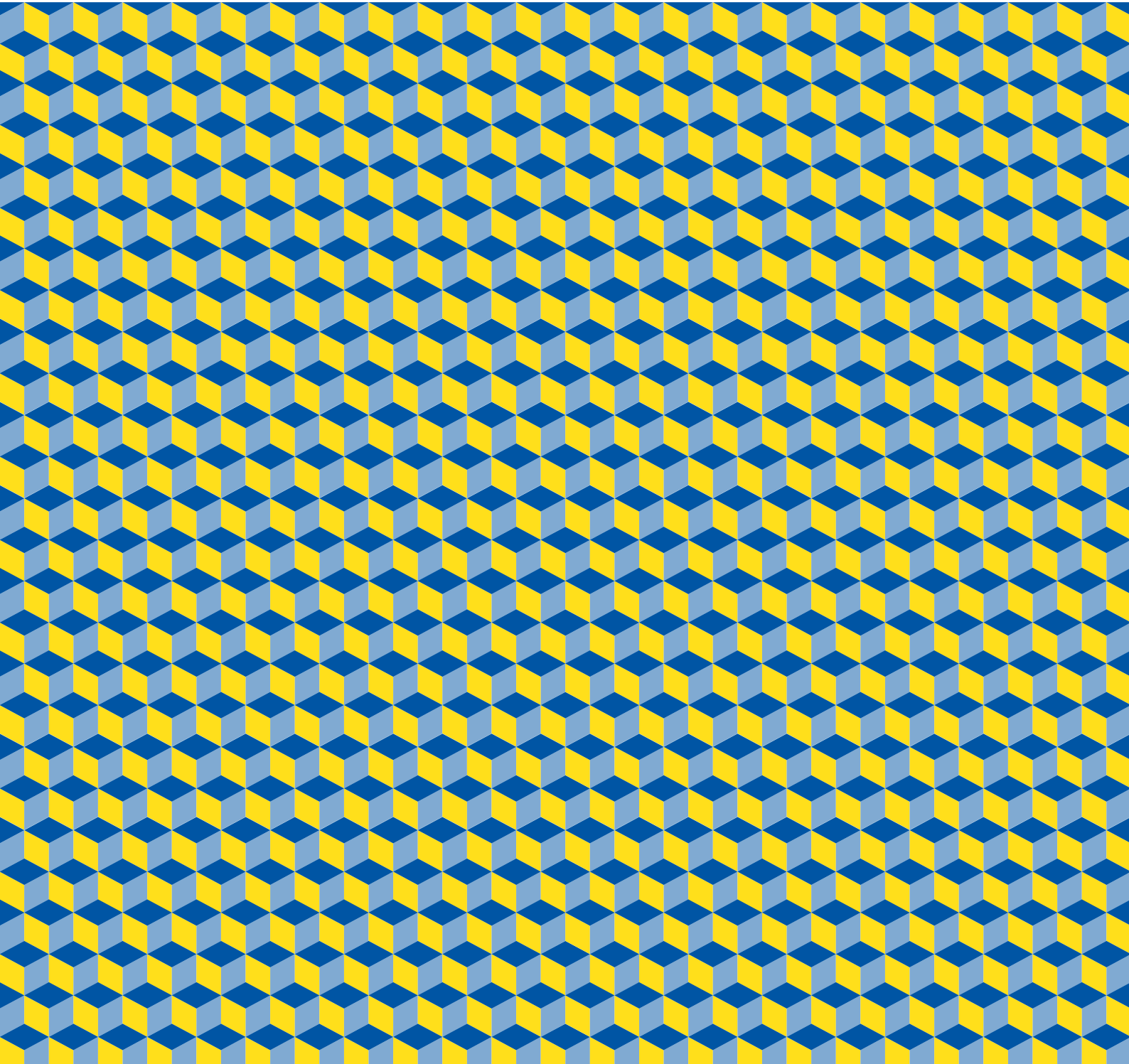
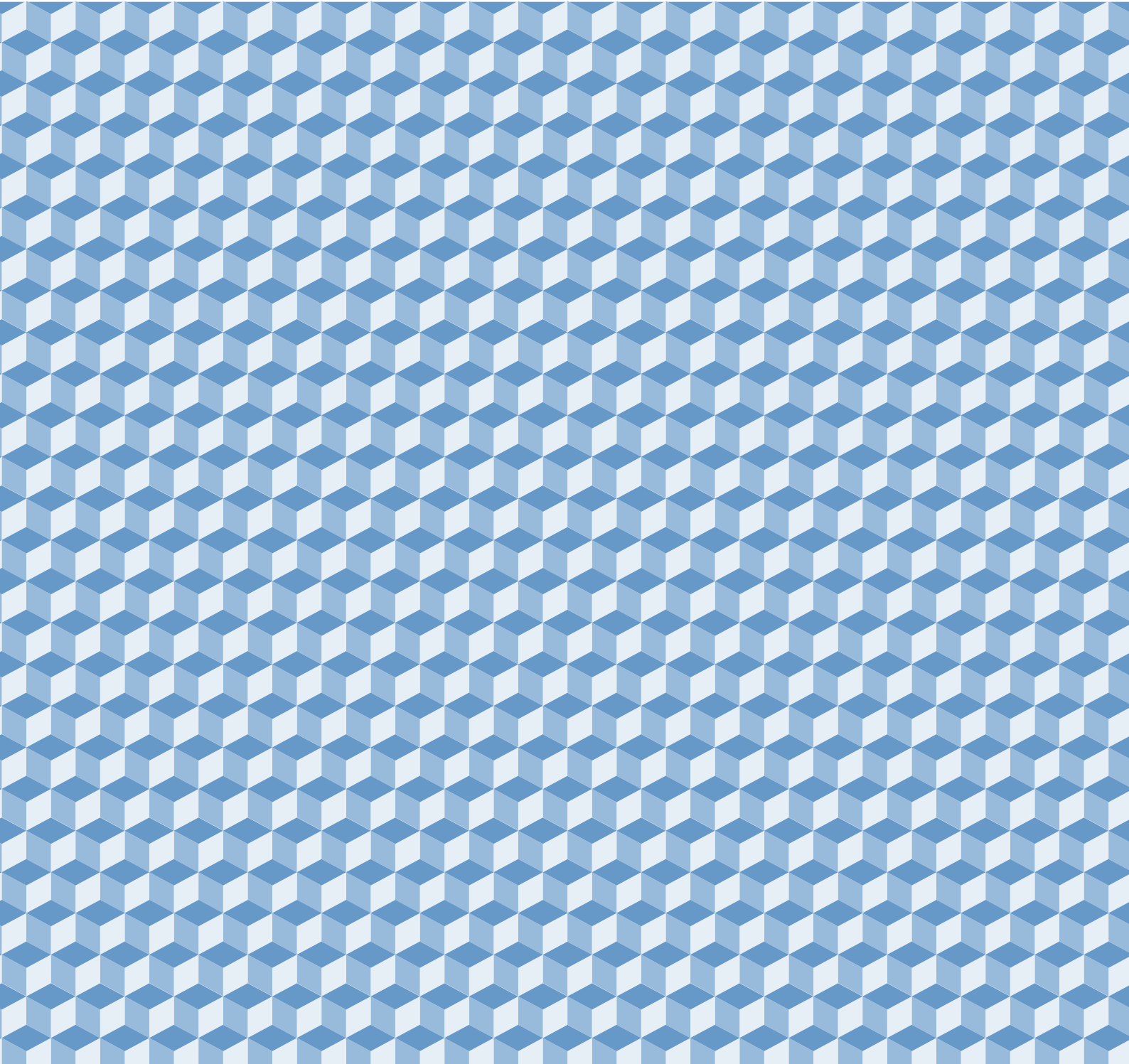


BENCHMARKING DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO: UN INFORME DEL SECTOR





BENCHMARKING DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO:
UN INFORME DEL SECTOR



ESTIMADOS AMIGOS Y AMIGAS:

En ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C. nos complace presentarles el Benchmarking de las microfinanzas en México: Un informe del sector. Esfuerzo que, desde hace tres años, realizamos en colaboración con el Microfinance Information Exchange (MIX) con el objetivo de respaldar el crecimiento y desarrollo del sector de finanzas populares mexicano; aportar un marco de referencia con información oportuna, sistemática y precisa; y promover la transparencia como parte fundamental de nuestro trabajo.

Sabemos, por la experiencia de proyectos alternativos cuyo principal objetivo ha sido el financiamiento a personas de escasos recursos, que desplegar esfuerzos contra la desigualdad y la pobreza es una tarea prioritaria y posible, que exige ser atendida, no sólo por razones económicas y políticas sino éticas.

Estamos convencidos de que es en tiempos de crisis cuando los microcréditos aparecen con más fuerza como una solución que fomenta el autoempleo en todas sus formas logrando mejores condiciones de subsistencia y desarrollo en las personas que viven en situación de pobreza.

Esta publicación es un reflejo más de nuestro compromiso para:

- Seguir promoviendo en el público la concientización y la comprensión de las microfinanzas a fin de incluirlas como parte indispensable de los sistemas financieros.
- Facilitar que las instituciones de microfinanzas provean servicios cada día más eficaces a las personas que viven en condiciones de pobreza y fortalecer la capacidad de los donantes y de los gobiernos para apoyar a estas instituciones.
- Ampliar el alcance de las instituciones de microfinanzas alentando el establecimiento de alianzas entre los gobiernos, organismos de cooperación internacional, el sector público y el privado y las instituciones no gubernamentales.

El Benchmarking de las microfinanzas en México representa un esfuerzo más para fortalecer nuestro sector, lo cual solamente será posible con transparencia y confianza.

Atentamente,
Consejo de Administración
ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C.

INDICE

LAS INSTITUCIONES QUE HACEN ESTE INFORME	06
AGRADECIMIENTOS	07
INSTITUCIONES QUE CONFORMAN PRODESARROLLO	08
PRESENTACIÓN	11

CAPÍTULO 1

EL CONTEXTO DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN MÉXICO

1	
LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO	13
CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS	
COBERTURA DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS	
COBERTURA NACIONAL	
PRESENCIA DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS	
LAS ZONAS CON MAYOR NÚMERO DE SUCURSALES	
LAS ZONAS DE MENOR PRESENCIA	
2	
LA CRISIS FINANCIERA Y SUS POSIBLES	
EFFECTOS EN LAS FINANZAS POPULARES MEXICANAS	18
3	
LOS COSTOS EN MICROFINANZAS Y LAS TASAS DE INTERÉS	23

CAPÍTULO 2

BENCHMARKING DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO 2008

1		
RESUMEN		27
2		
EL CRECIMIENTO Y LA DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO		28
DISTRIBUCIÓN DE LOS PRESTATARIOS ACTIVOS		
VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE PRESTATARIOS Y CARTERA BRUTA		
INSTITUCIONES CON MAYOR CRECIMIENTO EN MÉXICO		
CLIENTES POR TAMAÑO DE INSTITUCIONES		
3		
FINANCIAMIENTO DE LAS IMF'S		30
LA DEMANDA POR CRECIMIENTO: EL FINANCIAMIENTO		
4		
EL DESEMPEÑO DE LAS IMF'S		31
RENTABILIDAD		
DESCOMPOSICIÓN DEL RETORNO SOBRE ACTIVOS		
LOS ALTOS COSTOS PARA OPERAR MICROFINANZAS		
VARIACIÓN EN LA EFICIENCIA		
EL RETO DE UNA MAYOR PRODUCTIVIDAD		
5		
CALIDAD DE CARTERA		34
6		
CONCLUSIÓN		35
7		
ANEXOS		36
8		
NOTAS		52

PRODESARROLLO

ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C., es una red nacional de instituciones proveedoras de servicios financieros populares que buscan contribuir al desarrollo económico y al combate de la pobreza mediante la asignación de créditos eficientes, servicios de ahorro, asesoría y capacitación de la población que vive en condiciones de pobreza como parte de un proceso de apoyo para un desarrollo sostenible.

Su misión es “propiciar condiciones de contexto favorables para el desarrollo de las finanzas populares en México y contribuir al fortalecimiento institucional de las asociadas, brindando servicios de calidad al sector en general, para incrementar el acceso equitativo a oportunidades financieras”.

ProDesarrollo nació en 1997, sin embargo, sus antecedentes datan de 1992 con la Mesa de Empleo apoyada por la Fundación Ford. Actualmente, sus miembros suman ochenta y cinco organizaciones prestadoras de servicios financieros populares, del sector social y privado, que atienden por medio de mil trescientas setenta y nueve sucursales en todo el país a más de 3.3 millones personas de las cuales 80% son mujeres. Sus organizaciones comparten un fuerte compromiso social así como los valores y principios enunciados en el código de ética de la red.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN:

Diego Duque Robledo, Presidente
Martha Orantes Gamboa, Secretaria
Alfonso Amador García, Tesorero
Antonio Orozco Ramos, Vocal
Federico Manzano López, Vocal
Gonzalo Puente Ibarregaray, Vocal
Amado Sánchez Moreno, Vocal
Juan De Dios Peña Tamayo, Vocal
Javier Fernández Cueto, Vocal
Gustavo del Ángel Mobarak, Consejero Independiente

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE, INC.

Microfinance Information Exchange (MIX) es el proveedor líder de información de negocios y servicios de información 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, inversionistas, redes y otros proveedores de servicios asociados al sector. MIX realiza su trabajo a través de una variedad de plataformas disponibles al público, incluyendo el MIX Market (www.mixmarket.org).

MIX es una corporación privada sin fines de lucro fundada por el CGAP (the Consultative Group to Assist the Poor) y patrocinada por el CGAP, Citi Foundation, Deutsche Bank America Foundation, Omidyar Network, Open Society Institute & the Soros Economic Development Fund, IFAD (International Fund for Agricultural Development), Bill & Melinda Gates Foundation y otros.

AGRADECIMIENTOS

ProDesarrollo y MIX agradecen el apoyo y colaboración de la Fundación Ford, de Citi Foundation, The SEEP Network, del Banco Interamericano de Desarrollo y del Fondo PYME que permitieron recopilar, analizar e imprimir la información aquí mostrada.

A todas las instituciones participantes por compartir su información y contribuir a fomentar la transparencia en la región.

En especial a Horacio Esquivel y Gustavo A. Del Angel, por su contribución en la redacción de este documento.

Redacción

Capítulo 1

Horacio Esquivel Martínez y Gustavo A. Del Angel

Capítulo 2

Samuel Pérez Diosdado

INSTITUCIONES QUE CONFORMAN PRODESARROLLO¹

Información Financiera Dic. 2008	Certificación Anual Carta Compromiso Código de Ética 2009	Asociadas a PRODESARROLLO
1		Accedde, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (ACCEDDE)
2	■	Alternativa Solidaria Chiapas, S.C. (ALSOL)
3	■	Alternativa 19 del Sur, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
4	■	Ámbito Productivo, S.C. (APROS)
5	■	Apoyo Económico Familiar, S.A. de C.V., S.R.L. de C.V.
6		Apoyo Social Valladolid, S.A. de C.V.
7	■	Asesoría Financiera de México, S.A. de C.V. (ASEFIMEX)
8	■	Asociación Mexicana de la Transformación Rural y Urbana, A.C., S. de S.S. (AMEXTRA)
9		Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C. (AMUCSS)
10	■	Asociación Pro Mujer de México, A.C.
11		ASP Consultores & Representación, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
12	■	Banco Amigo, S.A., Institución de Banca Múltiple
13	■	Banco Compartamos, S.A. Institución de Banca Múltiple
14		BanPuebla, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (BANPUEBLA)
15	■	Beneficios que Generan Beneficios, S.A. de C.V.
16	■	Centro de Apoyo al Microempresario, I.A.P. (CAME)
17		Centro de Incubación y Desarrollo Empresarial, A.C.
18		Comercio del Sur, S.A.de C.V.
19		Comité de Promoción Social del Valle del Yaqui, A.C.
20	■	Conserva, A.C.
21	■	Consultores Agropecuarios y Forestales Asociados, S.A. de C.V. (CAFASA)
22		Consultoría de Servicios Rurales, S.C. (CONSER)
23	■	Consultoría y Capacitación para el Desarrollo Productivo, S.A de CV (COCDEP)
24	■	Corporativo Integral de Microempresas Asociadas del Sureste, S.C. (CIMA)
25		Creamos Microfinanciera, S.C.
26	■	Crece Safsa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
27	■	Credi-Capital, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
28	■	Credavance, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
29	■	Crediclub S.A.de C.V., SOFOM E.N.R.
30	■	Credit Union - Unipresto, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R.
31	■	Créditos Pronegocio, S.A. de C.V. SOFOL, Grupo Financiero Banorte
32	■	Despacho Alfonso Amador y Asociados, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.

Información Financiera Dic. 2008	Certificación Anual Carta Compromiso Código de Ética 2009	Asociadas a PRODESARROLLO
----------------------------------	---	---------------------------

33	■		Don Apoyo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
34	■	●	Emprendesarial, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
35	■		En Confianza, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
36			EnComún de la Frontera, A.C.
37	■		Espacios Alternativos, S.C.
38	■		Eurekasoli, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
39			FFH Alcance, A.C.
40	■		Ficrea, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
41	■	●	FINAMIGO, Financiera Mexicana para el Desarrollo Rural, S.A. de C.V., SFP
42	■	●	Financiamiento Progreseemos, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
43			Financiera Chiapas S.C. de R.L. de C.V.
44	■		Financiera del Norte S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (Finorte)
45	■		Financiera Independencia, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
46	■	●	Finanzas Populares Atemexpa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (ATEMEXPA)
47	■	●	FinComún, Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C.V., SFP
48			FinProgresia, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
49			FinLaguna, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
50	■		Fomento e Impulso del Sur, S.A. de C.V. (FISUR)
51	■	●	Forjadores de Negocios, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
52			Fundación Dignidad Apoyo al Desarrollo de la Microempresa, I.A.P.
53	■		Fundación Hábitat y Vivienda, A.C. (FUNHAVI)
54	■	●	Fundación Integral Comunitaria, A.C. (FINCA MÉXICO)
55	■	●	Fundación para la Vivienda Progresiva, A.C.
56	■		Fundación Realidad, A.C. (FRAC)
57			Fundación Laureles, I.A.P.
58			Grameen de la Frontera, A.C.
59		●	Grameen Trust Chiapas, A.C.
60	■	●	Grupo Consultor para la Microempresa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (FINCRECEMOS)
61	■		Grupo Financiero Río de la Venta S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
62			Ingeniería Agropecuaria y Mercantil de Chiapas, S.A. de C.V. (IAMSA)
63	■	●	Invirtiendo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
64			KapitalMujer, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R. (MASKAPITAL)
65	■		OPORTUNIDAD MICROFINANZAS, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
66	■		Organización Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF)
67	■		Prestamos para Crecer, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
68	■		Pretmex, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
69		●	Prosperemos, A.C.
70			Provident México, S.A. de C.V.

Información Financiera Dic. 2008	Certificación Anual Carta Compromiso Código de Ética 2009	Asociadas a PRODESARROLLO
----------------------------------	---	---------------------------

71	■		Red Vanguardia, S.A. de C.V.
72	■	●	Semilla Solidaria, S.A. de C.V. (SEMISOL)
73	■		Servicios de Microsol, S.C.
74	■	●	Servicios Financieros de Desarrollo Comunitario, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (CREDITUYO)
75	■	●	Servicios Integrales a Empresas del Sureste, S.C. (SIES)
76			Servicios para la AutoGestión Empresarial, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
77	■	●	Solfi, S.A. de C.V.
78	■	●	Solución ASEA - S.A. de C.V.
79			Soluciones Financieras Internacionales, S.A. de C.V.
80	■		Soluciones Reales del Norte, S.A. de C.V.
81		●	Soluciones y Oportunidades, S.A. de C.V.
82	■	●	Te Creemos, S.A. de C.V., S.F.P.
83			Unimex Financiera, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
84	■	●	Vivir Soluciones Financieras, S.A. de C.V., SOFOM, E.R. BanRegio Grupo Financiero (BANREGIO)
85			Antonio Nava

¹ Instituciones que conforman ProDesarrollo al cierre de la edición de este informe. Las instituciones marcadas presentaron la información financiera con la que se elaboró este informe al cierre del 2008. Las instituciones que tienen el sello de ética iniciaron el proceso de certificación inicial en 2008 y, ya firmaron la Carta Compromiso - 2009, para el proceso de certificación anual.

Este informe tiene como principal objetivo respaldar el crecimiento y desarrollo del sector de finanzas populares mexicano y aportar un marco de referencia con información oportuna, sistemática y precisa que permita:

- Dar un panorama de la situación actual del sector de las microfinanzas en México.
- Incrementar la disponibilidad de información estandarizada sobre el desempeño de las instituciones microfinancieras.
- Promover la transparencia y el monitoreo del desempeño en el sector.
- Establecer parámetros para evaluar el desempeño (benchmarking) de las instituciones nacionales, utilizando información de desempeño nacional.

Por tercer año consecutivo, este informe presenta la situación del mercado de las instituciones de microfinanzas (IMF's). Es importante destacar que:

- Cuenta con información representativa de cuarenta y cinco instituciones mexicanas que reportaron sus datos detalladamente, y fueron homologados y ajustados según la metodología del Microfinance Information Exchange, Inc.
- Utiliza la información más reciente del benchmarking de las instituciones del país y de la región correspondiente al 31 de diciembre del año 2008.

ESTE TRABAJO ESTÁ DIVIDIDO EN DOS CAPÍTULOS:

El primero proporciona el contexto actual para entender el sector de las microfinanzas en México y el trabajo de las IMF's. Aporta los números generales que lo caracterizan y las tendencias más recientes. Este capítulo contiene un apartado sobre la cobertura de las instituciones, el cual resulta muy interesante para descubrir las zonas de mayor competencia y los lugares en donde hay ausencia de instituciones.

El segundo presenta la situación actual del desempeño del mercado mexicano.



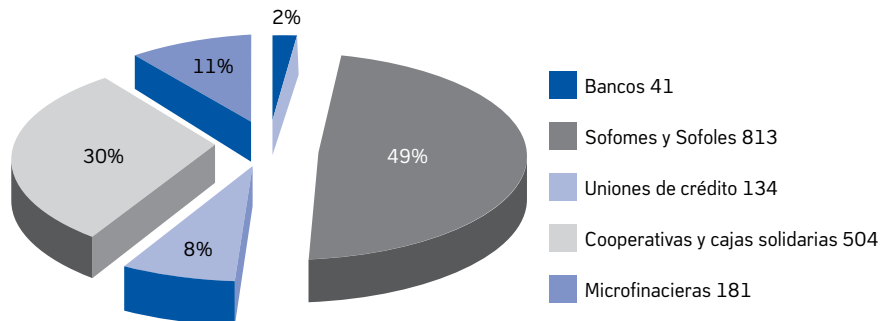
1 LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO

En México hay una gran cantidad de entidades dedicadas a distintos tipos de actividades financieras, algunas de ellas se rigen por regulaciones específicas o gracias a una figura legal que les permite desempeñar sus actividades. Más allá de los bancos, existe una gran variedad de instituciones que atienden a diferentes segmentos de la población con distintos servicios. Esta gran diversidad dificulta la posibilidad de tener un mapa claro de las finanzas en el país, sobre todo en el caso de las finanzas populares y en particular de las microfinanzas, ya que la actividad la puede realizar prácticamente cualquier tipo de organización legalmente constituida.

No existe un padrón completo por tipo de instituciones, se requiere acudir a diversas fuentes gubernamentales y de organizaciones de la sociedad civil para integrarlo y aún así el número de organizaciones resulta incierto. Las listas de instituciones se traslapan y en muchos casos no se tienen parámetros muy claros para clasificarlas.

Un ejemplo es la especulación que hay en torno a la cantidad de SOFOMES no reguladas autorizadas, el número de ellas que realmente están operando y el tipo de productos o servicios ofrecen. De acuerdo con la CONDUSEF hay más de mil SOFOMES registradas. De igual manera ocurre con el sector de las cooperativas, cajas y organizaciones sociales o comunitarias, ya que tampoco se tiene un registro (salvo de aquellas que están autorizadas bajo la Ley de Ahorro y Crédito Popular) y en ninguno de los casos se conoce a ciencia cierta el tamaño de las instituciones que conforman estos grupos.

PRINCIPALES INSTITUCIONES FINANCIERAS²: DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE INSTITUCIONES



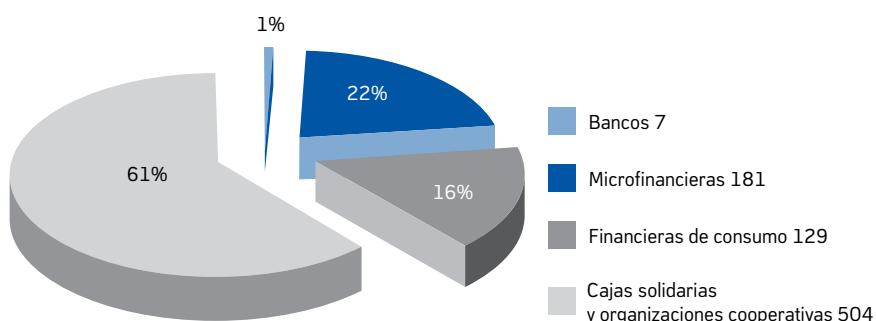
² En esta tabla se presentan los bancos sin contar a Banco Amigo y Compartamos que están considerados en las microfinancieras. En el caso de las uniones de crédito son sólo las que están activas. Las cooperativas y cajas solidarias se refiere a todo el universo de organizaciones que trabajan con ahorro y crédito popular en diversas modalidades y microfinancieras a todas aquellas instituciones que ofrecen microcrédito como producto principal.

Si se busca generar un mapa por el tipo de población atendida (normalmente se pone la pirámide poblacional) la dificultad aparece cuando se quieren diferenciar los productos y los servicios, ya que una parte considerable de los servicios financieros ofrecidos a la población de escasos recursos (de la base de la pirámide) son préstamos al consumo.

En muchas ocasiones se denomina indistintamente como microfinanzas a todas aquellas operaciones que tienen un monto pequeño o que está destinado a la población que vive en condiciones

de pobreza. En general al conjunto de instituciones que llevan servicios a esta población se le reconoce como “sector de las finanzas populares”. Las finanzas populares abarcan organizaciones de naturaleza muy diversa: cooperativas, empresas privadas, organizaciones de la sociedad civil sin fines de lucro y organizaciones de base comunitaria, entre otras.

DISTRIBUCIÓN DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR

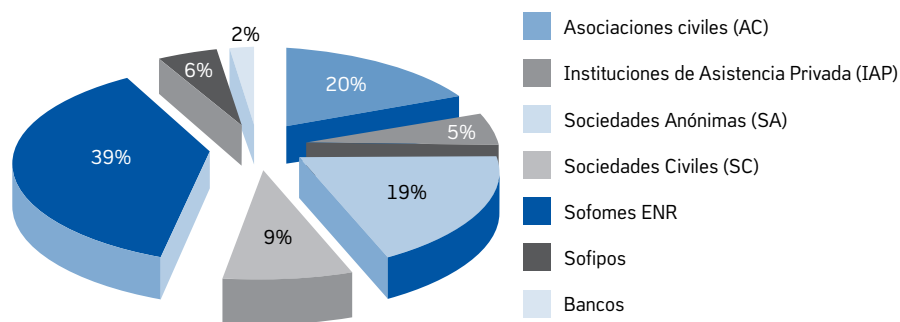


Dentro del sector de las finanzas populares, las instituciones de microfinanzas tienen una característica distintiva, están dirigidas a personas con una actividad productiva independiente³, es decir que son emprendedoras o dueñas de una microempresa. Aunque el destino del crédito pueda utilizarse para compra de insumos o implementos, los productos financieros están diseñados para empresarios.

Las instituciones de microfinanzas no tienen una figura jurídica propia o característica, pueden ser Organizaciones de la Sociedad Civil (AC e IAP), Sociedades Anónimas, SOFOMES (figura predominante), SOFOLES, SOFIPOS, Sociedades Cooperativas, Uniones de Crédito, Sociedades Mercantiles e incluso Bancos. También hay una gran diversidad en el tamaño de las instituciones que se dedican a las microfinanzas, alrededor de 30% son instituciones que tienen menos de 5 millones de pesos en cartera, muchas de ellas de reciente creación. Por otra parte, el grupo predominante es el de instituciones que tienen entre 20 y 50 millones de pesos en cartera, consideradas como instituciones medianas⁴.

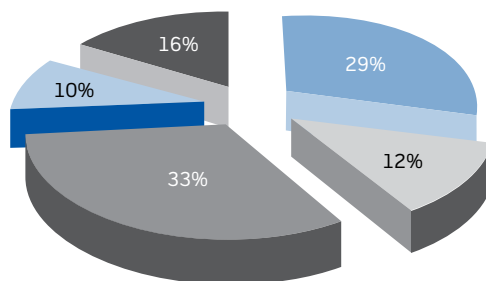
14

DIVERSIDAD DE ORGANIZACIONES



TAMAÑO DE LAS INSTITUCIONES

- Micro (menos de 5 millones)
- Pequeñas (de 5 a 10 millones)
- Medianas (de 10 a 50 millones)
- Grandes (de 50 a 100 millones)
- Extragrandes (más de 100 millones)



³ También puede tratarse de colectivos de personas con una misma actividad, pero no de asalariados.

⁴ Para estas gráficas se tomó como muestra a 85 instituciones asociadas a ProDesarrollo.

Las instituciones de microfinanzas han mostrado un crecimiento considerable en los últimos años, desde 2005 se ha dado un crecimiento promedio anual de 49% en la cartera y 44% en población atendida (global). El incremento también se ha dado en la cantidad de instituciones y sucursales que llevan servicios financieros a las personas que emprenden negocios por todo el país. El mayor crecimiento en número de instituciones se dio durante el 2007, la figura jurídica de la SOFOM y los altos retornos mostrados por algunas instituciones contribuyeron significativamente al aumento de instituciones en el sector⁵.

CRECIMIENTO ANUAL DE LAS MICROFINANZAS



A diciembre de 2008, las instituciones de microfinanzas atendieron a 2.2 millones⁶ de personas. En promedio las instituciones de microfinanzas atienden a cincuenta y un mil personas (si se quitan los casos extremos serían catorce mil), de las cuales el 80% son mujeres y el 49% vive en zonas rurales. De las personas atendidas 35 % son por crédito individual y 65% mediante alguna metodología de crédito solidario (banca comunal o crédito grupal). El total de la cartera es de 9,165 millones de pesos.

15

El crédito promedio de las instituciones microfinancieras es de 5,900 pesos. Este monto disminuyó respecto al año anterior en 20%, lo cual puede ser indicativo de una atención a segmentos de menores ingresos; de un mayor conservadurismo en el otorgamiento del crédito; y de una mayor competencia entre instituciones que hace que la gente tenga diversificados sus servicios de crédito con más de una entidad.

En México el crédito promedio es inferior al otorgado en países latinoamericanos, que llega a ser el equivalente a 10,000 pesos, lo cual tiene implicaciones directas en los costos transaccionales haciendo que el crédito que se otorga en México sea más costoso y se vea reflejado en tasas de interés más elevadas.

CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

Las microfinanzas son un sector que genera alta demanda de personal. En los últimos años ha pasado de casi cuatro mil quinientos a casi quince mil y este número asciende a más de veinticuatro mil si se considera a todas las instituciones asociadas a ProDesarrollo. La mediana de empleados por institución es de ciento catorce. Uno de los principales indicadores de productividad del sector es el número de personas atendidas por promotor u oficial de crédito, en México la mediana es de doscientos.

⁵ Los datos están basados en la información proporcionada por las instituciones asociadas a ProDesarrollo.

⁶ Estos datos se tomaron con base en la información proporcionada por 45 instituciones asociadas a ProDesarrollo pero no incluyen los datos correspondientes a las instituciones de consumo.

La antigüedad promedio de las IMF's es de siete años, lo cual significa que es un sector todavía joven. Si bien ha sido visto como un sector de altos retornos para algunas de las instituciones líderes, sólo 45% de las instituciones son sostenibles financieramente (muchas no han logrado la sostenibilidad financiera por el poco tiempo que llevan de operación). El promedio de retorno de una institución microfinanciera es de 5.1%.

El principal producto de las IMF's es el microcrédito productivo, no obstante, cada vez hay una mayor oferta de productos o servicios financieros como crédito a la vivienda, crédito para la compra de autos, crédito al consumo, entre otros. Recientemente se ha dado un mayor impulso a los microseguros y al manejo de remesas. Sin embargo estos productos no representan un volumen significativo en las instituciones de microfinanzas y es difícil medir su porcentaje.

Como parte de su surgimiento y evolución, muchas instituciones de microfinanzas ofrecen servicios complementarios no financieros o comerciales que tienen como fin reforzar el impacto social de las microfinanzas. El 21% de las instituciones ofrecen este tipo de servicios, entre los que destacan: capacitación empresarial y en el uso e inversión del crédito; servicios o capacitación en salud; capacitación en desarrollo humano y empoderamiento de la mujer; y alfabetización o promoción en educación formal, entre otros.

COBERTURA DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

COBERTURA NACIONAL

Para el análisis de cobertura geográfica se ha recopilado la información de ochenta y cinco instituciones asociadas a ProDesarrollo⁷. Se estima que esta cobertura representa alrededor del 80% del total de las sucursales existentes en el país de las IMF's.

En cuanto a cobertura, en todos los estados de la República Mexicana hay sucursales de instituciones asociadas y no asociadas a ProDesarrollo, con una mayor concentración en los estados del Centro-Sur. Desde el punto de vista municipal, las sucursales o centros de atención⁸ están ubicados en quinientos catorce municipios, 20% del total de municipios del país⁹.

Hay estados que tienen una mayor presencia de IMF's, pero que se concentran en las capitales y los principales centros urbanos, mientras que en otras entidades del país, hay un menor número de instituciones pero con una mayor distribución municipal. Por otra parte hay entidades del país que tienen poca presencia y poca cobertura, sobre todo en los estados del Norte donde también es menor la concentración de la población.

Por lo común se considera que la presencia de las IMF's está relacionada también con el nivel de pobreza de la población. Tomando los municipios en los que se encuentran las colonias más pobres del país, hay presencia de instituciones microfinancieras en 82% de ellos¹⁰.

PRESENCIA DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

El 20% de las instituciones agrupan el 76% de las sucursales que hay en el país, lo que representa una gran concentración entre las instituciones más grandes por un lado y una gran dispersión entre las más pequeñas por el otro.

El promedio de instituciones microfinancieras por estado es de diez. Los estados con mayor número de instituciones y en los cuales se genera una mayor competencia son: Chiapas con treinta y seis, Veracruz con veinte, Estado de México con diecisiete y Oaxaca con diecisiete. Excepto Chiapas, estos estados son lo que tienen también una mayor cantidad de población.

Los estados con menor número de instituciones son Baja California, Colima, Zacatecas y Quintana Roo, que en promedio tienen cuatro o menos instituciones microfinancieras.

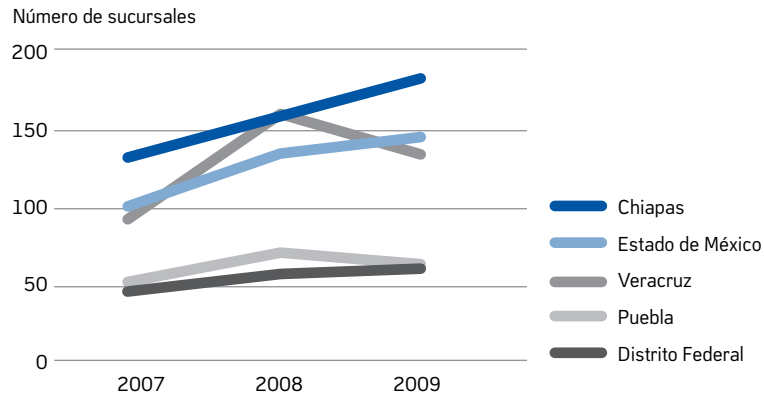
⁷ En 2009 se levantó un censo con las instituciones afiliadas a ProDesarrollo, sus sucursales o centros de atención y los municipios en los que operan.

⁸ Dependiendo del tipo de institución, algunas manejan sucursales, otras centros focales y en este caso no se hace distinción.

⁹ Es importante aclarar que desde una sucursal se atienden varios municipios, dependiendo de la metodología,

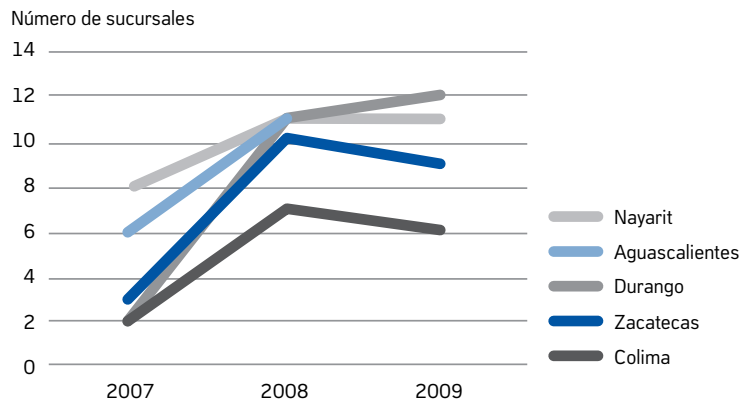
¹⁰ Se hizo un comparativo de los municipios en los que se localizan los Polígonos de Pobreza detectados por SEDESOL, por medio de su Programa de Combate a la Pobreza Urbana (Hábitat) y los municipios que cubren las instituciones de ProDesarrollo.

LAS ZONAS CON MAYOR NÚMERO DE SUCURSALES ESTADOS CON MAYOR NÚMERO DE SUCURSALES



La cantidad de sucursales en un estado no necesariamente significa una mayor cobertura, ya que las sucursales pueden estar concentradas en un número limitado de ciudades y poblaciones.

LAS ZONAS DE MENOR PRESENCIA ESTADOS CON MENOR NÚMERO DE SUCURSALES



Los estados con menor número de sucursales son Durango, Nayarit, Aguascalientes, Zacatecas y Colima.

Durante el último trimestre del 2008, los problemas con los que los mercados financieros internacionales habían estado lidiando, sufrieron una fuerte agudización. Las repercusiones de esto sobre la economía global han sido considerables, y en 2009 se espera su debilitamiento más pronunciado de las últimas décadas. Su efecto en la economía mexicana se ha transmitido a través de distintos canales. Si bien aún no está del todo claro de dónde vendrán las repercusiones de esta crisis en las finanzas populares en México, en esta nota se plantean posibles canales y puntos vulnerables del sector.

La crisis global actual, al igual que la mayoría de los fenómenos de esta naturaleza, es resultado de una combinación de varios factores. En Estados Unidos y en otras economías desarrolladas, una de las principales causas de la crisis y de su impacto en el sistema financiero internacional se puede ubicar en el mercado hipotecario: Una burbuja de precios acompañada de una mala colocación de créditos y una bursatilización de la cartera irresponsable y mal supervisada.

Algunos de los factores de la política económica de Estados Unidos que contribuyeron a esta burbuja fueron la desregulación excesiva de los mercados financieros durante la última década principalmente y una política de tasas de interés que alimentó la conducta irresponsable de muchos intermediarios financieros. Esta burbuja se combinó con la situación macroeconómica recesiva de los Estados Unidos, en la que la demanda agregada no ha logrado reactivarse satisfactoriamente. Entre los economistas estadounidenses de distintas perspectivas existe un consenso en cuanto a estas causas. Si bien la crisis estalló en septiembre de 2008, las causas de fondo se arrastraban desde tiempo atrás.

En consecuencia fueron muchos los bancos que perdieron el conocimiento preciso de la calidad de los paquetes de hipotecas que tenían en sus activos. No sólo porque desconocían la calidad real de los créditos, sino porque además, las hipotecas habían sido “empaquetadas” en instrumentos financieros, de tal forma que los que otorgaban los préstamos no necesariamente eran los acreedores de esos créditos. Las hipotecas estaban tan diluidas en esos paquetes que no existía una relación entre el sujeto de crédito y el banco que tenía la hipoteca, y menos una capacidad de distinguir la calidad del riesgo de los paquetes.

Un marco laxo regulatorio permitió la proliferación de estas operaciones, acentuado además por una normatividad y procedimientos complejos que aparentemente aseguraban el éxito financiero de esos negocios, pero en la realidad no lo garantizaban y, en buena medida, una ausencia de conducta ética en estos procesos.

La conexión global de los mercados financieros internacionales generó una transmisión prácticamente instantánea de los problemas. La presencia de operaciones fraudulentas de gran escala, comunes en las burbujas especulativas, como fue el caso Madoff, agravó la situación de los mercados. Muchos de los grandes intermediarios financieros, al entrar en situaciones críticas, generaron una inmovilización en los mercados financieros. La quiebra de Lehman Brothers, anunciada el 15 de septiembre de 2008, y la incertidumbre que se generó sobre la utilización de los recursos de emergencia para apoyar al sistema financiero estadounidense, fueron elementos fundamentales detrás de la pérdida generalizada de confianza en los mercados financieros internacionales.

Otros fenómenos recientes en la economía internacional, como el incremento en los precios de commodities alimentarios y las variaciones en los precios de los hidrocarburos, contribuyeron a agravar la situación global, pero su impacto aún se desconoce con precisión.

Independientemente de los orígenes de fondo y los factores estructurales detrás del problema, el estallido de la crisis financiera internacional estuvo marcado por algunos eventos concretos en 2008, entre los cuáles destacan:

7 de septiembre: Anuncio de medidas "extraordinarias" para apoyar a la Federal Home Loan Mortgage Association (Freddie Mac) y a la Federal National Mortgage Association (Fannie Mae).

15 de septiembre: Quiebra de Lehman Brothers y desplome de acciones del American Insurance Group (AIG), como punto de inflexión.

15 de septiembre: Compra de Merrill Lynch por Bank of America.

22 de septiembre: Goldman Sachs y Morgan Stanley se convirtieron en grupos de banca de depósito.

25 de septiembre: Compra de Washington Mutual por JP Morgan.

29 de septiembre: Intervención en Europa de bancos (Fortis, Bradford & Bingleys).

12 de octubre: Compra de Wachovia por Wells Fargo.

Octubre-Diciembre: Intervenciones y nacionalizaciones de bancos europeos y estadounidenses.

19

¿CÓMO SE VAN A TRANSMITIR ESTOS PROBLEMAS A ECONOMÍAS COMO LA MEXICANA?

Existen varios posibles canales de transmisión del entorno económico internacional a las economías emergentes. El primero es a través del sector real, con disminuciones en las exportaciones manufactureras y petroleras, en el flujo de remesas y en la confianza de los inversionistas.

El segundo es a través del sector financiero. Ya sea por medio de canales directos o indirectos. Los directos son a través de activos de baja calidad que podrían tener los bancos mexicanos y de una reducción del financiamiento del exterior a bancos y empresas. Los indirectos son por la caída de los mercados internos de deuda, el endurecimiento de las condiciones financieras nacionales e internacionales, la caída del precio de los activos en el mercado de capitales y la devaluación del tipo de cambio.

Al primer trimestre del 2009 México ha experimentado consecuencias tanto en el sector real como en el sector financiero. En el sector real por la caída tanto en las exportaciones manufactureras, como en las remesas, y la confianza de los inversionistas. Lo anterior a pesar de que la devaluación del tipo de cambio ha generado una protección real a productores locales y exportadores, permitiendo un incremento en las ventas de varios sectores. En el sector financiero por la caída de los mercados internos de deuda, principalmente el mercado interbancario, y el endurecimiento de las condiciones financieras nacionales e internacionales.

La exposición a riesgos de las tesorerías de algunas grandes empresas no financieras por la tenencia de productos financieros derivados, fue un factor que contribuyó a los efectos de la crisis. No obstante, a la fecha, el sistema financiero en conjunto ha mostrado salud y una baja exposición a activos internacionales de poca calidad.

El Banco de México estima que para 2008 el crecimiento del PIB fue de alrededor de 1.5 %. La desaceleración de la demanda interna en el cuarto trimestre abarcó los dos rubros que la integran: el consumo y la inversión. En el caso del consumo privado su expansión anual fue reducida, mientras que el crecimiento anual significativo que había mostrado la inversión en el segundo y tercer trimestre de 2008, perdió fuerza de manera importante en el cuarto. La demanda externa proveniente de Estados Unidos presentó una contracción a tasa anual, y la originada en mercados distintos al estadounidense se desaceleró fuertemente (véanse Informe Anual e Informes de Inflación de Banco de México).

En cuanto a las expectativas para 2009, el Banco de México (de acuerdo al Informe de Inflación de 2009) estima que México va a registrar una contracción del PIB de entre 3.8 y 4.8 % a tasa anual. La amplitud de este intervalo de pronóstico (de un punto porcentual) refleja el grado de incertidumbre que actualmente enfrenta la economía. Sin embargo, se espera que la contracción sea menor durante el segundo semestre del año. Considerando la trayectoria prevista para la economía mundial y para la producción industrial de Estados Unidos, se estima que el PIB podría expandirse entre 1.5 y 2.5 % anual en 2010 (véanse Informe Anual e Informes de Inflación de Banco de México).

Al cierre de 2008 se observó una disminución anual de 37.5 miles de plazas de trabajo en el sector formal de la economía (medidos por el número de trabajadores asegurados en el IMSS). Se anticipa que, al cierre de 2009, el número de trabajadores asegurados en el IMSS presentará un descenso anual de entre 350 mil y 450 mil. Para 2010, se estima una recuperación de entre 200 y 300 mil empleos en el sector formal de la economía. Se prevé que el déficit de la cuenta corriente se sitúe en 2.2 y 2.3 % del PIB (20.4 y 23.7 mil millones de dólares) en 2009 y 2010, respectivamente.

¿CUÁL SERÁ LA TRANSMISIÓN AL SECTOR FINANCIERO POPULAR?

20

De momento, el efecto directo más significativo ha sido la caída en el fondeo interbancario a entidades del sector ante el desplome en el mercado interbancario en el último trimestre de 2008. Para entonces se estimaba este mercado en 3.2 mil millones de pesos.

Para 2009 y 2010 es posible prever una transmisión de la crisis por distintos canales. El primero si no se logra reactivar el fondeo interbancario. El segundo por el riesgo de crédito. El tercero, por incrementos en los costos de operación.

La caída en el fondeo interbancario representa un problema para las entidades que dependen de fondos externos, y además puede representar una exposición a riesgo de tipo de cambio, en el caso de fondos que provienen del exterior. Para aquellas entidades que tienen una base sólida de ahorro esta es una fortaleza que se convierte en una ventaja comparativa en el contexto de la crisis.

El riesgo del crédito es afectado por el escenario macroeconómico general. Por la situación particular de riesgo de los sujetos de crédito, y de forma indirecta por las variaciones en tasas de interés.

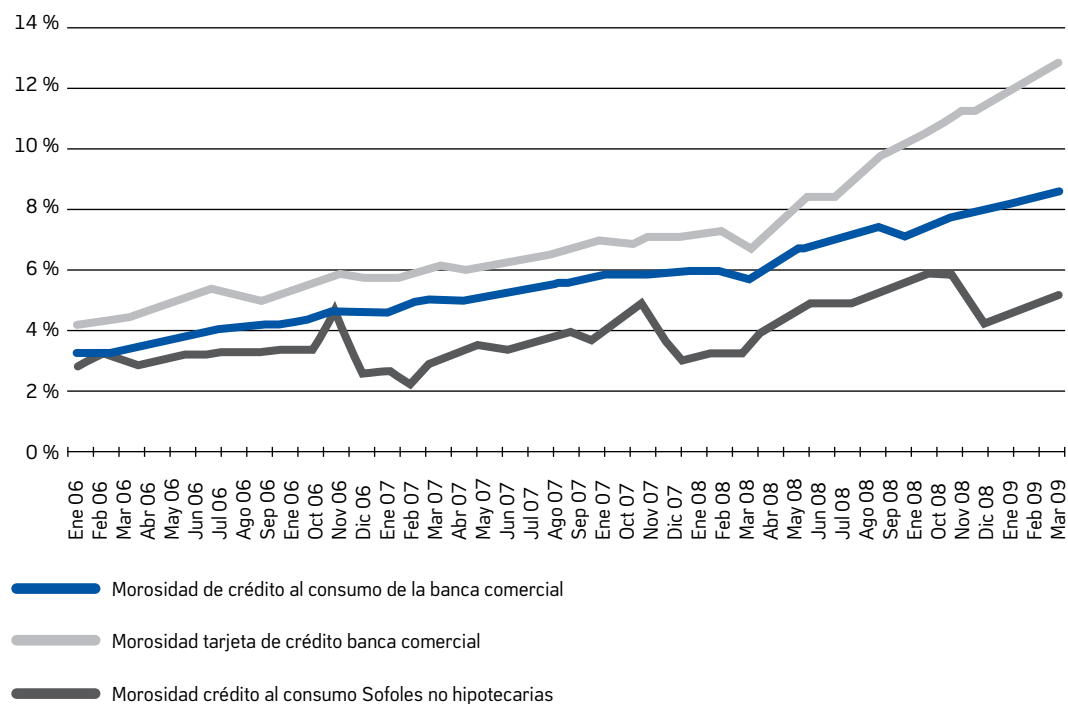
De 2007 a 2008 se dio un incremento de 32% en la cartera en riesgo mayor a treinta días, de acuerdo a una muestra de entidades del sector de finanzas populares de ProDesarrollo. Pero aún no está claro si ha habido un efecto de la crisis en la calidad de la cartera de crédito de las entidades del sector. Los problemas que enfrenta la cartera reflejan hasta ahora un problema de sobreendeudamiento de los hogares. La desaceleración cíclica que se observa cada primer trimestre del año puede haber afectado la calidad de la cartera, inclusive incrementado el sobreendeudamiento, pero aún no se observa un efecto contundente de la crisis. No obstante, las expectativas de la economía en general nos llevan a esperar un deterioro en la cartera.

Dado que no existen cifras globales del sector financiero popular, ni datos actualizados sobre la calidad de la cartera de la totalidad de las instituciones del sector, los datos de la cartera de crédito al consumo otorgada por instituciones de banca múltiple y SOFOLES nos permiten aproximarnos al problema de sobreendeudamiento de los hogares. Esta es una aproximación razonable si consideramos que los hogares utilizan fuentes de financiamiento de distintos proveedores de forma complementaria; en particular en el caso de muchos hogares microempresarios que utilizan tanto tarjetas de crédito, como microcrédito de forma complementaria para sus actividades productivas.

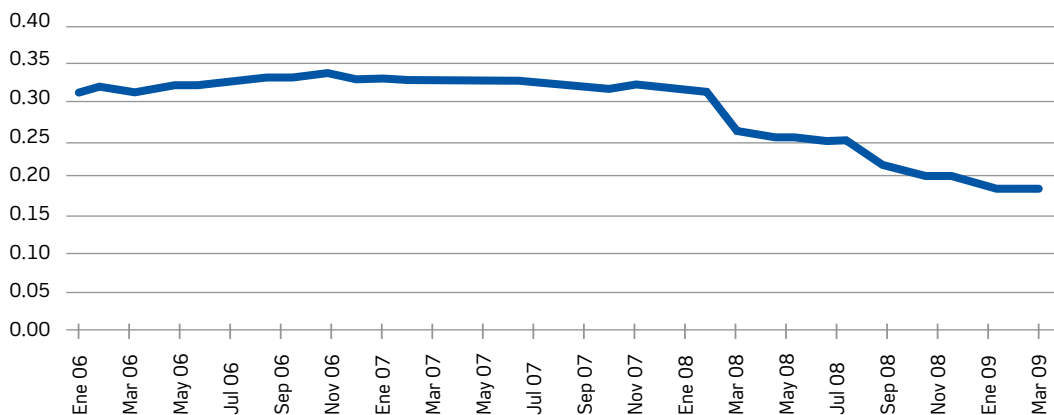
La expansión de la cartera de crédito al consumo ha llevado a instituciones financieras a entrar en nuevos umbrales de riesgo desde 2005, por lo tanto el índice de morosidad se ha incrementado desde entonces. No obstante, a partir del primer trimestre de 2008 el crecimiento en la morosidad se ha pronunciado significativamente, en particular en el caso de tarjetas de crédito. Este crecimiento es resultado de un problema de sobreendeudamiento, no sólo dentro del mismo sector de crédito al consumo, sino por la utilización de crédito de distintas fuentes por parte de los agentes.

La primera de las gráficas siguientes muestra la morosidad en crédito al consumo. La segunda gráfica muestra la proporción del crédito al consumo como parte de la cartera total al sector privado. Es de notarse una fuerte interrupción de este crecimiento por parte de la banca múltiple; no obstante, es importante señalar que este es un efecto agregado el cual es dominado por la estrategia de algunos grandes bancos (con un peso fuerte en la cartera total del sistema), no está claro que sea la estrategia general de todas las instituciones de banca múltiple. Del resto de las instituciones que no muestra la gráfica (no bancarias, como SOFOLES, SOFOMES y sector financiero popular) ha habido una desaceleración de la cartera y conducta prudentia en varias entidades, pero al primer trimestre de 2009 aún está por verse el resultado agregado del sector.

MOROSIDAD EN CRÉDITO AL CONSUMO



CRÉDITO AL CONSUMO / CARTERA TOTAL-BANCA COMERCIAL



Otro canal de transmisión de la crisis es a través de un incremento en los costos de operación, los cuáles pueden ser afectados por el escenario macroeconómico. El efecto del incremento en los precios de los bienes administrados (principalmente energía), y de un escenario de mayor inflación podría afectar definitivamente la estructura de costos del sector financiero popular.

A pesar de que el escenario para 2009 no es optimista, el sector financiero popular enfrenta ventanas de oportunidad importantes ante la caída en el empleo formal y la necesidad de generar fuentes alternativas de ingreso para los hogares. La historia de las crisis financieras nos ha enseñado que lo más importante en un escenario de crisis siempre será la solidez en los principios básicos de los negocios. En el caso de las entidades del sector esto se traduce en el buen conocimiento, cercanía y relación duradera con sus clientes; en reconocer qué se tiene realmente en ambos lados del balance; en una base sólida de ahorro o al menos en una diversificación de los plazos de los pasivos; y en mantener una cartera sana y diversificada así como una diversificación de activos en general. Y lo más importante, el arraigo y la conducta responsable con la comunidad y los clientes.

2 LOS COSTOS EN MICROFINANZAS Y LAS TASAS DE INTERÉS

Horacio Esquivel Martínez¹¹

Las microfinanzas son caras y mucho más que los bancos. Sin embargo, sin desconocer este hecho, la verdadera medida para comparar el costo de las microfinanzas, no es la banca sino la usura. El mercado de las microfinanzas atiende a un segmento de población que no tiene acceso a servicios financieros tradicionales.

Por tanto, es un mercado que normalmente recurre a mecanismos de financiamiento más costosos como usureros, prestamistas, montepíos, tandas o préstamos familiares. En general estas opciones, salvo montepíos, son más caras pues llegan a tasas que pueden ser de 10% diario. Además son opciones que no se ofrecen en forma oportuna y sistemática, como puede ser un microcrédito de una microfinanciera regulada.

¿CUÁLES SERÍAN ESOS COSTOS SUBYACENTES EN LA INDUSTRIA DE MICROFINANZAS?

El cuadro anexo propone un ejemplo con los costos de un banco y de una microfinanciera para montos cercanos a un crédito de cada tipo.

Pensemos en la diferencia que hay entre administrar un crédito de un millón o mil créditos de mil pesos. Entre administrar un crédito en una zona urbana o mil créditos repartidos en decenas de comunidades. El cuadro presenta este ejemplo para el caso de un microcrédito y de un crédito bancario, comparando los tres tipos de costos en que se puede resumir la totalidad de estos.

COMPARATIVO DE MONTOS RECIBIDOS POR UN MICROCRÉDITO Y UN CRÉDITO BANCARIO

Crédito original	Costo del dinero	Costo de no recuperación	Costo de transacción	Monto total
Costos	7%	2%	\$500	
Microcrédito \$1,000	\$70	\$20	\$500	\$1,590
Crédito Bancario \$1,000,000	\$70,000	\$20,000	\$500	\$1,090,500

En primer término tenemos el costo del dinero, que es el monto que paga el intermediario por el dinero que recibe, ya sea de otros intermediarios financieros o de ahorradores, en los casos en que la IMF tiene permitida la intermediación completa. Estamos suponiendo en ambos casos, una cifra de 7%.

El costo de no recuperación, que representa el porcentaje de la cartera de crédito no recuperada, es decir, aquella proporción del portafolio que no se recupera. En nuestro ejemplo, representa 2% para ambas instituciones.

Finalmente, el costo de transacción que no es proporcional al monto del crédito sino una cantidad que se tiene que pagar independientemente de que se coloque y se recupere un crédito. Para efectos de ejemplificación suponemos una cifra de 500 pesos como costo de transacción para cada crédito. La tasa para la microfinanciera sería en el ejemplo, de 59% mientras que para el banco representa sólo 9%.

¹¹ Dr. en Economía, profesor invitado de la SNHU en EUA, catedrático de la Universidad Anáhuac del Sur y la UNAM. Su correo: horaesquivel@gmail.com

El resultado es que ante condiciones de competitividad iguales para ambas instituciones, la ventaja la tiene el banco, pues puede generar economías de escala más fácilmente al colocar montos de crédito mayores. Imaginemos que la cartera de la IMF es pequeña, y que sólo colocara unos cuantos créditos al mes, por cada uno de ellos obtendría por concepto de costos, la cantidad de 590 pesos. Si fueran diez créditos, serían 5,900 pesos, con los que tendría que pagar a acreedores, renta, luz, salarios, impuestos, teléfono, gas, transporte y destinar algo para capital, pues no se trata de negocios subsidiados sino de empresas que buscan la sustentabilidad.

El ejemplo es deliberadamente simple pero no menos cierto para ilustrar la problemática que enfrentan estas instituciones. Los montos de los créditos las obligan a colocar un número muy elevado de ellos y a ser altamente eficientes en la recuperación. Sin embargo, no basta la competencia, sino mejorar las condiciones, el marco macroeconómico y legal en que ésta se da. Bajar costos de transporte, comunicación, impuestos y hacer una regulación uniforme y sencilla para todas. Esto sólo se logra con infraestructura y desarrollo de un marco regulatorio.

Veamos otro ejemplo que muestra cómo los microcréditos son viables sólo cuando se tiene un número muy grande de operaciones. Pensemos en un microcrédito de 3000 pesos. Supongamos una tasa de 90% anual. Igualmente asumamos lo siguiente: el empréstito se otorga a un plazo de dieciseis semanas. Tendremos que semanalmente se pagan por concepto de intereses 56 pesos con 25 centavos, por el plazo total la IMF obtendría 900 pesos.

Asumiendo que se recupera el 100% del capital, por el que recibiría la cantidad de 187.5 pesos semanales, más intereses (\$56.25), resulta evidente que dichas cantidades son insuficientes para cubrir costos operativos, de capital y recuperación. Por ello, es indispensable que la IMF coloque una cantidad de créditos suficiente como para cubrir los costos en que incurre para operar. Lo que en microfinanzas se denomina alcance.

No obstante, para “alcanzar” a colocar muchos créditos, una IMF debe cubrir zonas geográficas muy grandes (lo que se denomina cobertura), circunstancia adicional que no se considera cuando se observa el dato aislado de la tasa de interés.

Otro problema fundamental que eleva los costos, es la información asimétrica. Es decir, el desconocimiento que se tiene de los acreditados y el riesgo latente que enfrentan las IMF's de no recibir el pago de los créditos. Justamente, la asimetría en la información es lo que en última instancia determina la existencia de aparatos regulatorios, leyes, instancias de supervisión y monitoreo, garantías y al final, como incentivo adicional, castigos. En este contexto, debemos aclarar que un incentivo no es un premio. Es una medida que obliga a un tercero a realizar ciertas acciones o mantener una conducta específica. Por ejemplo, la amenaza del embargo es un incentivo en transacciones crediticias, mientras que en el mercado microfinanciero, la exclusión y presión social son incentivos para el pago, en los casos en que se emplea una metodología solidaria.

Tenemos además dos problemas asociados al de la información asimétrica, a saber, la posibilidad de que los acreditados no paguen, lo que llamamos riesgo moral y que obliga a los intermediarios a elevar sus tasas de interés. Este incremento en tasas impide que la IMF o en su caso el banco, escoja a los mejores y en cambio elija a los que están dispuestos a pagar. Esta contradicción no se resuelve lamentablemente con imposiciones legislativas, sino con mejores condiciones de competencia.

En efecto, las IMF's cobran altas tasas, pero éstas no son más que el reflejo de las condiciones en que operan. Altos costos de transacción y muy elevada asimetría informativa, lo que obliga a emplear métodos de seguimiento y supervisión más caros, incluso bajo metodologías solidarias que resultan menos caras que las tradicionales.

Desde luego también, como ya hemos apuntado está el problema de la concentración, lo que da lugar a un mercado de oligopolio donde unas cuantas imponen las condiciones del mercado. Este último punto tiene que ver con lo que señalábamos previamente, el entorno macroeconómico.

Se adjetiva mucho a las IMF's por cobrar altas tasas de interés, sin embargo, se propone poco, se soslaya además el análisis del entorno en que se da la existencia de estas instituciones. Un marco regulatorio disperso, poco eficaz, multiplicidad de actores, dispersión del sector y condiciones de competitividad que elevan sustancialmente los costos de operación, mala comunicación y tecnologías caras. A lo anterior se agrega, costos elevados de distintos servicios que contratan las propias IMF's como la mano de obra que es comparativamente más cara que en las contrapartes latinoamericanas o asiáticas.

Las alternativas son aparentemente simples pero su implementación es una tarea titánica que requiere la modernización de todo el sistema, mayor competencia a través de la reducción de costos de operación para las IMF's, lo que incluye un marco regulatorio que a la fecha es caro y difícil de cumplir y una mejor infraestructura en comunicaciones y transporte. La propuesta de imponer techos a la tasa de interés es una paradoja inviable, pues únicamente se traduciría en mala asignación de recursos y en una limitación de la oferta de estos servicios que ya de por sí, son escasos de acuerdo al tamaño de la demanda. El mercado de las microfinanzas no es quizá la mejor opción, pero es hasta hoy, la más eficiente en la atención a los pobres.



1 **RESUMEN**

En los últimos años, la joven industria de las microfinanzas en México se ha caracterizado por un gran dinamismo. En 2008 las Instituciones de Microfinanzas (IMF's) crecieron 18% en el número de clientes de crédito y 17% en la cartera total, lo cual significó una disminución en el ritmo de crecimiento, ya que en años anteriores el crecimiento en la cartera total había sido de alrededor de 40%.

Las IMF's mexicanas presentaron un aumento en los gastos operacionales debido a un mayor control de seguimiento de la cartera de crédito, además de un incremento en los gastos de administración y de personal, por lo que el rendimiento nominal sobre la cartera bruta se mostró mayor. Los costos transaccionales del crédito en las metodologías grupales continuaron siendo altos por los montos más pequeños.

En este presente informe se puede destacar lo siguiente:

- Las instituciones nuevas representaron el 45% de la muestra, con una mediana de 14,346 clientes de crédito. Debido a los altos costos de apertura (de infraestructura y administrativos), estas instituciones mostraron baja o nula rentabilidad y afectaron la proporción de autosuficiencia del sector.
- A pesar del crecimiento en la mediana del volumen y cartera de las IMF's, hubo un mayor número de instituciones que no alcanzaron sostenibilidad (a diferencia de lo sucedido en 2006 y 2007). El mayor número de IMF's sostenibles se ubicó en el grupo de más antigüedad en el mercado (maduras), con un crecimiento financiado a través de adeudados y conservando una baja cartera en riesgo adecuadamente cobaturada.
- La proporción de IMF's sin fines de lucro se redujo 10% aproximadamente con respecto al 2007, diecisiete de las dieciocho instituciones nuevas reportaron tener fines de lucro.
- El saldo promedio de crédito se redujo en casi 5%, lo cual se debió a que las instituciones mexicanas tomaron una postura más conservadora en la colocación de los créditos por el aumento de riesgo de incumplimiento de pago, resultado de la contracción de la economía.
- Los saldos de crédito, menores en promedio, impactaron en los niveles de eficiencia de las IMF's desde el punto de vista de alcance y escala:
 - Por escala: un saldo promedio por pagar de menor importe incurrió en el incremento de los gastos operacionales (Gastos operacionales / Cartera bruta de 43% en 2007 a 52.9% en 2008).
 - Por alcance: Al distribuirse el total de gastos operativos entre una base de prestatarios proporcionalmente menor, visto a través de la mediana de gastos operacionales por prestatario.

Además de que la crisis financiera afectó la rentabilidad y calidad de cartera, otros factores a tomar en cuenta son:

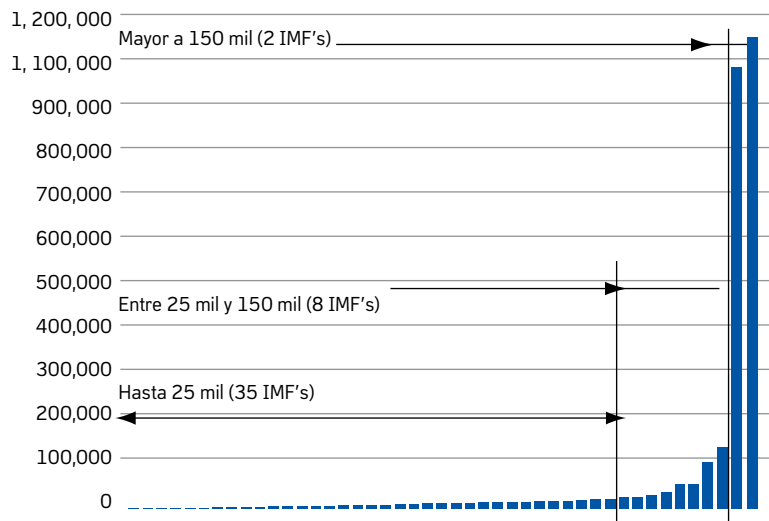
- El crecimiento sostenido en escala y alcance de las IMF's;
- La mejora en los indicadores de cobertura de riesgo;
- La creciente predisposición a financiarse a través de deuda con terceros en vez de usar fondos propios.

Los puntos anteriores, entre otros, son examinados en el presente informe.

Las categorías seleccionadas para elaborar este informe fueron: Edad, Escala, Metodología crediticia, Sostenibilidad, Fines, Saldo promedio por pagar y Zonas geográficas. Con base en estas categorías se calcularon indicadores anuales para caracterizar el desempeño del sector mexicano. Para ello se utilizó la información proporcionada por cuarenta y cinco IMF's afiliadas a ProDesarrollo, con fecha de cierre al 31 de Diciembre de 2008.

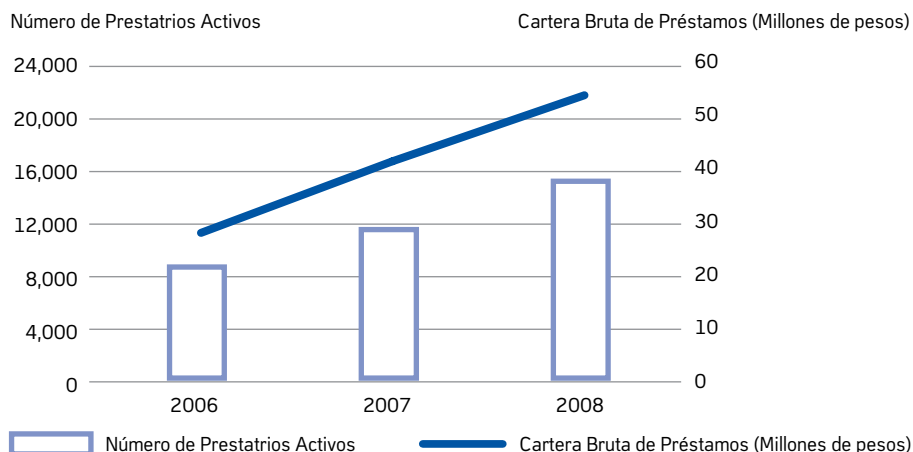
2 EL CRECIMIENTO Y LA DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO

DISTRIBUCIÓN DE LOS PRESTATARIOS ACTIVOS (Todas las IMF's MEX)



Durante el 2008 dos instituciones rebasaron el millón de clientes, Compartamos Banco y Financiera Independencia. Finca rebasó los cien mil clientes convirtiéndose en la primera filial de esta red internacional en llevar servicios financieros a tal cantidad de población. El número de instituciones que atienden a más de cien mil clientes creció de tres en 2007 a ocho en 2008. Pese a este aumento en la escala, el 80% de las instituciones siguen siendo pequeñas y atienden a menos de veinticinco mil clientes.

VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE PRESTATARIOS Y CARTERA BRUTA



En los últimos tres años la mediana del número de prestatarios que atienden las IMF's creció en promedio 32% anual, mientras que la cartera bruta tuvo un crecimiento promedio anual de 37%, lo cual es un indicador de que el crecimiento está dado por la búsqueda de nuevos clientes y la colocación de créditos en volumen y no por el aumento de los montos de crédito.

A diferencia de lo que ha ocurrido en otros países de Latinoamérica, en México el saldo promedio por prestatario no sólo se mantuvo, sino que incluso ha mostrado una disminución. En la tabla se proporciona una muestra de las instituciones con mayor crecimiento en México en número de clientes de crédito¹. Tanto para las instituciones maduras como para las instituciones nuevas el crecimiento en el número de prestatarios ha sido el eje de su estrategia de crecimiento, dejando de lado la diversificación y desarrollo de nuevos productos. Sólo dos de las instituciones de esta lista, Te Creemos y Apoyo Económico se basan en una metodología de crédito individual.

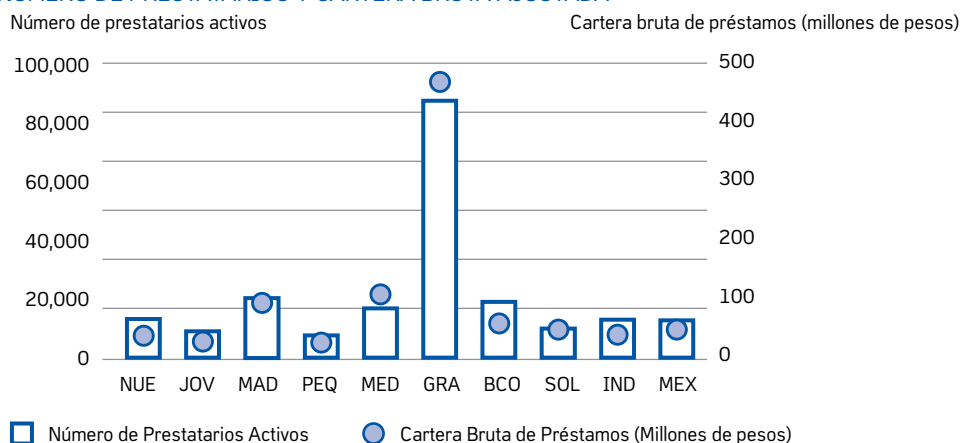
INSTITUCIONES CON MAYOR CRECIMIENTO EN MÉXICO

Nombre de la IMF	Número de clientes de crédito activos	Crecimiento en el número de clientes de crédito total*
1 Te Creemos	23,966	64.2%
2 Progreseemos	16,755	62.3%
3 Invirtiendo	27,593	60.3%
4 Solfi	38,981	55.3%
5 Apoyo Económico	60,092	50.3%
6 Conserva	22,360	49.0%
7 CAME	148,733	31.3%
8 FINCA - MEX	112,858	23.4%
9 Compartamos Banco	1,155,850	22.9%
10 Credi-Capital	33,573	18.8%

29

* Para este dato se tomó como base el crecimiento de número de clientes de crédito total del último semestre del año 2008.

CLIENTES POR TAMAÑO DE INSTITUCIONES NÚMERO DE PRESTATARIOS Y CARTERA BRUTA AJUSTADA



La mediana de prestatarios atendidos estuvo apenas por arriba de los doce mil, lo cual muestra la necesidad de lograr una mayor escala, una de las razones por las que las metodologías de grupos solidarios y bancos comunales han sido las más utilizadas en México.

¹ Se tomó como base a las instituciones con más de 15,000 clientes activos para evitar la distorsión del crecimiento porcentual de instituciones nuevas o muy pequeñas.

La proporción de IMF's grupales en 2006 fue de 71%, en 2007 fue de 70%, mientras que en 2008 se mostró en 64%. Por otro lado, la proporción de personas atendidas por metodologías grupales fue de 81% en 2006, 76% en 2007 y disminuyó a 70% en 2008.

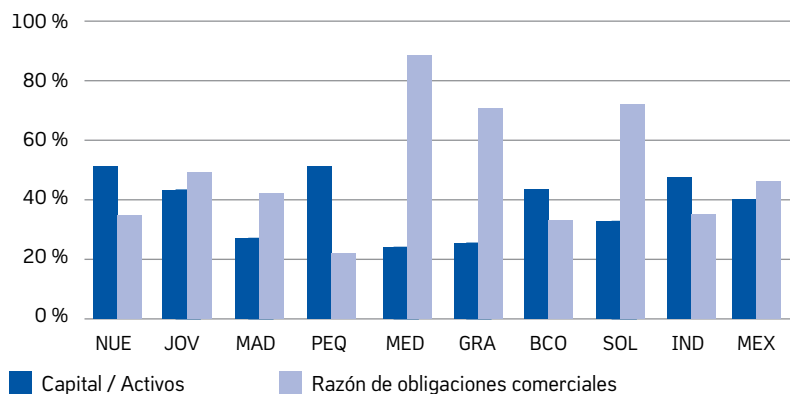
FINANCIAMIENTO DE LAS IMF'S

LA DEMANDA POR CRECIMIENTO: EL FINANCIAMIENTO

Como se mencionó anteriormente, el sector ha sido muy dinámico en su crecimiento, lo cual lo ha llevado a depender cada vez más del acceso a fuentes de fondeo de segundo piso. La proporción de financiamiento requerida para la cartera bruta de las instituciones se ha duplicado en los últimos años. Tan sólo el fondeo que se requiere para mantener el número de clientes de microcrédito es de aproximadamente \$6,600 millones de pesos. Como se muestra en la siguiente gráfica, son las instituciones medianas las que más requieren de financiamiento para dar servicio a un número creciente de clientes.

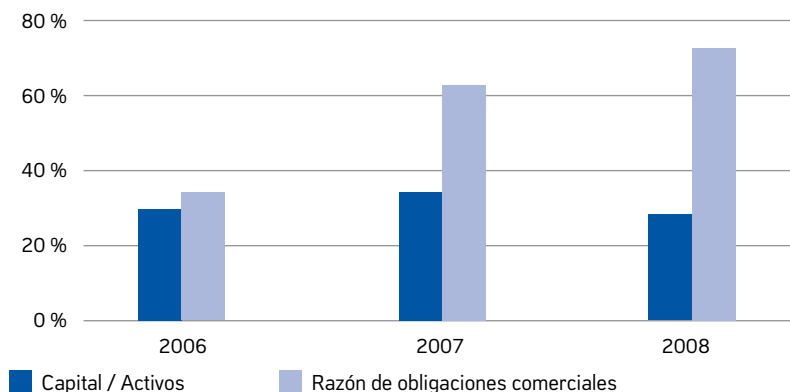
Las instituciones nuevas tienen un mayor financiamiento con recursos propios, esto se debe a que entran al mercado prácticamente con el capital de sus accionistas y con el paso de los años por expansión de sus operaciones se vuelve necesario contar con mayor financiamiento de terceros.

FINANCIAMIENTO Y ESTRUCTURA DEL ACTIVO



30

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO



De acuerdo a la tendencia que ha tenido la Estructura de Financiamiento de las IMF's mexicanas, podemos decir que en el 2006 y 2007 las instituciones mostraron una menor demanda de adeudos en comparación con el 2008, lo cual se debió a que en años anteriores hubo mayores inversiones en el capital (vía aportes y capitalización de utilidades por ejemplo).

Si bien la principal fuente de financiamiento de las Instituciones de Microfinanzas han sido los fondos locales de origen gubernamental (no subsidiados), es importante mencionar que la falta de liquidez derivada de la crisis internacional ha disminuido la participación de fuentes de fondeo internacionales.

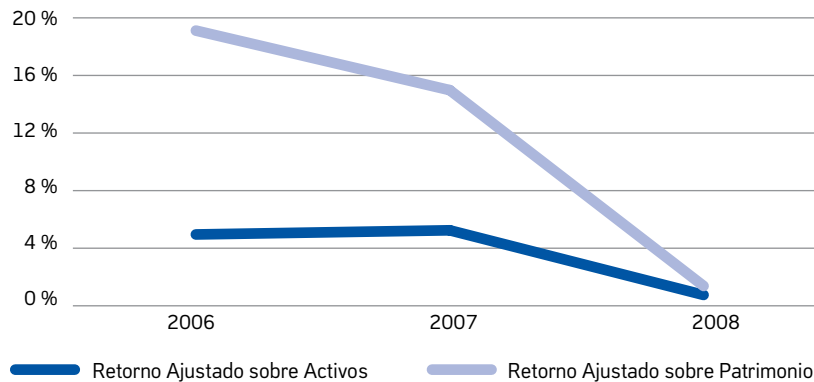
4 EL DESEMPEÑO DE LAS IMF'S

RENTABILIDAD

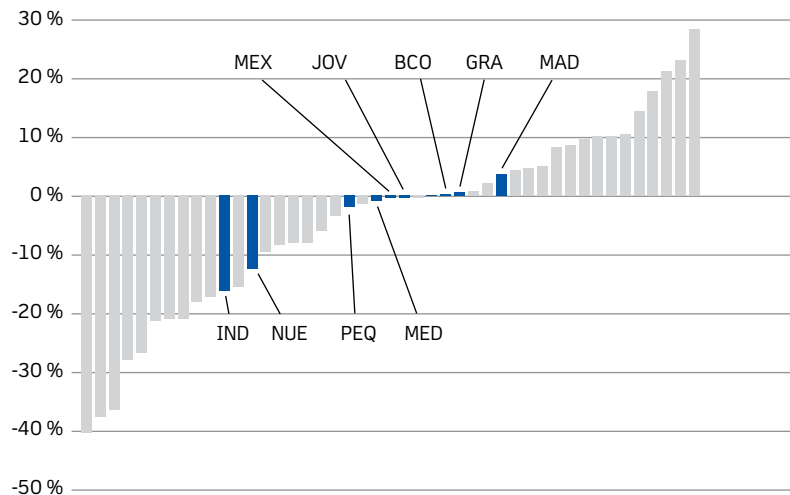
El 42% de las IMF's son autosostenibles financieramente y obtuvieron retornos positivos. Algunos de los elementos a considerar son:

- Resultados menores con respecto al año anterior.
- Las instituciones con mayor grado de apalancamiento en años anteriores tenían un mayor retorno sobre patrimonio, no sólo ha disminuido la rentabilidad sino los resultados acumulados.
- El ROA ha venido disminuyendo por la competencia y el incremento de los gastos operacionales además de los gastos por provisión.
- La mayor competencia y la inversión de un mayor número de recursos para la tecnificación, la apertura de sucursales, el crecimiento y los altos costos operativos son algunas de las razones por las que se ha visto disminuido el retorno ajustado sobre activos.
- Se destacó el desempeño de las IMF's con más experiencia en el mercado (maduras), que lograron el ROA más alto entre todos los grupos pares, sustentado en un bajo nivel de cartera en riesgo, eficiencia operacional y alta productividad de su personal.

VARIACIÓN EN LOS RETORNOS



RETORNO SOBRE ACTIVOS AJUSTADO (Todas las IMF's de MEX)



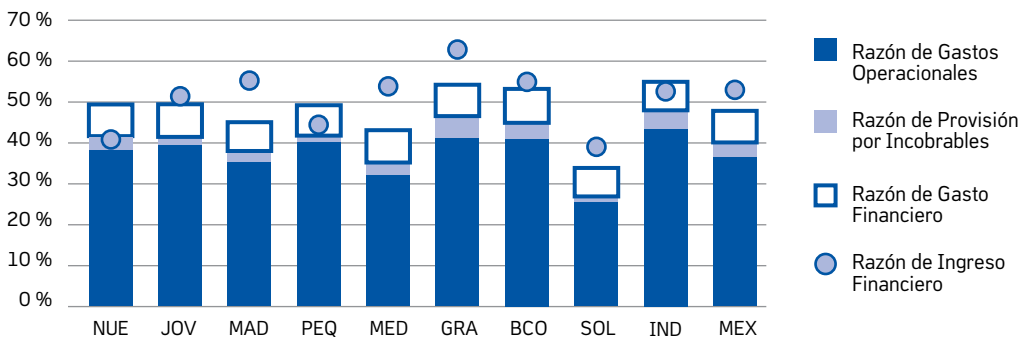
DESCOMPOSICIÓN DEL RETORNO SOBRE ACTIVOS

Respecto a la descomposición del retorno sobre activos podemos destacar lo siguiente:

- La mediana de la razón de Ingreso Financiero del grupo de IMF's nuevas disminuyó considerablemente de 50.7% en 2007 a 40.2% en 2008. A la inversa de lo ocurrido con las instituciones jóvenes y maduras, que crecieron con respecto al 2007 a la par de su incremento en su razón de gastos totales.

- Respecto a la metodología, las IMF's de grupo solidario fueron las únicas que mantuvieron proporciones similares de ingreso y gasto que en 2007. Sin embargo pese al incremento del ingreso financiero de las instituciones de metodología individual (mediana de 45.1% en 2007 a 52.1% en 2008), no fueron suficientes para absorber la totalidad de sus costos operacionales, lo que resultó en una disminución de su ROA.

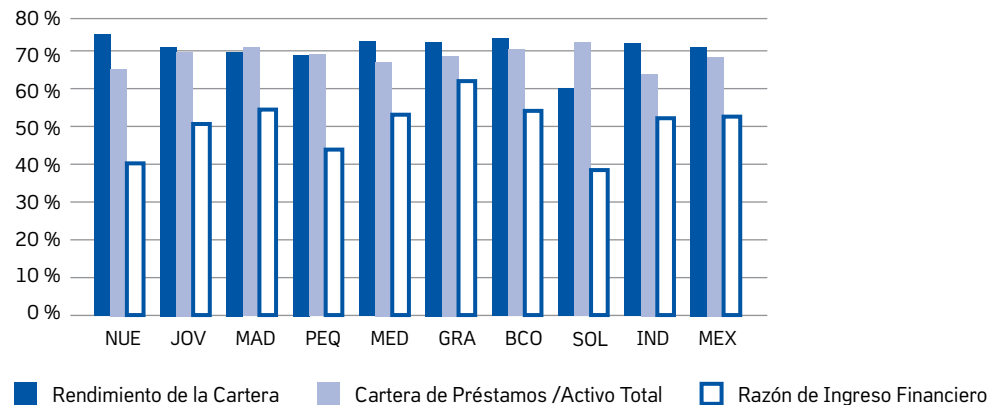
DESCOMPOSICIÓN DEL RETORNO SOBRE ACTIVOS



32

LOS ALTOS COSTOS PARA OPERAR MICROFINANZAS

CARTERA DE PRÉSTAMOS E INGRESOS

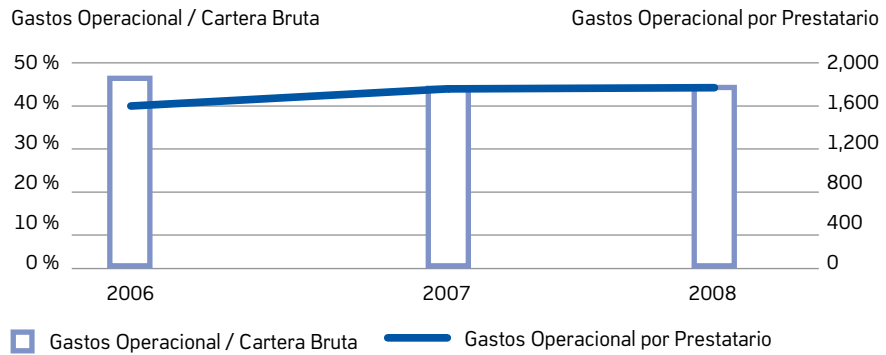


Se ha visto una mayor eficiencia sin aumentar el monto promedio que en el último año se vio disminuido a poco más de \$5,900 pesos, y los costos de operación se han mantenido altos entre otras razones porque:

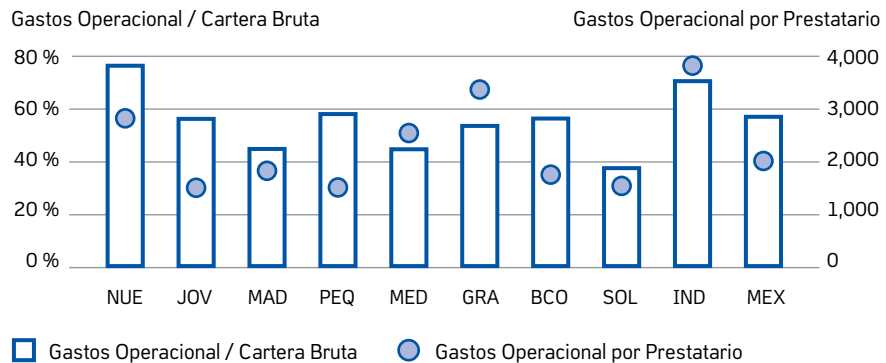
- Los costos de personal son más altos que en otros países.
- Los préstamos promedio son muy pequeños y son más caros de administrar.
- La geografía del país hace que se requiera de gran esfuerzo para llegar a distintas zonas.
- Hay otros costos relacionados con tecnología y telecomunicaciones.
- Al ser un mercado todavía joven se tiene poca competencia por productos.
- La expansión requiere de inversiones más fuertes.

VARIACIÓN EN LA EFICIENCIA

VARIACIÓN EN LA EFICIENCIA: DOS PERSPECTIVAS



EFICIENCIA: DOS PERSPECTIVAS



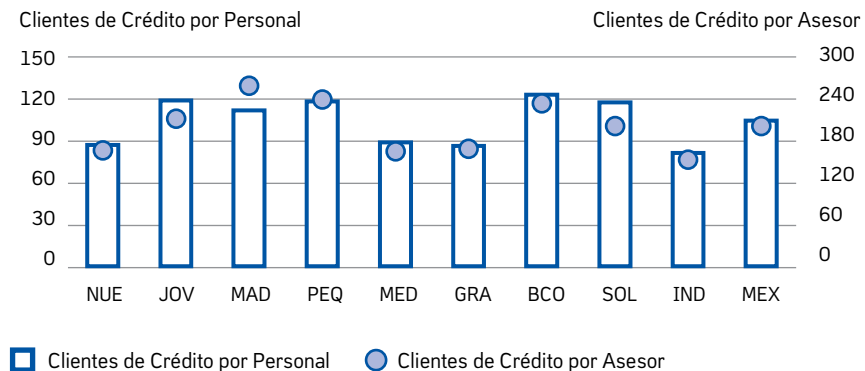
33

Los gastos operacionales respecto a la cartera bruta disminuyeron del 2006 al 2007. La gran cantidad de nuevas instituciones con poca escala en el 2007 incrementaron hacia el 2008 la mediana a nivel nacional. El gasto operacional por prestatario se mantuvo prácticamente igual. La metodología de crédito individual sigue siendo muy costosa (una razón para que predominen las metodologías grupales).

Todavía hay por delante un camino que recorrer en torno a la eficiencia. En años anteriores, el énfasis había estado en el crecimiento y en lograr volumen. De cara al futuro se observa un mayor interés por parte de las IMF's para automatizar procesos, mejorar los estándares de reclutamiento y lograr la permanencia del personal para ser más eficientes.

EL RETO DE UNA MAYOR PRODUCTIVIDAD

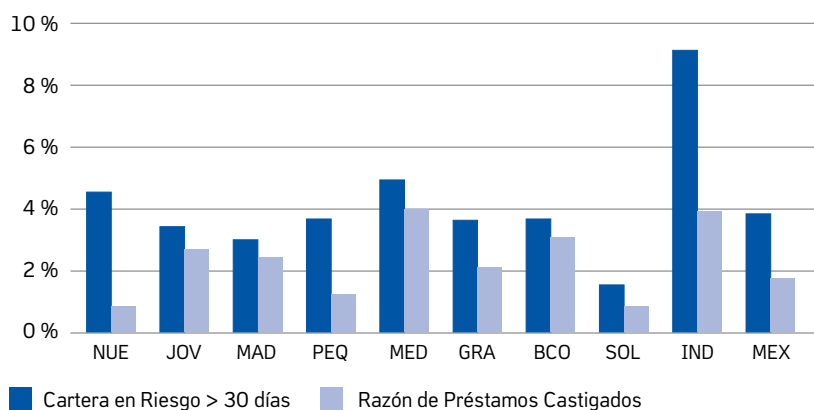
PRODUCTIVIDAD DEL PERSONAL Y OFICIALES DE CRÉDITO



Un factor a considerar para la eficiencia es el número de clientes por personal y sobre todo el número de clientes atendidos por cada asesor de crédito, ya que los gastos de personal se encuentran entre los principales costos de las IMF's.

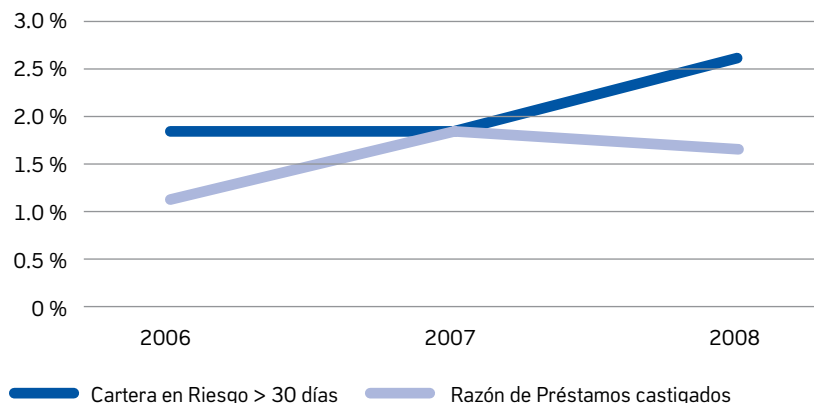
En México los asesores de crédito atienden a poco más de ciento ochenta clientes, sin embargo, al utilizar la metodología de bancos comunales pueden llegar a los doscientos cuarenta clientes por asesor (las instituciones líderes tienen un promedio de trescientas personas por asesor de crédito). Los niveles de clientes atendidos por asesor no sólo dependen de la metodología, un factor importante es la zona geográfica del país, si atienden población rural o urbana, la densidad de población y las comunicaciones. Asimismo, es notable la diferencia de las instituciones maduras con sus pares ya que tienen más estandarizados sus procesos de selección de personal, su capacitación y los mecanismos de permanencia en las instituciones.

5 CALIDAD DE CARTERA



34

VARIACIÓN EN LA CARTERA EN RIESGO MAYOR 30 DÍAS



La creciente competencia que hay en el sector, la saturación en algunas zonas geográficas, la carrera por el crecimiento y la contracción de la economía son factores que hacen necesario poner especial atención en la cartera en riesgo. Aunque la mediana del sector todavía se encuentra por debajo del 4%, en el último año creció en casi 40% y es significativamente mayor en aquellas instituciones con crédito individual.

Actualmente poco más del 50% de las IMF's (entre ellas las de mayor tamaño) consultan a una sociedad de información crediticia (o central de riesgos), sin embargo, cada vez más instituciones reportan a sus clientes con lo que se contribuye en gran medida a evitar el sobreendeudamiento y mantener los niveles de cartera en riesgo más bajos.

6 CONCLUSIÓN

La industria mexicana de las Microfinanzas, a pesar de ser un sector emergente, continúa ofreciendo muchas oportunidades de crecimiento gracias a la alta demanda de servicios financieros populares y a la poca oferta que hay en el país actualmente.

En el último año, las instituciones mexicanas optaron por sacrificar utilidades antes que permitir que sus niveles de cartera en riesgo crecieran significativamente. Aún cuando la mayor parte de la muestra la constituyeron instituciones con fines de lucro (aquellas que generan rentabilidad para distribuir a sus socios o accionistas), se antepuso el concepto de cautela frente al incremento de morosidad y riesgo de cartera.

Por otro lado México continúa siendo un mercado dinámico en cuanto al ingreso de nuevos competidores en la industria, pero a la vista de los resultados obtenidos a 2008 cabría preguntarse si está empezando una nueva etapa en su evolución de mercado debido al ingreso de nuevas instituciones, o se espera que los rendimientos que caracterizaron años anteriores se recuperen a partir de 2009.

Como se ha venido destacando en años anteriores la transparencia financiera es un tema muy importante para el fortalecimiento de la industria de Microfinanzas, se sabe que la existencia de información disponible públicamente acerca del desempeño de las instituciones contribuye al desarrollo del mercado, siendo indispensable para un crecimiento institucional saludable del cual se benefician todos los participantes. En la actual coyuntura financiera internacional, se hace aun más imperativo contar con información sectorial que ayude a conocer su impacto real en las operaciones de las instituciones y de esta forma evitar distorsiones y equívocos que se originan ante la ausencia de información confiable y objetiva.

GRUPO PAR

Todas las IMFs de México

N INSTITUCIONES PARTICIPANTES

45 ALSOL, Alternativa 19 del Sur, AMEXTRA, Apoyo Económico, APROS, ATEMEXPA, Banco Amigo, CAFASA, CAME, COCDEP, Compartamos Banco, Conserva, Crece Safsa, CrediAvance, Credi-Capital, Crediclub, Credito Pronegocio Banorte, CREDITUYO, Despacho Amador, Don Apoyo, Espacios Alternativos, EurekaSoli, FinAmigo, Financiera del Norte, Financiera Independencia, FINCA - MEX, FinComún, FISUR, Forjadores de Negocios, FRAC, FUNHAVI, FVP, GCM, Grupo Consultor Río La Venta, Invirtiendo, Oportunidad Microfinanzas, Progreseemos, ProMujer - MEX, Red de Vanguardia, SemiSol, SolFi, Solución Asea, Soluciones Reales del Norte, Te Creemos, Vivir Soluciones Financieras

GRUPOS PARES

Edad: Nueva

0 a 4 Años

20 Alternativa 19 del Sur, Apoyo Económico, Banco Amigo, Crece Safsa, Crediclub, Credito Pronegocio Banorte, CREDITUYO, Don Apoyo, Financiera del Norte, Forjadores de Negocios, GCM, Grupo Consultor Río La Venta, Invirtiendo, Progreseemos, Red de Vanguardia, SemiSol, SolFi, Soluciones Reales del Norte, Te Creemos, Vivir Soluciones Financieras

Edad: Joven

5 a 8 Años

11 AMEXTRA, APROS, ATEMEXPA, COCDEP, EurekaSoli, FinAmigo, FISUR, FVP, Oportunidad Microfinanzas, ProMujer - MEX, Solución Asea

36

Edad: Madura

Más de 8 Años

14 ALSOL, CAFASA, CAME, CompartamosBanco, Conserva, CrediAvance, Credi-Capital, Despacho Amador, Espacios Alternativos, Financiera Independencia, FINCA - MEX, FinComún, FRAC, FUNHAVI

Fines: Con Fines de Lucro

31 Alternativa 19 del Sur, Apoyo Económico, Banco Amigo, CAFASA, CompartamosBanco, Crece Safsa, CrediAvance, Credi-Capital, Crediclub, Credito Pronegocio Banorte, CREDITUYO, Despacho Amador, Don Apoyo, EurekaSoli, FinAmigo, Financiera del Norte, Financiera Independencia, FinComún, FISUR, Forjadores de Negocios, GCM, Invirtiendo, Oportunidad Microfinanzas, Progreseemos, Red de Vanguardia, SemiSol, SolFi, Solución Asea, Soluciones Reales del Norte, Te Creemos, Vivir Soluciones Financieras

Fines: Sin Fines de Lucro

14 ALSOL, AMEXTRA, APROS, ATEMEXPA, CAME, COCDEP, Conserva, Espacios Alternativos, FINCA - MEX, FRAC, FUNHAVI, FVP, Grupo Consultor Río La Venta, ProMujer - MEX

Sostenibilidad: Auto Sostenible
Auto-Suficiencia Financiera >100%

19 [Estos nombres son confidenciales]

Sostenibilidad: No Auto Sostenible
Auto-Suficiencia Financiera <100%

26 [Estos nombres son confidenciales]

Escala: Pequeña

Cartera Bruta de Préstamos de USD<4 millones

26 ALSOL, Alternativa 19 del Sur, AMEXTRA, APROS, ATEMEXPA, CAFASA, COCDEP, Crediclub, CREDITUYO, Don Apoyo, Espacios Alternativos, Financiera del Norte, FISUR, Forjadores de Negocios, FUNHAVI, FVP, GCM, Grupo Consultor Río La Venta, Oportunidad Microfinanzas, Progreseemos, ProMujer - MEX, Red de Vanguardia, SemiSol, Solución Asea, Soluciones Reales del Norte, Vivir Soluciones Financieras

GRUPO PAR	N	INSTITUCIONES PARTICIPANTES
Escala: Mediana Cartera Bruta de Préstamos de USD 4 a 15 millones	11	Banco Amigo, Conserva, Crece Safsa, CrediAvance, Credi-Capital, Despacho Amador, FinAmigo, FRAC, Invirtiendo, SolFi, Te Creemos
Escala: Grande Cartera Bruta de Préstamos > USD 15 millones	8	Apoyo Económico, CAME, CompartamosBanco, Credito Pronegocio Banorte, EurekaSoli, Financiera Independencia, FINCA - MEX, FinComún
Metodología: Banco Comunal	10	CompartamosBanco, Credi-Capital, Financiera del Norte, FINCA - MEX, FRAC, GCM, Oportunidad Microfinanzas, ProMujer - MEX, SolFi, Solución Asea
Metodología: Solidario	19	ALSOL, Alternativa 19 del Sur, AMEXTRA, ATEMEXPA, CAFASA, CAME, COCDEP, Conserva, Crece Safsa, CrediAvance, Despacho Amador, Espacios Alternativos, EurekaSoli, FinAmigo, Forjadores de Negocios, Grupo Consultor Río La Venta, Invirtiendo, Progreseemos, SemiSol
Metodología: Individual	16	Apoyo Económico, APROS, Banco Amigo, Crediclub, Credito Pronegocio Banorte, CREDITUYO, Don Apoyo, Financiera Independencia, FinComún, FISUR, FUNHAVI, FVP, Red de Vanguardia, Soluciones Reales del Norte, Te Creemos, Vivir Soluciones Financieras
37 Saldo Promedio por Pagar: Bajo Cartera Promedio por Prestatario < MXN 3,500	18	ALSOL, AMEXTRA, APROS, CAFASA, CAME, COCDEP, Crediclub, Don Apoyo, Espacios Alternativos, FINCA - MEX, FISUR, Forjadores de Negocios, GCM, Oportunidad Microfinanzas, Progreseemos, ProMujer - MEX, SolFi, Solución Asea
Saldo Promedio por Pagar: Medio Cartera Promedio por Prestatario entre MXN 3,500 y MXN 7,000	19	Alternativa 19 del Sur, ATEMEXPA, CompartamosBanco, Conserva, CrediAvance, Credi-Capital, CREDITUYO, FinAmigo, Financiera del Norte, Financiera Independencia, FRAC, FUNHAVI, FVP, Invirtiendo, Red de Vanguardia, SemiSol, Soluciones Reales del Norte, Te Creemos, Vivir Soluciones Financieras
Saldo Promedio por Pagar: Alto Cartera Promedio por Prestatario > MXN 7000	8	Apoyo Económico, Banco Amigo, Crece Safsa, Credito Pronegocio Banorte, Despacho Amador, EurekaSoli, FinComún, Grupo Consultor Río La Venta
Zona: Norte	11	Banco Amigo, CrediAvance, Crediclub, Credito Pronegocio Banorte, CREDITUYO, Financiera del Norte, FUNHAVI, FVP, Red de Vanguardia, Soluciones Reales del Norte, Vivir Soluciones Financieras
Zona: Centro	18	AMEXTRA, Apoyo Económico, APROS, CAME, CompartamosBanco, Don Apoyo, FinAmigo, Financiera Independencia, FINCA - MEX, FinComún, Forjadores de Negocios, FRAC, GCM, Oportunidad Microfinanzas, Progreseemos, ProMujer - MEX, SolFi, Te Creemos
Zona: Sur	16	ALSOL, Alternativa 19 del Sur, ATEMEXPA, CAFASA, COCDEP, Conserva, Crece Safsa, Credi-Capital, Despacho Amador, Espacios Alternativos, EurekaSoli, FISUR, Grupo Consultor Río La Venta, Invirtiendo, SemiSol, Solución Asea

BENCHMARKS POR EDAD Y ESCALA

Todos los datos son medianas

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES Y ESCALA	Edad			Escala		
	Nueva	Joven	Madura	Pequeña	Mediana	Grande
Número de IMF	20	11	14	26	11	8
Años de operación	2	6	12	5	5	15
Total Activo	60,878,155	48,527,414	122,773,373	40,548,184	141,566,841	685,786,947
Total de personal	122	80	126	53	190	985
Número de agentes de credito o asesores	60	45	62	27	93	619
Número de oficinas o sucursales	7	7	15	5	17	88
Número total de clientes de todos los servicios	13,047	8,886	20,001	7,501	23,966	130,796
Número de clientes de credito activos	13,047	8,886	20,001	7,501	16,583	86,475
Número de ahorradores voluntarios	-	-	-	-	-	-
Porcentaje de mujeres	71.2%	90.0%	92.3%	90.0%	84.9%	63.4%
Tasa de interes activa promedio mensual	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta de préstamos	37,092,656	27,219,265	92,453,642	25,363,893	106,617,718	464,008,669
Tamaño del crédito promedio	5,173.5	7,232.1	6,869.8	5,147.6	7,495.8	6,693.1
Saldo promedio por pagar	4,130.1	2,718.7	4,101.2	3,072.5	4,850.1	6,092.5
Saldo promedio por pagar/PBI per capita	5.2%	3.4%	4.8%	3.9%	6.1%	7.1%
Crecimiento de Número de Clientes de Crédito total	25.8%	16.5%	20.8%	16.8%	49.0%	23.2%
Crecimiento de Cartera Total	19.3%	12.9%	19.4%	12.0%	26.8%	27.0%
Cambio en Saldos Promedio por Pagar Total	-10.1%	-4.9%	-4.0%	-3.7%	-5.8%	-11.1%
Monto de Ahorros voluntarios	-	-	-	-	-	-
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	-	-	-	-	-	-
DATOS MACROECONÓMICOS						
PBI per capita	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540
Costo de los fondos	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Tasa de inflacion	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%
DESEMPEÑO FINANCIERO						
Retorno sobre activos (LACP)	-7.3%	2.8%	5.1%	1.8%	1.3%	2.3%
Retorno ajustado sobre activos	-12.8%	-0.4%	0.7%	-2.0%	-1.0%	0.2%
Retorno ajustado sobre Patrimonio	-15.0%	-1.1%	11.0%	-1.0%	-4.5%	0.8%
Autosuficiencia Operativa	83.1%	103.8%	104.0%	101.6%	101.5%	102.3%
Autosuficiencia operativa (LACP)	83.6%	104.2%	105.7%	102.6%	103.6%	100.3%
Autosuficiencia Financiera	78.2%	99.2%	101.9%	93.5%	96.6%	99.1%
INGRESOS OPERACIONALES						
Razón de ingreso financiero	40.2%	50.6%	54.3%	43.7%	53.0%	61.8%
Margen financiero (LACP)	91.3%	91.0%	91.1%	93.8%	87.8%	89.7%
Margen de ganancia	-28.0%	-0.9%	1.9%	-7.0%	-3.5%	-0.9%
Rendimiento de la cartera	74.6%	71.2%	69.9%	69.1%	72.7%	72.6%
GASTOS OPERACIONALES						
Razón de Gasto total ajustado	53.1%	47.3%	49.4%	50.7%	43.4%	61.1%
Razón de Gasto financiero	7.6%	7.9%	6.9%	7.4%	7.8%	7.5%
Costo financiero sin ajustar/Cartera bruta Promedio	7.9%	7.7%	6.9%	5.8%	9.5%	8.2%
Razón de provisión por incobrables	3.1%	1.8%	2.5%	1.4%	3.1%	5.2%
Razón de gastos operacionales	37.7%	39.0%	34.9%	39.7%	31.5%	40.6%
Razon de gasto de personal	20.9%	16.7%	19.8%	19.4%	11.9%	24.0%
Razón de gastos administrativos	13.1%	17.5%	15.1%	17.2%	11.7%	16.2%
Razon de gastos de ajustes	2.7%	2.0%	1.9%	2.4%	1.8%	1.0%
Gastos de administracion y promocion (LACP)	111.5%	93.6%	89.6%	94.2%	100.3%	92.4%

	Edad			Escala		
	Nueva	Joven	Madura	Pequeña	Mediana	Grande
EFICIENCIA						
Gastos operacionales/Cartera Bruta Promedio	76.1%	55.9%	44.5%	57.7%	44.4%	53.2%
Gastos de personal/Cartera bruta promedio	35.3%	18.1%	26.8%	29.0%	24.2%	30.3%
Gastos operacionales por prestatario	2,831.9	1,511.0	1,835.9	1,517.8	2,552.9	3,380.4
Gastos operacionales por cliente	2,726.3	1,511.0	1,681.3	1,517.8	2,068.1	1,740.9
Gastos operacionales por peso prestado	38.9%	14.9%	17.0%	28.0%	29.1%	24.9%
PRODUCTIVIDAD						
Cientes de Credito por personal	85.0	116.2	109.3	115.5	86.8	84.3
Cientes de Credito por asesor	162.4	206.5	252.9	233.8	161.0	164.7
Cartera de Credito por asesor	654,796.1	833,820.8	1,222,737.1	842,054.7	965,176.2	969,542.7
Ahorradores voluntarios por personal	-	-	-	-	-	-
Numero de agentes/total de personal	53.3%	52.7%	49.1%	49.2%	51.6%	59.3%
Rotación de personal	14.3%	17.8%	34.1%	13.3%	36.1%	33.8%
CALIDAD DE CARTERA						
Cartera en Riesgo > 30 días	4.6%	3.4%	3.0%	3.7%	5.0%	3.6%
Indice de morosidad (Cartera en Riesgo>90 días(LACP)	1.4%	1.3%	1.9%	1.2%	1.9%	2.2%
Razón de préstamos castigados	0.8%	2.7%	2.4%	1.2%	4.0%	2.1%
Razon de cobertura de riesgo	68.2%	121.2%	105.6%	106.7%	70.1%	124.4%
Cobertura de cartera vencida (LACP)	151.9%	212.8%	144.0%	175.0%	141.5%	170.2%
Provisiones / Cartera Total	4.1%	3.7%	3.3%	3.4%	4.5%	4.7%
Activos liquidos no productivos/ Total de activo	6.5%	8.6%	4.6%	7.5%	4.8%	5.2%
Solvencia (LACP)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Razon corriente	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Capital/ Activos	51.4%	43.4%	27.1%	51.4%	24.1%	25.5%
Razón de obligaciones comerciales	34.9%	49.4%	42.2%	22.1%	88.7%	70.8%
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	0.9	1.3	2.6	0.9	3.1	2.9
Depósitos voluntarios / Cartera bruta de préstamos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos voluntarios / Total de activos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera de préstamos /Total de activo (LACP)	65.6%	69.8%	71.1%	69.3%	67.2%	68.8%

BENCHMARKS POR FINES DE LUCRO Y SOSTENIBILIDAD FINANCIERA

Todos los datos son medianas

	Fines de lucro		Sostenibilidad Financiera	
	Con fines de lucro	Sin fines de lucro	Auto Sostenible	No Auto Sostenible
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES Y ESCALA				
Número de IMF	31	14	19	26
Años de operación	4	9	8	4
Total Activo	85,542,137	54,790,573	59,458,892	64,876,615
Total de personal	140	64	98	115
Número de agentes de credito o asesores	69	35	58	50
Número de oficinas o sucursales	12	7	7	12
Número total de clientes de todos los servicios	12,846	13,652	17,241	12,458
Número de clientes de credito activos	12,311	13,652	17,241	11,862
Número de ahorradores voluntarios	-	-	-	-
Porcentaje de mujeres	80.4%	92.5%	90.0%	71.2%
Tasa de interes activa promedio mensual	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta de préstamos	49,069,604	35,901,951	36,405,607	48,168,638
Tamaño del crédito promedio	5,938.7	6,281.7	5,944.6	6,968.4
Saldo promedio por pagar	4,119.7	3,062.6	3,501.3	4,801.2
Saldo promedio por pagar/PBI per capita	5.1%	3.9%	4.0%	6.0%
Crecimiento de Número de Clientes de Crédito total	22.9%	15.3%	21.9%	17.2%
Crecimiento de Cartera Total	17.0%	21.0%	27.3%	14.5%
Cambio en Saldos Promedio por Pagar Total	-10.1%	-3.7%	-3.4%	-11.7%
Monto de Ahorros voluntarios	-	-	-	-
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	-	-	-	-
DATOS MACROECONÓMICOS				
PBI per capita	79,540	79,540	79,540	79,540
Costo de los fondos	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Tasa de inflacion	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%
DESEMPEÑO FINANCIERO				
Retorno sobre activos (LACP)	0.3%	5.9%	10.2%	-4.8%
Retorno ajustado sobre activos	-1.5%	0.7%	8.7%	-11.3%
Retorno ajustado sobre Patrimonio	-9.0%	6.2%	24.6%	-17.5%
Autosuficiencia Operativa	100.5%	104.0%	126.2%	85.4%
Autosuficiencia operativa (LACP)	100.5%	105.7%	131.1%	85.4%
Autosuficiencia Financiera	93.9%	101.9%	122.8%	80.1%
INGRESOS OPERACIONALES				
Razón de ingreso financiero	50.6%	53.0%	54.6%	40.2%
Margen financiero (LACP)	90.1%	92.5%	91.0%	91.0%
Margen de ganancia	-6.5%	1.9%	18.6%	-24.8%
Rendimiento de la cartera	72.7%	64.6%	71.0%	72.3%
GASTOS OPERACIONALES				
Razón de Gasto total ajustado	48.6%	53.6%	44.4%	56.3%
Razón de Gasto financiero	7.5%	7.4%	7.5%	7.4%
Costo financiero sin ajustar/Cartera bruta Promedio	7.2%	7.0%	7.0%	7.7%
Razón de provisión por incobrables	3.2%	1.6%	1.3%	3.4%
Razón de gastos operacionales	35.4%	40.3%	31.5%	44.0%
Razon de gasto de personal	17.7%	22.7%	15.4%	22.7%
Razón de gastos administrativos	13.4%	17.2%	11.7%	17.6%
Razon de gastos de ajustes	2.3%	2.0%	1.6%	2.5%
Gastos de administracion y promocion (LACP)	103.1%	92.3%	68.5%	119.4%

	Fines de lucro		Sostenibilidad Financiera	
	Con fines de lucro	Sin fines de lucro	Auto Sostenible	No Auto Sostenible
EFICIENCIA				
Gastos operacionales/Cartera Bruta Promedio	56.1%	50.2%	42.2%	72.8%
Gastos de personal/Cartera bruta promedio	29.2%	29.1%	18.1%	35.3%
Gastos operacionales por prestatario	2,552.9	1,648.9	1,503.1	3,171.6
Gastos operacionales por cliente	1,844.2	1,648.9	1,451.6	2,905.8
Gastos operacionales por peso prestado	29.3%	14.7%	13.8%	32.9%
PRODUCTIVIDAD				
Cientes de Credito por personal	86.8	137.3	152.2	83.9
Cientes de Credito por asesor	163.8	247.0	272.6	157.2
Cartera de Credito por asesor	850,288.5	950,892.6	856,544.9	862,778.0
Ahorrradores voluntarios por personal	-	-	-	-
Numero de agentes/total de personal	52.7%	49.5%	52.7%	49.1%
Rotación de personal	25.0%	19.6%	20.2%	22.5%
CALIDAD DE CARTERA				
Cartera en Riesgo > 30 días	5.0%	2.8%	1.7%	5.3%
Índice de morosidad (Cartera en Riesgo>90 días (LACP)	2.1%	1.2%	1.1%	1.9%
Razón de préstamos castigados	2.7%	1.4%	1.2%	3.9%
Razon de cobertura de riesgo	70.6%	134.4%	144.2%	65.4%
Cobertura de cartera vencida (LACP)	147.8%	212.0%	186.5%	137.8%
Provisiones / Cartera Total	4.5%	3.1%	2.8%	4.7%
Activos liquidos no productivos/ Total de activo	5.6%	8.1%	4.3%	7.4%
Solvencia (LACP)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Razon corriente	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO				
Capital/ Activos	43.0%	39.5%	39.7%	43.6%
Razón de obligaciones comerciales	47.1%	33.1%	43.1%	59.5%
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	1.3	1.4	1.5	1.0
Depósitos voluntarios / Cartera bruta de préstamos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos voluntarios / Total de activos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera de préstamos /Total de activo (LACP)	67.2%	70.8%	71.7%	66.6%

BENCHMARKS POR METODOLOGÍA Y SALDO PROMEDIO POR PAGAR

Todos los datos son medianas

	Metodología			Saldo promedio por pagar		
	Banco comunal	Solidario	Individual	Bajo	Medio	Alto
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES Y ESCALA						
Número de IMF	10	19	16	18	19	8
Años de operación	6	8	3	6	5	4
Total Activo	67,620,835	76,995,587	52,892,285	52,636,148	66,486,198	537,924,035
Total de personal	148	88	110	82	88	232
Número de agentes de credito o asesores	68	47	39	41	52	109
Número de oficinas o sucursales	15	11	7	7	12	17
Número total de clientes de todos los servicios	18,742	9,793	12,780	15,143	7,908	20,734
Número de clientes de credito activos	18,742	9,793	12,780	15,143	7,908	14,715
Número de ahorradores voluntarios	-	-	-	-	-	-
Porcentaje de mujeres	90.0%	91.2%	62.9%	90.6%	73.1%	63.4%
Tasa de interes activa promedio mensual	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta de préstamos	57,464,863	47,267,672	38,504,610	30,416,739	49,069,604	196,774,215
Tamaño del crédito promedio	5,312.5	6,298.0	5,938.7	4,900.2	6,298.0	11,590.7
Saldo promedio por pagar	2,919.2	3,804.8	5,196.4	2,551.0	4,752.3	9,019.8
Saldo promedio por pagar/PBI per capita	3.5%	4.8%	6.5%	3.2%	5.6%	11.3%
Crecimiento de Núm. de Clientes de Crédito total	17.6%	39.6%	15.0%	19.3%	18.8%	20.3%
Crecimiento de Cartera Total	12.6%	23.1%	9.8%	15.3%	17.2%	19.3%
Cambio en Saldos Promedio por Pagar Total	-2.7%	-8.6%	-8.3%	-2.5%	-8.8%	-13.9%
Monto de Ahorros voluntarios	-	-	-	-	-	-
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	-	-	-	-	-	-
DATOS MACROECONÓMICOS						
PBI per capita	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540
Costo de los fondos	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Tasa de inflacion	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%
DESEMPEÑO FINANCIERO						
Retorno sobre activos (LACP)	4.6%	4.9%	-9.0%	3.3%	3.8%	0.4%
Retorno ajustado sobre activos	0.1%	3.6%	-16.5%	0.0%	-1.8%	-1.3%
Retorno ajustado sobre Patrimonio	0.5%	11.6%	-20.6%	1.6%	-4.5%	-6.9%
Autosuficiencia Operativa	103.8%	108.7%	83.1%	104.0%	101.1%	99.3%
Autosuficiencia operativa (LACP)	105.7%	108.7%	85.4%	105.2%	103.6%	90.4%
Autosuficiencia Financiera	100.1%	106.5%	76.3%	100.1%	96.6%	94.1%
INGRESOS OPERACIONALES						
Razón de ingreso financiero	54.0%	38.4%	52.1%	51.5%	53.6%	29.2%
Margen financiero (LACP)	92.0%	88.4%	92.2%	91.4%	93.2%	75.7%
Margen de ganancia	0.1%	6.1%	-31.0%	0.1%	-3.5%	-6.2%
Rendimiento de la cartera	73.5%	60.3%	72.2%	73.8%	72.7%	47.4%
GASTOS OPERACIONALES						
Razón de Gasto total ajustado	53.6%	33.9%	59.7%	54.6%	51.9%	27.2%
Razón de Gasto financiero	8.2%	6.9%	7.6%	8.3%	7.5%	6.8%
Costo financiero sin ajustar/Cartera bruta Promedio	7.2%	7.6%	7.5%	7.2%	6.7%	8.2%
Razón de provisión por incobrables	3.9%	1.2%	3.1%	3.0%	2.2%	1.9%
Razón de gastos operacionales	40.3%	25.2%	44.0%	39.7%	39.9%	18.3%
Razon de gasto de personal	22.7%	11.9%	23.0%	21.6%	21.1%	9.9%
Razón de gastos administrativos	21.1%	9.9%	19.7%	17.3%	17.5%	8.4%
Razon de gastos de ajustes	2.3%	1.6%	2.7%	2.0%	3.0%	1.0%
Gastos de administracion y promocion (LACP)	87.7%	81.5%	121.2%	87.7%	104.6%	115.0%

	Metodología			Saldo promedio por pagar		
	Banco comunal	Solidario	Individual	Bajo	Medio	Alto
EFICIENCIA						
Gastos operacionales/Cartera Bruta Promedio	56.0%	37.2%	72.8%	56.3%	49.1%	33.5%
Gastos de personal/Cartera bruta promedio	33.0%	18.4%	36.4%	30.4%	30.0%	20.6%
Gastos operacionales por prestatario	1,764.1	1,517.9	3,889.4	1,415.5	2,552.9	4,920.7
Gastos operacionales por cliente	1,681.3	1,503.1	3,080.9	1,394.3	2,107.3	3,239.2
Gastos operacionales por peso prestado	12.9%	15.0%	61.3%	19.4%	41.2%	38.3%
PRODUCTIVIDAD						
Cientes de Credito por personal	120.2	114.9	79.3	154.0	94.8	56.7
Cientes de Credito por asesor	228.2	196.2	149.3	261.2	163.8	101.1
Cartera de Credito por asesor	731,873.6	1,043,624.9	853,416.7	823,974.1	950,572.0	1,166,991.3
Ahorradores voluntarios por personal	-	-	-	-	-	-
Numero de agentes/total de personal	53.9%	52.5%	44.9%	52.8%	51.7%	52.1%
Rotación de personal	28.0%	16.0%	32.0%	16.9%	25.0%	19.6%
CALIDAD DE CARTERA						
Cartera en Riesgo > 30 días	3.7%	1.5%	9.2%	3.3%	5.6%	4.0%
Indice de morosidad (Cartera en Riesgo>90 días (LACP)	2.1%	0.4%	3.4%	1.2%	2.1%	1.0%
Razón de préstamos castigados	3.1%	0.8%	3.9%	2.6%	1.6%	0.3%
Razon de cobertura de riesgo	102.0%	152.1%	64.4%	134.4%	70.1%	42.0%
Cobertura de cartera vencida (LACP)	165.3%	233.9%	128.3%	204.7%	129.8%	208.6%
Provisiones / Cartera Total	4.2%	1.8%	5.3%	3.9%	3.1%	3.2%
Activos liquidos no productivos / Total de activo	11.4%	5.6%	7.1%	7.6%	7.3%	2.3%
Solvencia (LACP)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Razón corriente	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Capital / Activos	43.6%	32.9%	47.6%	43.8%	43.0%	19.0%
Razón de obligaciones comerciales	33.2%	72.0%	35.1%	40.8%	35.6%	80.4%
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	1.3	1.5	1.1	1.2	1.3	4.3
Depósitos voluntarios / Cartera bruta de préstamos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos voluntarios / Total de activos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera de préstamos /Total de activo (LACP)	70.6%	72.5%	64.2%	69.5%	67.4%	69.6%

BENCHMARKS POR ZONAS

Todos los datos son medianas

	Zonas			
	Norte	Centro	Sur	México
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES Y ESCALA				
Número de IMF	11	18	16	45
Años de operación	2	6	8	5
Total Activo	40,340,697	90,312,968	58,101,888	63,267,032
Total de personal	47	177	84	98
Número de agentes de credito o asesores	24	86	48	52
Número de oficinas o sucursales	4	18	7	7
Número total de clientes de todos los servicios	4,902	22,104	7,409	12,846
Número de clientes de credito activos	4,902	18,742	7,409	12,604
Número de ahorradores voluntarios	- 0	- 0	- 0	- 0
Porcentaje de mujeres	62.8%	79.2%	92.5%	84.9%
Tasa de interes activa promedio mensual	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta de préstamos	19,748,387	57,625,697	34,489,997	47,267,672
Tamaño del crédito promedio	5,147.6	5,932.8	6,936.5	5,974.1
Saldo promedio por pagar	6,026.0	3,072.5	3,943.8	4,028.6
Saldo promedio por pagar/PBI per capita	7.6%	3.7%	5.0%	5.0%
Crecimiento de Número de Clientes de Crédito total	4.6%	20.2%	24.4%	19.5%
Crecimiento de Cartera Total	-7.9%	19.1%	26.8%	17.5%
Cambio en Saldos Promedio por Pagar Total	-13.3%	-4.3%	-5.8%	-5.3%
Monto de Ahorros voluntarios	- 0	- 0	- 0	- 0
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	- 0	- 0	- 0	- 0
DATOS MACROECONÓMICOS				
PBI per capita	79,540	79,540	79,540	79,540
Costo de los fondos	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Tasa de inflacion	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%
DESEMPEÑO FINANCIERO				
Retorno sobre activos (LACP)	-10.0%	1.2%	5.9%	1.3%
Retorno ajustado sobre activos	-17.2%	-0.5%	4.8%	-0.5%
Retorno ajustado sobre Patrimonio	-23.5%	-1.0%	21.9%	-1.1%
Autosuficiencia Operativa	79.0%	102.4%	119.2%	101.5%
Autosuficiencia operativa (LACP)	80.9%	103.9%	119.2%	103.6%
Autosuficiencia Financiera	71.1%	96.9%	115.9%	96.6%
INGRESOS OPERACIONALES				
Razón de ingreso financiero	37.7%	61.8%	42.7%	52.5%
Margen financiero (LACP)	97.2%	89.8%	90.4%	91.0%
Margen de ganancia	-40.6%	-3.2%	13.6%	-3.5%
Rendimiento de la cartera	55.7%	82.1%	59.1%	71.2%
GASTOS OPERACIONALES				
Razón de Gasto total ajustado	56.5%	61.1%	35.4%	51.9%
Razón de Gasto financiero	7.3%	8.6%	6.4%	7.5%
Costo financiero sin ajustar/Cartera bruta Promedio	1.9%	8.8%	6.9%	7.2%
Razón de provisión por incobrables	3.1%	4.1%	1.1%	2.7%
Razón de gastos operacionales	42.2%	44.9%	25.9%	37.3%
Razon de gasto de personal	20.7%	29.2%	10.4%	20.7%
Razón de gastos administrativos	20.7%	17.3%	10.7%	14.7%
Razon de gastos de ajustes	5.6%	2.3%	1.4%	2.1%
Gastos de administracion y promocion (LACP)	122.4%	92.4%	71.9%	93.6%

	Zonas			
	Norte	Centro	Sur	México
EFICIENCIA				
Gastos operacionales/Cartera Bruta Promedio	74.1%	68.4%	34.1%	55.9%
Gastos de personal/Cartera bruta promedio	34.0%	42.8%	13.8%	29.2%
Gastos operacionales por prestatario	3,959.1	1,842.1	1,488.4	1,957.2
Gastos operacionales por cliente	3,959.1	1,680.1	1,435.1	1,740.9
Gastos operacionales por peso prestado	81.2%	28.0%	13.4%	28.4%
PRODUCTIVIDAD				
Cientes de Credito por personal	84.1	112.3	101.3	102.1
Cientes de Credito por asesor	153.3	213.9	161.5	196.2
Cartera de Credito por asesor	950,572.0	775,108.8	1,163,530.2	856,544.9
Ahorradadores voluntarios por personal	- 0	- 0	- 0	- 0
Numero de agentes/total de personal	47.7%	52.2%	52.6%	52.5%
Rotación de personal	26.6%	32.7%	9.6%	21.1%
CALIDAD DE CARTERA				
Cartera en Riesgo > 30 días	11.0%	3.8%	2.0%	3.9%
Índice de morosidad (Cartera en Riesgo > 90 días (LACP)	2.5%	1.8%	0.5%	1.7%
Razón de préstamos castigados	1.6%	4.8%	0.4%	1.8%
Razon de cobertura de riesgo	44.3%	119.0%	139.7%	88.7%
Cobertura de cartera vencida (LACP)	97.8%	175.1%	198.0%	152.3%
Provisiones / Cartera Total	5.0%	4.8%	2.0%	3.6%
Activos liquidos no productivos/ Total de activo	7.8%	7.5%	3.7%	7.3%
Solvencia (LACP)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Razon corriente	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO				
Capital/ Activos	70.4%	31.6%	36.3%	39.7%
Razón de obligaciones comerciales	0.0%	59.5%	47.9%	47.1%
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	0.4	2.2	1.4	1.3
Depósitos voluntarios / Cartera bruta de préstamos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos voluntarios / Total de activos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera de préstamos /Total de activo (LACP)	63.5%	68.9%	74.8%	68.7%

Principales Estadísticos

**CARACTERÍSTICAS
INSTITUCIONALES Y ESCALA**

	Mínimo	1er. Cuartil	Mediana	3er. Cuartil	Máximo	Promedio
Número de IMF	45	45	45	45	45	45
Años de operación	- 0	3	5	10	22	7
Total Activo	4,049,303	31,769,899	63,267,032	175,254,845	8,142,798,800	447,859,340
Total de personal	11	47	98	214	10,124	549
Número de agentes de crédito o asesores	4	24	52	103	3,850	280
Número de oficinas o sucursales	1	4	7	19	314	30
Número total de clientes de todos los servicios	608	6,445	12,846	27,593	1,155,850	73,193
Número de clientes de crédito activos	608	6,445	12,604	22,360	1,155,850	68,737
Número de ahorradores voluntarios	- 0	- 0	- 0	- 0	160,583	4,460
Porcentaje de mujeres	10.0%	60.0%	84.9%	96.0%	100.0%	75.7%
Tasa de interés activa promedio mensual	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta de préstamos	1,474,995	23,093,750	47,267,672	112,067,370	5,733,000,000	321,647,183
Tamaño del crédito promedio	2,445.0	4,878.5	5,974.1	9,911.0	309,110.2	15,370.9
Saldo promedio por pagar	1,377.9	2,718.7	4,028.6	6,026.0	115,449.2	7,252.5
Saldo promedio por pagar/PBI per capita	0.0%	3.4%	5.0%	7.6%	145.1%	9.0%
Crecimiento de Número de Clientes de Crédito total	-62.4%	6.6%	19.5%	51.6%	1884.6%	86.7%
Crecimiento de Cartera Total	-40.0%	-1.3%	17.5%	53.5%	689.2%	49.2%
Cambio en Saldos Promedio por Pagar Total	-60.2%	-18.5%	-5.3%	1.8%	230.1%	-3.8%
Monto de Ahorros voluntarios	-	-	-	-	343,607,587	16,206,220
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	-	-	-	-	542,970.6	12,894.7

DATOS MACROECONÓMICOS

PBI per capita						
Costo de los fondos	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540
Tasa de inflación	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
	2.0%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.4%

DESEMPEÑO FINANCIERO

Retorno sobre activos (LACP)						
Retorno ajustado sobre activos	-35.1%	-8.0%	1.3%	7.6%	29.4%	-0.0%
Retorno ajustado sobre Patrimonio	-41.1%	-15.9%	-0.5%	5.1%	28.8%	-4.1%
Autosuficiencia Operativa	-207.8%	-19.8%	-1.1%	20.3%	94.5%	-9.0%
Autosuficiencia operativa (LACP)	33.9%	80.9%	101.5%	119.7%	455.8%	112.9%
Autosuficiencia Financiera	33.9%	84.5%	103.6%	119.7%	455.8%	113.5%
	29.5%	76.8%	96.6%	118.6%	416.6%	104.7%

INGRESOS OPERACIONALES

Razón de ingreso financiero						
Margen financiero (LACP)	12.5%	35.1%	52.5%	59.0%	77.9%	46.6%
Margen de ganancia	53.6%	85.7%	91.0%	96.9%	100.0%	88.6%
Rendimiento de la cartera	-238.4%	-30.2%	-3.5%	15.7%	76.0%	-15.6%
	15.3%	53.2%	71.2%	80.5%	110.4%	66.2%

GASTOS OPERACIONALES

Razón de Gasto total ajustado	9.1%	33.9%	51.9%	63.7%	105.9%	50.4%
Razón de Gasto financiero	0.1%	6.4%	7.5%	9.5%	25.0%	8.5%
Costo financiero sin ajustar/Cartera bruta Promedio	0.0%	3.9%	7.2%	9.7%	32.2%	9.2%
Razón de provisión por incobrables	-2.8%	0.9%	2.7%	6.4%	22.9%	4.3%
Razón de gastos operacionales	8.2%	25.2%	37.3%	49.0%	71.6%	37.6%
Razón de gasto de personal	0.0%	9.9%	20.7%	28.6%	56.7%	20.9%
Razón de gastos administrativos	0.7%	9.8%	14.7%	23.7%	46.0%	16.7%
Razón de gastos de ajustes	0.0%	1.2%	2.1%	3.2%	13.1%	3.0%
Gastos de administración y promoción (LACP)	21.6%	68.5%	93.6%	120.6%	368.8%	107.5%

Principales Estadísticos

EFICIENCIA

	Mínimo	1er. Cuartil	Mediana	3er. Cuartil	Máximo	Promedio
Gastos operacionales/Cartera Bruta Promedio	10.8%	37.2%	55.9%	79.3%	161.6%	59.4%
Gastos de personal/Cartera bruta promedio	0.0%	14.5%	29.2%	46.8%	82.3%	31.9%
Gastos operacionales por prestatario	323.4	1,430.4	1,957.2	3,507.5	17,215.9	2,951.0
Gastos operacionales por cliente	323.4	1,412.7	1,740.9	3,069.4	17,215.9	2,694.0
Gastos operacionales por peso prestado	4.0%	12.7%	28.4%	62.5%	138.7%	43.0%

PRODUCTIVIDAD

Cientes de Credito por personal	39.2	66.6	102.1	155.9	490.0	125.6
Cientes de Credito por asesor	59.6	133.7	196.2	306.2	816.7	252.5
Cartera de Credito por asesor	147,499.5	560,462.7	856,544.9	1,350,254.3	7,931,195.2	1,113,676.5
Ahorradores voluntarios por personal	-	-	-	-	159.6	12.7
Numero de agentes/total de personal	32.4%	43.4%	52.5%	60.0%	100.0%	54.5%
Rotación de personal	0.0%	9.2%	21.1%	40.9%	139.6%	28.8%

CALIDAD DE CARTERA

Cartera en Riesgo > 30 días	0.0%	1.9%	3.9%	9.9%	25.8%	6.5%
Indice de morosidad (Cartera en riesgo>90 días (LACP)	0.0%	0.4%	1.7%	3.4%	20.5%	3.6%
Razón de préstamos castigados	0.0%	0.1%	1.8%	8.9%	27.2%	5.0%
Razon de cobertura de riesgo	9.7%	54.8%	88.7%	148.2%	424.9%	108.1%
Cobertura de cartera vencida (LACP)	0.0%	95.0%	152.3%	273.3%	836.3%	237.4%
Provisiones / Cartera Total	0.3%	1.5%	3.6%	5.7%	15.4%	4.3%
Activos liquidos no productivos/ Total de activo	0.0%	2.8%	7.3%	11.6%	32.5%	8.5%
Solvencia (LACP)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Razón corriente	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Capital/ Activos	-73.1%	19.8%	39.7%	54.5%	99.4%	42.2%
Razón de obligaciones comerciales	-20.6%	4.5%	47.1%	88.7%	279.0%	54.3%
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	(2.4)	0.7	1.3	3.7	32.8	2.8
Depósitos voluntarios / Cartera bruta de préstamos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	262.9%	9.1%
Depósitos voluntarios / Total de activos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	46.9%	2.9%
Cartera de préstamos /Total de activo (LACP)	15.7%	59.6%	68.7%	76.1%	88.0%	66.1%

DEFINICIONES DE INDICADORES

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES Y ESCALA

Número de IMF	Tamaño de la muestra
Años de operación	Años de existencia
Total Activo	Total de las cuentas netas del activo.
Total de personal	Núm. total de empleados
Número de agentes de credito o asesores	Número de promotores o agentes de crédito
Número de oficinas o sucursales	Núm. (incluso las oficinas centrales)
Número total de clientes de todos los servicios	Núm. total de clientes (todos los servicios combinados: credito, ahorro, seguros, etc)
Número de clientes de credito activos	Núm. de clientes de crédito activos (ya sea capital de trabajo, consumo, mejoramiento de vivienda)
Número de ahorradores voluntarios	Núm. de ahorradores voluntarios
Porcentaje de mujeres	Porcentaje de Mujeres
Tasa de interes activa promedio mensual	
Cartera Bruta de préstamos	Cartera Bruta de Préstamos, Ajustada por Castigos Estandarizados
Tamaño del crédito promedio	Préstamo promedio del crédito
Saldo promedio por pagar	Cartera bruta de creditos/Número de créditos activos
Saldo promedio por pagar/PBI per capita	
Crecimiento de Número de Clientes de Crédito total	(Número de clientes del último periodo-Número de clientes periodo anterior) / Número de clientes periodo anterior
Crecimiento de Cartera Total	(Cartera de créditos último periodo - Cartera de créditos del periodo anterior ajustada por inflación) / Cartera de Créditos del periodo anterior ajustada por inflación
Cambio en Saldos Promedio por Pagar Total	(Saldo promedio último periodo-saldo promedio periodo anterior ajustado por inflación) / Saldo promedio periodo anterior ajustado por inflación
Monto de Ahorros voluntarios	Saldo total de las cuentas de depósitos a la vista y los depósitos a plazo
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	Total de depósitos voluntarios/Número de ahorristas voluntarios

48

DATOS MACROECONÓMICOS

PBI per capita	Ingreso total generado por los residentes de un país, no importando su localización/ Población Total
Costo de los fondos	Tasa de Interés ofrecida a los residentes para depósitos a la vista, ahorro o plazo
Tasa de inflacion	Variación Anual en el Índice de Precios al Consumir promedio

DESEMPEÑO FINANCIERO

Retorno sobre activos (LACP)	Resultado Neto/Promedio de Activo total (del periodo que se analiza)
Retorno ajustado sobre activos	Resultado neto despues de impuestos/Promedio total del Activo
Retorno ajustado sobre Patrimonio	Resultado Neto despues de impuestos/Promedio total de Patrimonio
Autosuficiencia Operativa	Ingresos financieros/ (Gastos financieros + Estimación preventiva para riesgos crediticios, neta + Gastos operacionales)
Autosuficiencia operativa (LACP)	Ingresos por Intereses + Comisiones Cobradas/Gastos por intereses + Comisiones Pagadas + Estimación Preventiva para Riesgos Crediticios+Gastos de Admón. y Promoción
Autosuficiencia Financiera	Ingresos financieros ajustados/ (Gastos financieros + Estimación preventiva para riesgos crediticios + Gastos operacionales) ajustados

INGRESOS OPERACIONALES

Razón de ingreso financiero	Ingresos financieros ajustados/ Promedio del total del activo ajustado
Margen financiero (LACP)	Margen financiero/Ingresos por Intereses
Margen de ganancia	Resultado de operación neto ajustado/ Ingresos operacionales ajustados
Rendimiento de la cartera	Ingresos financieros por la cartera bruta de préstamos/ Promedio de la cartera bruta de préstamos

GASTOS OPERACIONALES

Razón de Gasto total ajustado	(Gastos financieros + Estimación Preventiva para riesgos crediticios, neta + Gastos operacionales) ajustado/ Promedio del total del activo ajustado
Razón de Gasto financiero	Gastos financieros ajustados/ Promedio del total del activo
Costo financiero sin ajustar/Cartera bruta Promedio	Gastos por pagos de intereses y cargos sobre pasivos de financiamiento/ Cartera Promedio
Razón de provisión por incobrables	Gasto de la provisión para incobrables, neta ajustado/ Promedio del total del activo ajustado
Razón de gastos operacionales	(Gastos operacionales + donaciones en especie)/ Promedio del total del activo ajustado
Razon de gasto de personal	Gasto de personal / Promedio del total del activo ajustado
Razón de gastos administrativos	Gastos administrativos ajustados/ Promedio del total del activo ajustado
Razon de gastos de ajustes	Resultado operacional neto - Resultado operacional neto no ajustado/ Promedio del total del activo ajustado
Gastos de administracion y promocion (LACP)	Gastos de Administración y Promoción/Margen Financiero

EFICIENCIA

Gastos operacionales/Cartera Bruta Promedio	Gastos Operacionales Ajustados/ Cartera bruta de préstamos promedio ajustado
Gastos de personal/Cartera bruta promedio	Gasto de personal ajustado/ Cartera bruta de préstamos promedio ajustado
Gastos operacionales por prestatario	Gastos operacionales ajustados/ Promedio de prestatarios activos
Gastos operacionales por cliente	Gastos operacionales ajustados/Número Promedio de clientes
Gastos operacionales por peso prestado	Gastos operacionales ajustados/Cartera total desembolsada

49

PRODUCTIVIDAD

Clientes de Credito por personal	Clientes de crédito activos/Número de personal
Clientes de Credito por asesor	Clientes de crédito activos/Número de asesores
Cartera de Credito por asesor	Cartera de crédito/Número de asesores
Ahorradores voluntarios por personal	Número de ahorristas voluntarias/ Número de personal
Numero de agentes/total de personal	Asesores de Crédito/Total de personal
Rotación de personal	Personal que dejó la institución/Total de personal promedio

CALIDAD DE CARTERA

Cartera en Riesgo > 30 días	Saldo de préstamos atrasados > 30 días/ Cartera bruta de préstamos ajustada
Indice de morosidad (Cartera en Riesgo > 90 días (LACP)	Cartera Vencida/Cartera Crédito Total
Razón de préstamos castigados	Valor de préstamos castigados ajustado/ Promedio de la cartera bruta ajustada
Razon de cobertura de riesgo	Reserva para préstamos incobrables, ajustada/ Cartera a riesgo > 30 días
Cobertura de cartera vencida (LACP)	Estimación para Riesgos Crediticios(balance general)/Total de la Cartera de Crédito Vencida mayor a 90 días
Provisiones / Cartera Total	Estimación para Riesgos Crediticios(balance general)/Total de la Cartera de Crédito
Activos liquidos no productivos/ Total de activo	Caja y banco ajustado/ Total del activo ajustado
Solvencia (LACP)	Activo Total-Cartera Cred Vencida Neta-Bienes Adjudicados-Activos Intangibles y Diferidos/Depósitos+Capital Contable
Razon corriente	Activo de corto plazo/ Pasivo de corto plazo

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Capital/ Activos	Total de patrimonio ajustado/Total de activo ajustado
Razón de obligaciones comerciales	Total de los pasivos al "Precio del Mercado"/ Cartera bruta de préstamos
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	Total del pasivo ajustado/ Total del patrimonio ajustado
Depósitos voluntarios / Cartera bruta de préstamos	Total de depósitos voluntarios/ Cartera bruta de préstamos ajustada
Depósitos voluntarios / Total de activos	Total de depósitos voluntarios/ Total del activo ajustado
Cartera de préstamos /Total de activo (LACP)	Cartera Crédito total Neta/Activo Total

INSTITUCIONES MEXICANAS PARTICIPANTES EN EL 2008

SIGLAS

ALSOL
 Alternativa 19 del Sur
 AMEXTRA
 Apoyo Económico
 APROS
 ATEMEXPA
 Banco Amigo
 CAFASA
 CAME
 COCDEP
 CompartamosBanco
 Conserva
 Crece Safsa
 CrediAvance
 Credi-Capital
 CrediClub
 Crédito Pronegocio Banorte
 CrediTuyo
 Despacho Amador
 Don Apoyo
 Espacios Alternativos
 EurekaSoli
 FinAmigo
 Financiera del Norte
 Financiera Independencia
 FINCA - MEX
 FinComún
 FISUR
 Forjadores de Negocios
 FRAC
 FUNHAVI
 FVP
 GCM
 Grupo Consultor Río La Venta
 Invirtiendo
 Oportunidad Microfinanzas
 Progreseemos
 ProMujer - MEX
 Red de Vanguardia
 SemiSol
 SolFi
 Solución Asea
 Soluciones Reales del Norte
 Te Creemos
 Vivir Soluciones Financieras

NOMBRE

Alternativa Solidaria Chiapas, A.C.
 Alternativa 19 del Sur, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
 Programa de Microfinanzas AMEXTRA, A.C.
 Apoyo Económico Familiar, S.A. de C.V.
 Ámbito Productivo, S.C.
 Asesoría Técnica Especializada de México en Palma de Aceite, S.C.
 Apoyo Económico Familiar, S.A. Institución de Banca Múltiple
 Consultores Agropecuarios y Forestales Asociados, S.A. de C.V.
 Programa CAME, I.A.P.
 Consultoría y Capacitación para el Desarrollo Productivo, S.C.
 Banco Compartamos, S.A.
 Conserva, A.C.
 Crece Safsa, S.A. de C.V.
 CrediAvance, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
 Credi-Capital, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
 CrediClub, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
 Créditos Pronegocios, S.A. de C.V. SOFOL Grupo Financiero Banorte
 Servicios Financieros de Desarrollo Comunitario, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
 Despacho Alfonso Amador, S.A.
 Don Apoyo, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
 Espacios Alternativos, S.C.
 EurekaSoli, S.A. de C.V.
 FIMEDER, S.A. de C.V., SFP
 Financiera del Norte, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
 Financiera Independencia S.A. de C.V.
 Fundación Integral Comunitaria, A.C.
 FinComún, Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C.V.
 Fomento e Impulso del Sur, S.A. de C.V.
 Forjadores de Negocios, S.A. de C.V.
 Fundación Realidad, A.C.
 Fundación de Habitat y Vivienda, A.C.
 Fundación para la Vivienda Progresiva, A.C.
 Grupo Consultor para la Microempresa, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
 Grupo Consultor Río La Venta, S.C.
 Invirtiendo, S.A. de C.V.
 Oportunidad Microfinanzas, S.A. de C.V.
 Fomentop Agroindustrial Progreseemos, S.A. de C.V., SOFOM E.N.R.
 Asociación ProMujer de México, A.C.
 Red de Vanguardia, S.A. de C.V.
 Semilla Solidaria, S.A. de C.V.
 Soluciones Financieras, S.A. de C.V.
 Solución Asea, S.A. de C.V. SFP
 Soluciones Reales del Norte, S.A. de C.V. SFP
 Te Creemos, S.A. de C.V. SFP
 Vivir Soluciones Financieras, S.A. de C.V. SOFOM E.R. Grupo Financiero BanRegio

El MicroBanking Bulletin utiliza el sistema siguiente de clasificación para clasificar la información recibida de las IMF:

*** La información es apoyada por un análisis financiero a fondo realizada por una entidad independiente en los últimos tres años.

** El cuestionario del MBB más resultados financieros auditados, informes anuales y otras evaluaciones independientes.

* El cuestionario del MBB o de resultados financieros auditados sin documentación adicional.



BENCHMARKING DE LAS MICROFINAZAS EN MÉXICO:
UN INFORME DEL SECTOR*

Se terminó de imprimir en el mes de julio de 2009 en los talleres de Fotolitográfica Argo, Simón Bolívar 838, colonia Postal, Ciudad de México, 03410.

El diseño editorial es de tres laboratorio visual, las gráficas fueron redibujadas por Claudia A. Ruiz Montes.

Para su formación se utilizó la tipografía Copy diseñada por Thomas Mettendorf en 2005.

El cuidado de la impresión estuvo a cargo de tres laboratorio visual.

Ciudad de México, MMIX

* Al utilizar la información contenida en este informe favor de citar la fuente.

PRODESARROLLO
Finanzas y Microempresa, A.C.

Av. San Antonio 319-103
Colonia San Pedro de los Pinos
México, D.F. 03800

T/F (52) (55) 5658 1145
5658 0944
5658 0031
5554 1557



