias especiales aceptarán hasta tres años del historial financiero auditado. Es preferible contar con estados financieros preparados y auditado bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS, por sus siglas en inglés), aunque también es posible calificar a las MFs cuyos estados financieros hayan sido preparados siguiendo principios de contabilidad locales. El proceso de de calificación en este el último caso requiere de más tiempo, debido a que los estados deben ajustarse para que correspondan con los IFRS. En general, las MFs que quieren tener acceso a los mercados de capital internacionales deben considerar seriamente emitir estados financieros que se preparen y auditen de conformidad con los IFRS, ya que los inversionistas internacionales los entienden fácilmente además de que simplifican el proceso de calificación. La mayoría de las MFs encontrarán que la información financiera requerida por una agencia calificadora es similar a la información financiera requerida por un auditor externo.

Apéndice 1

Miembros integrantes del Grupo de Trabajo

ACCIÓN

Todd Farrington,
Vice President,
Financial Markets and Services

Elisabeth Rhyne, Senior Vice
President, International Operations,
Policy and Research

Grupo Consultivo de Asistencia a los Pobres (CGAP)

Xavier Reille,
Senior Manager

CRISIL

Roopa Kudva,
Executive Director and
Chief Rating Officer

Krishnan Sitaraman,
Head - Financial Sector Ratings

Banco de Desarrollo Interamericano

Sergio Navajas,
Especialista en Microfinanciamiento

Microfinance Information Exchange (MIX)

Blaine Stephens,
Director de Analysis

Peter Wall,
Director Ejecutivo

Standard & Poor's Ratings Services

Keri Badach,
Research Assistant

Angélica Bala,
Director, Grupo de Calificaciones de
Instituciones Financieras, México

Xavier Chavée,
Quality Officer, North American
Financial Institutions Team

George Dallas,
Managing Director

Jane Eddy,
Managing Director, Latin American
Region Head for Corporates and
Governments Ratings Group

Laura Feinland Katz,
Chief Credit Officer,
Latin American debt ratings

John Gibling,
Director,
Financial Services Ratings Group

Gary Kochubka,
Director,
Grupo de Mercados Emergentes,
Departamento de Financiamiento
Estructurado

Cynthia Stone,
Presidente del Grupo de Trabajo,
Managing Director,
Global Business Operations

Gail Buyske,
consultor

Apéndice 2

Información de referencia

MicroRate y Banco Interamericano de Desarrollo.
Performance Indicators for Microfinance Institutions:
Technical Guide. 3a edición, 2002.

Ndirathhttp://www.iadb.org/sds/mic/publication/gen_159_3802_e.html

(En este documento se explican los indicadores de desempeño para las MFs, se analizan los límites de desempeño, y se explica cómo calcular los indicadores).

MIX. "2005 MIX Global 100: MFI League Tables."
Noviembre de 2006.

MIhttp://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/2005_MIX_Global_100_MFI_League_Tables%5b2%5d.pdf

(Este documento señala el desempeño de las MFs que presentan el mejor desempeño de conformidad con diversos parámetros, como rentabilidad, alcance, eficiencia, etc.)

MIX. The MicroBanking Bulletin. No. 13. Otoño 2006.

http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/MBB13_Autumn_2006_web.pdf (Esta es una publicación trimestral. Puede encontrar más información de referencia en el sitio web de MIX, www.mixmarket.org.)

Apéndice 3

Indicadores de ACCIÓN CAMEL

ACCIÓN CAMEL se ha usado desde 1993 para evaluar las instituciones microfinancieras usando un sistema de clasificación estandarizado. Este anexo presenta puntos de comparación que se han aplicado para indicadores clave. Los estándares de ACCIÓN CAMEL se diseñaron para reconocer las diferencias esenciales inherentes en las microfinancieras, comparadas con la banca tradicional. Por ejemplo, las MFs tienen un nivel significativamente mayor en sus costos operativos con relación a la cartera de créditos vigente, lo que está asociado con los préstamos tan pequeños que otorgan. En algunas áreas, como los requerimientos de provisión de reservas y los límites de apalancamiento, los estándares de ACCIÓN CAMEL son más rigurosos que los indicadores esperados para los bancos comerciales tradicionales.

Indicadores de ACCIÓN CAMEL		
Indicador	Definición: Fórmula para calcularlo	Nivel óptimo
Adecuación de capital	$\frac{\text{Capital ajustado}}{\text{Riesgo ajustado - Activos ponderados por riesgo}}$	< 16.7%
Cartera en riesgo	$\frac{\text{Cartera en riesgo ajustada} > 30 \text{ días} + \text{Cartera reprogramada}}{\text{Cartera bruta ajustada}}$	< 3.0%
Tasa de pérdida crediticia	$\frac{\text{Castigos de cartera ajustados}}{\text{Cartera de crédito promedio}}$	< 2.0%
Retorno sobre capital	$\frac{\text{Ingresos operativos ajustados (Pérdida)}}{\text{Capital ajustado promedio}}$	> 15.0%
Eficiencia operativa	$\frac{\text{Gastos operativos ajustados}}{\text{Cartera de crédito ajustada promedio}}$	< 20.0%
Retorno sobre activos	$\frac{\text{Ingresos operativos ajustados (Pérdida)}}{\text{Activos ajustados promedio}}$	> 3.0%

Los rangos para cada uno de los indicadores incluidos en ACCIÓN CAMEL se desarrollaron considerando el desempeño de las instituciones financieras formales, conclusiones teóricas sobre un indicador determinado, y el desempeño de las instituciones microfinancieras que se han sometido al análisis de ACCIÓN CAMEL (ver tabla en la página 29). Desde su lanzamiento inicial en 1993, ACCIÓN CAMEL se ha revisado y actualizado regularmente para reflejar el entorno cambiante de las microfinanzas.

Las siguientes tablas proporcionan los rangos de clasificación que se han aplicado para el desempeño en una escala de 0 a 5, siendo 5 la clasificación óptima.

ADECUACIÓN DE CAPITAL	
Clasificación	Rango
5	< 16.7%
4	14.3% - 16.6%
3	12.5% - 14.2%
2	11.1% - 12.4%
1	10.0% - 11.0%
0	< 9.9%

Comentario: Diversas observaciones respaldan el argumento de que el nivel mínimo de adecuación de capital para las instituciones microfinancieras debe ser superior que el nivel recomendado para los bancos comerciales. Primero, aunque los niveles de cartera vencida de una institución microfinanciera pueden ser mejores que las de los bancos tradicionales, la volatilidad de estos niveles es mucho mayor en el sector de las microfinancieras. Segundo, los gastos operativos como un porcentaje de los activos son mucho mayores para una MF que para un banco tradicional. De esta manera, cuando la administración pierde el control de los gastos, lo que puede suceder cuando enfrenta un entorno de rápido cambio macroeconómico, la caída resultante en este índice podría generar pérdidas significativas para el capital. Tercero, la capacidad de las instituciones microfinancieras para obtener fondeo adicional de sus accionistas o donadores con frecuencia tiene mayores restricciones que una institución financiera tradicional y no proporciona de manera adecuada una respuesta rápida en la recapitalización de una institución en épocas de crisis.

ADECUACIÓN DE LA CARTERA EN RIESGO	
Clasificación	Rango
5	< 3.0%
4	3.1% - 6.0%
3	6.1% - 9.0%
2	9.1% - 12.0%
1	12.1% - 15.0%
0 >	15.0%

Comentario: El indicador estándar para dar seguimiento a la calidad de la cartera de las instituciones microfinancieras ha sido la cartera en riesgo a más de 30 días.

TASA DE PÉRDIDAS CREDITICIAS	
Clasificación	Rango
5	< 2.0%
4	2.1% - 3.5%
3	3.6% - 5.0%
2	5.1% - 7.0%
1	7.1% - 10.0%
0	> 10.0 %

Comentario: ACCIÓN CAMEL proporciona lineamientos de provisión de reservas y califica a instituciones de conformidad con la adecuación de sus reservas mediante la comparación de las reservas actuales con las reservas que necesitaría si tomara en cuenta los siguientes lineamientos. Estos lineamientos reflejan la naturaleza de corto plazo de los créditos de las microfinancieras, así como la experiencia de que los créditos que presentan vencimientos de más de un mes o dos tienen muy pocas probabilidades de recuperarse.

EFICIENCIA OPERATIVA	
Clasificación	Rango
5	< 20%
4	20.01% - 25%
3	25.01% - 30%
2	30.01% - 40%
1	40.01% - 50%
0	> 50%

Comentario: El indicador de eficiencia operativa óptima es mucho mayor que los estándares que se observan tradicionalmente en los bancos comerciales (20% comparado con aproximadamente 6%). Esto se debe a que el análisis histórico ha demostrado que otorgar numerosos créditos pequeños siempre será más caro que otorgar créditos bancarios comerciales tradicionales. Sin embargo, cada vez más MFs están logrando niveles de eficiencia dentro del límite óptimo, especialmente ahora que los mercados se han vuelto más competitivos.

RETORNO SOBRE ACTIVOS	
Escala	Rango
5	> 3.0%
4	2.0% - 3.0%
3	1.0% - 1.9%
2	0 - 0.9%
1	< 0 a (2.0%)
0	< (2.0%)

Apéndice 4

Requerimientos de documentación para calificar Microfinancieras

La siguiente lista de requerimientos de publicación la desarrolló Standard & Poor's como lineamiento para las MFs interesadas en solicitar una calificación crediticia inicial. En este reporte se incluye a manera de ilustración el tipo de documentación requerida para preparar una calificación. Finalmente, estos lineamientos también pueden funcionar como un poder útil para ayudar a las MFs a comprender el nivel y el alcance de la revelación que requieren los inversionistas tradicionales.

Una reunión con la administración de la compañía es parte integral del proceso de calificación de Standard & Poor's. Ya que se ha avanzado en dichas reuniones, pedimos a la compañía que presente la documentación enumerada a continuación (dos juegos), con tiempo suficiente para que el analista los revise. Tras una revisión preliminar, se solicita a la MF la información adicional requerida antes de reunirse con la administración, además de las áreas de atención particular sobre las que el analista hará preguntas detalladas durante las reuniones.

El grado en que los reportes internos usados por la administración de la MF cubra la información requerida, estos son la fuente de información que se prefiere, en lugar de reportes preparados especialmente para el ejercicio de la calificación. Por ejemplo, los reportes presentados a la junta de directores son antecedentes particularmente útiles para el ejercicio de calificación.

Requerimientos de divulgación

I. Información general

- A. Antecedentes sobre la creación y establecimiento de la MF.
- B. Estructura organizacional, incluyendo las áreas operativas principales de la compañía y la relación entre las sucursales y las oficinas centrales.
- C. Organigrama de la compañía controladora, incluyendo subsidiarias y compañías afiliadas, en caso de haberlas.
- D. Curriculum Vitae de los ejecutivos principales y de los miembros de la junta.
- E. Información general sobre los individuos o familias que tengan la mayoría de las acciones de la MF.
- F. Estructura accionaria que incluya una lista de los principales accionistas y sus acciones de propiedad.
- G. Documentos de incorporación, incluyendo estatutos y acuerdo de los accionistas.

II. Descripción del negocio y posiciones competitivas

- A. Descripción de las actividades principales de la MF.
- B. Misión social de la MF.
- C. Información y descripción de cada una de las líneas o productos principales del negocio.
- D. Mercado objetivo y descripción del perfil de clientes.
- E. Participación de mercado y evolución de la penetración de mercado.
- F. Canales de distribución.

III. Presupuesto y estrategia

- A. Análisis de objetivos y estrategias de largo plazo y, en la medida de lo posible, cuantificación de planes de corto y largo plazo (balance y pronósticos de estados de resultados), con supuestos esenciales.
- B. Indicadores de la misión social.
- C. Objetivos de crecimiento.
- D. Desarrollo de nuevos productos.

IV. Rentabilidad: Desempeño financiero

A. Información financiera

1. Estados financieros auditados de los últimos cinco años, incluyendo las notas del auditor y las cartas de la administración.
2. Estados financieros trimestrales del año fiscal actual.
3. Desglose de la información financiera por líneas de negocio/ producto de los últimos cinco años.

B. Contabilidad

1. Políticas principales de contabilidad.
2. Cambios principales en las políticas de contabilidad de los últimos dos años que pudieron haber afectado la revelación de información financiera.

C. Estructura de utilidades (si aplica, para los puntos enumerados a continuación, información trimestral de los últimos cinco años e información del año en curso)

1. Tendencias de utilidades y volatilidad.
2. Desglose de utilidades totales, por línea de negocio/producto, segmento de mercado; diferenciando entre ingresos por comisiones y los ingresos por intereses.
3. Rentabilidad de la cartera.
4. Desglose de los ingresos extraordinarios

D. Estructura de costos (si aplica, para los puntos enumerados a continuación, información trimestral sobre los últimos cinco años y del año en curso)

1. Tendencia de costos y volatilidad.
2. Desglose del total de gastos, por línea de negocio /producto, gastos de distribución; diferenciación de los gastos de intereses y de los gastos de comisiones.
3. Planes de compensación para el personal y para la administración senior.
4. Información de la tasa de rotación de empleados
5. Niveles de eficiencia, desglose de gastos de personal/ administrativos.
6. Desglose de gastos extraordinarios.
7. Ventas, rentabilidad y puntos de equilibrio por sucursal, si se usa una red de ventas.

- E. Estructura de capital
 1. Capitalización regulatoria de los últimos cinco años, si aplica.
 2. Política de dividendos.
 3. Fuentes de capital adicionales para el capital social, si aplica.
 4. Compromiso y capacidad de los accionistas para inyectar capital adicional a la compañía.

V. *Calidad de los activos*

- A. Descripción de las políticas y procedimientos de crédito, incluyendo comités de crédito y política de garantías.
- B. Desglose de la cartera por región, tipo de crédito, y producto.
- C. Política de reconocimiento de ingresos sobre créditos vencidos, provisiones y cancelación en libros de créditos.
- D. Desglose de créditos vencidos por región y producto.
- E. Desglose de créditos estructurados.
- F. Reservas y política de cancelación en libros.
- G. Política de créditos reestructurados.
- H. Reconciliación de las reservas para pérdidas por créditos históricas: aprovisionamiento para pérdidas por créditos, cancelaciones en libros, y recuperaciones de los últimos cinco años.
- I. Problemas significativos de fraude, ya sea que hayan causado o no pérdidas.
- J. Tasa de intereses y manejo del riesgo cambiario.

VI. *Fondeo y liquidez*

- A. Desglose de la cartera de bursatilizaciones.
- B. Fuentes de fondeo.
 1. Lista de líneas de crédito bancarias incluyendo uso y cantidad disponible, así como vencimientos.
 2. Desglose de otros tipos de fuentes de fondeo, incluyendo uso y cantidad disponible, así como vencimientos.
- C. Breve descripción de la administración de activos y pasivos por vencimiento y tasa de interés

