Benchmarking de las microfinanzas en México: Un informe del sector

Índice

05
Las instituciones que hacen este informe
06
Instituciones que conforman ProDesarrollo
08
Agradecimientos
10
Presentación
11
El contexto mexicano
13
Cambios en el sector de las instituciones microfinancieras

15
Capítulo 1
Las instituciones financieras
Las instituciones financieras enfocadas a la microempresa
Tipos de instituciones microfinancieras
Principales tendencias y nuevos entrantes
Los retos para las microfinanzas

17
La importancia de los costos en la industria microfinanciera
Mercado de la industria microfinanciera
Diferencias básicas entre la banca de desarrollo, las IMF´s y los bancos
Metodología de las IMF´s vs. Metodologías tradicionales
Costos en que incurren las IMF´s
Costos de transacción vs. La doble eficiencia
Costos adicionales a los de transacción: el costo del dinero
Costo por no recuperación de créditos

22
Principales desafíos del sector microfinanciero mexicano
Adopción generalizada de buenas prácticas
y de un código de ética compartido
Mecanismos de transparencia que permitan contar con información
del mercado confiable y de gestión de las instituciones
Medición del desempeño social
Mayor diversidad en productos y servicios
Ampliación de la oferta de servicios de ahorro
Mayor penetración de los mercados, especialmente rurales
Incorporación de tecnologías a los procesos que permitan
bajar los costos de transacción
Identificar, formar, incentivar y retener a los Recursos Humanos
para el sector y sus instituciones

24
Cobertura y competencia de las instituciones microfinancieras
Cobertura nacional
Presencia de las IMF´s
Las zonas con mayor número de sucursales
Las zonas de menor presencia

27
Capítulo 2
Benchmarking de las microfinanzas en México 2007
Resumen

27
Un mercado joven de gran crecimiento
Población Objetivo
Tamaño de las IMF´s y del crédito en México
Tendencias encontradas: Financiando
el boom de las microfinanzas en México

32
Productos de microfinanzas en México: Predominancia del crédito grupal
La regulación de las IMF´s en México está en su infancia

35
Tendencias en rentabilidad, tasas de interés y eficiencia de las IMF´s en México
La rentabilidad de las IMF´s se redujo en el 2007
Las tasas de interés empiezan a bajar
Incremento de eficiencia en México
Reducción gradual de cartera en riesgo

40
Mirando hacia adelante

41
Anexo 1
Clasificaciones de grupos pares

42
Anexo 2
Benchmarks por edad
Benchmarks por escala
Benchmarks por saldo promedio por pagar
Benchmarks por fines de lucro
Benchmarks por sostenibilidad
Benchmarks por metodología y zonas (sólo México)
Benchmarks por regiones de América Latina 2007
Estadísticos para México

50
Anexo 3
Definiciones de indicadores

51
Anexo 4
Interpretando los indicadores

52
Anexo 5
Notas para los ajustes y grupos pares

53
Anexo 6
Definiciones de términos financieros

55
Instituciones mexicanas participantes

Feria de la Salud
DIA INTERNACIONAL
PREVENCION DE LA VIOLENCIA
MUJER PRO MUJE

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 seis organizaciones prestadoras de servicios financieros populares, del sector social y privado, que atienden por medio de mil cuarenta y nueve sucursales en todo el país a más de dos millones doscientas mil personas de las cuales 82% 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 Ibarnegaray, Vocal
Amado Sánchez Moreno, Vocal
Juan De Dios Peña Tamayo, Vocal
Javier Fernández Cueto, Vocal
Gustavo del Ángel Mobarak, Consejero Independiente
Juan José Gutiérrez Chapa, Consejero Independiente

Microfinance Information Exchange, Inc.

Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX) es el proveedor líder de información de negocios dedicado al fortalecimiento del sector de microfinanzas. MIX promueve la transparencia financiera en la industria y ayuda a construir la infraestructura de información de los países en vías de desarrollo. Por esto, MIX enfrenta un desafío clave en la industria de microfinanzas: la falta de información confiable, comparable y disponible públicamente sobre el desempeño financiero de las instituciones de microfinanzas y su impacto social. MIX provee información financiera y social detallada de instituciones de microfinanzas y facilitadores del mercado, así como de organizaciones de donantes e inversionistas líderes. Las actividades de MIX están encaminadas a incentivar la inversión pública y privada en microfinanzas.

MIX fue incorporado en Junio de 2002 como una compañía sin fines de lucro para asumir el manejo de MIX Market (www.mixmarket.org) y el MicroBanking Bulletin (www.mixmbb.org). Hoy, MIX ofrece un número de herramientas adicionales de información, así como servicios de consultoría y entrenamiento para la industria de microfinanzas. También está involucrado directamente en grupos de trabajo que definen los estándares y mejores prácticas de la industria. Desde su casa matriz en Washington DC, opera sucursales regionales en América Latina (Lima, Perú), en África (Dakar, Senegal) y en Asia (Delhi, India).

Instituciones que conforman ProDesarrollo[1]

	Información financiera diciembre 2007	Certificación código de ética	Asociadas a ProDesarrollo
1			Accedde, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (ACCEDDE)
2	✔		Alternativa 19 del Sur, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
3	✔		Alternativa Solidaria Chiapas, A.C. (ALSOL)
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	✔		Caja Popular Oblatos, S.C.C. de R.L. de C.V.
17	✔		Central de Promoción Rural Acayucan, A.C.
18	✔		Centro de Apoyo al Microempresario, I.A.P. (CAME)
19			Centro de Incubación y Desarrollo Empresarial, A.C.
20	✔		Comité de Promoción Social del Valle del Yaqui, A.C.
21	✔		Conserva, A.C.
22	✔		Consultores Agropecuarios y Forestales Asociados, S.A. de C.V. (CAFASA)
23	✔		Consultoría de Servicios Rurales, S.C. (CONSER)
24	✔		Consultoría y Capacitación para el Desarrollo Productivo, S.A de CV (COCDEP)
25	✔		Corporativo Integral de Microempresas Asociadas del Sureste, S.C. (CIMA)
26	✔		Creamos Microfinanciera, S.C.
27	✔		Crece Safsa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
28	✔		Credi-Capital, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
29	✔		Crediavance, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
30	✔		Credit Union - Unipresto, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R.
31	✔		Eurekasoli, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
32	✔		Desarrollo Autogestionario, A.C. (AUGE)
33	✔		Despacho Alfonso Amador y Asociados, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
34	✔		Don Apoyo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
35	✔		Emprendesarial, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
36	✔		En Confianza, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
37			EnComún de la Frontera, A.C.
38	✔		Espacios Alternativos, S.C.
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 Progresemos, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
43	✔		Financiera Independencia, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.

	Información financiera diciembre 2007	Certificación código de ética	Asociadas a ProDesarrollo
44	✔	✔	Finanzas Populares Atemexpa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (ATEMEXPA)
45	✔	✔	FinComún, Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C.V., SFP
46			Finprogresa, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.
47			Fomento e Impulso del Sur, S.A. de C.V. (FISUR)
48	✔	✔	Forjadores de Negocios, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
49			Fundación de la Universidad Veracruzana, A.C.
50	✔		Fundación Dignidad Apoyo al Desarrollo de la Microempresa, I.A.P.
51	✔		Fundación Hábitat y Vivienda, A.C. (FUNHAVI)
52	✔	✔	Fundación Integral Comunitaria, A.C. (FINCA MÉXICO)
53			Fundación Laureles, I.A.P.
54	✔	✔	Fundación para la Integración Productiva Sustentable, A.C. (FIPS)
55		✔	Fundación para la Vivienda Progresiva, A.C.
56	✔		Fundación Realidad, A.C. (FRAC)
57	✔		Grameen de la Frontera, A.C.
58		✔	Grameen Trust Chiapas, A.C.
59	✔	✔	Grupo Consultor para la Microempresa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (FINCRECEMOS)
60			Grupo Crediexpress, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (CREDEX)
61	✔	✔	Ingeniería Agropecuaria y Mercantil de Chiapas, S.A. de C.V. (IAMSA)
62	✔	✔	Invirtiendo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
63			Juntos Progresando, 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	✔		Poder para Cambiar Veracruz, A.C.
68	✔		Prestamos para Crecer, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
69			Pretmex, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
70		✔	Prosperemos, A.C.
71			Provident México, S.A. de C.V.
72			R Pardo y Asociados, S.A. de C.V.
73	✔		Red Vanguardia, S.A. de C.V.
74	✔	✔	Semilla Solidaria, S.A. de C.V. (SEMISOL)
75			Servicios de Microsol, S.C.
76	✔	✔	Servicios Financieros de Desarrollo Comunitario, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (CREDITUYO)
77			Pronegocio, S.A. de C.V., SOFOL, Grupo Financiero Banorte
78		✔	Servicios Integrales a Empresas del Sureste, S.C. (SIES)
79	✔	✔	Solfi, S.A. de C.V.
80	✔		Soluciones Financieras Internacionales, S.A. de C.V.
81	✔		Soluciones Reales del Norte, S.A. de C.V.
82		✔	Soluciones y Oportunidades, S.A. de C.V.
83	✔	✔	Te Creemos, S.A. de C.V., S.F.P.
84			Unimex Financiera, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
85	✔	✔	Vivir Soluciones Financieras, S.A. de C.V., SOFOM, E.R. BanRegio Grupo Financiero (BANREGIO)
86			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 2007. Las instituciones que tienen el sello de ética iniciaron el proceso de certificación básica durante 2008.

Agradecimientos

ProDesarrollo y MIX agradecen el apoyo y colaboración de la Fundación Ford y de Citi Foundation 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 Martínez, por su contribución en la redacción de este documento y a Gustavo del Ángel por sus comentarios al capítulo 2.

Redacción
Capítulo 1
Claudia Revilla Ostos, Héctor Samuel Pérez Diosdado, Horacio Esquivel Martínez y Francisco De Hoyos Parra.

Capítulo 2
Matthew Gehrke y Renso Martínez.

Edición
Luz Elena Aranda Arroyo.

Presentación

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 e internacional.

Por segundo año consecutivo, este informe presenta la situación del mercado de las instituciones financieras populares enfocadas a la microempresa. Es importante destacar que:

- Cuenta con información representativa de cuarenta y cuatro instituciones mexicanas y doscientas treinta y nueve instituciones del resto de América Latina 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 2007 y principios del 2008.
- Combina el conocimiento nacional de la red ProDesarrollo con el conocimiento regional del *Microfinance Information Exchange, Inc.* para obtener el contexto del desempeño del mercado mexicano.

Este trabajo está dividido en dos capítulos:
El primero proporciona el contexto para entender el sector de las microfinanzas en México y el trabajo de las instituciones enfocadas a la microempresa, aporta los números generales que lo caracterizan, las tendencias más recientes y los desafíos a los que se enfrenta. 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 capítulo presenta la situación actual del desempeño del mercado mexicano comparándolo con la información de benchmarking más reciente de la industria en la región latinoamericana.

El contexto mexicano

En México habitan millones de personas que sufren graves carencias de empleo, ingresos, vivienda, servicios públicos, alimentación, oportunidades de educación, etc. En este contexto, señalar que también carecen de los servicios bancarios mínimos parece irrelevante y alejado de las prioridades y demandas más urgentes.

Sin embargo, la experiencia de proyectos alternativos cuyo principal objetivo ha sido el financiamiento a personas en situación de pobreza extrema, ha demostrado 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.

En México existen instituciones impulsadas por una gran variedad de actores locales e internacionales, que prestan servicios microfinancieros con muy diversas figuras jurídicas asociativas: asociaciones civiles, instituciones de asistencia privada, uniones de crédito, programas filiales de organizaciones internacionales, instituciones financieras y diversas formas de grupos de productores y productoras, por citar sólo algunas.

A pesar de esta gran diversidad y de las propias condiciones locales, todas tienen algo en común: buenos resultados no sólo en el funcionamiento de los servicios de crédito y de ahorro sino también en aspectos económicos como la ocupación y el nivel de ingreso de sus clientes e incluso, en algunos casos, en aspectos sociodemográficos como las tasas de morbilidad y natalidad. Y todas han contribuido a rebatir las afirmaciones discriminatorias que argumentan que las personas de bajos ingresos primero deben satisfacer sus necesidades básicas, razón por la cual, no tienen la capacidad de ahorro.

Ante el terrible panorama de pobreza y desigualdad social, las microfinanzas deben considerarse una solución, una alternativa propia, creativa, que reconoce las potencialidades reales y puede hacer una diferencia.

La pobreza sigue siendo un reto central para el desarrollo del país. Hasta el 2007, la mitad de la población vivía en pobreza y una quinta parte en pobreza extrema. El nivel actual de pobreza se encuentra apenas por debajo de los niveles prevalecientes antes de la crisis de1994-1995.

Las políticas públicas de combate a la pobreza no sólo deben transferir recursos monetarios a los grupos o individuos que demuestren periódicamente su condición de pobreza extrema, también deben centrar sus esfuerzos en que esos grupos tengan la posibilidad de salir de esa condición de alta marginación, que tengan opciones de mejora en el bienestar de su vida cotidiana.

Uno de los instrumentos más importantes de la política social es el acceso a los servicios financieros. Una inmensa mayoría de la población del país no tiene acceso a estos servicios por no contar con un aval. Se trata, desde luego, de un círculo vicioso en el que muchas veces el individuo no puede comenzar a ser productivo porque no puede pedir prestado para impulsar un pequeño esfuerzo empresarial porque no tiene pertenencias ni aval para garantizar el préstamo. Es precisamente en este punto donde las microfinanzas inciden para romper el círculo vicioso.

Las familias de bajos ingresos quieren, pueden y necesitan obtener créditos y ahorrar, y lo hacen cuando tienen a su alcance instituciones e instrumentos apropiados.

Las personas que viven con ingresos valorados en indicadores de pobreza y pobreza extrema, requieren instituciones confiables, sólidas y accesibles que les proporcionen cuatro servicios financieros básicos: ahorro, crédito (personal, para proyectos productivos y para vivienda), seguros y pago de remesas del exterior, y sumado a ellos los servicios no financieros que impactan favorablemente en el desarrollo integral de este sector.

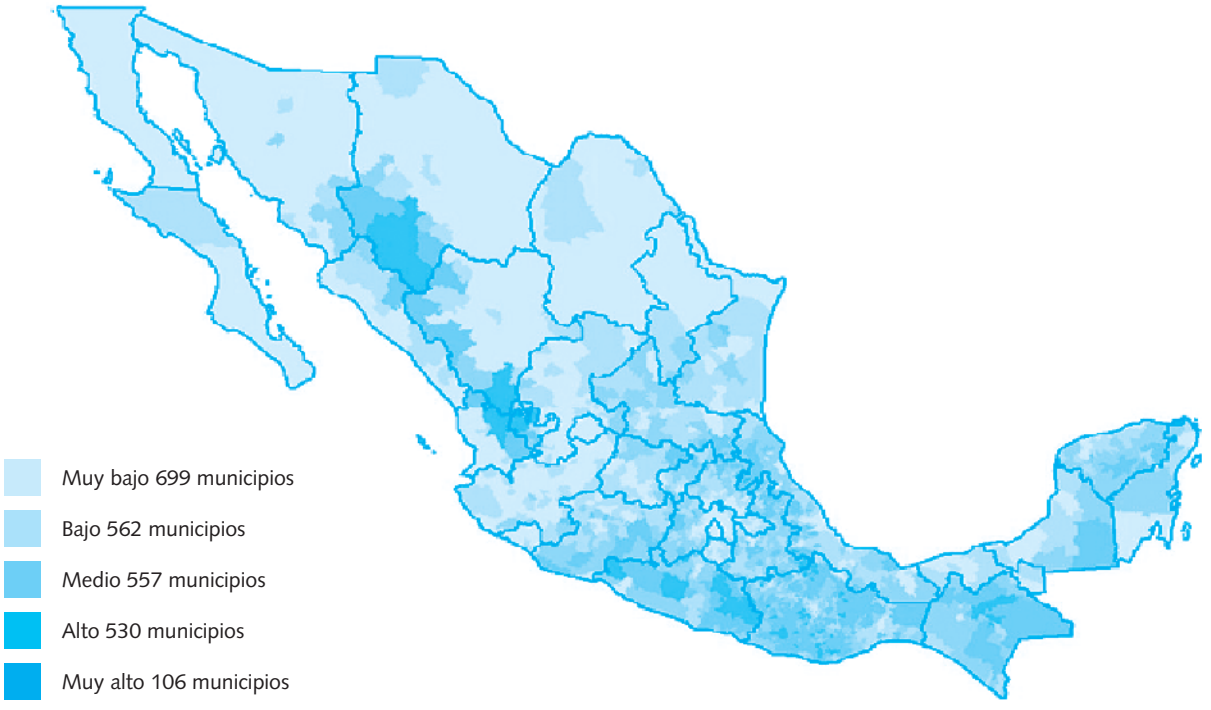
Este nicho tiene un gran potencial debido a que en 70% de los municipios que hay en México no existe ninguna clase de instituciones financieras. Además, aunque se trate de montos muy pequeños, en el agregado pueden convertirse en cifras considerables ya que la gran mayoría de los mexicanos y mexicanas se encuentran excluidos del sistema financiero del país.

Las actividades microfinancieras no son un fin en sí mismas sino que son un instrumento que apoya otras actividades o metas básicas de las organizaciones centrándose, en la mayoría de los casos, en fortalecer la economía y oportunidades de desarrollo de las personas que viven en situación de pobreza.

En este contexto, algunas de las áreas identificadas para el avance de las microfinanzas son: fortalecer la capacidad y el alcance de las microfinancieras; impulsar el ahorro además del crédito; incrementar el nivel de financiamiento acorde al desarrollo de las instituciones en cada región y país; perfeccionar los instrumentos de política pública; la regulación: tipificar el microcrédito; reducir los costos de transacción para que los usuarios y usuarias obtengan un mayor aprovechamiento de estos servicios; diversificar la oferta de productos microfinancieros; e incrementar la eficiencia para conseguir financiamiento por parte de organismos nacionales e internacionales.

En suma, aun cuando el sector de microfinanzas en México ha tenido un crecimiento muy significativo durante los últimos diez años, el tamaño de estos retos hace necesario colocar el impulso al sector en el centro de la agenda de combate a la pobreza.

Grado de rezago social
a nivel municipal



Cambios en el sector de las instituciones microfinancieras

Actualmente México presenta uno de los mercados más dinámicos de finanzas populares del mundo y experimenta un rápido crecimiento con nuevos integrantes de diversos perfiles.

Durante el último año aumentó de manera exponencial el número de instituciones dedicadas a los microcréditos y a los créditos personales. La figura jurídica de la SOFOM ha permitido la rápida creación de nuevas empresas. Las características de esta figura también han impulsado la transformación de organizaciones de la sociedad civil (asociaciones civiles e instituciones de asistencia privada) en SOFOM, que entre otras cosas, permite un mayor acceso al financiamiento de carácter comercial y el reconocimiento como parte del sistema financiero nacional. En algunos casos, la figura de la SOFOM se ve como un paso intermedio para las instituciones microfinancieras que van hacia la regulación.

De acuerdo con información de la Comisión Nacional para la Defensa de los Derechos de los Usuarios de los Servicios Financieros, CONDUSEF, a dos años de la creación de esta figura jurídica existen seiscientas ochenta y dos SOFOMES, de las cuales alrededor de doscientas cincuenta están relacionadas con los microcréditos y los créditos personales a la población de escasos recursos. La entrada de nuevos actores ha contribuido a lograr una mayor cobertura en los estados y a llegar a lugares que estaban casi desatendidos como Baja California Sur.

Fondos del gobierno federal como Finafim y Fommur[2] siguen siendo las principales fuentes de fondeo de las instituciones de microfinanzas, aunque cada vez existe más fondeo de otras dependencias del gobierno federal, gobiernos estatales y de fondos comerciales procedentes de la banca y de los mercados de capital.

El gran crecimiento del sector en el número y el tamaño de instituciones ha generado una gran demanda de personal capacitado en diferentes niveles, desde oficiales de crédito hasta personal administrativo. En el último año el número de personas empleadas se incrementó de nueve mil trescientos a dieciséis mil ciento setenta y nueve, se estima que de seguir con esta tendencia se necesitarán alrededor de cincuenta mil promotores (oficiales de crédito) en los próximos años.

Es necesario el registro de los créditos, hoy 35% de las IMF´s asociadas a ProDesarrollo reportan a alguna de las centrales de riesgo:

- México cuenta con un gran número de instituciones reconocidas, que son de distintos tamaños y que trabajan en la mayoría de las regiones del país.
- Los nuevos participantes (especialmente bancos y financieras de nicho) ofrecen distintos productos y servicios a sus clientes y auguran una mayor competencia a corto y mediano plazo.
- Las instituciones mexicanas presentan un fuerte enfoque de género, atienden a personas que viven en situación de pobreza y presentan índices de morosidad muy bajos.
- Muchas instituciones aún se encuentran en la lucha por mantener sus operaciones.

Para que el sector crezca saludablemente es indispensable la transparencia y el monitoreo del desempeño de sus instituciones. La falta de información disponible en el mercado representa un gran desafío de cara al desarrollo de la industria, ya que las instituciones proveedoras de los servicios y las instituciones de segundo piso del país, buscan cómo formar estrategias para lograr un crecimiento sostenible sin información consistente, sistemática y objetiva que les permita minimizar riesgos y tomar decisiones de manera fundamentada.

[2] De acuerdo con un diagnóstico realizado en treinta instituciones asociadas a ProDesarrollo en el último trimestre de 2007.

Las instituciones financieras enfocadas a la microempresa[3]

El análisis del sector financiero popular en México resulta complejo dada la escasez de información disponible y la multitud de entidades en funcionamiento. No existe ninguna institución que concentre toda la información de las distintas entidades. Se estima que el total de personas que atiende el sector es de quince millones, dentro de ese universo, las instituciones microfinancieras enfocadas a la microempresa atienden a 1.6 millones[4].

Se observa que mientras el Sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP) en promedio atiende por entidad a seis mil usuarios y usuarias, los miembros de ProDesarrollo (instituciones enfocadas a la microempresa) atienden por organización en promedio a cuarenta mil, diecisiete mil si se quitan los casos extremos, es decir, entre tres y seis veces más por institución.

El sector de las microfinancieras en México es considerado como uno de los más jóvenes en América Latina, con una antigüedad de aproximadamente diez años. No obstante su juventud, este sector ha visto un rápido crecimiento tanto en número de instituciones como en número de clientes atendidos. Las instituciones microfinancieras atienden en total a 1.6 millones de personas, 80% de las cuales son mujeres y 62% viven en zonas rurales. En conjunto, la cartera total activa de crédito es de 6,863 millones de pesos.

El crédito promedio de las instituciones microfinancieras es de 7,032 MN[5] y los créditos que otorgan estas instituciones están destinados para actividades productivas[6].

En el cuartil más bajo de ingresos de los usuarios y usuarias encontramos familias que viven, en promedio con 2,200 pesos al mes (este nivel de ingresos es reconocido como pobreza de capacidades por la SEDESOL), muchos de éstos en el sector rural y en zonas altamente marginadas[7].

Un importante porcentaje de los clientes se encuentra en el sector informal de la economía y por lo tanto no son elegibles para un crédito bancario tradicional, pues no tienen cómo comprobar sus ingresos[8].

Si bien no existe una encuesta específica realizada en el sector microfinanciero, el valor promedio de los créditos es un indicador que continuamente se utiliza como proxy para ubicar el nivel de pobreza atendido por estas instituciones. Como mencionamos anteriormente el crédito promedio de las IMF´s es de 7,032 pesos (**6,621 pesos la mediana**), que es por debajo del promedio de crédito que otorgan otras instituciones del Sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP)[9].

Tipos de instituciones microfinancieras

Las instituciones microfinancieras no constituyen una figura jurídica en sí misma, sino que agrupan distintas figuras que tienen en común el uso de metodologías diseñadas para ofrecer servicios financieros a la microempresa. Las figuras jurídicas más comunes son: SOFOM, S.A. de C.V., A.C., IAP, SOFIPO y Bancos.

Según su figura jurídica se pueden clasificar en:

[3] La información utilizada en este capítulo que caracteriza a las instituciones enfocadas a las microempresas fue obtenida por ProDesarrollo a partir de información recolectada de treinta y nueve instituciones de este tipo. Los valores no coinciden con los presentados en el Capítulo 2 ya que en este caso se utilizaron promedios y en el siguiente capítulo se incluyeron medianas (No se cuenta con el valor de medianas para todo el sector). Además aquí no se incluyen los datos de Admic, Financiera Independencia, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Credicomún y ASP Financiera, las cuáles se han incluido en el Capítulo 2.

[4] Para estimar este valor se quitaron los clientes reportados por financieras de consumo. No se puede definir el número de clientes atendidos por dos o más instituciones del sector financiero popular.

[5] Estimación realizada por ProDesarrollo a partir de la información recolectada a diciembre del 2007.

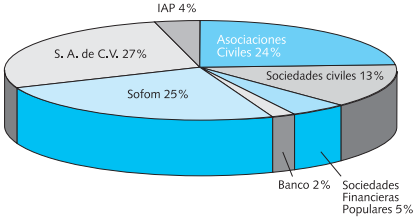
[6] Las metodologías fueron diseñadas para que la fuente del repago y el destino del crédito sea la microempresa, pero el dinero es fungible y en algunos casos el uso del crédito puede responder a las necesidades específicas del acreditado.

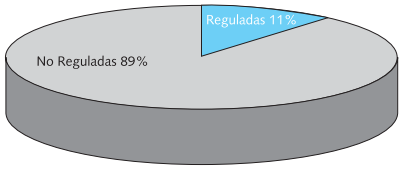
[7] *Presentación de la Encuesta sobre Ahorro, Crédito Popular y Microfinanzas Rurales,* 2004.

[8] Extraído y adaptado de "Lineamientos principales", Pilar Campos, agosto 2006.

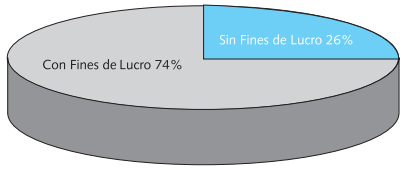
[9] Estimación realizada por ProDesarrollo a partir de la información recolectada a diciembre del 2007. Tipo de cambio: 10.881 pesos/dólar al 31 de diciembre del 2007. Fuente: Banco Mundial.

Descripción de las Instituciones enfocadas al microempresario





Regulación



Fines de lucro

El total de personal que emplean estas instituciones asciende aproximadamente a dieciséis mil ciento setenta y nueve[10] personas y presentan un promedio por institución de cuatrocientas quince personas[11], pero sin tomar en cuenta los casos extremos el promedio es de ochenta y tres personas por institución.

Un 66%[12] de las instituciones con mayor grado de consolidación, es decir que no son nuevas ni muy pequeñas (menos de 5 millones de pesos de cartera), son autosuficientes financieramente. Sin embargo con la gran afluencia de nuevas instituciones de reciente creación, estimamos que este porcentaje desciende al 47% o menos.

El crecimiento de las instituciones ha sido muy fuerte en los últimos años, mostrando un crecimiento anual promedio en el número de clientes activos de alrededor de 43 % durante el periodo comprendido entre el 2002 y el 2007.

Las instituciones ofrecen una variedad de servicios financieros y no financieros. El promedio de las instituciones ofrece entre dos y tres productos financieros diferentes.

Dentro de los productos de crédito el más común es el crédito productivo, en el que aplican una variedad de metodologías para llegar a la población objetivo. Una misma institución normalmente utiliza entre dos y tres metodologías o productos de crédito diferente:

El **100%** da **créditos productivos**:
- El **72%** otorga créditos productivos según la metodología de **grupos solidarios**: son créditos escalonados, de garantía solidaria, con plazo de cuatro a seis meses aunque hay instituciones cuyos plazos van desde dos meses a un año, los grupos están formados por cuatro o hasta seis personas y la forma de pago es semanal o quincenal.
- El **26%** otorga créditos productivos según la metodología de **bancos comunales**: son créditos escalonados, de garantía solidaria, con plazo de cuatro meses que puede extenderse a seis, en este caso los grupos son más numerosos, entre quince y treinta personas, aunque puede llegar hasta cincuenta personas y la forma de pago es fundamentalmente semanal, aunque también puede ser quincenal.
- El **69%** otorga **créditos individuales** productivos: no hay aval solidario pero de acuerdo con el monto se requieren algunos requisitos extras como avales, garantía real o líquida, los plazos van de cuatro a seis meses (aunque puede haber plazos de hasta un año o año y medio), y la forma de pago es fundamentalmente quincenal, aunque también puede ser semanal o mensual.

Además de estos, algunas instituciones están innovando con otros tipos de crédito:
- El **13%** da **créditos para vivienda o mejora de vivienda** cuyos plazos van desde ocho meses a dos años, la forma de pago es mensual y se pide garantía real.
- El **5%** da **créditos para compra de autos**.
- El **14%** de las instituciones da **crédito de consumo**.

La **captación de ahorro** es poco frecuente pero se estima que irá aumentando a medida que se regulen más instituciones. Existe en el sector pleno reconocimiento de la importancia de servicios de ahorro, y por lo tanto varios están en el camino de la regulación para poder captar recursos del público:
- El **9% capta y ofrece una variedad de productos de ahorro** para sus clientes.

Los demás servicios financieros que ofrecen son:
- **Seguros de vida** para cancelación de adeudo: 14% de las instituciones.
- **Seguro de vida opcional**: 4%.
- **Seguro de auto**: 2%.
- **Remesas**: 4%.

[10] Estimación realizada por ProDesarrollo a partir de la información recolectada a diciembre de 2007.

[11] Este valor es el promedio estimado por ProDesarrollo a partir de la información recolectada a diciembre de 2007.

[12] Estimación realizada por ProDesarrollo a partir de la información recolectada a diciembre de 2007. Este valor difiere ligeramente de lo presentado en el Capítulo 2 porque aquí se han excluido las financieras de consumo y cajas y cooperativas.

Otra característica importante de las instituciones es que un número importante de ellas ofrecen servicios no financieros o de acompañamiento cuyo objeto principal es generar un desarrollo en la calidad de vida de las personas:

El **30%** de las instituciones ofrecen uno o más servicios no financieros:
- Capacitación empresarial y en el uso e inversión del crédito: 16%.
- Salud (servicios o capacitación): 14%.
- Capacitación en desarrollo humano y empoderamiento de la mujer: 13%.
- Alfabetización o promoción en educación formal: 5%.

Principales tendencias y nuevos entrantes
El sector de microfinanzas y de finanzas populares en México ha evolucionado significativamente entre los años 2000 y 2007.

Los principales cambios y tendencias que se detectan en el sector son:

- Una mejora continua en la sostenibilidad de las instituciones.
- Mayor presencia de figuras con fines de lucro en relación a las sin fines de lucro.
- Mayor penetración de los mercados, especialmente urbanos donde se detecta mayor competencia.
- Mayor institucionalidad y profesionalización de los operadores, y un sector público a nivel federal cada vez más consciente de los retos del sector.
- Un crecimiento en el número y en el tipo de las instituciones privadas, participando en el mercado.
- Un crecimiento importante en el número de SOFOMES, por transformación de instituciones que operaban con otras figuras jurídicas, y por el nacimiento de nuevas empresas.

Los retos para las microfinanzas
A pesar de los avances logrados en el sector de microfinanzas, los retos aún son muy grandes. Sin dejar de lado la reducción de la pobreza a la mitad, es necesario establecer un objetivo más modesto y realista como la provisión de servicios financieros al alcance de los más pobres para que realicen pequeños negocios o capitalicen los que ya tienen. Algunos de estos retos son:
- Incrementar la oferta sin generar sobreendeudamiento y morosidad tratando de alcanzar la demanda por servicios financieros.
- Reducir las tasas de interés a un nivel accesible a la mayoría de los solicitantes a través de la reducción en los costos, sin soslayar la sostenibilidad.
- Ofrecer una mayor variedad de productos financieros de ahorro, crédito productivo, microseguros, crédito para la vivienda, entre otros.

La importancia de los costos en la industria microfinanciera

Por Dr. Horacio Esquivel Martínez[13]

Mercado de la industria microfinanciera
La industria de las microfinanzas, que en sus orígenes sólo involucró al micro-crédito, fue concebida como una alternativa basada en las leyes del mercado que respondiera a los fracasos de la banca de desarrollo y su estrategia de otorgar crédito subsidiado.

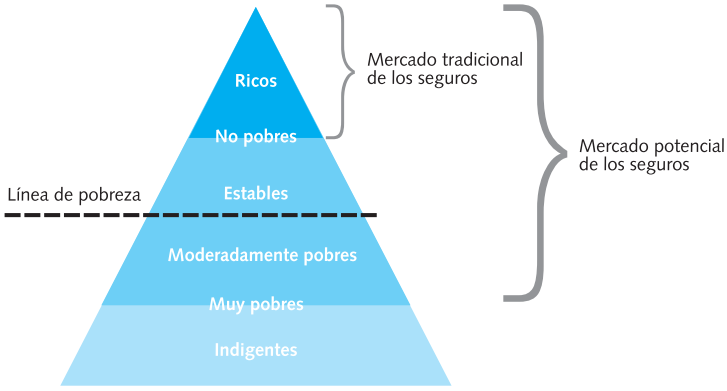
En efecto, las microfinanzas plantean una solución viable al problema de la información asimétrica y sus consecuencias, a saber: riesgo moral, selección adversa y racionamiento de crédito. El racionamiento crediticio resulta más agudo entre la población de escasos recursos, pues es más común que ésta carezca de garantías y colaterales, ingresos fijos, experiencia crediticia formal o estados financieros que avalen sus bienes y sus ingresos. Este segmento de la población conforma la denominada base social de la pirámide y es a la que atienden las instituciones microfinancieras (IMF´s).

[13] Dr. en Economía, catedrático de la Universidad Anáhuac (UAS) y profesor invitado de la SNHU, especializada en Microfinanzas, en Manchester, NH, EUA. Su correo: horaesquivel@gmail.com

Cuadro 1
Estructura social
y acceso a servicios financieros

- Pueden acceder a los servicios bancarios sin problemas
- Población objetivo para las microfinanzas o microseguros
- Demasiado pobres para acceder a las microfinanzas o a los seguros

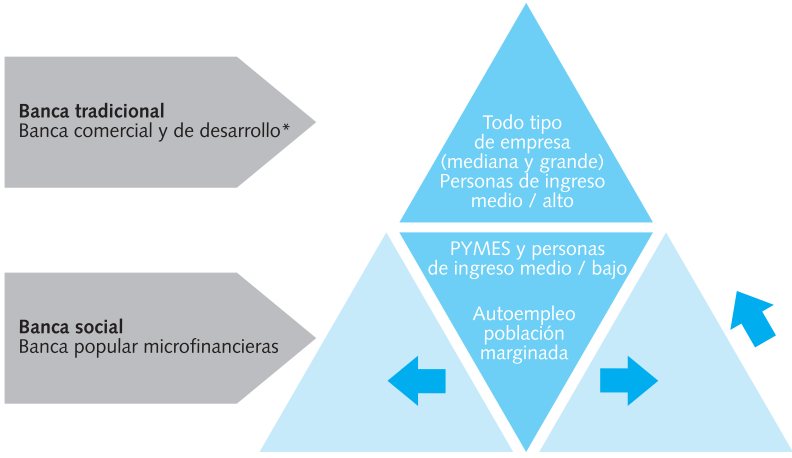
El cuadro 1 presenta la estratificación social de la población, destacando para nuestros propósitos el mercado natural de las IMF´s que como se ha establecido es aquél que no tiene acceso a servicios financieros tradicionales o de la banca comercial, pero que realiza alguna actividad productiva o comercial. En este sentido, debe diferenciarse a esta población de los llamados indigentes, para quienes los programas sociales y de ayuda directa funcionan de forma más eficaz.



En el cuadro 2 se indica cómo se estructura el sistema financiero mexicano por población atendida. De esta forma tenemos que la banca comercial o tradicional se enfoca al mercado de empresas pequeñas y medianas en adelante, mientras que las IMF´s se enfocan al mercado de personas de ingreso bajo, personas dedicadas a la microempresa y personas autoempleadas que se ubican en la economía informal.

Cuadro 2
Estructura del sistema financiero mexicano de acuerdo con la población atendida

* También atienden algunos de los sectores apoyados por la banca social



Diferencias básicas entre la banca de desarrollo, las IMF´s y los bancos

Los bancos de desarrollo tienen por objetivo complementar las actividades de la banca comercial y en los últimos años también las de la banca social, como se denomina a todo el sector al que pertenecen las instituciones microfinancieras, las organizaciones no gubernamentales, uniones de crédito, sociedades financieras populares o de objeto múltiple, asociaciones civiles y bancos especializados en microfinanzas.

Tradicionalmente la metodología de crédito empleada por los bancos de desarrollo consiste en otorgar créditos subsidiados a proyectos donde la banca comercial no ve un potencial de negocio suficientemente atractivo pero que bien puede tener una importancia social estratégica o económica para el conjunto de la sociedad, tal es el caso del sector agropecuario en México.

Los bancos comerciales evalúan la rentabilidad de un proyecto, las fuentes de pago y las garantías como criterios prioritarios, ello explica por qué dejan de atender este tipo de proyectos, mientras que en el caso de los bancos de desarrollo se evalúa la importancia estratégica que tiene el sector, por ejemplo en el mantenimiento del nivel de empleo en una zona.

Por lo que se refiere a la banca de desarrollo en su relación con el sector de las microfinanzas o más ampliamente, sistema de ahorro y crédito popular (SACP), tenemos que el rol principal ha sido el de apoyo a través de líneas crediticias para microfinancieras, dejando que éstas utilicen su propia metodología para ofrecer servicios financieros.

De esta forma, se evalúa a la IMF y no al acreditado, al que sólo se analiza en conjunto, como cartera de crédito. Analizar a la IMF a través de la información que emite la institución reguladora, que en este caso es la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) o la Secretaría de Economía (SE), resulta más fácil y barato que involucrar a la banca de desarrollo en el análisis de cada uno de los casi 3 millones de acreditados con que cuenta el SACP.

Sólo instituciones de desarrollo, algunas de las cuales son fideicomisos públicos, siguen la vieja práctica de dar el microcrédito directamente, situación caracterizada por la gran ineficiencia y corrupción que se genera.

Metodología de las IMF´s vs. Metodologías tradicionales

La metodología de crédito de las IMF´s resulta más eficiente que la de los bancos de desarrollo y fideicomisos públicos en la atención de la población objetivo. Esa eficiencia se refleja en la viabilidad que tienen los programas de microcrédito a largo plazo. Si bien es cierto que los créditos de la banca de desarrollo resultan más baratos para los acreditados, también es verdad que la menor tasa no es producto de una mayor eficiencia, de economías de escala generadas o de la reducción clara de costos, sino de que tradicionalmente los bancos de desarrollo prestan recursos por debajo del nivel real de costos.

La lógica que subyace a las transacciones crediticias es la misma para todo tipo de institución financiera; un banco debe recuperar el equivalente a sus costos, lo que para una empresa sería su costo de producción, más un margen de intermediación. Esto resulta en el precio que es la tasa de interés. Si por efectos de una intervención oficial, se incorpora un subsidio a la tasa, presionando a la baja el precio del crédito, lo más probable es se presente un racionamiento crediticio en el mercado y una mala asignación de recursos. La imposición de techos a la tasa de interés es como el control de precios para bajar la inflación, lo inmediato es el desabasto, la mala asignación de recursos y la aparición del mercado negro, que en nuestro ejemplo son los agiotistas.

De esta forma, si el costo total de los créditos de la banca de desarrollo, que se compone del costo de transacción, el costo del dinero y el costo de no recuperar alguna fracción de su cartera, es mayor que la tasa de interés que se cobra, dicho banco no está recuperando ni siquiera el equivalente a lo que le cuesta mantenerse en operación; se trata de un banco ineficiente que pierde dinero.

Siguiendo con este ejemplo, si la banca de desarrollo presta por debajo de sus costos y pierde dinero, lo más probable es que en algún punto la autoridad financiera competente decida cancelar el programa una vez que aquello a que se destinan dichos créditos deje de ser prioritario.

En el caso de las microfinanzas, los propios acreditados evalúan la importancia de sus proyectos, pues el incentivo para prestarles no se basa en que el proyecto sea importante para la autoridad o que existan garantías suficientes de pago, como sucede con la banca comercial, sino principalmente en que existan, las fuentes apropiadas para la recuperación del crédito.

Por su parte, la banca comercial no consideraba, hasta hace muy poco tiempo, a los sectores populares como susceptibles de recibir crédito o servicios financieros. Sólo hasta que el éxito de los programas de microfinanzas se hizo evidente, la banca comercial inició programas de atención a dichos segmentos.

Durante los últimos dos años, la banca comercial ha incursionado en el mercado de la banca popular principalmente con créditos al consumo. Bancos como Azteca, Coppel, Banco Fácil, Banco Wal Mart o bancos tradicionales como BBVA o Banorte, participan en este mercado, lo que es indicativo del interés que dicho mercado despertó en la banca comercial a raíz del éxito de las IMF´s.

Costos en que incurren las IMF´s

Prestar implica al menos dos cosas fundamentales, primero, contar con una infraestructura necesaria para repartir el crédito, administrarlo y recuperarlo y segundo, asegurarse de que la institución cubra los costos en que incurre y obtenga cierto margen de ganancia para incrementar el negocio.

A diferencia de la banca de desarrollo, que no cubría sus costos y transfería recursos en forma subsidiada; o de la banca comercial que no tenía interés y por tanto nunca desarrolló los medios para reducir los problemas asociados a la información asimétrica en estos mercados, las microfinanzas –y ahí radica su gran aportación– encontraron una metodología que se sigue perfeccionando, para ofrecer crédito, cubrir sus costos y reducir a un costo eficiente, las asimetrías informativas que implica el mercado popular.

Hablamos de dos cosas fundamentales con las que debe contar una IMF: infraestructura mínima necesaria para otorgar crédito y una metodología apropiada para prestar cubriendo costos y reduciendo el desconocimiento que tiene del cliente.

La metodología para determinar el costo del crédito, tiene, como señalamos, tres componentes a analizar y que son parte integral de los costos: el costo del dinero, el costo por no recuperación y el costo de transacción. Analicemos primero el concepto de costos de transacción.

Costos de transacción vs. La doble eficiencia

Se refiere a los costos relacionados con los sueldos de los empleados y empeladas y ciertos gastos operativos en que incurre la IMF independientemente del volumen de crédito. Este costo no es proporcional al monto del crédito. Por ejemplo, un crédito de tres mil pesos, se tiene que administrar básicamente de manera similar a un crédito de tres millones. Se requiere un análisis de crédito, su administración y recuperación y, lo más importante, un ejecutivo que realice todas estas operaciones.

En un esquema tradicional, donde se ubica un crédito de tres millones, podríamos cubrir esos costos con una comisión sobre el monto del crédito, si esta fuera, de 10%; el banco o la institución crediticia obtendrían 300 mil por ese concepto. Más que suficiente para cubrir todos los costos. Pero para un crédito de 3 mil, la comisión representa sólo 300 pesos que resultan a todas luces insuficientes para cubrir los costos mínimos.

Esto deja dos grandes lecciones: primero, explica la causa de por qué las tasas de interés para créditos pequeños son más altas que para créditos grandes; y segundo, como respuesta al problema detectado, hace evidente la necesidad de un ambiente de competencia que genere incentivos para bajarlas.

Además es necesario continuar desarrollando metodologías de crédito propias que contribuyan a reducir los costos de transacción y los problemas asociados a la información asimétrica, lo que he llamado, una doble eficiencia. Lo primero, (reducción de costos de transacción) reduce costos por analizar, otorgar, recuperar un crédito y lo segundo, (reducción del problema de información asimétrica) reduce el margen de incertidumbre al hacer lo anterior.

Costos adicionales a los de transacción: el costo del dinero

Quienes diseñaron el microcrédito y las microfinanzas, hasta llegar a lo que hoy llamamos SACP, encontraron que prestando en grupos podía reducirse a un menor costo el problema de la información asimétrica, es decir, se obtenía más información de los clientes y de forma más barata que en el esquema tradicional, en el que se recurre a un buró de crédito, con el que no contaba el SACP hasta hace muy poco. La carencia de información de los acreditados se debía que eran personas sin antecedentes crediticios en el sector formal que recurrían a fuentes de crédito que no mantenían registros que dieran cuenta del historial crediticio del acreditado.

A diferencia de los costos de transacción, el costo del dinero y el costo por créditos no recuperados, sí son proporcionales a los montos de crédito por lo que no inciden drásticamente en el costo del crédito a menos que la administración de la IMF y de los créditos sea deficiente. Revisemos el costo del dinero.

En los albores de esta industria se dependía de donaciones, lo que es una práctica que ha ido cediendo terreno a las fuentes comerciales de financiamiento como son, el ahorro de los depositantes, créditos de instituciones especializadas en fondeo de recursos y finalmente, acceso a mercados internacionales de capital.

Estas fuentes de financiamiento esperan un pago, es decir, un premio por invertir o prestar sus recursos a una IMF; éste será uno de los componentes de la tasa activa al momento de otorgar el crédito. Este costo está ligado a la capacidad y habilidad de la IMF para allegarse recursos de fuentes externas que ligan sus préstamos a la eficiencia de la institución.

Costo por no recuperación de créditos

El tercer tipo de costos, el costo por créditos no recuperados, tiene que ver con la capacidad administrativa y la eficiencia de la IMF para recuperar los recursos prestados. La metodología empleada en un mercado específico, es determinante para lograr reducir este costo. Si la IMF es altamente eficiente, puede reducir esta cifra a un mínimo que bien puede bajar a dos o tres por ciento de la cartera. Si por el contrario es ineficiente, su costo se elevará hasta niveles muy elevados como porcentaje de ésta.

En efecto, el costo de no recuperación es también un indicador de la eficiencia con que opera la IMF, nos indica qué tanto se cobra y en consecuencia, si la metodología y los incentivos que establece son apropiados para recuperar los créditos otorgados. Finalmente, al costo total de la IMF se agrega el margen de intermediación y de esta forma se tiene el precio, que es la tasa de interés que se ofrece al usuario o usuaria de crédito. Mucho se ha criticado el alto costo que implica para los acreditados acceder al crédito de las IMF´s, argumentando que no es el costo lo único que eleva el precio, de lo que da muestra el éxito que muchas IMF´s tienen en términos de utilidades.

Existen sin embargo explicaciones que se han soslayado, la primera es una razón estrictamente económica. Las IMF´s son un negocio social que funciona con las reglas del mercado, nunca se ha planteado de otra forma pues de hacerlo se incurriría en las viejas prácticas –ya explicadas– de los bancos de desarrollo. Entraríamos a un esquema subsidiado que erosionaría el capital rápidamente.

Cuadro 3
Comparativo de montos recibidos por un microcrédito y un crédito bancario

Crédito pesos	Costo del dinero %	Costo por no recuperación %	Costos de transacción pesos	Monto total recibido pesos
•	7	2	300	•
1,000	70	20	300	1,390
1,000,000	70,000	20,000	300	1,090,300

De no respetar las reglas del mercado nos quedaríamos a la larga con una pésima asignación de crédito y en el extremo, sin crédito, ni barato ni caro, pues un negocio que se descapitaliza, cierra necesariamente. La otra opción del crédito subsidiado es que se siga financiando con cargo al erario, a la gente que paga impuestos, en cuyo caso, se estarían financiando socialmente negocios privados.

Como se ve, no hay nada gratis, simplemente se eligen formas y esquemas de financiamiento que pueden ser sociales, vía impuestos; o privados, de organismos especializados en otorgar líneas de crédito de mercados de capital o propias de la operación de la IMF, como es la captación.

La industria microfinanciera cobra por servicios que el mercado está dispuesto a pagar. Quizá no nos guste y quisiéramos que los servicios fueran muy baratos, pero si alguna IMF es exitosa con las tasas que ofrece es porque, como hemos explicado, los costos son muy elevados y porque existe un mercado dispuesto a pagar el precio.

Pensemos en la diferencia que hay entre administrar un crédito de un millón o mil créditos de mil pesos. El cuadro tres presenta este ejemplo para el caso de un microcrédito y de un crédito bancario, comparando los ingresos recibidos sólo por concepto de costos. Esto confirma dos cosas; que los microcréditos sólo son viables con un número muy grande de operaciones (volumen) y que sus servicios son caros.

Por otra parte, cabe recordar que los usuarios y usuarias del microcrédito en particular y de servicios microfinancieros tienen –además del crédito de microfinancieras y de bancos de desarrollo- sólo la usura como una tercera opción de allegarse recursos ante la cual, el financiamiento a través de microfinancieras sigue resultando mucho más barato y seguro.

Principales desafíos del sector microfinanciero mexicano

Las instituciones que componen el sector han recorrido ya un largo camino desde que empezaron a ofrecer sus servicios. La experiencia adquirida en dicho camino se manifiesta en la cobertura lograda, la sostenibilidad alcanzada en un gran número de casos, la profesionalización del sector, así como en la mejora y ampliación de los servicios brindados. Hacia el futuro y a medida que el sector va madurando, estas mismas instituciones enfrentan grandes desafíos y presentan también necesidades para consolidar y ampliar el impacto del trabajo que realizan.

Adopción generalizada de buenas prácticas y de un código de ética compartido

Las instituciones de microfinanzas han surgido desde un inicio con un fuerte compromiso social en el trabajo que realizan y con el objeto de impactar en la calidad de vida de las personas a las que atienden. Su cultura organizacional contiene y da especial importancia a ciertos valores y principios éticos.

El desafío es lograr que todas las instituciones que atienden a las personas de escasos recursos compartan estos principios éticos y se comprometan a su aplicación porque ésta es la base para lograr la consolidación de un sector de finanzas populares con prácticas sanas, que colaboren con el desarrollo de la calidad de vida de los clientes evitando su sobreendeudamiento y la aplicación de prácticas monopólicas que inhiban la mejora de los servicios y sus precios.

Mecanismos de transparencia que permitan contar con información del mercado confiable y de gestión de las instituciones

Es importante fortalecer los mecanismos que aseguren la transparencia de la información del mercado y de la evolución de las instituciones para contar así con información oportuna y confiable que permita: atraer a inversionistas y fuentes de fondeo, medir el desempeño financiero, detectar a las instituciones confiables y fomentar alianzas estratégicas que permitan enfrentar los desafíos de diversificación de productos, crecimiento, inserción de tecnologías y profesionalización del sector.

Medición del desempeño social

Una vez asegurada la transparencia de las instituciones el siguiente paso es desarrollar e implementar mecanismos de medición de su desempeño social. Esta herramienta podrá guiar por un lado los recursos existentes hacia aquellas entidades que estén dando mejores resultados en esta línea y por otro conocer y difundir las buenas prácticas que se van desarrollando entre las instituciones para acortar los tiempos de aprendizaje de cada una.

Mayor diversidad en productos y servicios

Es un gran desafío para las instituciones diversificar su oferta de servicios (diferentes tipos de crédito, seguro, remesas, etc.) para ampliar las oportunidades de los clientes, y a su vez, disminuir los costos de transacción asociados a cada uno, entrar a nuevos mercados y distribuir riesgos en su cartera de préstamos. Además aquellas instituciones que brindan servicios no financieros (como educación, servicios de salud, alfabetización, etc.) o las que están interesadas en hacerlo, tienen un gran desafío pues por un lado deben poder integrarlo a sus operaciones y masificarlos de manera sostenible para poder potenciar así el impacto sobre las personas atendidas, y por otro deben poder desarrollar modelos eficientes de nuevos servicios que permitan ampliar dicho impacto.

Ampliación de la oferta de servicios de ahorro

Uno de los desafíos más importantes es acercar y brindar servicios de ahorro a toda la población a la que se está atendiendo por medio de instituciones reguladas. Para esto es necesario llegar a las comunidades alejadas y lograr ofrecer el servicio con soluciones innovadoras que permitan mantener bajos costos transaccionales tanto aquellos absorbidos por la IMF como en los que incurre el cliente.

Mayor penetración de los mercados, especialmente rurales

El crecimiento del sector hacia zonas rurales está ligado a las redes bancarias existentes y a los costos de transacción. Es por eso que uno de los desafíos más grandes es la construcción de una red de pagos eficiente que permita a las organizaciones trabajar en esas zonas. Otro desafío igualmente importante es desarrollar formas innovadoras, introducción de tecnologías, y formar alianzas que permitan brindar los servicios a bajo costo en áreas alejadas o poco pobladas. Estas soluciones innovadoras también son necesarias para poder lograr costos muy bajos y disminuir el monto de los créditos manteniendo la sostenibilidad, llegando a población de mayor pobreza.

Incorporación de tecnologías a los procesos que permitan bajar los costos de transacción

La inversión en tecnología puede ser muy onerosa para instituciones que no tienen escala suficiente. La tecnología puede ser en muchos casos un insumo importante para la reducción de costos, la mejora y optimización de las operaciones, y el puente para poder tener mayor penetración y cobertura en zonas rurales. Si la introducción de tecnologías en instituciones de menor tamaño no es viable, es aún menos viable enfrentar el costo de desarrollo o adaptación de las mismas en un sector que recién comienza a ser atractivo para algunos proveedores de este importante recurso. El desafío de atraer fondos, inversiones y a los mismos proveedores para desarrollar soluciones útiles y adaptadas al sector será clave para acompañar el crecimiento, la optimización y la diversificación antes mencionadas.

Identificar, formar, incentivar, y retener a los Recursos Humanos para el sector y sus instituciones

Las microfinanzas dependen en gran medida del personal que labora en ellas. Uno de los grandes problemas que enfrentan las instituciones microfinancieras es el de contar con personal capacitado en todos los niveles. El conocimiento del sector no se ha incorporado aún en universidades y escuelas técnicas, por lo que la formación del personal depende en gran medida de las propias instituciones, elevando así los costos operativos.

Cobertura y competencia de las instituciones microfinancieras

México representa un gran reto para las microfinanzas en cuanto a la cobertura; es un país muy extenso con grandes variaciones en la distribución de la población, por un lado tiene una alta concentración de población en centros urbanos y por otro, población muy dispersa a lo largo de todo el territorio nacional. De acuerdo con cifras del Consejo Nacional de Población (CONAPO), poco más de setenta millones de personas (70.4% del total de la población) es población urbana que está distribuida en trescientas sesenta y tres ciudades.

La población urbana está dividida en nueve grandes zonas metropolitanas mayores a un millón de habitantes en las que se asienta un 50% de la población urbana (35% de la población total del país), ochenta y una ciudades con poblaciones entre cien mil y un millón de habitantes en las que residen casi veintiocho millones de habitantes y doscientas setenta y tres ciudades pequeñas donde viven casi nueve millones de habitantes.

Frente a ese 70% de concentración urbana, 30% restante habita en zonas rurales. De acuerdo con datos del año 2000, seis y medio millones de personas viven en cuarenta y cinco mil localidades menores a dos mil quinientos habitantes, éstas se encuentran ubicadas en zonas aledañas a ciudades y a centros regionales de población. Existen zonas más dispersas; a lo largo de las carreteras de México habitan poco más de 13.2 millones de personas distribuidos en casi ochenta y siete mil comunidades. El reto más grande para todo tipo de servicios, lo ofrecen las poco menos de sesenta y cuatro mil comunidades en situación de aislamiento que son el hogar de casi cinco millones de personas, en su gran mayoría en condiciones de pobreza y pobreza extrema. Las condiciones de aislamiento están directamente relacionadas con el nivel de pobreza de la población.

Cobertura nacional

Para el análisis de cobertura geográfica se ha recopilado la información de setenta y nueve instituciones practicantes de ProDesarrollo, incluyendo la red de AMUCSS, las sucursales de Admic, Finsol, Fondo 5 de Mayo y Pronegocio[14]. Se estima que esta cobertura representa 80% del total de las sucursales existentes en el país de las instituciones de microfinanzas enfocadas a la microempresa:

Total de sucursales del mapeo	1282
Total estimado existente	1574[15]
% recopilado	**81%**

En México hay casi tres (2.8) sucursales o centros de atención de microfinanzas por cada doscientos mil habitantes, pero esta cobertura no es igual en todo el país, en Chiapas, Chihuahua, Tabasco, Veracruz y Campeche se tienen en promedio 6.7 sucursales por cada doscientos mil habitantes, mientras que en doce estados, la proporción no llega a ser de dos sucursales o centros de atención[16].

Sin contar el aumento de la muestra, el aumento de sucursales de un año al otro fue del 15%, considerando dicho incremento en la muestra, el aumento fue de 41%.

En cuanto a cobertura, en todos los estados 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 atención[17] están ubicados en cuatrocientos cincuenta y seis municipios, 19% del total de municipios del país.

Hay estados que tienen una mayor presencia de instituciones microfinancieras, 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 que se encuentran más distribuidas entre sus municipios. 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.

[14] En enero del 2008 se levantó un censo con las instituciones afiliadas a ProDesarrollo, sus sucursales o centros de atención y los municipios en los que operan. Adicionalmente se hizo una investigación de las instituciones más representativas que no están en la red para obtener el número y ubicación de sus sucursales.

[15] Para estimar el número total de sucursales se tuvo en cuenta listados de instituciones no socias, de fuentes como el Pronafim, Condusef, otras redes, entre otros.

[16] Se estimó con base en el censo de población y vivienda 2005 del INEGI y el número de sucursales por estado.

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

Por lo común se considera que la presencia de las instituciones microfinancieras 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 ellos[18].

Presencia de las IMF´s

El 27% de las instituciones agrupan el 70% de las sucursales que hay en el país, las instituciones medianas y pequeñas atienden al resto.

En total el promedio de instituciones microfinancieras por estado es de 11.3 (9.5 la mediana). Los estados con mayor número de instituciones y en los cuales se genera una mayor competencia son: Chiapas con treinta y cuatro, Veracruz con veintiséis, Estado de México con veintidós y Distrito Federal con veintiuno. Excepto Chiapas, estos estados son los que tienen también una mayor cantidad de población.

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

Las zonas con mayor número de sucursales

Los estados de la República Mexicana con mayor número de sucursales son Veracruz con ciento cincuenta y ocho, Chiapas con ciento cincuenta y seis, Estado de México con ciento treinta y tres, y Puebla con setenta y dos. La cantidad de sucursales no necesariamente significan cobertura geográfica; en Chiapas y en el Estado de México sólo se cubren 35% de los municipios, en Veracruz el 21% y en Puebla el 12%.

Los estados con mayor número de sucursales aumentaron en promedio treinta y cuatro sucursales respecto al año pasado.

Estado	Sucursales 2007	Sucursales 2008
Veracruz	94	158
Chiapas	132	156
Estado de México	100	133
Puebla	54	72

Los estados más cubiertos geográficamente son Tabasco con presencia en los diecisiete municipios, Distrito Federal con 100% y Sinaloa con trece de dieciocho municipios con alguna sucursal o centro de atención.

Catorce estados tienen un porcentaje de presencia municipal inferior al 20%, once estados tienen entre 20% y 50% y siete estados tienen sucursales en 50% de los municipios.

Cabe señalar que la ausencia de sucursales en los municipios, no necesariamente significa falta de cobertura, ya que desde una sucursal se pueden atender varios municipios, dependiendo de las condiciones geográficas y de la metodología.

Veintitrés municipios del país tienen más de diez sucursales de instituciones microfinancieras, es decir, concentran un 24% de las sucursales. En contraste, doscientos once municipios sólo tienen una sucursal.

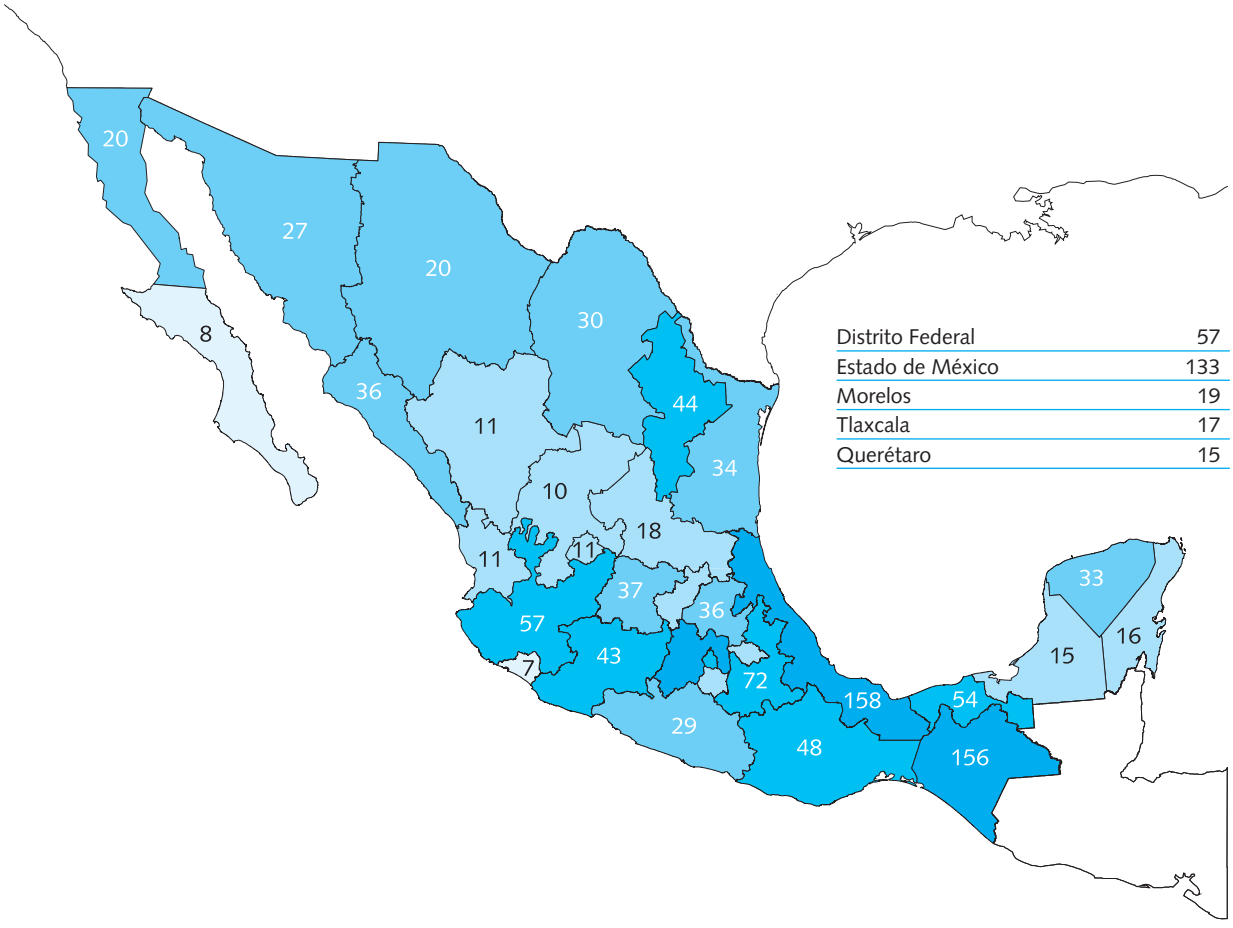
[18] Se hizo un comparativo de los municipios en los que se localizan los Polígonos de Pobreza detectados por SEDESOL, por medio de su Programa de Combate a la Pobreza Urbana (Hábitat) y los municipios que cubren las instituciones de ProDesarrollo.

- Menos de 10 sucursales
- De 10 a 20 sucursales
- De 21 a 40 sucursales
- De 41 a 90 sucursales
- Más de 90 sucursales

Las zonas de menor presencia

Los estados con menor número de sucursales tienen en promedio cuatro; Baja California Sur tiene dos, Colima tres, Durango cinco y Quintana Roo seis.

Estado	Sucursales 2007	Sucursales 2008
Baja California Sur	1	2
Colima	1	3
Durango	2	5
Quintana Roo	3	6



Distrito Federal	57
Estado de México	133
Morelos	19
Tlaxcala	17
Querétaro	15

Capítulo 2

Benchmarking de las Microfinanzas en México 2007

Resumen

Podemos hablar del sector de microfinanzas mexicano como el mercado latinoamericano emergente. El 2007 se caracterizó por la aparición de las primeras OPAs (Oferta Pública de Adquisición) en microfinanzas y nuevos participantes que hicieron noticia a lo largo del año. En este período, las instituciones de microfinanzas (IMF´s) mexicanas de todo tipo crecieron rápidamente con 32% de incremento en cartera de crédito y 37% de aumento en créditos y lograron una mayor participación en uno de los mercados más dinámicos de América Latina. Las cuarenta y cuatro instituciones analizadas en este informe concluyeron el año manejando un total de 28,700 millones de pesos en casi 3.4 millones de créditos otorgados a clientes de bajos ingresos. El continuo crecimiento de las IMF´s contribuyó a aumentar la competencia, lo cual dio como resultado los primeros indicios de rentabilidad y baja en precios en el país.

Nuestro presente informe revela que:

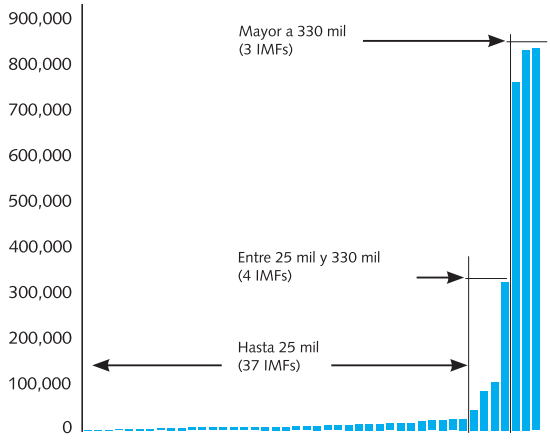
- En México, las IMF´s jóvenes crecieron rápidamente impulsadas por una fuerte demanda de servicios microfinancieros, a pesar de la presencia de instituciones más grandes.
- La cobertura de mercado por parte de instituciones reguladas es significativamente más baja en México que en el resto de América Latina.
- Las IMF´s mexicanas se encuentran menos diversificadas en términos de los tipos de créditos y productos de ahorros que ofrecen en comparación con instituciones de otros países de la región.
- Las microfinancieras en México tienen tasas de interés más altas y son más rentables a pesar de contar con costos operativos más altos y una menor eficiencia. Sin embargo, estas cifras empezaron a moderarse durante el 2007.
- Las IMF´s de distintas partes del país, tamaños y edades mostraron diferencias significativas en su desempeño.

A lo largo de este capítulo, exploraremos estas afirmaciones utilizando información de alta calidad de benchmarking, reunida por ProDesarrollo y por *Microfinance Information Exchange, Inc.* (MIX)[1]. La encuesta de este año sobre el mercado mexicano contiene la última información de desempeño de cuarenta y cuatro IMF´s mexicanas, y compara sus resultados con los de doscientas treinta y nueve instituciones de otros catorce países de América Latina. En este informe, por primera vez, integramos información sobre tendencias de desempeño de veinticuatro IMF´s mexicanas para tener una mayor comprensión de la evolución del sector en los últimos tres años, en comparación con ciento setenta y dos IMF´s del resto de la región.

Un mercado joven de gran crecimiento

Algunas de las IMF´s más grandes y mejor conocidas de América Latina se encuentran en México. Instituciones como Compartamos Banco y Financiera Independencia hicieron noticia en el 2007 al ser las primeras en realizar una Oferta Pública de Adquisición (OPA). Es probable que ambas, también, sobrepasen el millón de clientes a finales del 2008. Sin embargo, fuera de un grupo central de instituciones líderes, la gran mayoría de IMF´s en México atendieron a menos de veinticinco mil clientes a finales del 2007.

Distribución de prestatarios activos (Todas las IMF's MEX)



[1] Los datos utilizados en este informe se generaron gracias a la información aportada por distintas instituciones de microfinanzas que voluntariamente reportan sus resultados, anualmente y de forma separada, a ProDesarrollo y al MIX.

Una mirada a las diez principales IMF´s en México, en cuanto a su alcance se refiere, nos da una mayor comprensión sobre la naturaleza estratificada del mercado nacional. Compartamos Banco fue, por mucho, el actor predominante al otorgar créditos a microempresarios. Las tres siguientes IMF´s más importantes, en este sentido, fueron instituciones que se dedicaron principalmente a otorgar créditos de consumo, entre ellas dos cooperativas que ofrecieron el ahorro como un producto adicional. Las tres principales instituciones mexicanas se encuentran entre las cinco más grandes de toda América Latina.

Instituciones con mayor alcance en México

Posición	Nombre de la IMF	Composición general de cartera*	Número de préstamos vigentes	Cartera bruta de préstamos (Mill. MXN)
1	Compartamos Banco	MIC	869,153	4,120.9
2	Financiera Independencia	CNS	833,902	3,156.1
3	Caja Popular Mexicana	CNS	778,808	12,617.7
4	Caja Libertad	CNS	343,706	6,352.6
5	CAME	Solo MIC	105,778	204.3
6	FINCA México	Solo MIC	87,428	241.7
7	FinComún	MIC	57,535	471.4
8	Apoyo Económico	CNS	23,347	189.8
9	Credi-Capital	Solo MIC	22,745	88.9
10	Soluciones Financieras	Solo MIC	22,095	66.2
	Otras 34 IMF´s	•	282,444	1,741.6
Total 2007 (44 IMF´s)			**3,426,941**	**29,251.1**

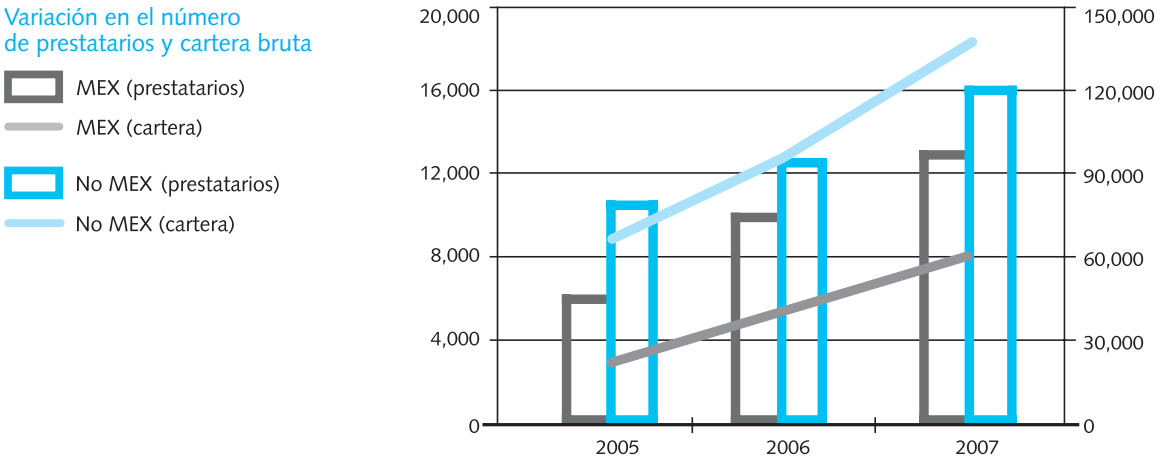
El alto grado de estratificación del mercado se debe al gran número de nuevas IMF´s que emergieron en los últimos cinco años. Estructuras legales favorables, tales como las SOFOMES (Sociedades Financieras de Objeto Múltiple) ayudaron a crear este fenómeno. Las SOFOMES son instituciones de microfinanzas no reguladas que pueden ser creadas con requisitos mínimos de capital y que evitan muchas de las limitaciones de informes y supervisión que tienen las instituciones reguladas. De hecho, hay más de ochocientas SOFOMES operando en México y en el 2007 se creó una nueva SOFOM cada tercer día. Se estima que una cuarta parte de ellas ofrece servicios financieros para el sector popular y el resto ofrece otros tipos de servicios financieros como por ejemplo financiamiento automotriz. Debido a la demanda acumulada de clientes que no habían sido atendidos, muchos de estos nuevos participantes crecieron de manera acelerada durante el año.

En cuanto a su edad, las IMF´s mexicanas tienden a ser más jóvenes que en el resto de la región. La mediana entre las IMF´s en México fue solamente de siete años de edad, comparada con doce años en el resto de América Latina. Mucho más reveladoras fueron las diferencias de edad entre IMF´s de distintos tamaños. Con sólo seis años de operación, las IMF´s de pequeña y mediana escala en México, presentaron, en el 2007, una media de sólo la mitad de edad que sus pares en el resto de la región, mientras que las IMF´s mexicanas grandes se acercaron más en edad a las instituciones del mismo tamaño en el resto de la región.

Población Objetivo

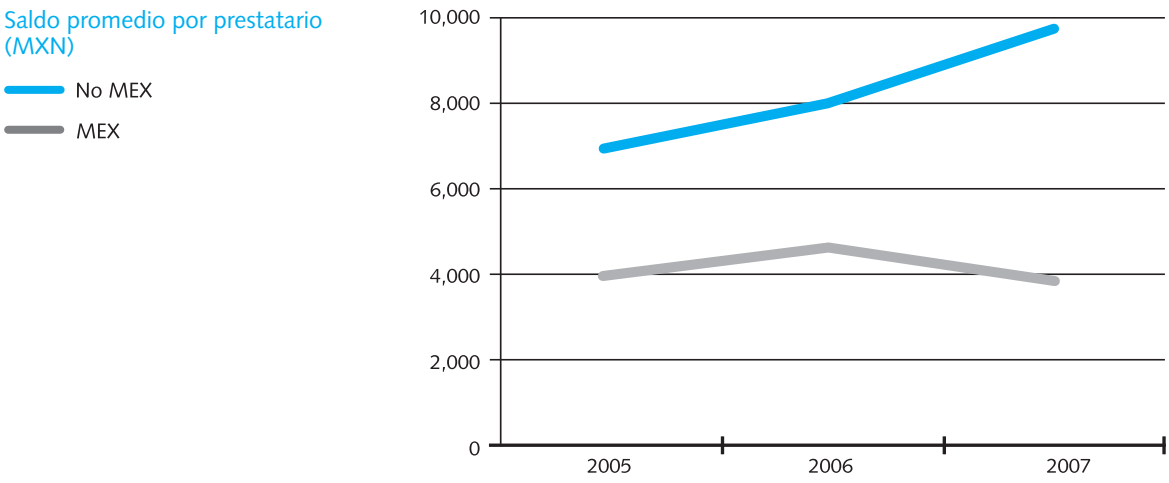
A pesar de la presencia de instituciones grandes dominantes, el mercado de microfinanzas mexicano sigue siendo el más dinámico de la región latinoamericana. Con vastas poblaciones de prestatarios potenciales no atendidos, especialmente en áreas rurales, abundantes recursos de capital disponibles e inversionistas ansiosos en búsqueda de retornos altos, la mediana de IMF´s en México duplicó su número de prestatarios activos entre el 2005 y el 2007, con un crecimiento de casi el doble de rápido en comparación con el resto de la región.

Variación en el número de prestatarios y cartera bruta



Las IMF´s mexicanas se expandieron rápidamente sin aumentar el tamaño de sus créditos para atender a los sectores de ingresos más bajos de la sociedad (como se observa en las gráficas). En México, los prestatarios y la cartera de crédito bruta aumentaron en una proporción de 1 a 1, y la mediana de la cartera de crédito creció dos veces más rápido que los prestatarios en el resto de la región, lo anterior debido al aumento de créditos individuales. Como resultado, los saldos promedio de crédito por prestatario disminuyeron ligeramente en México en el 2007 y las IMF´s nuevas se movieron rápidamente para satisfacer la demanda de servicios financieros, con créditos más pequeños, a nuevos clientes y optaron por metodologías de préstamo grupales. En cambio, las IMF´s del resto de la región latinoamericana aumentaron en casi 25% el tamaño de sus créditos.

Saldo promedio por prestatario (MXN)



La presencia de unas cuantas IMF´s grandes no fue obstáculo para el crecimiento de las instituciones más pequeñas del país. Algunas de las IMF´s más pequeñas tuvieron un crecimiento de 3 y hasta 4 dígitos en el 2007. Forjadores de Negocios tomó ventaja de una refrescante inyección de capital por parte del Grupo ACP, propietarios de MiBanco de Perú, y creció a más de tres veces su tamaño. Apoyo Económico fue la institución de crecimiento más rápido en México y en América Latina. Esta IMF, relativamente nueva, obtuvo capital de riesgo financiado por una subsidiaria de JPMorgan en este año. Su crecimiento es especialmente impresionante si consideramos que se construyó completamente sobre créditos individuales, en contraste con el énfasis en préstamos grupales otorgados por la mayoría de las instituciones del país.

Instituciones con mayor crecimiento en México

Posición	Nombre de la IMF	Cambio porcentual en el número de préstamos a la microempresa	Cambio absoluto en el número de préstamos a la microempresa	Cambio absoluto de la cartera bruta ajustada (MXN)
1	Apoyo Económico	1781.3%	22,106	15,019,168
2	Forjadores de Negocios	356.2%	10,354	2,949,964
3	Progresemos	348.5%	5,991	1,442,566
4	Te Creemos	332.7%	5,632	1,230,713
5	Invirtiendo	188.2%	10,155	4,631,460
6	APROS	136.5%	6,344	456,335
7	AMEXTRA	107.4%	2,851	252,658
8	COCDEP	99.5%	6,577	643,914
9	CrediComún	79.9%	2,721	3,280,491
10	Soluciones Financieras Internacionales	76.2%	2,529	2,385,266

Las instituciones en la lista anterior, conscientes de la importancia de ser competitivas dentro del sector, priorizaron un crecimiento acelerado en sus planes de negocio. De hecho, muchas tomaron ventaja del crecimiento establecido y de las estrategias de precios de las IMF´s grandes para su propio crecimiento. Al establecer sus tasas de interés relativamente altas, las IMF´s grandes, tales como Compartamos Banco y Financiera Independencia, construyeron capital de crecimiento con alta rentabilidad por muchos años. Lograr un rápido crecimiento con precios altos puede parecer paradójico. Sin embargo, es importante señalar que en México los servicios de microfinanzas son, en costos, más baratos y más accesibles para los clientes en comparación con las demás alternativas (casas de empeño).

IMF mexicanas por edad (Benchmarks)

Indicadores	Nueva	Joven	Madura
Edad (Años)	2	6	13
Razón Deuda/Capital	3.0	1.5	2.3
Prestatarios	7,695	10,992	16,961
Cartera bruta (MXN)	41,300,949	34,568,908	82,972,195

Las instituciones nuevas también utilizaron este precedente para crecer, al implementar la misma estrategia sin presiones significativas de precio por parte de las instituciones grandes, quienes a pesar de su tamaño mantuvieron sus precios altos. Las IMF´s nuevas ampliaron sus ganancias, apalancando su capital en una proporción de 3 a1 para crecer más rápido. Finalmente, algunas instituciones crecientes como Forjadores de Negocios y Solfi se expandieron rápidamente al mudarse hacia mercados rurales más remotos, que hasta hace poco se encontraban descuidados por las instituciones grandes. Los resultados hablan por sí mismos: con una edad mediana de sólo dos años, las nuevas IMF´s mexicanas manejan carteras de crédito más grandes que sus contrapartes jóvenes y alcanzan aproximadamente la mitad del tamaño de las instituciones que operan en el mercado con una mediana de trece años de antigüedad.

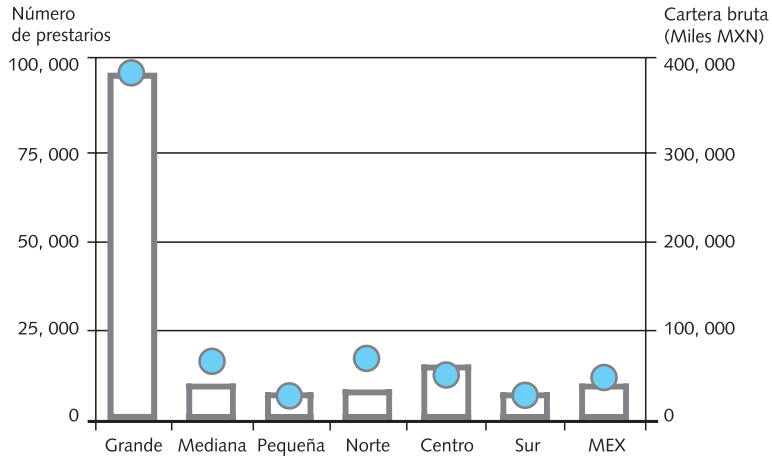
Tamaño de las IMF´s y del crédito en México

La composición de los grupos de pares con base en la escala de las IMF´s mexicanas confirma la gran diferencia de tamaño entre las instituciones grandes, medianas y pequeñas. La mediana de las IMF´s grandes en México, indica que, atendieron a casi cien mil prestatarios a finales del 2007, mientras que las IMF´s de mediana y pequeña escala atendieron a menos de diez mil.

Número de prestatarios y cartera bruta ajustada

Número de prestatarios

Cartera bruta (Miles MXN)



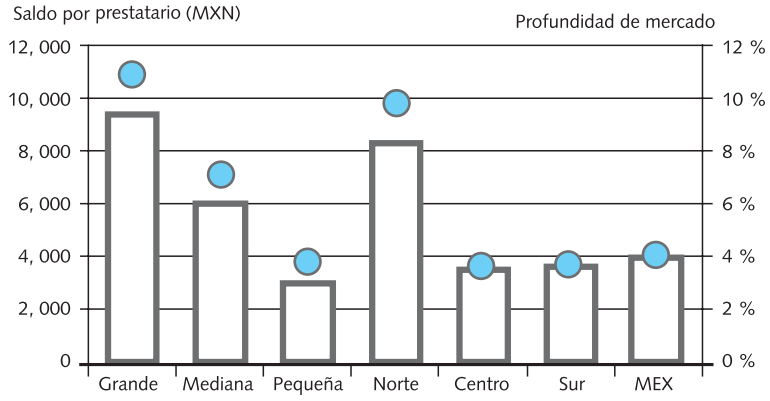
Las IMF´s pequeñas tuvieron como mercado objetivo a los ciudadanos de ingresos más bajos y otorgaron préstamos grupales muy pequeños. Las IMF´s más grandes otorgaron préstamos tres veces mayores. Debe tomarse en cuenta que el grupo par de IMF´s grandes fue bastante diverso ya que estuvo compuesto por varias cooperativas grandes que exclusivamente otorgaron créditos individuales de gran tamaño. Sin embargo, una de las instituciones de gran escala utilizó principalmente metodologías de préstamo grupales para alcanzar a los prestatarios de bajos ingresos con créditos relativamente pequeños.

Con respecto a las zonas geográficas, las IMF´s mexicanas mostraron diferencias relativamente pequeñas en escala. No obstante, variaron significativamente en el tamaño de los préstamos que otorgaron. Las IMF´s en el norte del país, varias de ellas enfocadas al segmento de crédito individual, otorgaron créditos casi el doble de grandes en comparación con las demás zonas geográficas. Es importante mencionar que en esta región, la población tiene mayor acceso a servicios financieros de bancos y los ingresos per cápita son más altos que en cualquier parte del país. Las IMF´s en la zona centro y sur, la zona más pobre del país, otorgaron créditos grupales más pequeños.

Saldo por prestatario y profundidad de mercado

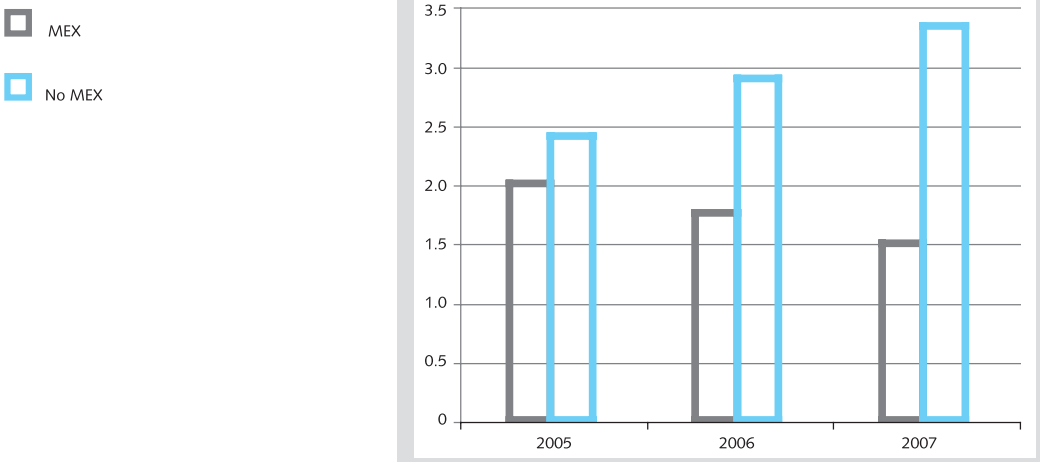
Saldo promedio de los créditos por prestatario

Saldo promedio de los créditos por prestatario / PNB per cápita



Tendencias encontradas: Financiando el boom de las Microfinanzas en México
El sector de microfinanzas mexicano es uno de los sectores de América Latina que ha experimentado una mayor rapidez de crecimiento en los últimos tres años. Sin embargo, las fuentes que predominantemente utilizan las IMF´s mexicanas para financiar dicho crecimiento explosivo son muy diferentes a las del resto de la región. En el 2007, mientras que las IMF´s en América Latina optaron por el financiamiento crediticio para apalancarse, las instituciones mexicanas confiaron más en el capital para financiar el crecimiento. Como resultado, las IMF´s en México redujeron el apalancamiento de 2.0 Deuda-Capital a 1.5 durante este período.

Variación en la razón deuda/capital



Existen dos explicaciones principales para esta tendencia:

• Muchas IMF´s mexicanas prefirieron crecer utilizando sus propias ganancias, canalizaron utilidades no distribuidas a las carteras brutas de créditos y expandieron sus operaciones. De hecho, las ganancias no distribuidas constituyeron 38.5% de los fondos propios de las IMF´s a fines del 2007.

• Las microfinanzas en México fueron una inversión atractiva durante el período. Muchos inversionistas prefirieron participar en las ganancias de las IMF´s a través de participación accionaria en vez de financiar su crecimiento. Grandes inversiones de capital de fuentes internacionales en IMF´s, tales como Forjadores de Negocios y Apoyo Económico, confirmaron esta tendencia, sin mencionar las altamente publicitadas OPAs.

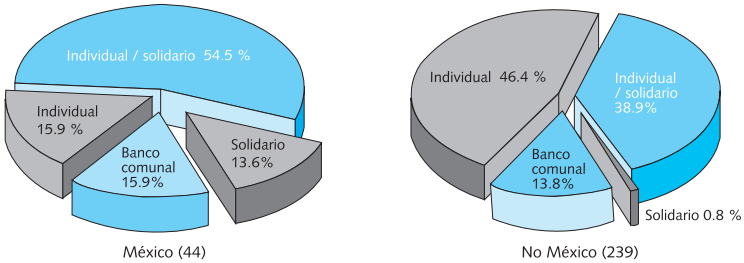
Sin embargo, no todas las IMF´s del país siguieron esta tendencia. Como se mencionó anteriormente, las IMF´s nuevas se apalancaron dos veces más que sus contrapartes jóvenes. De igual manera, las trece IMF´s mexicanas analizadas en este informe que ofrecieron principalmente créditos individuales (muchas de ellas a nuevas instituciones), concluyeron el año apalancando 4.6 veces su base creciente de capital. En contraste, las IMF´s que se enfocaron en créditos grupales estuvieron poco dispuestas a tomar deudas. Las diez IMF´s que ofrecieron mayormente créditos de banca comunal concluyeron el 2007 con una proporción 1.4 Deuda-Capital, bajando la mediana de los resultados nacionales.

Productos de Microfinanzas en México: Afluencia del crédito grupal

Con frecuencia se afirma que las IMF´s mexicanas tienden a ser menos diversas, en términos de los tipos de productos que ofrecen, que sus pares en el resto de América Latina. Esto fue cierto en la mayoría de las IMF´s en México, pero depende de las instituciones que se tomen en cuenta.

Un buen lugar para empezar a examinar este tema es la metodología de crédito. Las IMF´s mexicanas que se analizaron en este informe se inclinaron por las metodologías de crédito grupales y sólo un 15.9% de las instituciones otorgó mayormente créditos individuales. En contraste, casi la mitad de las IMF´s en el resto de la región dirigió sus créditos a prestatarios individuales. El enfoque de créditos grupales en México se refleja también en los pequeños saldos promedios de crédito discutidos anteriormente.

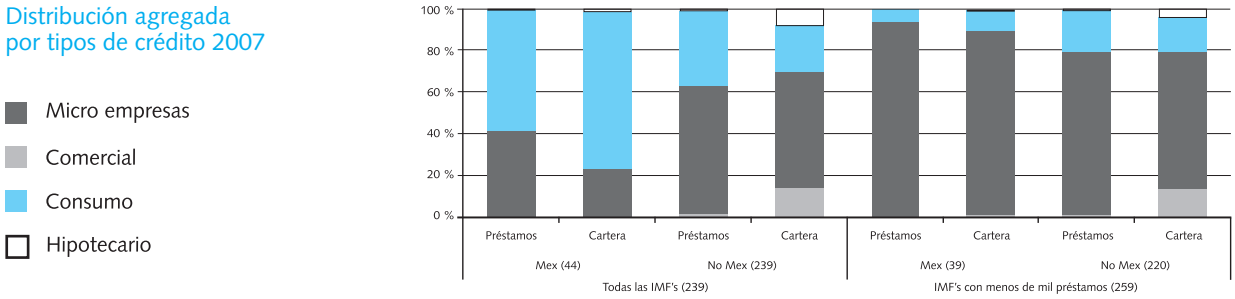
Distribución de IMF's por metodología crediticia predominante



Se pueden encontrar diferencias similares cuando se analizan los tipos de créditos otorgados por las IMF´s mexicanas, comparados con el resto de la región. Para eliminar la distorsión creada por la presencia de unas cuantas instituciones muy grandes, la gráfica siguiente se ha dividido para mostrar la diferencia en la oferta de productos cuando se retiran de la muestra las IMF´s con más de cien mil créditos[2].

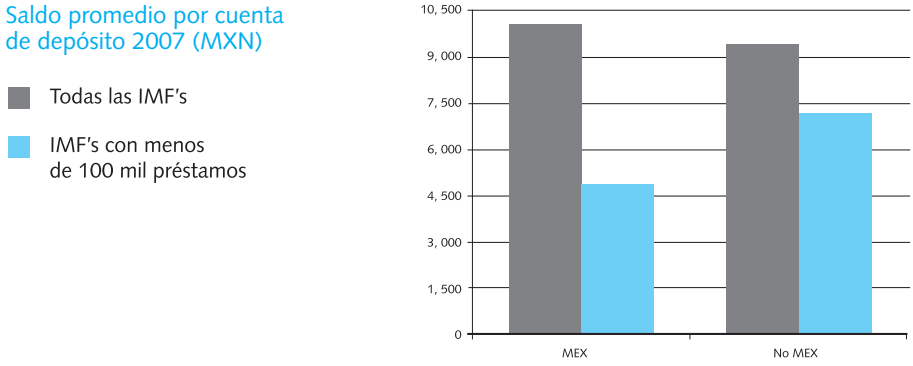
Al tomar en cuenta las IMF´s con más de cien mil créditos, se puede observar que en México se otorgaron más créditos de consumo que para la microempresa. Esto demuestra el poderoso efecto ejercido por instituciones como Financiera Independencia y Caja Popular Mexicana, las cuales se centran en microcréditos de consumo, sobre la composición de la cartera de las IMF´s mexicanas. Sin embargo, este escenario cambia drásticamente cuando retiramos a las IMF´s grandes; entonces, podemos observar que las IMF´s mexicanas se enfocaron más en clientes de microempresas que sus pares en el resto de la región.

Distribución agregada por tipos de crédito 2007



Las IMF´s mexicanas también mostraron diferencias significativas en las características de los microahorros al compararlas con instituciones del resto de América Latina. Las IMF´s en México concluyeron el 2007 con casi 2,000 millones de pesos en depósitos de más de 2.1 millones de ahorristas, la mayoría proveniente de dos grandes cooperativas: Caja Popular Mexicana y Caja Libertad. Sin embargo, con 20.9% y 16.3% de crecimiento respectivamente, sus depósitos crecieron a una tasa mucho más lenta que en el resto de la región, la cual dio un 31% de crecimiento en depósitos y un crecimiento impresionante de 44.2% de ahorristas. Sin embargo, la cuenta de ahorros promedio tendió a ser más pequeña en México cuando se retiraron de la muestra las IMF´s más grandes, lo que explica su crecimiento más lento.

Saldo promedio por cuenta de depósito 2007 (MXN)



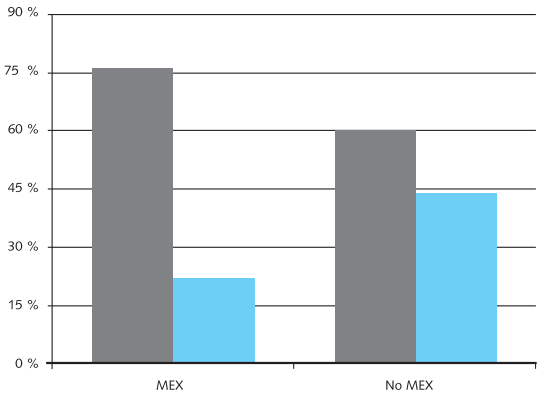
También es revelador el análisis de los porcentajes de la cartera bruta de crédito financiada a través de depósitos. En este tema, México lideró al resto de la región si se toman en cuenta las carteras agregadas de todas las IMF´s. Sin embargo, cuando se retiran las IMF´s con más de cien mil préstamos incluyendo Caja Popular Mexicana y Caja Libertad, las cifras cambian drásticamente. En este caso, las IMF´s del resto de América Latina duplican a México en el monto de las carteras de crédito cubiertas por depósitos. Las IMF´s mexicanas, por otro lado, vieron caer su proporción de cobertura de la cartera de crédito de más de 75% a menos de 25%. De hecho, sólo cuatro de las treinta y nueve IMF´s mexicanas con menos de cien mil préstamos, analizadas en este informe, recibieron depósitos del público en el 2007 (Caja Popular Oblatos, FinAmigo, FinComún y Te Creemos).

[2] IMF´s mexicanas con más de cien mil préstamos en el 2007: Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, CAME, Compartamos Banco, Financiera Independencia.

Depósitos / cartera bruta (%)

Todas las IMF's

IMF's con menos de 100 mil préstamos



Hay tres explicaciones para esto:

• Las IMF´s mexicanas no han necesitado intermediar depósitos para crecer, sino que han logrado sus metas de crecimiento a través de altas ganancias e inversiones de capital.

• Muchas IMF´s en México optaron por constituirse como SOFOMES, una estructura legal no regulada que tiene requisitos de informes y supervisión menos complicados que otras estructuras reguladas que permiten recibir ahorros (o servicios de remesas).

• Algunas instituciones pequeñas sintieron que era más probable que sus clientes pusieran sus ahorros en bancos establecidos más grandes y, por lo tanto, estuvieron poco dispuestas a entrar en el mercado de ahorros.

Como se menciona en el recuadro siguiente, esta tendencia cambiará en los próximos años cuando muchas instituciones cambien al estatus de SOFIPO (Sociedad Financiera Popular), instituciones reguladas que buscan capturar el mercado de microahorros no atendido en México.

La regulación de las IMF´s en México está en su infancia

México se ha quedado atrás del resto de los países de América Latina en cobertura de mercado por instituciones reguladas. La tabla siguiente está dividida en dos categorías para enfatizar la diferencia en cobertura de mercado con y sin IMF´s con más de cien mil préstamos (para eliminar la deformación causada por unas cuantas IMF´s).

Cobertura de Mercado de las IMF's Reguladas

Indicadores	**Todas las IMF's** (283)		**IMF's con menos de 100 mil prestamos** (259)	
	MEX (44)	No MEX (239)	MEX (39)	No MEX (220)
Número de IMF's	11.4%	33.9%	7.7%	27.7%
Prestatarios	49.6%	67.8%	12.4%	60.3%
Cartera Bruta	59.1%	83.7%	20.3%	83.7%
Depositantes	65.2%	96.0%	74.5%	95.7%
Depósitos Voluntarios	69.8%	96.2%	47.5%	98.3%

El mercado mexicano de microfinanzas está menos atendido por IMF´s reguladas en comparación con el resto de América Latina. Cuando retiramos las IMF´s con más de cien mil préstamos, para eliminar el efecto de grandes IMF´s como Compartamos Banco y Financiera Independencia, la diferencia se hace más evidente. Sólo un 12.4% de los prestatarios en México fueron atendidos por instituciones reguladas a fines del 2007, comparado con 60.3% en el resto de la región.

Sin lugar a dudas, en México, la facilidad de establecerse y operar como una SOFOM ha generado un gran impacto en el desarrollo del mercado de microfinanzas no regulado. Sin embargo, estas estadísticas cambiarán en el momento en el que más IMF´s opten por el estatus de reguladas. Muchas de las cooperativas mexicanas, incluyendo Caja Popular Mexicana y Caja Libertad, se regularon en el 2008 y varias SOFOMES están inclinándose por esta opción. Credi-Capital, institución que opera en la parte sureste de México, se reguló recientemente y empezó a aceptar depósitos del público desde abril del 2008. Forjadores de Negocios y ALSOL incluyeron la conversión a SOFIPO en sus planes de negocio a largo plazo para poder empezar a aceptar depósitos y remesas.

Tendencias en rentabilidad, tasas de interés y eficiencia de las IMF´s en México

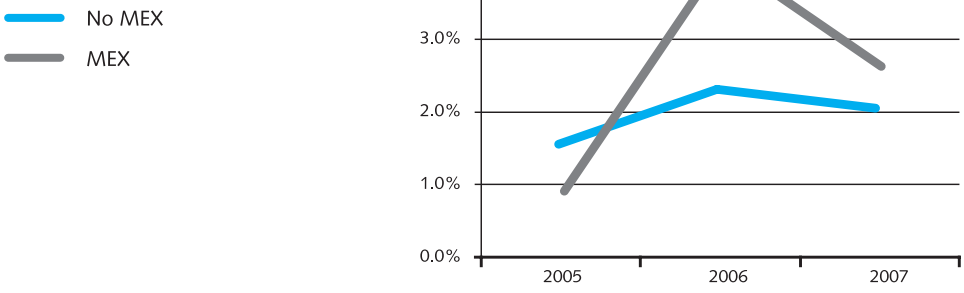
Los tres aspectos más importantes del desempeño de las IMF´s en México son rentabilidad, tasas de interés y eficiencia. Estos aspectos experimentaron cambios significativos en el 2007. Las IMF´s mexicanas fueron más rentables que las instituciones en el resto América Latina, pero los retornos cayeron significativamente con respecto al 2006. Las tasas de interés empezaron a caer por primera vez debido al aumento de la competencia, a pesar de que permanecieron más altas que en el resto de la región. La eficiencia de las IMF´s en México aumentó, pero las IMF´s siguieron rezagadas con relación a sus pares en otros países.

Para este informe, examinamos los aspectos cambiantes de rentabilidad y tasas de interés en México, analizamos sus tendencias en los últimos tres años y los comparamos con el desempeño regional. Nuestro análisis se complementa con una mirada a las IMF´s mexicanas por escala y región operativa.

La rentabilidad de las IMF´s se redujo en el 2007

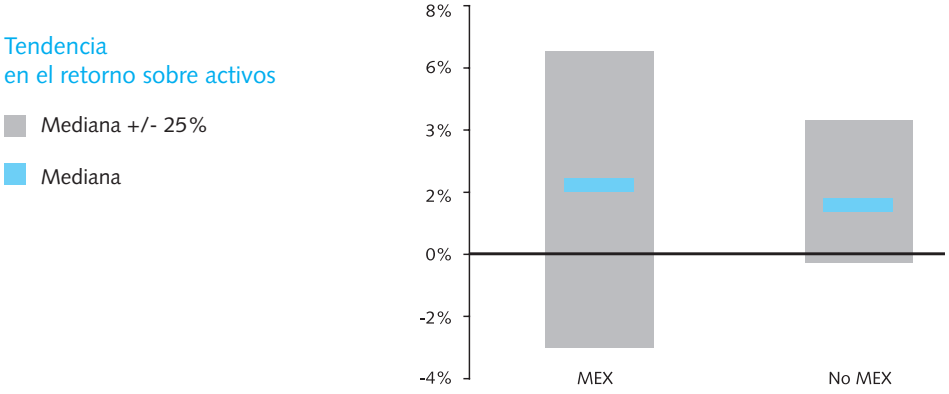
A partir del aumento de la competencia por clientes y de que las IMF´s mexicanas, especialmente las nuevas, utilizaron sus recursos para crecer rápidamente, la rentabilidad, en general, cayó en el 2007. Incluso instituciones fuertes, como Compartamos Banco, vieron sus Retornos sobre Activos declinar por primera vez en años, y tuvieron que enfrentar la competencia de nuevos participantes como Conserva y grandes financieras de consumo como Banco Azteca y Banco Wal-Mart.

Tendencia
en el retorno sobre activos



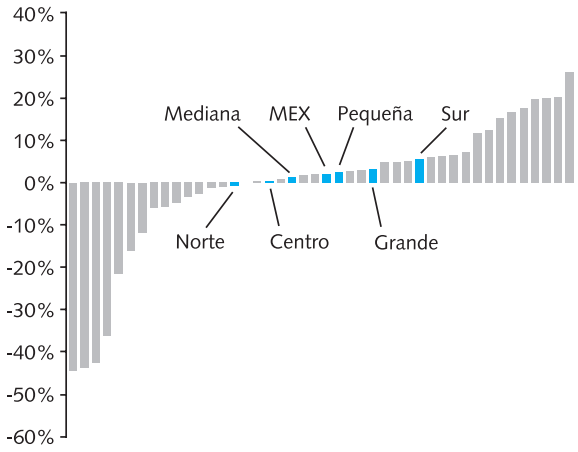
A pesar de contar con la media de retornos más alta de la región, los resultados de las IMF´s mexicanas, presentaron variaciones individuales. México fue el hogar no sólo de las IMF´s más rentables de la región, sino también de algunas de las instituciones menos rentables. Algunas lucharon contra los altos gastos, otras optaron por obtener ganancias en el corto plazo para invertir fuertemente en crecimiento. En el resto de América Latina, la variación fue considerablemente más baja con casi 50% mediano de IMF´s que tuvieron retornos positivos.

Tendencia
en el retorno sobre activos



En cuanto al tamaño de las IMF´s y las zonas geográficas del país, también se observaron diferencias en la rentabilidad. Mientras que las instituciones en el sur y las instituciones grandes fueron rentables, en las regiones norte y centro las IMF´s tuvieron problemas para lograr su sostenibilidad.

Retorno sobre activos ajustado
(Todas las IMF's MEX)



En algunos casos, esta rentabilidad baja o negativa se debe a que muchas IMF´s de la región central como Solfi y Forjadores de Negocios sacrificaron utilidades para crecer, gastaron porciones significativas de sus ingresos en abrir nuevas oficinas, adquirieron lo último en tecnología y contrataron y capacitaron nuevo personal. Como resultado, la región central, la cual incluye a la Ciudad de México, se convirtió en una de las áreas más competitivas del país y, consecuentemente, no mostró los mismos retornos que en el sur.

IMF mexicanas por edad (Benchmarks)

Indicadores	Nueva	Joven	Madura
Edad (Años)	2	6	13
ROA	0.0%	4.9%	3.2%
ROE	-0.1%	14.1%	20.3%
Rendimiento nominal	78.5%	56.5%	56.6%

Las IMF´s mexicanas nuevas decidieron anteponer ganancias en favor de un crecimiento rápido. A pesar de cobrar las tasas de interés más altas, invirtieron fuertemente sus retornos en personal e infraestructura para hacerse más grandes que muchas instituciones con más años en el mercado. Apoyo Económico, institución que opera también en la región central, abrió una nueva sucursal cada diez días hacia fines del 2007 e inicios del 2008. Esta institución cerró el 2007 con cuarenta y seis oficinas a pesar de tener solo dos años en el negocio y para mediados del 2008 ya tenía setenta y cinco.

Las tasas de interés empiezan a bajar

Las tasas de interés cobradas por las IMF´s mexicanas, estimadas como rendimiento nominal de cartera bruta (que incluye intereses y comisiones), fue casi del doble que las cobradas en el resto de la región. En México, las tasas de interés fueron mayores por las siguientes razones:

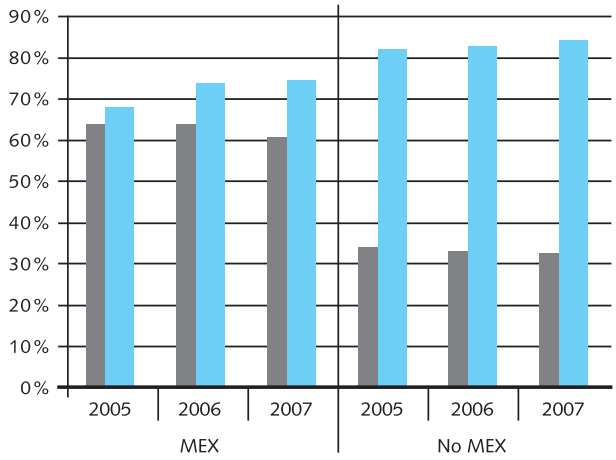
- Necesidad de cubrir costos altos asociados con la operación en México, como salarios más altos, distancias de viaje más largas y costos más altos de servicios básicos, entre otros.
- Costos más altos asociados con el servicio a grupos de crédito más pequeños.
- Insuficientes economías de escala en las IMF´s más pequeñas.
- Márgenes de ganancia deseados de las IMF´s para lograr autosuficiencia y/o construir capital para un rápido crecimiento.
- Menos competencia y diversidad de productos que en otros mercados.

Sin embargo, en el 2007, las tasas de interés cayeron por primera vez gracias a que la competencia de IMF´s en rápido crecimiento empezó a ejercer presión en el precio, y provocó que las IMF´s aumentaran su eficiencia y permitieran reducciones de costos.

Productividad de activos e ingresos

Rendimiento nominal de cartera

Cartera bruta / activo total



El tamaño y la ubicación de las IMF´s también influyeron en la variación de las tasas de interés. Las instituciones grandes mexicanas cobraron las tasas de interés más altas, y también fueron más rentables que las IMF´s más pequeñas. Sin embargo, las IMF´s pequeñas también cobraron tasas de interés altas para cubrir economías de escala bajas y financiar sus crecimientos.

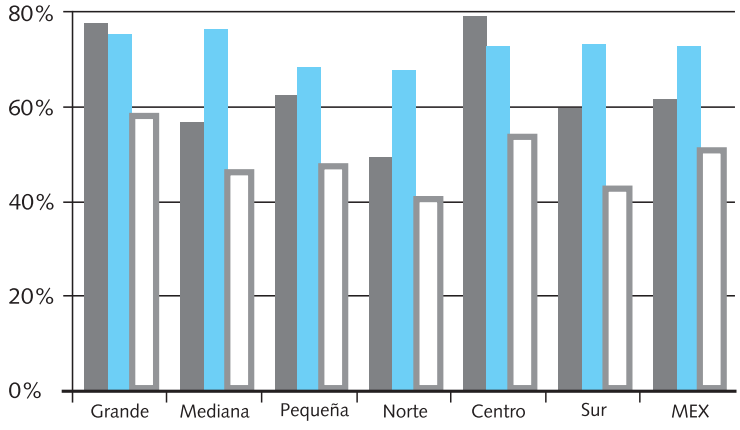
Las IMF´s de la zona norte del país cobraron las tasas de interés más bajas, pero no lograron rentabilidad debido a la fuerte presencia de bancos establecidos en la zona. Por otro lado, las instituciones de la parte central de México cobraron las tasas de interés más altas, pero tampoco alcanzaron el punto de equilibrio. En el centro, algunas instituciones como Forjadores de Negocios y Solfi, optaron por invertir en su expansión a pesar de sacrificar sus indicadores de rentabilidad. Las IMF´s que operan en el sur encontraron una buena combinación entre cobrar tasas de interés moderadas, comparadas con sus pares en México, y ganar una fuerte rentabilidad. Ellas se beneficiaron de una estructura de gastos más moderados que en las demás zonas del país.

Cartera de préstamos e ingresos

Rendimiento nominal sobre la cartera bruta

Cartera de préstamos / total del activo

Razón del ingreso financiero



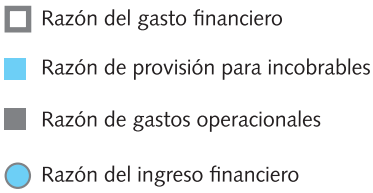
Incremento de eficiencia en México

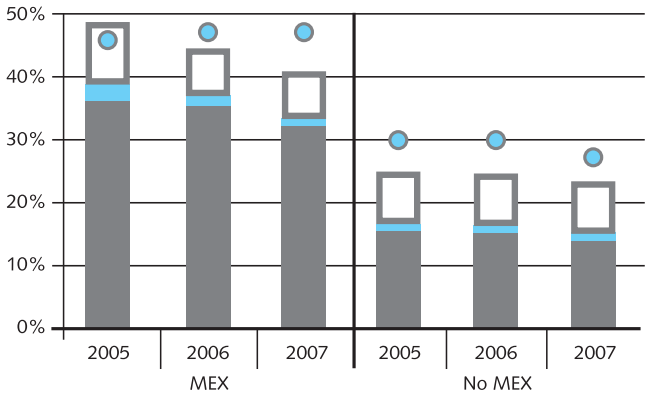
Las IMF´s mexicanas disminuyeron los costos significativamente en los últimos tres años, hazaña que es digna de mencionar si consideramos que, al mismo tiempo, redujeron los saldos de los créditos promedios. Sin embargo, en general, las IMF´s mexicanas siguen siendo más costosas de operar en comparación con el resto de América Latina. Las razones para los altos costos operativos en México son:

- Costos de personal más altos que en otros países.
- Los préstamos promedio más pequeños en México son más caros de otorgar.
- Diferencias estructurales relacionadas con la operación en México (largas distancias de viaje, altos costos de telecomunicaciones, etc.)
- Menor competencia y diversidad de productos que en otros países.
- Costos de expansión relacionados con el rápido crecimiento de las IMF´s.

Las IMF´s mexicanas dieron pasos significativos en la reducción de sus gastos con relación a activos. Alinearon los gastos financieros y los costos por provisiones con el resto de América Latina; un logro importante que demuestra que los inversionistas establecieron el precio del riesgo en México de forma similar que en el resto de la región. Sin embargo, a pesar de experimentar una reducción significativa en los costos, desde el 2005, a las IMF´s mexicanas les falta recorrer un largo camino para alcanzar los ratios de gasto vistos en el resto de la región. Conforme madure el mercado y aumente la competencia, los ratios de costo en México seguirán disminuyendo.

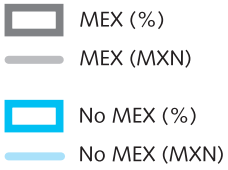
Descomposición anual del retorno sobre activos

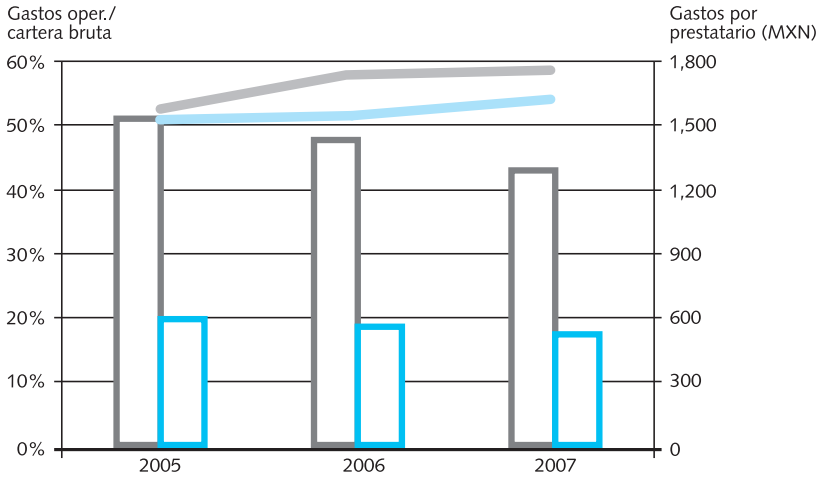




Gastos operativos más altos se vieron reflejados en una eficiencia operativa más baja mostrada por las IMF´s mexicanas. En el 2007, los costos operativos hicieron más del 40% de las carteras de crédito bruto en México comparado con menos de 20% en el resto de la región. Por otro lado, las IMF´s en México presentaron sus gastos por prestatario a niveles comparables con el resto de la región.

Variación en la eficiencia: dos perspectivas



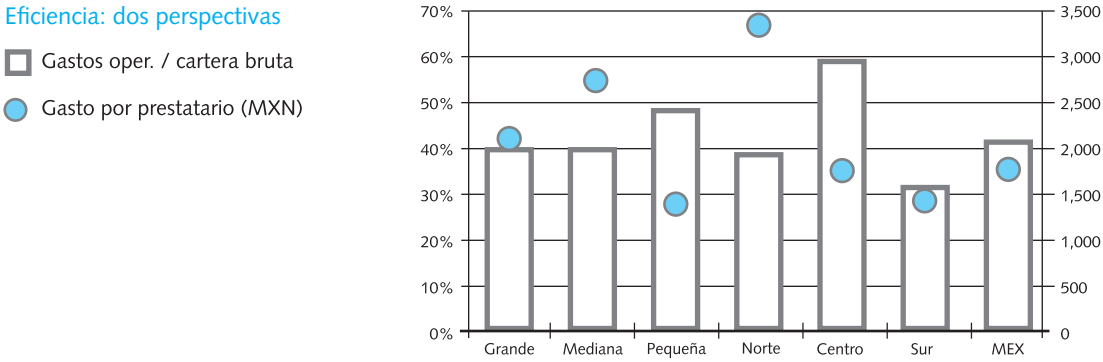


La clave para interpretar estas medidas es la diferencia en el tamaño de crédito promedio entre México y el resto de América Latina. Las instituciones de microfinanzas en México otorgaron créditos mucho más pequeños que sus contrapartes en el resto de la región, los cuales fueron más costosos de otorgar por persona, lo que explica parte de su reducida eficiencia operativa. Las diferencias estructurales de la operación en México también han elevado los costos. A pesar de estas diferencias, las IMF´s mexicanas sólo terminaron ligeramente arriba en costos por prestatario que el resto de América Latina. Es así que, mientras el tamaño del préstamo explica una menor eficiencia en las IMF's mexicanas, sus prácticas operativas son también un factor descisivo. Esto fue confirmado por el rápido crecimiento en eficacia en México en comparación con el resto de la región.

Las instituciones mexicanas de todos los tamaños fueron relativamente ineficientes comparadas con el resto de la región. Diferencias más significativas aparecieron entre regiones al interior del país. Las IMF´s en la zona norte gastaron mucho más por cada prestatario, y las IMF´s en la zona centro fueron relativamente

ineficientes, lo cual, sin lugar a dudas afecta la rentabilidad en ambas regiones. Las instituciones en el sur fueron las más eficientes, con una influencia positiva en sus retornos. ALSOL, CAFASA y COCDEP, instituciones ubicadas en Chiapas, destacaron por su alta eficiencia operativa en el 2007.

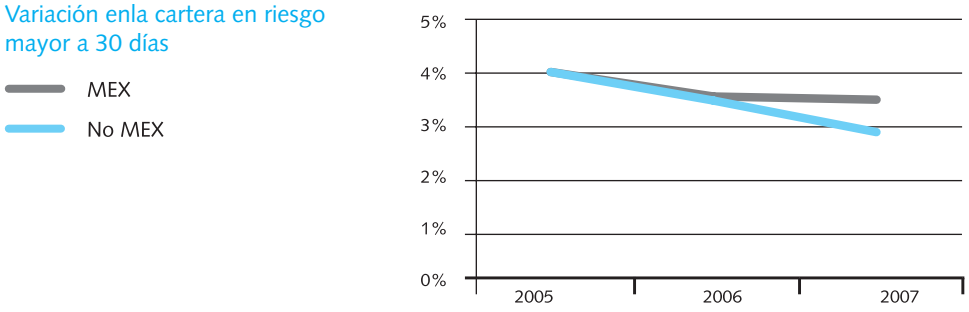
Eficiencia: dos perspectivas



Reducción gradual de cartera en riesgo

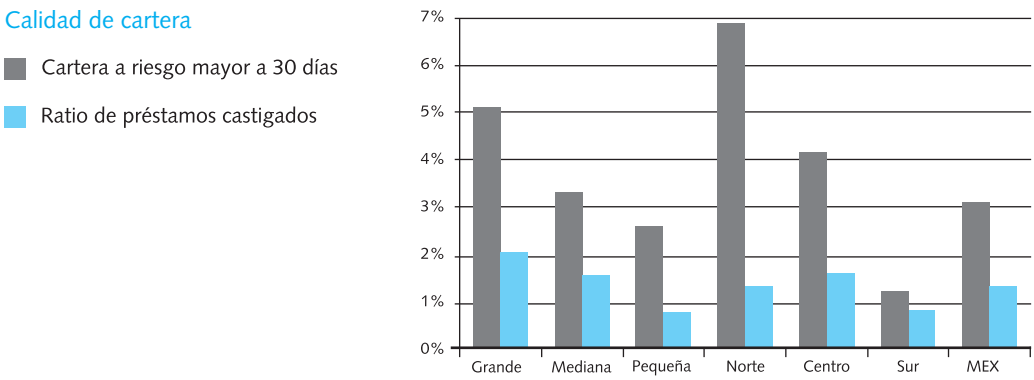
Las IMF´s en México reflejaron la caída gradual del riesgo en la cartera mostrada en el resto de América Latina en los últimos tres años. A pesar de la carrera en marcha para continuar creciendo, las microfinancieras mexicanas manejaron su crecimiento aumentando sus tasas de reembolso. El 2007 no registró problemas de sobreendeudamiento, como se ha visto en otros países de la región, ya que muchas instituciones mexicanas se expandieron hacia los mercados locales sedientos de servicios financieros. De hecho, en los últimos años, el factor subyacente en el desarrollo de las microfinanzas en México ha sido el subendeudamiento. Sin embargo, muchas IMF´s mexicanas serán probadas en los próximos años gracias a la explosión en la oferta de microcrédito, la falta de centrales de riesgo fuertes, las presiones financieras de inflación y el aumento global en el precio de los *commodities*, entre otros.

Variación enla cartera en riesgo mayor a 30 días



La alta cartera en riesgo en la zona centro y norte de México influyó de manera importante en la búsqueda de sostenibilidad financiera. En estas zonas, las IMF´s presentaron costos operativos muy altos asociados con la cobranza (como en el gasto por provisiones). Las IMF´s en el sur de México disfrutaron de tasas de recuperación altas y se vieron gratificadas con márgenes más altos. Sin embargo, el alto riesgo no fue suficiente para disminuir los retornos de las IMF´s grandes ya que pudieron compensar el aumento de cartera en riesgo con tasas de interés más altas.

Calidad de cartera



Mirando hacia adelante

Es importante reflexionar sobre el estado actual del sector de microfinanzas en México. Las IMF´s mexicanas han prestado servicios microfinancieros a millones de prestatarios y ahorristas que antes tenían muy pocas opciones. Este mercado creciente también ha atraído a una amplia gama de inversionistas que buscan expandir el acceso a los servicios financieros y capitalizar en la fuerte rentabilidad del sector. Con estructuras legales favorables, muchas instituciones no reguladas entraron al mercado y han logrado tener una mayor participación en uno de los mercados de microfinanzas más dinámicos de América Latina.

Como en cualquier mercado emergente, el rápido crecimiento y los grandes retornos también vienen acompañados de riesgo. A nivel macro económico, las IMF´s en México pueden verse perjudicadas ante el impacto de los crecientes precios mundiales de alimentos y costos de insumos. Este panorama y el continuo crecimiento de la cartera pueden tener efectos negativos en la eficiencia operativa y reducción de las tasas de interés.

Otra amenaza latente para el sector es la cartera en riesgo, que como ya se mencionó, está aumentado en el 2008. El rápido crecimiento y la penetración de mercado de nuevas instituciones, incluyendo el impacto de las financieras de consumo que ofrecen una rápida aprobación para créditos individuales en competencia directa con microfinancieras enfocadas a créditos productivos, pueden tener una repercusión considerable en las tasas de morosidad en el sector. Mucho dependerá de la capacidad de las IMF´s para tomar buenas decisiones de préstamo basadas en sus metodologías y en información provista por las centrales de riesgo en desarrollo en México. La habilidad de las IMF´s para trazar estrategias de crecimiento racionales, en mercados que se están desarrollando rápidamente, también serán críticas para la salud del sector.

México ha guiado las microfinanzas en América Latina tanto por el tamaño de sus instituciones como por su adopción de mecanismos de financiamiento innovadores. Aumentar la competencia será clave para la expansión de productos y para una eficiencia operativa que traiga aparejada la reducción de costos y de cartera en riesgo. Algunas de las instituciones más grandes de México serán confrontadas por nuevos y mejores participantes, el reto es que las instituciones mexicanas luchen por prestar servicios financieros de calidad a mayor cantidad de ciudadanos de bajos ingresos en el país. ■

Anexo 1
Clasificaciones de grupos pares

Grupo par	Núm.	Instituciones participantes
Todas las IMF´s de México	44	ADMIC, ALSOL, AMEXTRA, Apoyo Económico, APROS, ASP Financiera, ATEMEXPA, AUGE, CAFASA, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Caja Popular Oblatos, CAME, COCDEP, Compartamos Banco, Conserva, Creamos Microfinanciera, Crece Safsa, Credi-Avance, Credi-Capital, CrediComún, Despacho Amador, Don Apoyo, Espacios Alternativos, Eurekasoli, FinAmigo, Financiera CONSER, Financiera Independencia, FINCA - MEX, Fin-Común, FIPS, Forjadores de Negocios, FRAC, FUNHAVI, GCM, IAMSA, Invirtiendo, Oportunidad Microfinanzas, Progresemos, ProMujer - MEX, Semisol, SFI, SOLFI, Te Creemos
Grupos pares		
Edad: Nueva 0 a 4 Años	15	Apoyo Económico, Creamos Microfinanciera, Crece Safsa, CrediComún, Don Apoyo, FinAmigo, FIPS, Forjadores de Negocios, GCM, Invirtiendo, Oportunidad Microfinanzas, Progresemos, Semisol, SFI, Te Creemos
Edad: Joven 5 a 8 Años	11	ALSOL, AMEXTRA, APROS, ASP Financiera, ATEMEXPA, COCDEP, Conserva, Eurekasoli, Financiera CONSER, ProMujer - MEX, SOLFI
Edad: Madura Más de 8 Años	18	ADMIC, AUGE, CAFASA, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Caja Popular Oblatos, CAME, Compartamos Banco, CrediAvance, Credi-Capital, Despacho Amador, Espacios Alternativos, Financiera Independencia, FINCA - MEX, FinComún, FRAC, FUNHAVI, IAMSA
Fines: Con Fines de Lucro	24	Apoyo Económico, ASP Financiera, CAFASA, Compartamos Banco, Crece Safsa, Credi-Avance, Credi-Capital, CrediComún, Despacho Amador, Don Apoyo, Eurekasoli, FinAmigo, Financiera Independencia, FinComún, Forjadores de Negocios, GCM, IAMSA, Invirtiendo, Oportunidad Microfinanzas, Progresemos, Semisol, SFI, SOLFI, Te Creemos
Fines: Sin Fines de Lucro	20	ADMIC, ALSOL, AMEXTRA, APROS, ATEMEXPA, AUGE, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Caja Popular Oblatos, CAME, COCDEP, Conserva, Creamos Microfinanciera, Espacios Alternativos, Financiera CONSER, FINCA - MEX, FIPS, FRAC, FUNHAVI, ProMujer - MEX
Sostenibilidad: Auto Sostenible Auto-Suficiencia Financiera > 100%	30	[Estos nombres son confidenciales]
Sostenibilidad: No Auto Sostenible Auto-Suficiencia Financiera < 100%	14	[Estos nombres son confidenciales]
Escala: Pequeña Cartera Bruta de Préstamos de USD < 4 millones	20	ALSOL, AMEXTRA, APROS, ATEMEXPA, AUGE, CAFASA, COCDEP, Conserva, Creamos Microfinanciera, Don Apoyo, Espacios Alternativos, Financiera CONSER, FIPS, Forjadores de Negocios, FUNHAVI, GCM, IAMSA, Oportunidad Microfinanzas, Progresemos, Semisol
Escala: Mediana Cartera Bruta de Préstamos de USD 4 a 15 millones	14	ADMIC, ASP Financiera, Crece Safsa, CrediAvance, Credi-Capital, CrediComún, Despacho Amador, FinAmigo, FRAC, Invirtiendo, ProMujer - MEX, SFI, SOLFI, Te Creemos
Escala: Grande Cartera Bruta de Préstamos > USD 15 millones	10	Apoyo Económico, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Caja Popular Oblatos, CAME, Compartamos Banco, Eurekasoli, Financiera Independencia, FINCA - MEX, FinComún
Metodología: Banco Comunal	10	Compartamos Banco, Credi-Capital, CrediComún, FINCA - MEX, FIPS, FRAC, GCM, Oportunidad Microfinanzas, ProMujer - MEX, SOLFI
Metodología: Solidario	21	ALSOL, AMEXTRA, ATEMEXPA, AUGE, CAFASA, CAME, COCDEP, Conserva, Creamos Microfinanciera, Crece Safsa, CrediAvance, Despacho Amador, Espacios Alternativos, Eurekasoli, FinAmigo, Financiera CONSER, Forjadores de Negocios, IAMSA, Invirtiendo, Progresemos, Semisol
Metodología: Individual	13	ADMIC, Apoyo Económico, APROS, ASP Financiera, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Caja Popular Oblatos, Don Apoyo, Financiera Independencia, FinComún, FUNHAVI, SFI, Te Creemos
Saldo Promedio por Pagar: Bajo Cartera Promedio por Prestatario < MXN 3500	19	ALSOL, AMEXTRA, APROS, AUGE, CAFASA, CAME, COCDEP, Conserva, Creamos Microfinanciera, Espacios Alternativos, FINCA - MEX, FIPS, Forjadores de Negocios, GCM, Oportunidad Microfinanzas, Progresemos, ProMujer - MEX, Semisol, SOLFI
Saldo Promedio por Pagar: Medio Cartera Promedio por Prestatario entre MXN 3500 y MXN 7000	11	ADMIC, ATEMEXPA, Compartamos Banco, Credi-Capital, Don Apoyo, FinAmigo, Financiera CONSER, Financiera Independencia, FRAC, Invirtiendo, Te Creemos
Saldo Promedio por Pagar: Alto Cartera Promedio por Prestatario > MXN 7000	14	Apoyo Económico, ASP Financiera, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Caja Popular Oblatos, Crece Safsa, CrediAvance, CrediComún, Despacho Amador, Eurekasoli, FinComún, FUNHAVI, IAMSA, SFI
Zona: Norte	5	ADMIC, ASP Financiera, CrediAvance, FUNHAVI, SFI
Zona: Centro	24	AMEXTRA, Apoyo Económico, APROS, AUGE, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Caja Popular Oblatos, CAME, Compartamos Banco, CrediComún, Don Apoyo, FinAmigo, Financiera Independencia, FINCA - MEX, FinComún, FIPS, Forjadores de Negocios, FRAC, GCM, Oportunidad Microfinanzas, Progresemos, ProMujer - MEX, SOLFI, Te Creemos
Zona: Sur	15	ALSOL, ATEMEXPA, CAFASA, COCDEP, Conserva, Creamos Microfinanciera, Crece Safsa, Credi-Capital, Despacho Amador, Espacios Alternativos, Eurekasoli, Financiera CONSER, IAMSA, Invirtiendo, Semisol

Anexo 2
Benchmarks por edad
Todos los datos son medianas

	México			Resto de América Latina		
Características institucionales	**Nueva**	**Joven**	**Madura**	**Nueva**	**Joven**	**Madura**
Número de IMF's	15	11	18	11	41	187
Edad	2	6	13	3	7	16
Total del Activo	63,257,212	42,841,606	115,488,357	53,879,181	78,346,946	110,193,312
Número de Oficinas	9	5	17	6	9	9
Número de Personal	84	67	144	46	65	103
Estructura de financiamiento						
Patrimonio/ Activos	25.0%	39.3%	27.6%	14.8%	22.9%	26.9%
Razón de Obligaciones Comerciales	87.8%	61.1%	82.1%	74.2%	66.1%	75.8%
Razón Deuda/ Capital	3.0	1.5	2.3	1.7	3.4	2.6
Depósitos/ Cartera Bruta	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos/ Total Del Activo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta/ Total del Activo	70.6%	76.9%	70.9%	80.6%	83.5%	81.8%
Indicadores de escala	7695	10992	16961	5637	11849	12771
Número de Prestatarios Activos	•	•	•	•	•	•
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	88.2%	90.0%	79.1%	63.6%	65.4%	58.1%
Número de Préstamos Vigentes	7,695	10,992	16,961	5,637	11,849	12,993
Cartera Bruta de Préstamos	41,300,949	34,568,908	82,972,195	38,131,945	59,348,560	94,917,335
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	4,640	3,086	4,998	5,998	10,497	9,540
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/PNB per Cápita	5.4%	3.6%	5.8%	15.8%	38.4%	41.0%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	4,640	3,086	4,911	5,998	8,964	9,214
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	5.4%	3.6%	5.7%	15.8%	34.8%	40.1%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0	0	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0	0	0
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0	0	0
Indicadores macroeconómicos						
PNB per Cápita	85,515	85,515	85,515	30,859	30,859	29,773
Tasa de Crecimiento del PIB	4.8%	4.8%	4.8%	4.6%	4.6%	4.6%
Tasa de Depósito	3.2%	3.2%	3.2%	4.8%	4.1%	4.4%
Tasa de Inflación	4.0%	4.0%	4.0%	6.1%	4.6%	5.5%
Penetración Financiera	28.3%	28.3%	28.3%	30.7%	30.7%	37.2%
Desempeño financiero general						
Retorno Sobre Activos	0.0%	4.9%	3.2%	0.8%	0.8%	1.8%
Retorno Sobre Patrimonio	-0.1%	14.1%	20.3%	2.3%	6.0%	7.2%
Autosuficiencia Operacional	104.8%	119.6%	112.1%	110.5%	113.8%	115.8%
Autosuficiencia Financiera	102.5%	116.7%	110.8%	104.3%	106.7%	110.9%
Ingresos						
Razón de Ingreso Financiero	50.7%	45.1%	42.7%	33.4%	29.2%	26.0%
Margen de Ganancia	2.4%	14.3%	9.8%	4.1%	6.3%	9.9%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	78.5%	56.5%	56.6%	30.4%	31.6%	30.1%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	71.7%	50.5%	50.6%	28.1%	25.4%	23.5%
Gastos						
Razón de Gasto Total	50.4%	31.7%	45.8%	30.9%	25.2%	23.5%
Razón de Gasto Financiero	7.4%	6.3%	6.4%	7.0%	4.9%	6.6%
Razón de la Provisión para Incobrables	2.5%	1.1%	1.8%	3.6%	1.8%	1.6%
Razón de Gastos Operacionales	42.4%	23.1%	30.1%	36.1%	16.9%	13.5%
Razón de Gasto de Personal	22.7%	12.1%	17.5%	10.2%	10.0%	7.3%
Razón de Gasto Administrativo	17.7%	11.0%	11.8%	16.7%	7.4%	6.0%
Razón de Gasto de Ajustes	0.3%	1.1%	0.5%	0.4%	0.7%	1.1%
Eficiencia						
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	63.9%	32.1%	41.0%	47.4%	19.5%	16.9%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	31.4%	16.8%	23.6%	22.3%	11.6%	9.0%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	151.7%	112.5%	154.8%	436.4%	414.6%	412.2%
Gasto por Prestatario	2,217	1,206	2,043	1,367	1,608	1,597
Gasto por Préstamo	2,217	1,206	2,043	1,367	1,532	1,543
Productividad						
Prestatarios por Personal	101	136	103	93	122	120
Préstamos por Personal	101	136	103	99	129	125
Prestatarios por Oficial de Crédito	162	245	250	298	236	224
Préstamos por Oficial de Crédito	162	245	250	303	246	242
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0	0	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0	0	0
Razón de la Distribución de Personal	59.5%	52.5%	49.5%	64.3%	54.6%	55.0%
Riesgo y liquidez						
Cartera en riesgo > 30 Días	3.4%	1.6%	5.1%	3.4%	2.9%	3.3%
Cartera en riesgo > 90 Días	1.0%	0.4%	2.2%	1.9%	1.5%	2.1%
Ratio de préstamos castigados	0.8%	0.8%	2.4%	3.2%	1.3%	2.0%
Tasa de Préstamos Incobrables	0.8%	0.8%	2.4%	3.0%	1.0%	1.7%
Razón de cobertura de riesgo	102.1%	106.1%	82.4%	76.5%	106.3%	98.3%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	6.0%	9.5%	3.5%	7.7%	5.2%	6.4%
Razón Corriente	121.1%	n/d	144.8%	144.5%	243.9%	340.0%

Benchmarks por escala

Todos los datos son medianas

	México			Resto de América Latina		
Características institucionales	**Pequeña**	**Mediana**	**Grande**	**Pequeña**	**Mediana**	**Grande**
Número de IMF's	20	14	10	85	66	88
Edad	6	6	14	12	12	16
Total del Activo	25,552,551	88,478,453	524,715,674	19,682,281	100,707,191	695,785,490
Número de Oficinas	5	16	55	4	9	25
Benchmarks por Escala	40	135	721	27	84	334
Estructura de financiamiento						
Patrimonio/Activos	39.9%	23.1%	26.1%	39.1%	31.8%	15.7%
Razón de Obligaciones Comerciales	57.3%	82.2%	82.5%	55.8%	64.5%	90.7%
Razón Deuda/Capital	1.4	3.4	2.9	1.2	1.9	5.4
Depósitos/Cartera Bruta	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	44.0%
Depósitos/Total Del Activo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	37.5%
Cartera Bruta/Total del Activo	68.5%	76.4%	75.2%	80.6%	83.6%	81.4%
Indicadores de escala						
Número de Prestatarios Activos	5,997	8,498	96,165	2,766	11,229	40,674
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	96.0%	78.1%	63.0%	70.8%	62.4%	53.8%
Número de Préstamos Vigentes	5,997	8,498	96,165	2,766	11,405	48,210
Cartera Bruta de Préstamos	18,311,117	66,556,673	383,217,943	15,034,741	78,462,446	542,378,645
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	2,988	6,041	9,388	4,868	7,731	17,266
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/PNB per Cápita	3.5%	7.1%	11.0%	19.1%	38.5%	63.1%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	2,988	6,041	9,388	4,542	7,503	14,761
Saldo Promedio de Créditos/PNB per Cápita	3.5%	7.1%	11.0%	19.1%	33.4%	55.4%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	1,375	0	0	21,991
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	1,375	0	0	26,129
Ahorros Voluntarios	0	0	499,988	0	0	265,256,744
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	179	0	0	5,748
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	179	0	0	5,308
Indicadores macroeconómicos						
PNB per Cápita	85,515	85,515	85,515	30,859	28,686	29,773
Tasa de Crecimiento del PIB	4.8%	4.8%	4.8%	4.6%	4.6%	4.6%
Tasa de Depósito	3.2%	3.2%	3.2%	4.1%	4.8%	4.1%
Tasa de Inflación	4.0%	4.0%	4.0%	4.6%	6.0%	5.5%
Penetración Financiera	28.3%	28.3%	28.3%	33.8%	38.3%	37.2%
Desempeño financiero general						
Retorno Sobre Activos	2.5%	1.4%	3.2%	0.5%	1.6%	2.1%
Retorno Sobre Patrimonio	14.2%	4.6%	20.3%	1.8%	6.1%	13.3%
Autosuficiencia Operacional	111.9%	105.8%	114.1%	109.6%	114.8%	118.3%
Autosuficiencia Financiera	109.0%	103.9%	113.1%	103.4%	107.9%	114.1%
Ingresos						
Razón de Ingreso Financiero	46.9%	45.5%	57.4%	28.8%	30.3%	24.2%
Margen de Ganancia	8.2%	3.7%	11.6%	3.3%	7.4%	12.4%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	62.6%	56.8%	77.4%	32.9%	33.4%	27.2%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	56.4%	50.8%	70.7%	29.3%	23.8%	20.4%
Gastos						
Razón de Gasto Total	40.0%	46.4%	45.8%	28.1%	27.7%	21.0%
Razón de Gasto Financiero	6.0%	7.9%	5.7%	5.8%	6.3%	6.7%
Razón de la Provisión para Incobrables	1.6%	2.1%	2.0%	1.3%	1.8%	1.6%
Razón de Gastos Operacionales	30.6%	31.3%	34.7%	20.7%	17.1%	11.1%
Razón de Gasto de Personal	15.8%	19.8%	17.0%	12.7%	9.1%	5.6%
Razón de Gasto Administrativo	12.5%	11.8%	13.1%	7.6%	7.8%	5.2%
Razón de Gasto de Ajustes	0.8%	0.9%	0.0%	1.9%	1.2%	0.3%
Eficiencia						
Gastos Operacionales/Cartera Bruta	46.6%	41.0%	40.6%	26.7%	21.0%	13.9%
Gastos de Personal/Cartera Bruta	21.3%	27.6%	21.7%	14.7%	11.0%	7.0%
Salario Promedio/PNB Per Cápita	113.5%	146.9%	193.2%	300.0%	451.9%	518.6%
Gasto por Prestatario	1,358	2,684	2,113	1,380	1,434	2,075
Gasto por Préstamo	1,358	2,684	2,113	1,369	1,429	1,836
Productividad						
Prestatarios por Personal	123	84	158	117	123	121
Préstamos por Personal	123	84	158	118	125	135
Prestatarios por Oficial de Crédito	230	147	303	225	235	230
Préstamos por Oficial de Crédito	230	147	303	225	242	258
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0	0	85
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0	0	100
Razón de la Distribución de Personal	52.8%	50.9%	58.3%	56.1%	52.3%	62.2%
Riesgo y liquidez						
Cartera en Riesgo > 30 Días	2.6%	3.3%	5.1%	3.7%	3.0%	3.2%
Cartera en Riesgo > 90 Días	0.8%	1.3%	2.1%	2.0%	1.6%	1.9%
Ratio de Préstamos Castigados	0.8%	1.6%	2.1%	1.5%	1.7%	2.2%
Tasa de Préstamos Incobrables	0.8%	1.6%	2.1%	1.0%	1.5%	1.8%
Razón de Cobertura de Riesgo	97.9%	92.5%	85.9%	87.5%	105.4%	102.3%
Activos Líquidos No Prod./Total del Activo	9.8%	4.1%	2.8%	6.4%	5.7%	6.6%
Razón Corriente	215.8%	174.4%	126.9%	401.9%	262.3%	129.3%

Benchmarks por saldo promedio por pagar

Todos los datos son medianas

	México			Resto de América Latina		
Características institucionales	**Bajo**	**Medio**	**Alto**	**Bajo**	**Medio**	**Alto**
Número de IMF's						
Edad	19	11	14	42	53	144
Total del Activo	6	7	11	10	12	15
Número de Oficinas	33,340,126	91,002,326	150,433,729	25,797,188	62,284,010	218,729,711
Número de Personal	5	17	11	6	7	12
Estructura de financiamiento	41	154	105	56	59	126
Patrimonio/ Activos	39.3%	38.6%	20.9%	49.2%	32.9%	18.3%
Razón de Obligaciones Comerciales	63.4%	54.6%	91.9%	41.5%	62.2%	84.9%
Razón Deuda/ Capital	1.4	1.6	3.8	0.9	2.0	4.4
Depósitos/ Cartera Bruta	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.3%
Depósitos/ Total Del Activo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.4%
Cartera Bruta/ Total del Activo	69.9%	74.6%	72.8%	80.5%	85.4%	82.2%
Indicadores de escala						
Número de Prestatarios Activos	10,992	11,092	6,658	11,190	8,863	12,816
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	98.0%	79.6%	62.3%	87.9%	70.1%	52.7%
Número de Préstamos Vigentes	10,992	11,092	6,658	11,404	8,863	13,623
Cartera Bruta de Préstamos	20,282,715	50,659,824	116,807,218	17,719,768	55,840,852	180,973,817
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	2,630	4,640	12,545	2,320	5,096	14,425
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	3.1%	5.4%	14.7%	8.9%	20.8%	61.2%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	2,630	4,640	12,545	2,228	5,053	13,827
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	3.1%	5.4%	14.7%	8.3%	19.9%	54.8%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0	0	1,333
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0	0	1,333
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0	0	6,637,773
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0	0	1,445
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0	0	1,347
Indicadores macroeconómicos						
PNB per Cápita	85,515	85,515	85,515	29,230	29,773	30,859
Tasa de Crecimiento del PIB	4.8%	4.8%	4.8%	4.6%	4.6%	4.6%
Tasa de Depósito	3.2%	3.2%	3.2%	4.1%	4.4%	4.1%
Tasa de Inflación	4.0%	4.0%	4.0%	5.8%	5.5%	4.6%
Penetración Financiera	28.3%	28.3%	28.3%	37.5%	37.2%	37.2%
Desempeño financiero general						
Retorno Sobre Activos	1.0%	6.7%	1.4%	1.9%	1.5%	1.6%
Retorno Sobre Patrimonio	14.1%	18.3%	5.4%	2.4%	3.9%	7.9%
Autosuficiencia Operacional	111.0%	117.7%	105.8%	110.5%	113.7%	116.2%
Autosuficiencia Financiera	106.8%	115.0%	103.9%	105.1%	105.6%	111.7%
Ingresos						
Razón de Ingreso Financiero	48.9%	51.4%	32.0%	35.8%	32.8%	22.5%
Margen de Ganancia	6.4%	13.0%	3.7%	4.8%	5.3%	10.5%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	69.2%	70.4%	40.3%	44.3%	35.0%	25.7%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	62.8%	63.9%	34.9%	36.5%	29.3%	18.9%
Gastos						
Razón de Gasto Total	47.3%	47.2%	30.5%	36.1%	30.3%	20.6%
Razón de Gasto Financiero	7.4%	6.8%	7.0%	5.4%	7.0%	6.6%
Razón de la Provisión para Incobrables	1.3%	4.3%	1.3%	1.3%	1.9%	1.6%
Razón de Gastos Operacionales	37.7%	30.7%	21.6%	27.9%	20.1%	11.2%
Razón de Gasto de Personal	22.3%	18.9%	13.3%	16.7%	11.0%	5.8%
Razón de Gasto Administrativo	15.1%	11.8%	9.2%	11.9%	8.5%	5.3%
Razón de Gasto de Ajustes	1.1%	0.6%	0.5%	1.6%	1.1%	0.7%
Eficiencia						
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	53.6%	42.2%	29.9%	35.4%	23.6%	13.9%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	30.4%	29.4%	18.3%	21.0%	14.0%	7.3%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	114.5%	151.7%	185.0%	318.1%	395.4%	456.0%
Gasto por Prestatario	1,510	1,749	3,091	810	1,326	2,065
Gasto por Préstamo	1,510	1,749	3,091	771	1,282	1,940
Productividad						
Prestatarios por Personal	141	87	79	163	138	103
Préstamos por Personal	141	87	79	163	138	110
Prestatarios por Oficial de Crédito	271	168	124	296	277	202
Préstamos por Oficial de Crédito	271	168	124	312	288	228
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0	0	27
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0	0	29
Razón de la Distribución de Personal	56.0%	45.5%	53.5%	61.5%	55.0%	53.7%
Riesgo y liquidez						
Cartera en Riesgo > 30 Días	2.0%	7.0%	4.9%	2.6%	3.8%	3.3%
Cartera en Riesgo > 90 Días	0.9%	4.1%	2.1%	1.5%	2.4%	1.9%
Ratio de Préstamos Castigados	0.8%	2.0%	2.0%	1.0%	2.0%	1.9%
Tasa de Préstamos Incobrables	0.8%	1.8%	2.0%	0.9%	1.8%	1.6%
Razón de Cobertura de Riesgo	106.1%	89.3%	58.2%	88.6%	95.3%	98.9%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	11.5%	3.9%	2.5%	7.9%	5.8%	5.9%
Razón Corriente	144.8%	445.7%	120.7%	404.5%	446.9%	404.5%

Benchmarks por fines de lucro

Todos los datos son medianas

	México		Resto de América Latina	
Características institucionales	**Con fines de lucro**	**Sin fines de lucro**	**Con fines de lucro**	**Sin fines de lucro**
Número de IMF's	24	20	59	180
Edad	4	9	12	14
Total del Activo	84,021,155	39,876,525	541,814,531	66,996,648
Número de Oficinas	9	8	23	7
Número de Personal	103	68	315	56
Estructura de financiamiento				
Patrimonio/Activos	27.6%	34.9%	14.2%	31.1%
Razón de Obligaciones Comerciales	82.7%	61.7%	96.7%	67.1%
Razón Deuda/Capital	2.6	1.7	5.7	2.1
Depósitos/Cartera Bruta	0.0%	0.0%	32.6%	0.0%
Depósitos/Total Del Activo	0.0%	0.0%	24.3%	0.0%
Cartera Bruta/Total del Activo	73.3%	69.7%	82.3%	81.9%
Indicadores de escala				
Número de Prestatarios Activos	7,855	11,676	36,933	7,059
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	82.0%	90.0%	53.6%	63.1%
Número de Préstamos Vigentes	7,855	11,676	38,950	7,797
Cartera Bruta de Préstamos	59,921,519	29,762,153	397,024,831	55,198,378
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	5,846	3,195	14,148	7,503
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/PNB per Cápita	6.9%	3.8%	53.3%	35.6%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	5,846	3,195	13,180	7,291
Saldo Promedio de Créditos/PNB per Cápita	6.9%	3.8%	47.6%	34.9%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	14,089	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	14,089	0
Ahorros Voluntarios	0	0	105,210,588	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	5,140	0
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	4,303	0
Indicadores macroeconómicos				
PNB per Cápita	85,515	85,515	30,859	30,859
Tasa de Crecimiento del PIB	4.8%	4.8%	4.6%	4.6%
Tasa de Depósito	3.2%	3.2%	4.4%	4.1%
Tasa de Inflación	4.0%	4.0%	4.6%	5.5%
Penetración Financiera	28.3%	28.3%	36.3%	37.2%
Desempeño financiero general				
Retorno Sobre Activos	1.5%	3.2%	1.6%	1.7%
Retorno Sobre Patrimonio	5.4%	16.6%	11.9%	5.0%
Autosuficiencia Operacional	106.8%	115.5%	115.7%	115.2%
Autosuficiencia Financiera	106.0%	112.6%	111.5%	107.9%
Ingresos				
Razón de Ingreso Financiero	51.1%	41.0%	27.5%	26.1%
Margen de Ganancia	5.7%	11.2%	10.3%	7.4%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	76.4%	55.8%	30.4%	30.4%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	69.7%	49.9%	23.1%	24.7%
Gastos				
Razón de Gasto Total	47.3%	37.0%	24.2%	24.0%
Razón de Gasto Financiero	7.8%	5.4%	7.8%	6.1%
Razón de la Provisión para Incobrables	2.7%	1.3%	1.8%	1.6%
Razón de Gastos Operacionales	33.8%	29.5%	13.9%	14.6%
Razón de Gasto de Personal	21.6%	13.9%	7.4%	8.0%
Razón de Gasto Administrativo	13.9%	11.5%	6.3%	6.4%
Razón de Gasto de Ajustes	0.4%	1.0%	0.4%	1.2%
Eficiencia				
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	48.3%	41.2%	16.7%	19.0%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	30.2%	18.6%	9.0%	10.0%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	171.8%	113.2%	511.8%	392.0%
Gasto por Prestatario	2,521	1,570	2,228	1,434
Gasto por Préstamo	2,521	1,570	2,043	1,418
Productividad				
Prestatarios por Personal	90	139	95	124
Préstamos por Personal	90	139	108	126
Prestatarios por Oficial de Crédito	186	262	190	238
Préstamos por Oficial de Crédito	186	262	218	259
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	50	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	71	0
Razón de la Distribución de Personal	52.1%	52.8%	62.9%	53.7%
Riesgo y liquidez				
Cartera en Riesgo > 30 Días	3.5%	2.7%	3.3%	3.1%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1.2%	1.3%	1.8%	1.9%
Ratio de Préstamos Castigados	1.6%	1.2%	2.2%	1.7%
Tasa de Préstamos Incobrables	1.6%	1.1%	1.8%	1.5%
Razón de Cobertura de Riesgo	91.5%	101.0%	97.7%	97.9%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	3.2%	7.5%	5.9%	6.5%
Razón Corriente	121.1%	144.8%	117.8%	340.0%

Benchmarks por sostenibilidad

Todos los datos son medianas

	México		Resto de América Latina	
Características institucionales	**Auto sostenible**	**No auto sostenible**	**Auto sostenible**	**No auto sostenible**
Número de IMF's				
Edad	30	14	178	61
Total del Activo	8	5	14	14
Número de Oficinas	63,601,817	71,688,783	139,889,221	32,060,198
Número de Personal	9	7	10	6
Estructura de financiamiento	88	98	106	45
Patrimonio/Activos				
Razón de Obligaciones Comerciales	30.1%	35.2%	23.4%	29.2%
Razón Deuda/Capital	80.3%	61.7%	77.4%	55.8%
Depósitos/Cartera Bruta	2.3	1.4	3.2	2.0
Depósitos/Total Del Activo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta/Total del Activo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Indicadores de escala	73.3%	66.4%	82.9%	79.1%
Número de Prestatarios Activos	12,704	6,290	13,020	5,837
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	95.0%	75.0%	57.8%	64.8%
Número de Préstamos Vigentes	12,704	6,290	13,687	5,837
Cartera Bruta de Préstamos	51,247,935	47,370,430	112,782,729	24,780,380
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	3,847	5,265	10,442	6,237
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/PNB per Cápita	4.5%	6.2%	46.4%	24.2%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	3,847	5,265	9,616	6,237
Saldo Promedio de Créditos/PNB per Cápita	4.5%	6.2%	43.9%	24.2%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0
Indicadores macroeconómicos				
PNB per Cápita	85,515	85,515	30,859	29,773
Tasa de Crecimiento del PIB	4.8%	4.8%	4.6%	4.5%
Tasa de Depósito	3.2%	3.2%	4.1%	4.8%
Tasa de Inflación	4.0%	4.0%	5.5%	5.5%
Penetración Financiera	28.3%	28.3%	37.2%	37.2%
Desempeño financiero general				
Retorno sobre Activos	5.0%	-8.9%	3.1%	-3.7%
Retorno sobre Patrimonio	20.6%	-11.0%	10.7%	-6.9%
Autosuficiencia Operacional	117.3%	88.2%	122.5%	99.4%
Autosuficiencia Financiera	115.0%	80.1%	115.2%	85.3%
Ingresos				
Razón de Ingreso Financiero	48.4%	45.8%	27.0%	25.8%
Margen de Ganancia	13.0%	-25.3%	13.2%	-17.3%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	59.9%	68.0%	30.3%	32.1%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	53.8%	61.6%	23.8%	24.6%
Gastos				
Razón de Gasto Total	37.0%	51.0%	21.9%	30.3%
Razón de Gasto Financiero	7.3%	6.2%	6.5%	6.0%
Razón de la Provisión para Incobrables	1.4%	5.7%	1.5%	3.5%
Razón de Gastos Operacionales	28.7%	41.9%	13.2%	20.2%
Razón de Gasto de Personal	14.5%	24.0%	7.3%	10.0%
Razón de Gasto Administrativo	11.4%	19.1%	5.7%	9.2%
Razón de Gasto de Ajustes	0.5%	1.1%	0.7%	2.5%
Eficiencia				
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	38.7%	64.5%	16.3%	26.7%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	20.1%	39.3%	8.7%	13.5%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	140.4%	153.4%	422.9%	321.7%
Gasto por Prestatario	1,722	3,222	1,597	1,586
Gasto por Préstamo	1,722	3,222	1,532	1,543
Productividad				
Prestatarios por Personal	133	69	123	115
Préstamos por Personal	133	69	133	115
Prestatarios por Oficial de Crédito	246	120	235	225
Préstamos por Oficial de Crédito	246	120	255	228
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0
Razón de la Distribución de Personal	56.1%	50.0%	56.2%	53.2%
Riesgo y liquidez				
Cartera en Riesgo > 30 Días	2.8%	4.6%	2.9%	4.6%
Cartera en Riesgo > 90 Días	0.9%	2.0%	1.6%	3.1%
Ratio de Préstamos Castigados	1.0%	4.5%	1.7%	2.4%
Tasa de Préstamos Incobrables	0.9%	4.5%	1.5%	2.3%
Razón de Cobertura de Riesgo	100.8%	75.2%	106.1%	76.2%
Activos Líquidos No Prod./Total del Activo	3.7%	9.6%	6.1%	6.8%
Razón Corriente	133.0%	174.0%	243.9%	388.3%

Benchmarks por metodología y zonas

Todos los datos son medianas

	Metodología			Zonas		
Características institucionales	**Banco comunal**	**Solidario**	**Individual**	**Norte**	**Centro**	**Sur**
Número de IMF's	10	21	13	5	24	15
Edad	6	7	11	11	6	7
Total del Activo	66,730,665	42,841,606	156,097,012	109,000,769	71,688,783	30,207,958
Número de Oficinas	12	6	27	13	19	5
Número de Personal	127	41	158	116	144	41
Estructura de financiamiento						
Patrimonio/Activos	41.0%	33.9%	18.0%	20.6%	36.7%	25.0%
Razón de Obligaciones Comerciales	63.4%	62.3%	93.7%	88.2%	68.6%	64.5%
Razón Deuda/Capital	1.4	1.9	4.6	3.9	1.7	2.7
Depósitos/Cartera Bruta	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos/Total Del Activo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta/Total del Activo	80.1%	68.7%	69.4%	67.7%	72.9%	73.2%
Indicadores de escala						
Número de Prestatarios Activos	17,977	6,165	13,149	6,781	14,102	6,136
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	96.1%	95.0%	58.0%	60.0%	80.0%	97.0%
Número de Préstamos Vigentes	17,977	6,165	13,149	6,781	14,102	6,136
Cartera Bruta de Préstamos	53,566,207	24,955,399	131,441,743	66,892,041	51,247,935	24,955,399
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	3,032	3,434	8,302	8,302	3,542	3,651
Saldo promedio de créditos por prestatario/PNB per cápita	3.6%	4.0%	9.7%	9.7%	4.2%	4.3%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	3,032	3,434	8,302	8,302	3,542	3,651
Saldo Promedio de Créditos/PNB per Cápita	3.6%	4.0%	9.7%	9.7%	4.2%	4.3%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0	0	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0	0	0
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0	0	0
Indicadores macroeconómicos						
PNB per Cápita	85,515	85,515	85,515	85,515	85,515	85,515
Tasa de Crecimiento del PIB	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%
Tasa de Depósito	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%
Tasa de Inflación	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%
Penetración Financiera	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%
Desempeño financiero general						
Retorno Sobre Activos	4.8%	2.6%	0.3%	-0.7%	0.3%	5.7%
Retorno Sobre Patrimonio	17.6%	14.3%	2.4%	-4.6%	2.1%	30.9%
Autosuficiencia Operacional	109.5%	112.8%	105.5%	101.0%	105.2%	119.6%
Autosuficiencia Financiera	108.3%	110.3%	102.2%	96.6%	103.5%	116.7%
Ingresos						
Razón de Ingreso Financiero	65.7%	41.0%	45.1%	39.8%	53.1%	42.1%
Margen de Ganancia	7.6%	9.3%	2.2%	-3.5%	3.4%	14.3%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	78.7%	59.5%	53.6%	49.3%	78.7%	59.5%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	71.9%	53.4%	47.7%	43.6%	71.9%	53.4%
Gastos						
Razón de Gasto Total	50.5%	32.9%	42.3%	42.3%	50.5%	31.3%
Razón de Gasto Financiero	7.9%	6.8%	6.0%	7.9%	7.4%	6.3%
Razón de la Provisión para Incobrables	2.2%	1.0%	3.4%	2.6%	2.2%	0.7%
Razón de Gastos Operacionales	43.7%	25.1%	31.8%	30.7%	41.2%	23.1%
Razón de Gasto de Personal	24.6%	14.4%	18.9%	17.9%	23.9%	12.1%
Razón de Gasto Administrativo	21.4%	11.0%	11.7%	11.1%	15.4%	11.0%
Razón de Gasto de Ajustes	0.9%	0.7%	0.4%	1.4%	0.4%	0.7%
Eficiencia						
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	54.7%	38.2%	46.8%	39.7%	58.5%	32.7%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	29.9%	20.4%	25.8%	25.3%	33.4%	16.8%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	146.8%	131.5%	176.2%	142.1%	176.4%	112.5%
Gasto por Prestatario	1,706	1,684	3,401	3,401	1,760	1,510
Gasto por Préstamo	1,668	1,684	3,401	3,401	1,760	1,510
Productividad						
Prestatarios por Personal	122	118	77	61	129	118
Préstamos por Personal	122	118	77	61	129	118
Prestatarios por Oficial de Crédito	219	239	122	117	242	239
Préstamos por Oficial de Crédito	219	239	122	117	242	239
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0	0	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0	0	0
Razón de la Distribución de Personal	56.3%	50.0%	49.0%	50.0%	56.3%	49.4%
Riesgo y liquidez						
Cartera en Riesgo > 30 Días	2.6%	1.6%	7.8%	6.9%	4.2%	1.2%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1.3%	0.4%	4.7%	4.2%	1.6%	0.2%
Ratio de Préstamos Castigados	1.3%	1.0%	2.7%	1.3%	1.6%	0.8%
Tasa de Préstamos Incobrables	1.3%	1.0%	2.7%	1.3%	1.6%	0.8%
Razón de Cobertura de Riesgo	107.9%	93.7%	61.0%	55.3%	93.8%	106.1%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	5.6%	8.1%	3.9%	8.6%	5.2%	6.4%
Razón Corriente	n/d	144.8%	120.2%	227.7%	144.8%	111.6%

Benchmarks por regiones de América Latina 2007 Todos los datos son medianas

	Regiones de América Latina				
Características institucionales	**México**	**Centro América**	**Sud América**	**El Caribe**	**América Latina**
Número de IMF's	44	75	153	11	283
Edad	7	14	14	10	12
Total del Activo	66,730,665	76,835,127	133,514,204	121,978,684	90,205,512
Número de Oficinas	9	8	10	17	9
Número de Personal	89	72	97	245	89
Estructura de financiamiento					
Patrimonio/ Activos	31.5%	33.1%	21.8%	25.2%	26.4%
Razón de Obligaciones Comerciales	76.0%	65.6%	80.1%	65.8%	74.2%
Razón Deuda/ Capital	2.0	2.0	3.4	1.6	2.7
Depósitos/ Cartera Bruta	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos/ Total Del Activo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta/ Total del Activo	72.7%	83.4%	81.9%	71.9%	80.9%
Indicadores de escala					
Número de Prestatarios Activos	8,722	9,034	12,397	14,094	11,682
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	87.0%	66.2%	56.8%	80.8%	63.1%
Número de Préstamos Vigentes	8,722	9,140	12,397	14,094	11,730
Cartera Bruta de Préstamos	49,164,271	63,153,257	106,399,709	78,415,771	72,129,834
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	3,988	7,411	11,062	3,129	8,117
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per cápita	4.7%	41.2%	38.5%	47.6%	32.0%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	3,988	7,237	10,475	3,129	7,791
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	4.7%	40.6%	35.2%	47.6%	29.6%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0	0
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0	0
Indicadores macroeconómicos					
PNB per Cápita	85,515	27,600	30,859	5,216	30,859
Tasa de Crecimiento del PIB	4.8%	4.6%	4.6%	2.3%	4.8%
Tasa de Depósito	3.2%	6.1%	4.1%	1.5%	4.1%
Tasa de Inflación	4.0%	6.9%	2.3%	8.5%	4.0%
Penetración Financiera	28.3%	38.7%	27.7%	37.5%	30.7%
Desempeño financiero general					
Retorno Sobre Activos	2.3%	1.6%	1.7%	0.6%	1.7%
Retorno Sobre Patrimonio	12.0%	6.1%	7.2%	4.8%	7.2%
Autosuficiencia Operacional	109.6%	118.5%	114.6%	105.4%	114.4%
Autosuficiencia Financiera	106.8%	107.4%	111.3%	106.7%	109.4%
Ingresos					
Razón de Ingreso Financiero	47.0%	27.9%	25.2%	33.4%	28.3%
Margen de Ganancia	6.4%	6.9%	10.1%	6.3%	8.6%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	61.6%	33.2%	28.3%	45.5%	31.7%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	55.4%	24.6%	23.1%	37.0%	26.2%
Gastos					
Razón de Gasto Total	44.0%	26.8%	21.3%	46.2%	25.9%
Razón de Gasto Financiero	7.0%	7.8%	5.7%	7.7%	6.4%
Razón de la Provisión para Incobrables	1.8%	1.6%	1.6%	4.2%	1.6%
Razón de Gastos Operacionales	31.3%	16.9%	12.6%	32.0%	15.9%
Razón de Gasto de Personal	17.5%	8.7%	6.8%	17.1%	8.5%
Razón de Gasto Administrativo	11.8%	7.1%	6.0%	11.6%	7.2%
Razón de Gasto de Ajustes	0.7%	2.2%	0.5%	0.7%	0.9%
Eficiencia					
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	43.0%	20.6%	16.1%	42.7%	19.5%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	25.6%	11.1%	8.6%	27.7%	10.5%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	143.1%	440.3%	395.4%	753.7%	383.8%
Gasto por Prestatario	1,760	1,434	1,739	1,293	1,652
Gasto por Préstamo	1,760	1,423	1,597	1,293	1,586
Productividad					
Prestatarios por Personal	113	107	126	85	120
Préstamos por Personal	113	109	138	85	123
Prestatarios por Oficial de Crédito	215	192	246	190	230
Préstamos por Oficial de Crédito	215	198	279	190	242
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0	0
Razón de la Distribución de Personal	52.1%	56.2%	54.5%	46.2%	55.0%
Riesgo y liquidez					
Cartera en Riesgo > 30 Días	3.1%	3.3%	3.1%	4.8%	3.2%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1.3%	1.6%	2.1%	2.9%	1.8%
Ratio de Préstamos Castigados	1.3%	1.6%	1.9%	4.6%	1.7%
Tasa de Préstamos Incobrables	1.3%	1.4%	1.7%	3.8%	1.6%
Razón de Cobertura de Riesgo	94.7%	92.4%	102.9%	86.1%	97.7%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	6.1%	5.8%	6.4%	5.3%	6.3%
Razón Corriente	133.0%	641.3%	221.9%	389.0%	256.6%

Estadísticos para México 2007

	Principales estadísticos					
Características institucionales	**Mínimo**	**1er Cuartil**	**Mediana**	**3er Cuartil**	**Máximo**	**Promedio**
Número de IMF's	44	44	44	44	44	44
Edad	1	3	7	11	47	9
Total del Activo	4,099,014	28,379,485	66,730,665	147,602,087	17,775,793,822	866,223,035
Número de Oficinas	2	4	9	23	384	32
Número de Personal	13	39	89	193	6,681	492
Estructura de financiamiento						
Patrimonio/ Activos	-43.2%	18.4%	31.5%	44.9%	90.7%	34.0%
Razón de Obligaciones Comerciales	0.0%	50.1%	76.0%	91.5%	134.8%	69.2%
Razón Deuda/ Capital	(3.3)	1.2	2.0	4.1	10.7	2.8
Depósitos/ Cartera Bruta	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	120.8%	10.3%
Depósitos/ Total Del Activo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	85.5%	7.5%
Cartera Bruta/ Total del Activo	28.7%	62.8%	72.7%	80.7%	94.5%	70.7%
Indicadores de escala						
Número de Prestatarios Activos	406	5,725	8,722	20,833	838,754	76,202
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	46.0%	68.2%	87.0%	98.0%	100.0%	81.6%
Número de Préstamos Vigentes	406	5,725	8,722	20,833	869,153	77,008
Cartera Bruta de Préstamos	1,175,147	19,245,134	49,164,271	109,489,956	12,332,992,995	654,304,777
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	1,532	2,722	3,988	8,171	56,166	7,421
Saldo promedio de créditos por prestatario/PNB per cápita	1.8%	3.2%	4.7%	9.6%	65.7%	8.7%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	1,532	2,722	3,988	8,171	56,166	7,411
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	1.8%	3.2%	4.7%	9.6%	65.7%	8.7%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0	1,307,764	49,018
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0	1,307,764	49,018
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0	14,902,727,693	494,621,171
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0	591,154	14,207
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0	591,154	14,207
Indicadores macroeconómicos						
PNB per Cápita	85,515	85,515	85,515	85,515	85,515	85,515
Tasa de Crecimiento del PIB	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%
Tasa de Depósito	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%
Tasa de Inflación	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%
Penetración Financiera	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%	28.3%
Desempeño financiero general						
Retorno Sobre Activos	-44.2%	-2.7%	2.3%	6.6%	26.1%	-0.3%
Retorno Sobre Patrimonio	-369.7%	-5.0%	12.0%	26.8%	112.9%	2.2%
Autosuficiencia Operacional	38.9%	99.2%	109.6%	123.2%	211.6%	112.9%
Autosuficiencia Financiera	37.3%	95.0%	106.8%	120.0%	209.5%	110.0%
Ingresos						
Razón de Ingreso Financiero	13.5%	34.1%	47.0%	56.2%	87.2%	46.0%
Margen de Ganancia	-168.0%	-5.4%	6.4%	16.7%	52.3%	-1.5%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	18.0%	46.0%	61.6%	81.7%	121.5%	63.4%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	13.5%	40.5%	55.4%	74.8%	113.0%	57.2%
Gastos						
Razón de Gasto Total	13.2%	30.5%	44.0%	53.6%	102.7%	45.5%
Razón de Gasto Financiero	2.8%	5.1%	7.0%	8.2%	30.8%	7.3%
Razón de la Provisión para Incobrables	0.0%	0.9%	1.8%	4.5%	16.2%	3.6%
Razón de Gastos Operacionales	7.5%	21.7%	31.3%	43.0%	91.9%	34.7%
Razón de Gasto de Personal	1.8%	9.5%	17.5%	25.7%	58.9%	19.8%
Razón de Gasto Administrativo	1.9%	9.6%	11.8%	20.0%	37.2%	14.9%
Razón de Gasto de Ajustes	0.0%	0.2%	0.7%	1.3%	10.9%	1.0%
Eficiencia						
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	10.8%	30.9%	43.0%	63.5%	176.5%	52.9%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	2.1%	12.6%	25.6%	35.8%	129.6%	30.6%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	12.8%	101.1%	143.1%	191.4%	570.4%	163.3%
Gasto por Prestatario	478	1,394	1,760	3,067	14,245	2,717
Gasto por Préstamo	478	1,394	1,760	3,067	14,245	2,715
Productividad						
Prestatarios por Personal	30	77	113	161	514	136
Préstamos por Personal	30	77	113	161	514	136
Prestatarios por Oficial de Crédito	41	125	215	301	880	267
Préstamos por Oficial de Crédito	41	125	215	301	880	267
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0	555	29
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0	555	29
Razón de la Distribución de Personal	19.4%	43.5%	52.1%	68.5%	82.5%	55.2%
Riesgo y liquidez						
Cartera en Riesgo > 30 Días	0.1%	1.5%	3.1%	6.4%	21.2%	4.8%
Cartera en Riesgo > 90 Días	0.0%	0.3%	1.3%	3.7%	12.4%	2.3%
Ratio de Préstamos Castigados	0.0%	0.3%	1.3%	3.8%	37.4%	3.8%
Tasa de Préstamos Incobrables	0.0%	0.1%	1.3%	3.8%	37.4%	3.8%
Razón de Cobertura de Riesgo	0.0%	58.3%	94.7%	135.6%	1219.7%	164.4%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	0.6%	2.5%	6.1%	11.5%	24.2%	7.9%
Razón Corriente	102.0%	117.4%	133.0%	253.2%	445.7%	200.0%

Anexo 3
Definiciones de indicadores

Características institucionales	
Número de IMF's	Tamaño de la muestra
Edad	Años de existencia
Activo Total	Activo Total, Ajustado por inflación, por provisión para cartera de préstamos y castigos estandarizados
Número de Oficinas	N° (incluso las oficinas centrales)
Número de Personal	N° total de empleados
Estructura de financiamiento	
Patrimonio / Activos	Patrimonio Total Ajustado/ Activo Total Ajustado
Razón de Obligaciones Comerciales	(Depósitos voluntarios y a plazo+obligaciones a tasas comerciales)/Cartera bruta de préstamos promedio
Razón Deuda/ Capital	Pasivo Total Ajustado/ Patrimonio Total Ajustado
Depósitos/ Cartera Bruta	Depósitos Voluntarios/ Cartera Bruta de Préstamos Ajustada
Depósitos/ Activo Total	Depósitos Voluntarios/ Activo Total Ajustado
Cartera Bruta/ Activo Total	Cartera Bruta de Préstamos Ajustada/ Activo Total Ajustado
Indicadores de escala	
Número de Prestatarios Activos	Número de Prestatarios con Préstamos Vigentes, Ajustado por Castigos Estandarizados
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	Número de Prestatarias (mujeres) Activas/ Número de Prestatarios Activos Ajustado
Número de Préstamos Vigentes	Número de Préstamos Vigentes, Ajustado por Castigos Estandarizados
Cartera Bruta de Préstamos	Cartera Bruta de Préstamos, Ajustada por Castigos Estandarizados
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	Cartera Bruta de Préstamos Ajustada/ Número de Prestatarios Activos Ajustado
Saldo promedio de créditos por prestatario/INB per cápita	Saldo Promedio de Créditos por Prestatario Ajustado/ INB per cápita
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	Cartera Bruta de Préstamos Ajustada/ Número de Préstamos Vigentes
Saldo Promedio de Créditos/ INB per Cápita	Saldo Promedio de Préstamos Vigentes Ajustado/ INB per cápita
Número de Depositantes Voluntarios	Número de depositantes voluntarios con cuentas corrientes, cuentas de ahorro y depósitos a plazo
Número de Cuentas de Depósito Voluntario	Número de cuentas de depósito voluntario y depósitos a plazo
Depósitos Voluntarios	Saldo total de las cuentas de depósitos a la vista y los depósitos a plazo
Saldo Promedio por Depositante	Depósitos Voluntarios Total/ Número de Depositantes Voluntarios
Saldo Promedio por Cuenta de Depósitos	Depósitos Voluntarios Total/ Número de Cuentas de Depósito
Indicadores macroeconómicos	
INB per Cápita	Ingreso total generado por los residentes de un país, no importando su localización/ Población Total
Tasa de Crecimiento del PIB	Crecimiento anual en la Producción total de bienes y servicios en el territorio de un país dado
Tasa de Depósito	Tasa de Interés ofrecida a los residentes para depósitos a la vista, ahorro o plazo
Tasa de Inflación	Variación Anual en el Índice de Precios al Consumir promedio
Penetración Financiera	Agregado monetario incluyendo el efectivo, Depósitos y Dinero electrónico (M3) / PIB
Desempeño financiero general	
Retorno sobre Activos	(Resultado Operacional Neto Ajustado - Impuestos)/ Activo Total Promedio Ajustado
Retorno sobre Patrimonio	(Resultado Operacional Neto Ajustado - Impuestos)/ Patrimonio Total Promedio Ajustado
Autosuficiencia Operacional	Ingresos financieros/(Gastos financieros+gasto de provisión para cartera de préstamos, neta+gastos operacionales)
Autosuficiencia Financiera	Ingresos financieros ajustados/(gastos financieros+gasto de provisión para cartera de préstamos+gastos operacionales) ajustados
Ingresos	
Razón de Ingreso Financiero	Ingresos financieros Ajustados/Activo Total Promedio Ajustado
Margen de Ganancia	Resultado de operación neto Ajustado/ Ingresos operacionales Ajustados
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	Ingresos Financieros por Cartera Bruta de Préstamos/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	(Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta - Tasa de inflación)/ (1 + Tasa de inflación)
Gastos	
Gasto Total/ Activo Total	(Gastos financ.+gasto de provisión para cartera de préstamos, neta+gastos oper) ajustado/activo total promedio ajustado
Gasto Financiero/ Activo Total	Gastos Financieros Ajustados/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto de Provisión para Cartera/ Activo Total	Gasto de Provisión para Cartera de Préstamos, neta Ajustada/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto Operacional/ Activo Total	(Gastos operacionales + Donaciones en Especie)/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto de Personal/ Activo Total	Gasto de Personal / Activo Total Promedio Ajustado
Gasto Administrativo/ Activo Total	Gastos Administrativos Ajustados/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto de Ajustes/ Activo Total	(Resultado operacional neto no ajustado-Resultado operacional neto ajustado)/activo total promedio ajustado
Eficiencia	
Gasto Operacional / Cartera Bruta	Gastos Operacionales Ajustados/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Gasto de Personal / Cartera Bruta	Gasto de Personal Ajustado/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Salario Promedio/ INB Per Cápita	Gasto de Personal Promedio Ajustado/ INB per cápita
Gasto por Prestatario	Gastos Operacionales Ajustados/ Prestatarios Activos Promedio Ajustado
Gasto por Préstamo	Gastos Operacionales Ajustados/ Préstamos Vigentes Promedio Ajustado
Productividad	
Prestatarios por Personal	Número de Prestatarios Activos Ajustado/ Número de Personal
Préstamos por Personal	Número de Préstamos Vigentes Ajustado/ Número de Personal
Prestatarios por Oficial de Crédito	Número de Prestatarios Activos/ Número de Oficiales de Crédito
Préstamos por Oficial de Crédito	Número de Préstamos Vigentes Ajustado/ Número de Oficiales de Crédito
Depositantes Voluntarios por Personal	Número de Depositantes Voluntarios/ Número de Personal
Cuentas de Depósito Voluntario por Personal	Número de Cuentas de Depósito/ Número de Personal
Razón de Distribución de Personal	Número de Oficiales de Crédito/ Número de Personal
Riesgo y liquidez	
Cartera en Riesgo > 30 Días	(Saldo de Préstamos Atrasados > 30 días + Cartera Renegociada) / Cartera Bruta de Préstamos Ajustada
Cartera en Riesgo > 90 Días	(Saldo de Préstamos Atrasados > 90 días + Cartera Renegociada) / Cartera Bruta de Préstamos Ajustada
Razón de Préstamos Castigados	Valor de Préstamos Castigados Ajustado/ Cartera Bruta Promedio Ajustada
Tasa de Préstamos Incobrables	Préstamos Castigados Ajustados, Neto de Recuperaciones/ Cartera Bruta Promedio Ajustada
Razón de Cobertura de Riesgo	Provisión para Cartera de Préstamos/ Cartera en Riesgo > 30 días
Activos Líquidos No Prod./ Activo Total	Caja y Banco Ajustado/ Activo Total Ajustado
Razón Corriente	Activo de Corto Plazo / Pasivo de Corto Plazo

Estructura de Financiamiento
IMF's financian sus actividades con una variedad de fuentes de financiamiento. Medidas de estructura financiera describen éstas fuentes de capital tales pasivos como patrimonio, y los comparan a los recursos adquiridos con ese financiamiento. También indican cuanto una institución ha apalancado su capital.

Escala y Alcance
Mientras IMF's crecen en escala y alcance, alcanzan a más clientes con más productos. Indicadores de escala miden el tamaño de servicios a clientes de microfinanzas, tales préstamos como depósitos. Indicadores de alcance reportan en el número y tipo de clientes atendidos. Analistas de la industria todavía están trabajando en indicadores que reflejan los niveles de pobreza de clientes atendidos por servicios de microfinanzas.

Autosuficiencia y Rentabilidad
Instituciones rentables y autosuficientes obtienen retornos positivos en sus operaciones. En microfinanzas, esto significa un ingreso neto positivo sin depender en el apoyo de donantes. Considerando la escala institucional, estos retornos están comparados a los activos y patrimonio de una institución. Autosuficiencia mide el grado en que retornos cubren gastos totales.

Ingresos
IMF's ganan la mayoría de sus ingresos de su cartera bruta de préstamos. Mientras IMF's diversifican sus servicios, cobros de transferencias, pagos y servicios de seguros proveerán nuevas fuentes de ingresos. Medidas de ingresos miran los ingresos financieros de la cartera bruta y de la base total de activos para asesorar el impacto de la estructura de ingresos en la rentabilidad y la autosuficiencia.

Gastos
Las actividades financieras de una IMF generan una variedad de gastos, de financiamiento de su base de activos y gastos operacionales generales, de la provisión para pérdidas potenciales de castigos. Indicadores de gastos miden la importancia relativa de las categorías de gastos diferentes para determinar su impacto en la rentabilidad y la autosuficiencia.

Eficiencia
Instituciones eficientes generan costos mínimos en ofrecer sus servicios. Deben intentar reducir tales costos por escala o por el uso de tecnologías efectivas. Indicadores de eficiencia miden el nivel de gastos incurridos para proveer servicios financieros como préstamos.

Productividad
Instituciones productivas maximizan sus servicios con el uso mínimo de recursos. Indicadores de productividad presentan medidas de cómo efectivamente los recursos humanos están apalancados para atender a clientes de IMF's. Tales indicadores dependen en la tecnología de una institución y el tipo y variedad de servicios ofrecidos.

Riesgos y liquidez
IMF's, como todas las instituciones financieras, enfrentan un número de riesgos en su negocio. El primero de estos riesgos incluye riesgo crediticio, la posibilidad que un prestatario no pagase un préstamo. Como la cartera bruta es el activo más importante de una IMF, tales riesgos impactan directamente sus ingresos y generan costos adicionales debido a pérdidas. La Calidad de la Cartera determinará la habilidad de una institución en incrementar su alcance y continuar atendiendo a sus clientes existentes. IMF's con una alta cantidad de pasivos a corto plazo o depósitos del público también enfrentan riesgos de liquidez si un sesgo serio existe entre activos al corto plazo y pasivos, creando la inhabilidad a cubrir obligaciones corrientes con recursos corrientes.

Anexo 5
Notas para los ajustes y grupos pares

El análisis de MIX se basa en una comparación entre Grupos Pares similares, clasificados por criterios como el tamaño, el nivel de la pobreza del grupo objetivo, la región y el nivel de intermediación financiera. Los resultados financieros son ajustados para asegurar la comparación, tomando en cuenta el efecto de la inflación, los subsidios y las diferencias en las provisiones para incobrables. Este reporte ofrece una imagen precisa de sus resultados financieros en comparación a otras instituciones similares.

Criterio de Grupos Pares y Calidad de Información
La información incluida en el promedio de grupos pares no es comprobada independientemente. Está presentada voluntariamente por instituciones como la suya. Representamos nuestro nivel de apoyo en los datos proporcionados por cada grupo de pares con una clasificación de calidad.

El Boletín clasifica la información de IMF's participantes con acuerdo al nivel verficado independientemente por su fiabilidad. La información con *** ha sido generado a través de un análisis financiero detallado por una entidad independiente, como por ejemplo, una evaluación de CAMEL, una valoración de CGAP, o una calificación por una agencia fiable. La información con ** es apoyada por documentos acompañantes, como los estados financieros auditados, reportes anuales o evaluación de programas independientes que proporcionan un nivel de fiabilidad razonable de nuestros ajustes. La información con * es derivada de IMF que se han limitado en completar nuestro cuestionario. Estas clasificaciones representan niveles de fiabilidad de la información; no están previstas para una clasificación de desempeño financiero de las IMF's.

Ni el personal de redacción, ni la asesoría, ni la comisión de estudios, ni el MIX se responsabilizan por la validez de la información presentada este reporte.

El anexo 1 ofrece una descripción breve de los Grupos Pares, sus miembros y el número y la clasificación de cada uno de los participantes. El MicroBanking Bulletin dispone información más detallada.

Ajustes
El coste de fondos del estado de resultados de todas las IMF's ha sido ajustado para reflejar el efecto de inflación en el patrimonio de la IMF a largo plazo. Este ajuste se refleja como cuenta de gasto neto en el estado de resultados, que al mismo tiempo reduce la utilidad neta. Se compensa por una cuenta de patrimonio que refleja la distribución entre utilidad real neta y el efecto de la inflación en el patrimonio. Los resultados financieros de todas las IMF's incluyen este ajuste, excepto aquellas que utilizan métodos de contabilidad ajustados por inflación que son generalmente aceptados.

Los beneficios de la mayoría de los participantes han sido ajustados descontando subvenciones para reflejar los beneficios reales. El ajuste de los gastos de fondos por las subvenciones es el ajuste más común de los participantes en esta ronda. Un costo adicional es añadido por cualquier pasivo que sea significativamente más bajo que el precio comercial, para poder comparar las instituciones a niveles diversos de subvención como si no fuesen subvencionados. La determinación del precio comercial es una tarea difícil. Sin embargo, por razones de comparación, el objetivo más importante es el de asegurarse que el método escogido es aplicado de una manera uniforme a todas las instituciones. Hemos decidido utilizar el interés de depósito presentado por FMI como el precio de las tasas comerciales. También excluimos donaciones y las rentas se calculan solamente a base de ingresos y gastos operacionales. Por último, gastos como el salario del director, alquiler gratuito, u otros gastos operacionales pagados por otra entidad son considerados como subvenciones.

Por último, normalizamos las normas de provisión para incobrables y castigos. Suministramos el 50% de deudas pendientes que hayan sobrepasado 90 días pero menos de 180 días, y el 100% por las deudas pendientes de más de 180 días. Deudas pendientes de más de 365 días son castigados por completo.

Anexo 6
Definiciones de términos financieros

	Balance General
Caja y Banco	Todas las cuentas corrientes, cuentas de caja chica y efectivo incluso depósitos no renumeradas.
Reservas en el Banco Central	Reservas de efectivo en el Banco Central.
Inversiones para Intermediación	Bonos del tesoro y otras inversiones a corto plazo, incluso cuentas renumeradas que son convertibles a efectivo dentro de 12 meses. Normalmente usados en la gestión de liquidez.
Cartera Neta de Préstamos	Cartera Bruta de Préstamos menos la Provisión para Préstamos Atrasados.
Cartera Bruta de Préstamos	La porción del saldo de principal para todos los préstamos pendientes; incluso préstamos vigentes, vencidos y reestructurados salvo los préstamos castigados. No incluye intereses por cobrar o préstamos a empleados.
(Provisión para Préstamos Atrasados)	La porción de la cartera bruta de préstamos que ha sido provisionada con anticipación de pérdidas debido a falta de pago. Esta misma representa el valor acumulativo del Gasto por Provisión de Préstamos Atrasados neta menos el valor acumulativo de los Préstamos Castigados.
Intereses por Cobrar	Intereses por cobrar sobre todas las cuentas del activo. Apropiado sólo para las instituciones que usan contabilidad devengada.
Cuentas por Cobrar y Otros Activos	Cuentas, documentos y otros activos por cobrar. Esta cuenta incluye todas las cuentas por cobrar salvo préstamos a clientes. Incluye préstamos a empleados.
Inversiones a Largo Plazo	Total de las cuentas del activo a largo plazo.
Activos Fijos Netos	El precio de compra de propiedad planta y equipo, menos depreciación acumulada. Incluye intangibles como el desarrollo del sistema informático, menos amortización acumulada.
Activo total	Total de las cuentas netas del activo.
Depósitos a la vista	Total de los depósitos voluntarios y obligatorios.
Depósitos Voluntarios	Depósitos a la vista del público en general y miembros que no son vinculados a préstamos de la institución.
Depósitos Obligatorios	Clientes con cuentas de depósitos vinculadas a préstamos de la institución y controladas por la institución.
Depósitos a plazo	Certificados de depósito u otros depósitos a plazos fijos.
Obligaciones	Total de las obligaciones a tasas comerciales y subsidiadas.
Obligaciones a tasas subvencionadas	Saldo de principal de obligaciones, inclusive sobregiros, con una tasa de interés nominal que es menor a la tasa comercial local.
Obligaciones a tasas comerciales	Saldo del principal de obligaciones, inclusive sobregiros, con una tasa de interés nominal que es equivalente o mayor a la tasa comercial local.
Intereses por pagar	Intereses por pagar sobre todas las cuentas del pasivo. Apropiado sólo para las instituciones que usan contabilidad devengada.
Cuentas por pagar y otras obligaciones	Otras obligaciones inclusive obligaciones de impuestos y salarios, retenciones sociales, otras cuentas por pagar, inclusive obligaciones que no soportan la cartera de préstamos, como hipotecas para propiedad.
Pasivo total	Total de todas las cuentas del pasivo.
Patrimonio pagado	Capital pagado por accionistas y miembros.
Donaciones acumuladas	Donaciones acumuladas.
Años anteriores	Donaciones acumuladas de años anteriores.
Año en curso	Donaciones acumuladas del año en curso.
Ganancias (Pérdidas) Acumuladas	Ganancias o pérdidas netas acumuladas de periodos anteriores antes de donaciones (neta de impuestos).
Años Anteriores	Ganancias o pérdidas netas acumuladas de periodos anteriores antes de donaciones (neta de impuestos).
Año en Curso	Ganancias o pérdidas netas acumuladas de periodos anteriores antes de donaciones (neta de impuestos) del año en curso.
Ajustes al patrimonio	Valor de todos los ajustes, inclusive el ajuste por inflación.
Ajuste por inflación	Valor de los gastos por el ajuste de inflación.
Ajuste por costo de fondos subsidiado	Valor de los gastos por el ajuste por subsidios al costo de fondos.
Ajuste por subsidios en especie	Valor del ajuste por subsidios en especie.
Reservas	Reservas exigidas por las normas legales.
Otras cuentas de patrimonio	Otras cuentas de patrimonio no incluidos en otra partes.
Patrimonio total	Total de las cuentas del patrimonio.
Pasivo y patrimonio total	*Total of Total Liabilities and Total Equity*.
	Estado de Resultados
Ingreso Financiero	Total de los ingresos por la cartera de préstamos y otros activos financieros, además de otros ingresos financieros de servicios financieros.
Ingreso Financiero por Cartera de Préstamos	Total del interés, honorarios y comisiones por la cartera de préstamos.
Intereses por Cartera de Préstamos	Interés pagado por la cartera de préstamos.
Comisiones por Cartera de Préstamos	Penalizaciones y comisiones recibidas por la cartera de préstamos.
Ingresos Financieros por Inversiones	Ingresos netos por otros activos financieros.
Otros Ingresos Rel. a los Servicios Financieros	Otros ingresos por la provisión de servicios financieros, incluso ingresos de seguros, giros e ingresos no financieros de la provisión de servicios financieros, como la venta de libretas bancarias y SmartCards. Incluso ganancias netas por fluctuaciones de cambio.
Gasto Financiero	Total de los gastos por obligaciones, ajustes por inflación y costo de fondos además de gastos por otros servicios financieros.
Gastos Financieros del Pasivo	Total del interés y comisiones pagadas por obligaciones.
Intereses y Gastos por Depósitos	Interés pagado por depósitos a la vista o depósitos a plazo.
Intereses y Gastos por Obligaciones	Interés y comisiones pagadas por obligaciones.
Ajuste Neto por Inflación	Reservado para instituciones que usan contabilidad inflacionaria. Saldo neto del ajuste por inflación.

Anexo 6 continúa
Definiciones de términos financieros

Ajuste por Inflación al Patrimonio	Gasto de mantenimiento del valor del patrimonio.
Ajuste por Inflación al Activo Fijo	Ingreso sobre el valor de los activos fijos debido a inflación.
Ajuste al Costo de Fondos Subsidiado	Gastos netos del ajuste por la diferencia entre tasas del mercado y tasas subsidiadas de las obligaciones.
Otros Gastos Financieros	Otros gastos por la provisión de servicios financieros, incluso gastos no financieros sobre productos financieros, además de depreciación de cambio (neta).
Resultado financiero neto	Ingreso financiero menos el Gasto financiero.
Provisión para Incobrables, Neta	La suma del gasto de provisión por préstamos y la recuperación de préstamos.
Gasto de la provisión para préstamos atrasados	Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados del periodo.
Valor de recupero de préstamos castigados	Total de la recuperación de préstamos castigados.
Gastos Operacionales	Total de los gastos de personal y gastos administrativos.
Gastos de Personal	Salarios, comisiones por consultoría, retenciones, beneficios complementarios y impuestos por personal pagados por todos los empleados de la institución.
Gastos Administrativos	Total de los gastos por arriendo, servicios públicos, transporte, suministros, depreciación y otros gastos administrativos.
Arriendo y Servicios Públicos	Arriendo y servicios públicos.
Transporte	Transporte del personal para atender a los clientes y manejar las operaciones.
Materiales de Oficina	Impresos, suministros, fotocopias, libros etc.
Depreciación y Amortización	Reserva para depreciación y reemplazo final de equipo.
Otros gastos administrativos	Otros gastos administrativos (no para personal).
Resultado operacional neto	Ingreso financiero menos gasto financiero (neto de la provisión para incobrables y gastos operacionales).
Resultado No Operacional Neto	Ingresos no operacionales menos gastos no operacionales.
Ingresos No Operacionales	Ingresos de actividades no relacionadas a la provisión de servicios financieros. Podría incluir a ingresos por consultoría, venta de productos para sistemas informáticos o comisiones para servicios del desarrollo empresarial.
Gastos No Operacionales	Gastos de actividades no relacionadas al negocio básico de la provisión de servicios financieros. Este mismo podría incluir a gastos por consultoría o el desarrollo de servicios del desarrollo empresarial.
Resultado neto (antes de donaciones e impuestos)	Ingreso operacional menos el resultado no operacional.
Impuestos	Incluye a todos los impuestos pagados al resultado neto u otro resultado según las normas de las autoridades locales.
Resultado neto (antes donaciones y después de impuestos)	Resultado neto (antes de impuestos y donaciones) menos impuestos.
Donaciones	Donaciones a la institución para subsidiar operaciones.
Resultado neto (después donaciones e impuestos)	Resultado neto (después de impuestos y antes de donaciones) más donaciones.

Instituciones Mexicanas Participantes

Siglas	Nombre	Calidad de datos	Año
ADMIC	Asesoría Dinámica de Microempresas, A.C.	*	2007
ALSOL	Alternativa Solidaria Chiapas, A.C.	***	2007
AMEXTRA	Programa de Microfinanzas AMEXTRA, A.C.	*	2007
Apoyo Económico	Apoyo Económico Familiar, S.A. de C.V.	*	2007
APROS	Ámbito Productivo, S.C.	*	2007
ASP Financiera	ASP, Consultores & Representación, S.A. de C.V.	*	2007
ATEMEXPA	Asesoría Técnica Especializada de México en Palma de Aceite, S.C.	*	2007
AUGE	Desarrollo Autogestionario, A.C.	*	2007
CAFASA	Consultores Agropecuarios y Forestales Asociados, S.A. de C.V.	*	2007
Caja Libertad	Caja Libertad, S.C.L.	*	2007
Caja Popular Mexicana	Caja Popular Mexicana, S.A.P.	**	2007
Caja Popular Oblatos	Caja Popular Oblatos, S.C.C. de R.L. de C.V.	*	2007
CAME	Programa CAME, I.A.P.	*	2007
COCDEP	Consultoría y Capacitación para el Desarrollo Productivo, S.C.	*	2007
Compartamos Banco	Banco Compartamos, S.A.	**	2007
Conserva	Conserva, A.C.	*	2007
Creamos Microfinanciera	Creamos Microfinanciera, S.C.	*	2007
Crece Safsa	Crece Safsa, S.A. de C.V.	*	2007
CrediAvance	CrediAvance, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	*	2007
Credi-Capital	Credi-Capital, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R	*	2007
CrediComún	Servicios para el Desarrollo Comunitario, S.A. de C.V.	**	2007
Despacho Amador	Despacho Alfonso Amador, S.A.	*	2007
Don Apoyo	Don Apoyo, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R	*	2007
Espacios Alternativos	Espacios Alternativos, S.C.	*	2007
EurekaSoli	EurekaSoli, S.A. de C.V.	***	2007
FinAmigo	FIMEDER, S.A. de C.V., SFP	*	2007
Financiera CONSER	CONSER, S.C.	*	2007
Financiera Independencia	Financiera Independencia S.A. de C.V.	**	2007
FINCA - MEX	Fundación Integral Comunitaria, A.C.	*	2007
FinComún	FinComún, Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C.V.	*	2007
FIPS	FIPS, A.C.	*	2007
Forjadores de Negocios	Forjadores de Negocios, S.A. de C.V.	**	2007
FRAC	Fundación Realidad, A.C.	*	2007
FUNHAVI	Fundación de Habitat y Vivienda, A.C.	*	2007
GCM	Grupo Consultor para la Microempresa, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	*	2007
IAMSA	Ingenieria Agropecuaria Y Mercantil de Chiapas, S.A. de C.V.	*	2007
Invirtiendo	Invirtiendo, S.A. de C.V.	*	2007
Oportunidad Microfinanzas	Oportunidad Microfinanzas, S.A. de C.V.	*	2007
Progresemos	Fomentop Agroindustrial Progresemos, S.A. de C.V., SOFOM E.N.R.	*	2007
ProMujer - MEX	Asocación ProMujer de México, A.C.	*	2007
SemiSol	Semilla Solidaria, S.A. de C.V.	*	2007
SFI	Soluciones Financiera Internacionales, S.A. de C.V.	*	2007
SolFi	Soluciones Financieras, S.A. de C.V.	*	2007
Te Creemos	Te Creemos, S.A. de C.V. SFP	*	2007

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

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

Benchmarking
de las microfinanzas en México:
Un informe del sector

Se terminó de imprimir en el mes de octubre de 2008 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 Ruiz Montes.

Para su formación se utilizó la tipografía Syntax diseñada por Hans Eduard Meier en 1968.

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

Ciudad de México, MMVIII

ProDesarrollo
Finanzas y Microempresas, 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