BENCHMARKING DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO: UN INFORME DEL SECTOR

ÍNDICE

LAS INSTITUCIONES QUE HACEN ESTE INFORME 4

AGRADECIMIENTOS 5

INSTITUCIONES QUE CONFORMAN PRODESARROLLO 6

PRESENTACIÓN 9

CAPÍTULO 1

LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO: CONTEXTO, RETOS E IMPACTO

1

LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN MÉXICO 10

- CARACTERÍSTICAS DE LAS IMF´S 11
- RESULTADOS DEL SECTOR 12
- COBERTURA DE LAS IMF´S 13
- CONTEXTO DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO 16

2

RESIGNIFICANDO LAS MICROFINANZAS 19

- LAS MICROFINANZAS Y LA ERRADICACIÓN DE LA POBREZA 19
- LAS MICROFINANZAS Y EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES 21
- LAS MICROFINANZAS COMO BANCARIZACIÓN Y/O INCLUSIÓN 23
- NO HAY PEOR CRÉDITO QUE EL QUE NO SE DA 24
- RESIGNIFICANDO EL PAPEL Y APORTE DE LAS MICROFINANZAS 25
- CONCLUSIONES 26

3

ESTRUCTURA DE PRECIOS EN MICROFINANZAS, ¿POR QUÉ LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN MÉXICO COBRAN LAS TASAS DE INTERÉS QUE COBRAN?

- INTRODUCCIÓN
- EL NIVEL INTERNACIONAL DE TASAS DE INTERÉS 27
- ESTRUCTURA DEL PRECIO 28
- EVIDENCIA EMPÍRICA 29
- EL CASO DE MÉXICO EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO 39
- CONCLUSIONES 42

CAPÍTULO 2

BENCHMARKING DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO 2009

1 ESTRUCTURA DEL MERCADO Y CRECIMIENTO 43

• CRECIMIENTO EN CARTERA 44

2 CALIDAD DE LA CARTERA 48

3 ESTRUCTURA FINANCIERA 52

• APALANCAMIENTO 53

4 DESEMPEÑO 55

5 RENDIMIENTO 58

6 CONCLUSIONES 62

ANEXOS

CLASIFICACIONES DE GRUPOS PARES 64

BENCHMARKS POR EDAD Y ESCALA 66

BENCHMARKS POR METODOLOGÍA Y SALDO PROMEDIO POR PAGAR 68

BENCHMARKS POR FINES DE LUCRO Y SOSTENIBILIDAD FINANCIERA 70

BENCHMARKS POR ZONAS 72

ESTADÍSTICOS PARA MÉXICO 2009 74

DEFINICIONES DE INDICADORES 76

INSTITUCIONES MEXICANAS PARTICIPANTES 78

LAS INSTITUCIONES QUE HACEN ESTE INFORME

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 EFICACES, SERVICIOS DE AHORRO, ASESORÍA Y CAPACITACIÓN PARA LA POBLACIÓN QUE VIVE EN CONDICIONES DE POBREZA COMO PARTE DE UN PROCESO DE APOYO PARA UN DESARROLLO SOSTENIBLE.

Su misión es ofrecer servicios de fortalecimiento y representatividad a las financieras asociadas a la red, propiciando contextos compatibles y atractivos que les aporten valor y permanencia en el sector.

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 86 organizaciones prestadoras de servicios financieros populares, del sector social y privado, que atienden por medio de 1,522 sucursales en todo el país a más de 4.3 millones personas, de las cuales más de 85% 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

Martha Orantes Gamboa	PRESIDENTA
Juan De Dios Peña Tamayo	SECRETARIO
David Ojeda Yañez	TESORERO
Antonio Orozco Ramos	VOCAL
Federico Manzano López	VOCAL
Javier Fernández Cueto	VOCAL
Francisco Perales Garza	VOCAL
Oscar Pfeiffer Schlittler	VOCAL
Julio César Herbas Gutiérrez	VOCAL
Nicolás Coutiño Albores	VOCAL
Katia Corroy Castro	VOCAL
Eduardo Javier Gallardo D´Aiuto	VOCAL
Javier Cárdenas Rioseco	CONSEJERO INDEPENDIENTE
Amado Sánchez Moreno	CONSEJERO INDEPENDIENTE
Sharon D´Onofrio	CONSEJERA INDEPENDIENTE

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE, INC.

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE (MIX) ES EL PROVEEDOR LÍDER DE INFORMACIÓN DE NEGOCIOS Y SERVICIOS DE INFORMACIÓN PARA LA INDUSTRIA DE MICROFINANZAS. DEDICADO A FORTALECER ESTE SECTOR AL PROMOVER LA TRANSPARENCIA, MIX PROVEE INFORMACIÓN DETALLADA DE DESEMPEÑO Y FINANCIERA SOBRE INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS, INVERSIONISTAS, REDES Y OTROS PROVEEDORES DE SERVICIOS ASOCIADOS AL SECTOR. MIX REALIZA SU TRABAJO A TRAVÉS DE UNA VARIEDAD DE PLATAFORMAS DISPONIBLES AL PÚBLICO, INCLUYENDO EL MIX MARKET (WWW.MIXMARKET.ORG).

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

AGRADECIMIENTOS

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

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

En especial a G. Manuel Ramírez Reyes de Te Creemos S.A. de C.V. SFP por su aportación para uno de los apartados del primer capítulo.

INSTITUCIONES QUE CONFORMAN PRODESARROLLO

NÚMERO	ASOCIADAS A PRODESARROLLO	CALIFI-CACIÓN
1	Accedde, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (ACCEDDE)	
2	Alcance Financiera, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (FINANCIERA ACTIVAMOS)	✱✱✱✱✱
3	Alianza Cooperativa Costa Esmeralda, S.C. de R.L de C.V.	
4	Alternativa 19 del Sur, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	
5	Alternativa Solidaria Chiapas, A.C. (ALSOL)	✱✱✱✱
6	Ámbito Productivo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (APROS)	✱✱✱✱✱
7	Apoyo Económico Familiar, S. A. de C.V., SOFOM E.N.R.	✱✱✱✱✱
8	Apoyo Promotora, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R (PROAPOYO)	✱✱✱✱✱
9	Apoyo Social Valladolid, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	✱✱✱✱
10	Asesoría Financiera de México, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (ASEFIMEX)	✱✱✱✱
11	Asociación Mexicana de la Transformación Rural y Urbana, A.C., S. de S.S. (AMEXTRA)	✱✱✱
12	Asociación Pro Mujer de México, A.C. (PROMUJER)	✱✱✱✱
13	ASP Consultores & Representación, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	✱✱✱✱✱
14	Banco Amigo, S.A., Institución de Banca Múltiple	✱✱✱✱✱
15	Banco Compartamos, S.A., Institución de Banca Múltiple	✱✱✱✱✱
16	Beneficios que Generan Beneficios, S.A. de C.V.	
17	Centro de Apoyo al Microempresario, I.A.P. (CAME)	✱✱✱✱
18	Centro de Desarrollo Comunitario Centeotl, A.C.	AFILIADA 2010
19	Comercio Sur, S.A. de C.V	
20	Conserva, A.C.	✱✱✱✱
21	Consol Negocios, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	✱✱✱
22	Consultores Agropecuarios y Forestales Asociados, S.A. de C.V. (CAFASA)	
23	Con Ser Tu Amigo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (CONSER)	
24	Consultoría y Capacitación para el Desarrollo Productivo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (COCDEP)	✱✱✱✱
25	Corporativo Integral de Microempresas Asociadas del Sureste, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (CIMA)	✱✱✱✱
26	Crece Safsa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	✱✱✱✱
27	Credi Equipos, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (CREDITO REAL)	AFILIADA 2010
28	Crediavance, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	✱✱✱✱
29	Credi-Capital, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	
30	Crediclub, S.A. de C.V., SOFOM E.N.R.	✱✱✱✱
31	Credit Union - Unipresto, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	
32	Despacho Alfonso Amador y Asociados, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	✱✱✱✱
33	Don Apoyo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	✱✱✱✱
34	Emprendesarial, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	✱✱✱
35	En Confianza, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	
36	EnComún de la Frontera, A.C.	
37	Espacios Alternativos, S.C	✱✱✱✱✱
38	Eurekasoli, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (Crezkamos Kapital)	✱✱✱✱
39	Ficrea, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	✱✱✱✱✱
40	Finacen, 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 del Norte, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (FINORTE)	

44	Financiera Independencia, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	*****
45	Financiera Labor, S.A.P.I de C.V., SOFOM, E.N.R. (FINLABOR)	
46	Finanzas Populares Atemexpa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (ATEMEXPA)	*****
47	FinComún, Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C.V., SFP	*****
48	FinLaguna, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	
49	Fomento e Impulso del Sur, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (FISUR)	***
50	Forjadores de Negocios, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	*****
51	Fundación Hábitat y Vivienda, A.C. (FUNHAVI)	***
52	Fundación Integral Comunitaria, A.C. (FINCA MÉXICO)	****
53	Fundación para la Vivienda Progresiva, A.C.	
54	Fundación Realidad, A.C. (FRAC)	***
55	Grameen de la Frontera, A.C.	
56	Grameen Trust Chiapas, A.C.	*****
57	Grupo Consultor para la Microempresa, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (FINCRECEMOS)	***
58	Grupo Crediexpress, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (CREDEX)	
59	Grupo Financiero Rio La Venta, S.A. DE C.V., SOFOM, E.N.R.	
60	Invirtiendo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	*****
61	KapitalMujer, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (MASKAPITAL)	*****
62	Oportunidad Microfinanzas, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	
63	Organización Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF)	NO APLICA
64	Prestamos para Crecer, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	
65	Pretmex, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	
66	Grupo Prosperemos, S.A de C.V., SOFOM, E.N.R.	
67	Provident México, S.A. de C.V.	
68	Red Vanguardia, S.A. de C.V.	***
69	Semilla Solidaria, S.A. de C.V. (SEMISOL)	****
70	Servicios de Microsol, S.A de C.V., SOFOM, E.N.R.	***
71	Servicios Financieros de Desarrollo Comunitario, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (CREDITUYO)	***
72	Servicios para el Desarrollo Comunitario, S.A. de C.V. (CREDICOMUN)	*****
73	Servicios para la Autogestión Empresarial, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R. (SERAUGE)	****
74	Siempre Creciendo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	****
75	Solfi, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	*****
76	Solución Asea, S.A de C.V., SFP	*****
77	Soluciones Financieras Internacionales, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	
78	Soluciones Reales del Norte, S.A. de C.V.	***
79	Soluciones y Oportunidades, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	***
80	Te Creemos, S.A. de C.V., SFP	*****
81	Unimex Financiera, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.	***
82	Vivir Soluciones Financieras, S.A. de C.V., SOFOM, E.R. BanRegio Grupo Financiero (BANREGIO)	*****
83	Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C. (AMUCSS)	NO APLICA
84	FFH Alcance, A.C.	NO APLICA
85	Fundación Laureles, I.A.P.	NO APLICA
86	Antonio Baltazar Nava Guerrero	NO APLICA

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE CUMPLIMIENTO DE LOS ASOCIADOS A PRODESARROLLO

ÉTICA	VALOR
1. Firma de carta compromiso del Código de Ética y cuenta con su Código de Ética institucional.	✳
TRANSPARENCIA 2. Evaluación sobre las reglas de presentación de la información financiera para la generación de los indicadores financieros del benchmarking.	
BUENO — La presentación de la información financiera se realiza en formato similar o de acuerdo a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB). — La imf presentó hoja de recolección y estados financieros firmados por representante de la institución.	✳✳✳
SATISFACTORIO — La presentación de la información financiera se realiza en un formato diferente al requerido por la CNVB, pero los conceptos presentados y su ordenamiento permiten analizar la información. — La imf presentó hoja de recolección y estados financieros.	✳✳
NO SATISFACTORIO — La presentación de la información financiera se realiza en un formato diferente al de la CNVB, los conceptos presentados y su ordenamiento no permite analizar la información. — La imf presentó hoja de recolección.	✳
3. Reporta a alguna Central de Riesgo.	✳
TOTAL	✳✳✳✳✳

NOTA ACLARATORIA: EN EL CASO DE LAS INSTITUCIONES QUE SE ASOCIARON A PRODESARROLLO EN EL 2010, TODAVÍA NO SON TOMADAS EN CUENTA PARA ÉSTA EVALUACIÓN. LAS INSTITUCIONES ASOCIADAS A PRODESARROLLO CUYO PUNTAJE FUE MENOR DE 3 APARECEN EN BLANCO EN LA TABLA DE CALIFICACIÓN.

PRESENTACIÓN

ESTE INFORME TIENE COMO OBJETIVO PRINCIPAL RESPALDAR EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DEL SECTOR DE FINANZAS POPULARES MEXICANO Y APORTAR UN MARCO DE REFERENCIA CON INFORMACIÓN OPORTUNA, SISTEMÁTICA Y PRECISA QUE PERMITA:

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

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

——— Cuenta con información representativa de 57 instituciones mexicanas que reportaron sus datos detalladamente, los cuales 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 de 2009.

ESTE TRABAJO ESTÁ DIVIDIDO EN DOS CAPÍTULOS

El primero proporciona el contexto actual para entender el sector de las microfinanzas en México y el trabajo de las IMF´s con los números generales que lo caracterizan y las tendencias más recientes. Este capítulo contiene un apartado sobre la cobertura de las instituciones, incluyendo datos sobre las zonas de mayor competencia y los lugares en donde hay ausencia de las mismas. Provee información sobre las tasas de interés en México en comparación con otros países de Latinoamérica. Además, aporta un análisis sobre el impacto social de las microfinancieras.

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

CAPÍTULO 1

LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO: CONTEXTO, RETOS E IMPACTO

1

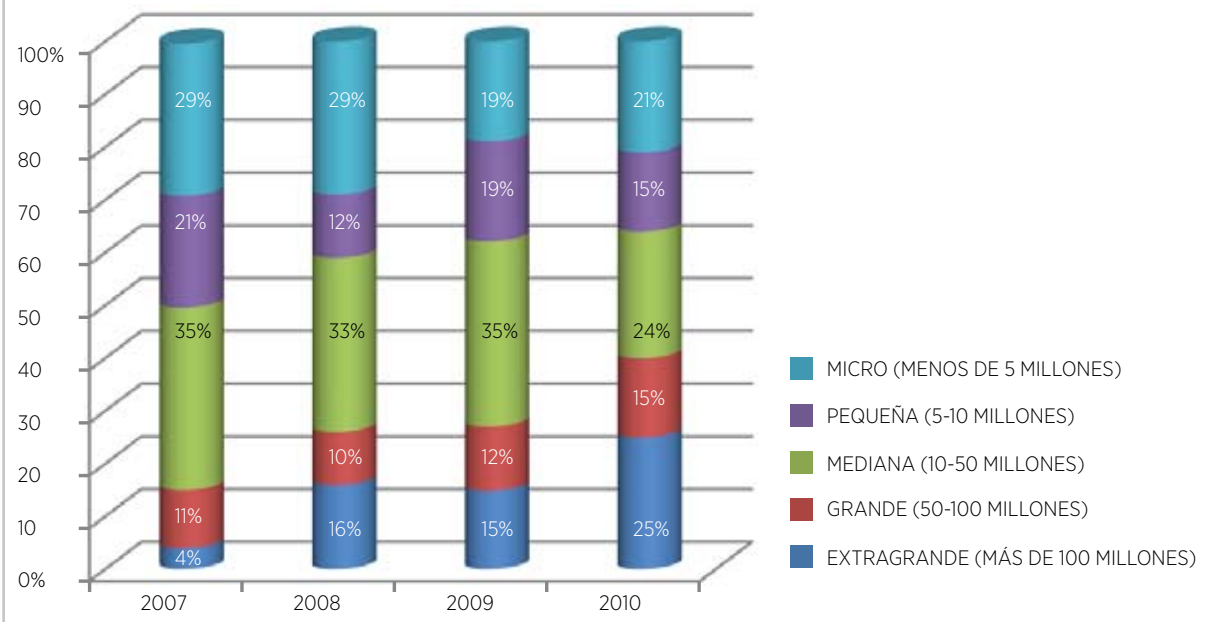
—— LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN MÉXICO

LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS TIENEN UNA CARACTERÍSTICA DISTINTIVA, ESTÁN DIRIGIDAS A PERSONAS CON UNA ACTIVIDAD PRODUCTIVA INDEPENDIENTE [1], ES DECIR, SON EMPRENDEDORAS O PROPIETARIAS DE UNA MICROEMPRESA. AUNQUE EL DESTINO DEL CRÉDITO PUEDA UTILIZARSE PARA COMPRA DE INSUMOS O IMPLEMENTOS, LOS PRODUCTOS FINANCIEROS ESTÁN DISEÑADOS PARA EMPRESARIOS.

Las instituciones de microfinanzas no tienen una figura jurídica propia o característica, pueden ser Organizaciones de la Sociedad Civil (A.C. e I.A.P.), Sociedades Anónimas, SOFOMES (figura predominante), SOFOLES, SOFIPOS, Sociedades Cooperativas, Uniones de Crédito, Sociedades Mercantiles e incluso Bancos. También hay una gran diversidad en el tamaño de las instituciones que se dedican a las microfinanzas, alrededor de 21% son instituciones con menos de 5 millones de pesos en cartera, muchas de ellas de reciente creación. Se observa un incremento considerable en la proporción de instituciones extragrandes con más de 100 millones de pesos en cartera, debido al crecimiento que mantienen las instituciones desde hace algunos años.[2]

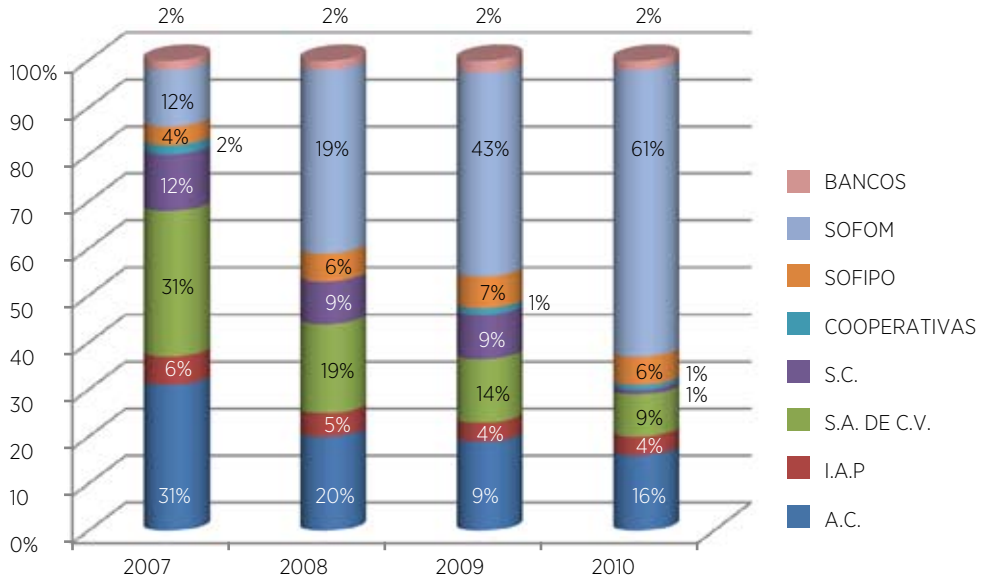
En los últimos años, el sector ha ido evolucionando de la figura jurídica hacia otras que son reconocidas como parte del sistema financiero. En las gráficas se puede observar cómo ha ido transformándose el sector de organizaciones civiles a SOFOMES principalmente.

DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE INSTITUCIÓN (CARTERA)



[1] TAMBIÉN PUEDE TRATARSE DE COLECTIVOS DE PERSONAS CON UNA MISMA ACTIVIDAD, PERO NO DE ASALARIADOS.
[2] PARA LA ELABORACIÓN DE ESTAS GRÁFICAS SE TOMARON COMO MUESTRA A 85 INSTITUCIONES ASOCIADAS A PRODESARROLLO.

DISTRIBUCIÓN POR FIGURA JURÍDICA

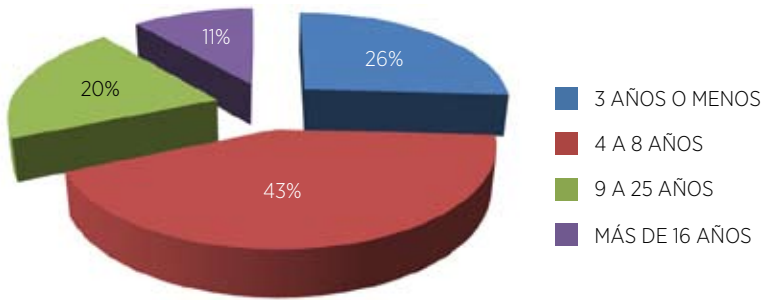


• CARACTERÍSTICAS DE LAS IMF´S

LAS MICROFINANZAS SON UN SECTOR QUE GENERA ALTA DEMANDA DE PERSONAL. EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HA PASADO DE 4 500 A CASI 28 000. LA MEDIANA DE EMPLEADOS POR INSTITUCIÓN ES DE 106. UNO DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR ES EL NÚMERO DE PERSONAS ATENDIDAS POR PROMOTOR U OFICIAL DE CRÉDITO, EN MÉXICO LA MEDIANA ES DE 180.

La antigüedad promedio de las IMF´s es de siete años, lo cual significa que es un sector que se mantiene joven debido a la constante creación de nuevas instituciones. La siguiente gráfica muestra cómo está distribuido en cuanto a la antigüedad de sus instituciones.

EDAD DE LAS IMF'S



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

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

• RESULTADOS DEL SECTOR

A DICIEMBRE DE 2009, LAS INSTITUCIONES ASOCIADAS A PRODESARROLLO ATENDIERON A 4 379 267 DE PERSONAS EN EL PAÍS, 3.4 MILLONES[3] PARA MICROCRÉDITO PRODUCTIVO. EN PROMEDIO, LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS DAN SERVICIO A 32 000 PERSONAS[4], DE LAS CUALES 85% SON MUJERES Y 64% VIVE EN ZONAS RURALES. DE AQUELLAS ATENDIDAS 33 % SON POR CRÉDITO INDIVIDUAL Y 67% MEDIANTE ALGUNA METODOLOGÍA DE CRÉDITO SOLIDARIO (BANCA COMUNAL O CRÉDITO GRUPAL). EL TOTAL DE LA CARTERA DE LAS INSTITUCIONES ASOCIADAS A PRODESARROLLO ES DE 22 570 MILLONES DE PESOS, DE LA CUAL 15 816 MILLONES CORRESPONDEN A MICROCRÉDITO PRODUCTIVO. EL CRÉDITO PROMEDIO DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS ES DE 6 433 PESOS.

Pese a la crisis financiera iniciada en el último trimestre de 2008 y la económica que prevaleció durante 2009, las instituciones de microfinanzas mantuvieron un crecimiento positivo. La gráfica lo muestra con base en la mediana de las instituciones del sector en los últimos cuatro años.[5] Además de la crisis, otra razón de la disminución en el crecimiento, se puede deber a la cobertura que están alcanzando las distintas instituciones de microfinanzas.

CRECIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES

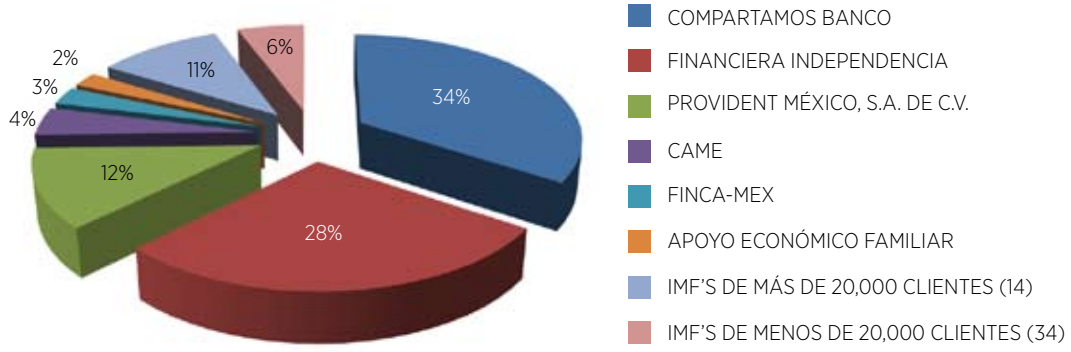
El mercado de las instituciones asociadas a ProDesarrollo se encuentra concentrado, como se muestra en la siguiente gráfica. Debido a que no se tiene información del porcentaje de clientes compartidos, el tamaño del mercado cubierto es incierto.

[3] ESTOS DATOS SE TOMARON CON BASE EN LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR 57 INSTITUCIONES ASOCIADAS A PRODESARROLLO, PERO NO INCLUYEN LOS DATOS CORRESPONDIENTES A LAS INSTITUCIONES DE CONSUMO.

[4] QUITANDO LOS EXTREMOS.

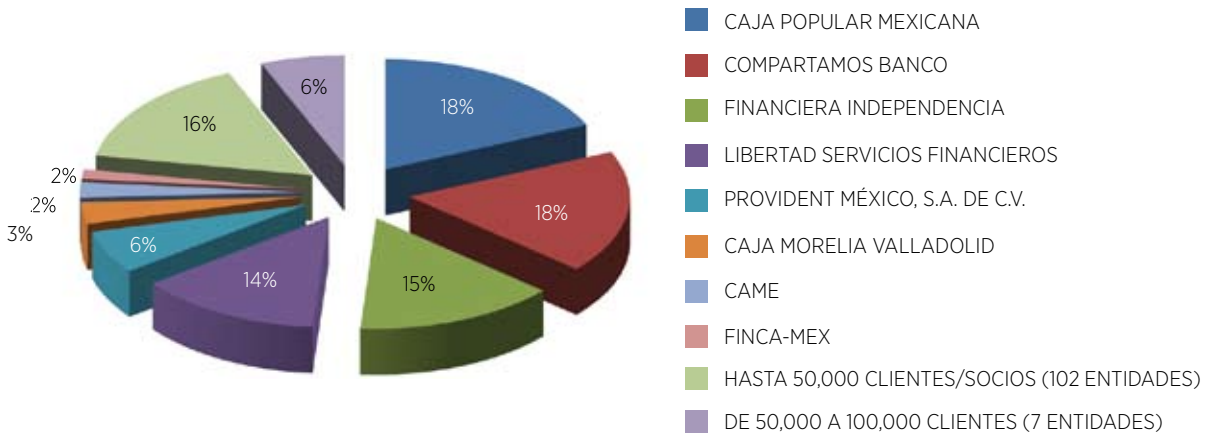
[5] SE TOMÓ COMO BASE LA MEDIANA DE LAS INSTITUCIONES PARA CADA UNO DE LOS AÑOS.

DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POR CLIENTES DE CRÉDITO



Si extendemos el mercado a las instituciones del sector de ahorro y crédito popular que reportan a la CNBV, la distribución se vería como se muestra a continuación.

DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POR CLIENTES DE CRÉDITO



• COBERTURA DE LAS IMF´S

PARA EL ANÁLISIS DE COBERTURA GEOGRÁFICA SE HA RECOPILADO LA INFORMACIÓN DE 79 INSTITUCIONES ASOCIADAS A PRODESARROLLO.[6]

En cuanto a cobertura, en todos los estados de la República Mexicana hay sucursales de instituciones asociadas y no asociadas a ProDesarrollo, con una mayor concentración en los estados del Centro-Sur. Desde el punto de vista municipal, las sucursales o centros de atención[7] están ubicados en 624 municipios, que corresponden a 25% del total dentro del país.[8]

[6] EN 2010 SE LEVANTÓ UN CENSO CON LAS INSTITUCIONES AFILIADAS A PRODESARROLLO, SUS SUCURSALES O CENTROS DE ATENCIÓN Y LOS MUNICIPIOS EN LOS QUE OPERAN.

[7] DEPENDIENDO DEL TIPO DE INSTITUCIÓN, ALGUNAS MANEJAN SUCURSALES, OTRAS, CENTROS FOCALES Y EN ESTE CASO NO SE HACE DISTINCIÓN.

[8] ES IMPORTANTE ACLARAR QUE DESDE UNA SUCURSAL SE ATIENDEN VARIOS MUNICIPIOS, DEPENDIENDO DE LA METODOLOGÍA,

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

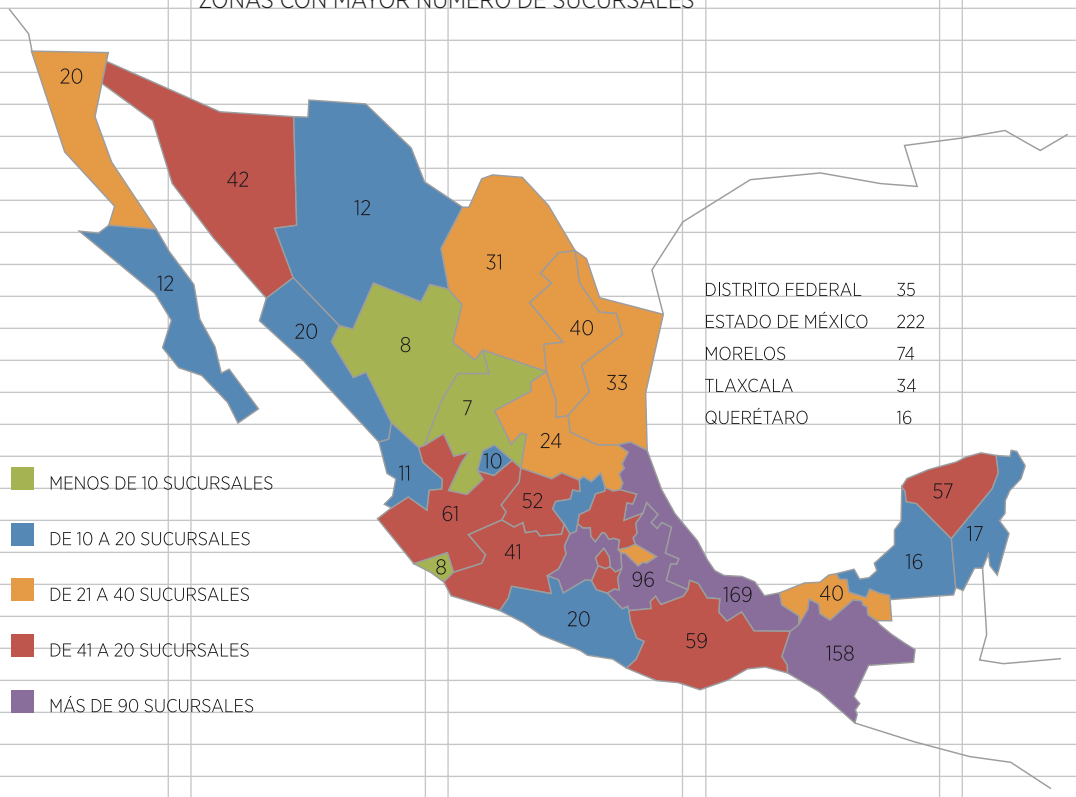
Por lo general se considera que la presencia de las IMF´s está relacionada, también, con el nivel de pobreza de la población. Tomando los municipios en los que se encuentran las colonias más pobres del país, hay presencia de instituciones microfinancieras en 82% de ellos.[9]

PRESENCIA DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

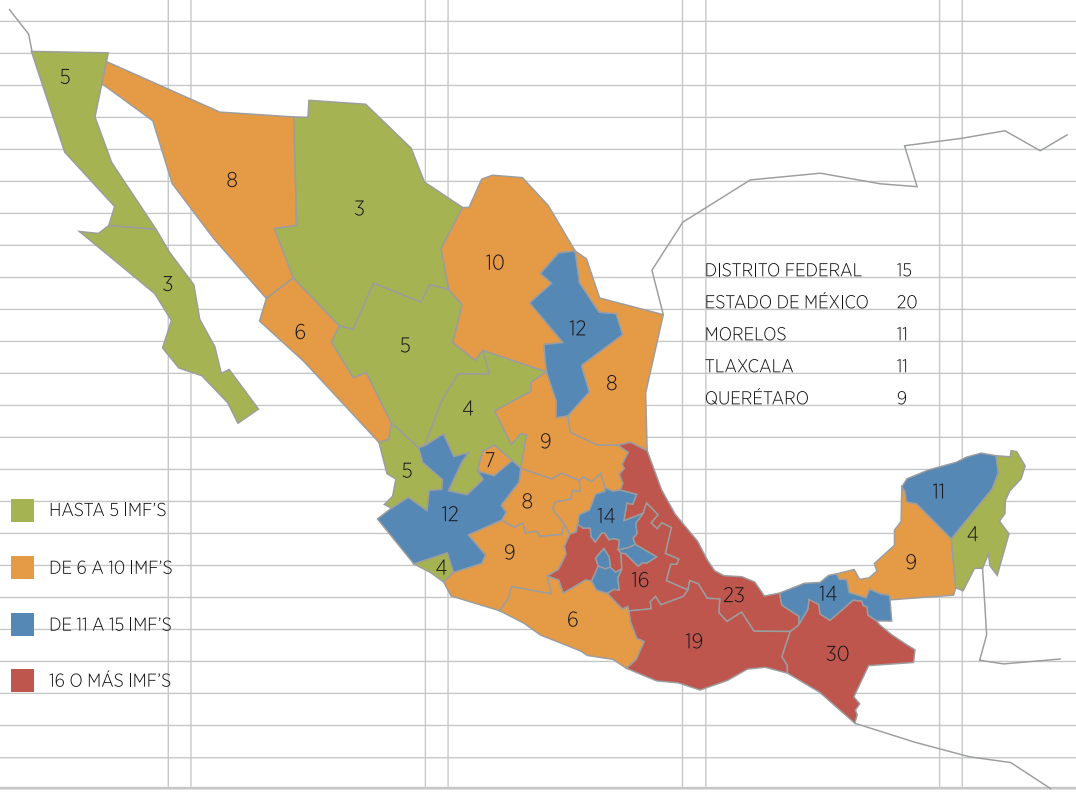
ESTADO	NÚMERO DE INSTITUCIONES 2010	TOTAL SUCURSALES 2010	TOTAL MUNICIPIOS 2010	PORCENTAJE DE COBERTURA ESTATAL 2010	SUCURSALES POR MUNICIPIO 2010	SUCURSALES POR CADA 200, 000 HAB. 2010
AGUASCALIENTES	7	10	1	9%	10.00	1.9
BAJA CALIFORNIA	5	20	5	100%	4.00	1.4
BAJA CALIFORNIA SUR	3	12	5	100%	2.40	4.7
CAMPECHE	9	16	6	55%	2.67	4.2
CHIAPAS	30	158	47	40%	3.36	7.4
CHIHUAHUA	3	12	5	7%	2.40	0.7
COAHUILA	10	31	16	42%	1.94	2.5
COLIMA	4	8	3	30%	2.67	2.8
DISTRITO FEDERAL	15	35	13	81%	2.69	0.8
DURANGO	5	8	3	8%	2.67	1.1
ESTADO DE MÉXICO	20	222	87	70%	2.55	3.2
GUANAJUATO	8	52	17	37%	3.06	2.1
GUERRERO	6	20	14	17%	1.43	1.3
HIDALGO	14	77	42	50%	1.83	6.6
JALISCO	12	61	23	18%	2.65	1.8
MICHOACÁN	9	41	18	16%	2.28	2.1
MORELOS	11	74	36	109%	2.06	9.2
NAYARIT	5	11	6	30%	1.83	2.3
NUEVO LEÓN	12	40	15	29%	2.67	1.9
OAXACA	19	59	31	5%	1.90	3.4
PUEBLA	16	96	42	19%	2.29	3.6
QUERÉTARO	9	16	7	39%	2.29	2.0
QUINTANA ROO	4	17	11	138%	1.55	3.0
SAN LUIS POTOSÍ	9	24	9	16%	2.67	2.0
SINALOA	6	20	9	50%	2.22	1.5
SONORA	8	42	18	25%	2.33	3.5
TABASCO	14	40	13	76%	3.08	4.0
TAMAULIPAS	8	33	12	28%	2.75	2.2
TLAXCALA	11	34	16	27%	2.13	6.4
VERACRUZ	23	169	68	32%	2.49	4.8
YUCATÁN	11	57	22	21%	2.59	6.3
ZACATECAS	4	7	4	7%	1.75	1.0

[9] 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.

ZONAS CON MAYOR NÚMERO DE SUCURSALES



DISTRITO FEDERAL	35
ESTADO DE MÉXICO	222
MORELOS	74
TLAXCALA	34
QUERÉTARO	16



DISTRITO FEDERAL	15
ESTADO DE MÉXICO	20
MORELOS	11
TLAXCALA	11
QUERÉTARO	9

• CONTEXTO DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO

EN MÉXICO EXISTE UNA VARIEDAD CONSIDERABLE DE INSTITUCIONES QUE ATIENDEN A DIFERENTES SEGMENTOS DE LA POBLACIÓN CON DISTINTOS SERVICIOS; ESTA DIVERSIDAD DIFICULTA LA POSIBILIDAD DE TENER UN MAPA CLARO DE LAS FINANZAS EN EL PAÍS, SOBRE TODO EN EL CASO DE LAS POPULARES Y EN PARTICULAR DE LAS MICROFINANZAS, YA QUE LA ACTIVIDAD PUEDE REALIZARLA CASI CUALQUIER TIPO DE ORGANIZACIÓN LEGALMENTE CONSTITUIDA.

NO EXISTE UN PADRÓN COMPLETO POR TIPO DE INSTITUCIONES, SE REQUIERE ACUDIR A DIVERSAS FUENTES GUBERNAMENTALES Y DE ORGANIZACIONES DE LA SOCIEDAD CIVIL PARA INTEGRARLO Y AÚN ASÍ EL NÚMERO RESULTA INCIERTO. LAS LISTAS DE INSTITUCIONES SE TRASLAPAN Y, EN MUCHOS CASOS, NO SE TIENEN PARÁMETROS MUY CLAROS PARA CLASIFICARLAS.

UN EJEMPLO ES LA ESPECULACIÓN QUE HAY EN TORNO A LA CANTIDAD DE SOFOMES AUTORIZADAS NO REGULADAS, CUÁNTAS DE ELLAS ESTÁN REALMENTE OPERANDO Y EL TIPO DE PRODUCTOS O SERVICIOS QUE OFRECEN. DE ACUERDO CON LA CONDUSEF HAY MÁS DE 1 000 SOFOMES REGISTRADAS. DE IGUAL MANERA OCURRE CON EL SECTOR DE LAS COOPERATIVAS, CAJAS Y ORGANIZACIONES SOCIALES O COMUNITARIAS, YA QUE TAMPOCO SE TIENE UN REGISTRO (SALVO DE AQUELLAS QUE ESTÁN AUTORIZADAS CONFORME A LA LEY DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR) Y EN NINGUNO DE LOS CASOS SE CONOCE A CIENCIA CIERTA EL TAMAÑO DE LAS INSTITUCIONES QUE CONFORMAN ESTOS GRUPOS.

ESTATUTO JURÍDICO	FINES DE LUCRO	¿ESTÁ REGULADA? ¿PUEDE CAPTAR AHORROS?	CARACTERÍSTICAS
ASOCIACIONES CIVILES (A.C.)	NO	NO	——— Objeto social de asistencia y beneficencia con carácter legal y sin fines de lucro.
SOCIEDADES CIVILES (S.C.)	SI	NO	——— Objeto social vinculado al desarrollo económico, impulsando iniciativas en el campo de la economía social.
INSTITUCIONES DE ASISTENCIA PRIVADA (I.A.P.)	NO	NO	——— Instituciones que tienen como objeto la realización de obras de asistencia y beneficencia social sin fines de lucro.
INSTITUCIONES DE BANCA MÚLTIPLE	SI	SI	——— Servicios financieros integrales al público en general (captación de ahorro, depósitos y otorgamiento de créditos, entre otros)
SOCIEDADES ANÓNIMAS (S.A. DE C.V.)	SI	NO	——— Sociedad mercantil cuyos titulares lo son en virtud de una participación en el capital social a través de títulos o acciones. Las acciones pueden diferenciarse entre sí por su distinto valor nominal o por los diferentes privilegios vinculados a éstas.
SOCIEDADES COOPERATIVAS DE AHORRO Y PRÉSTAMO (CAJAS DE AHORRO Y CAJAS SOLIDARIAS)[10]	NO	SI SE RIGEN POR LO ESTABLECIDO EN LA LEY PARA REGULAR ACTIVIDADES DE SOCIEDADES COOPERATIVAS DE AHORRO Y PRÉSTAMO (RASCAP)	——— Servicios financieros, principalmente captación de ahorros y depósitos, así como otorgamiento de créditos a sus socios. ——— Las cajas solidarias se concibieron como organizaciones de ayuda mutua formadas por personas que comparten un vínculo común natural y se asocian para ahorrar. ——— Los socios aportan el capital social. La sociedad organizada en las cajas ha sostenido a sus administraciones y ha contribuido a su propio crecimiento. Operan con sus socios.
SOCIEDADES FINANCIERAS POPULARES (S.F.P.)	SI	SI SE RIGEN POR LO ESTABLECIDO EN LA LEY DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR (LACP)	——— Servicios financieros enfocados al público en general, principalmente, captación de ahorros y depósitos y otorgamiento de créditos, así como operaciones de menudeo.
SOCIEDAD FINANCIERA COMUNITARIA	NO	SI (FIGURA DE LA LACP)	——— Sociedades anónimas constituidas y que operen conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a la de Ahorro y Crédito Popular cuyo objeto social sea predominantemente apoyar el desarrollo de actividades productivas del sector rural, a favor de personas que residan en zonas rurales.
ORGANISMO DE INTEGRACIÓN FINANCIERA RURAL	NO	SI (FIGURA DE LA LACP)	——— Persona moral autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para promover la integración operativa de las sociedades financieras comunitarias, en términos de la Ley de Ahorro y Crédito Popular
SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO MÚLTIPLE (SOFOMES)	SI	SOFOMES REGULADAS Y NO REGULADAS	——— Las SOFOMES son sociedades anónimas que, en sus estatutos sociales, contemplan expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de una o más de las actividades relativas al otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero sin necesidad de requerir autorización del Gobierno Federal para ello. ——— Sociedades Financieras de Objeto Múltiple Reguladas[11]: Son aquellas que mantienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros de los que formen parte instituciones del crédito. ——— Sociedades Financieras de Objeto Múltiple No Reguladas[12]: Empresas en cuyo capital no participan ninguna de las entidades señaladas en los términos y condiciones de las SOFOMES reguladas.

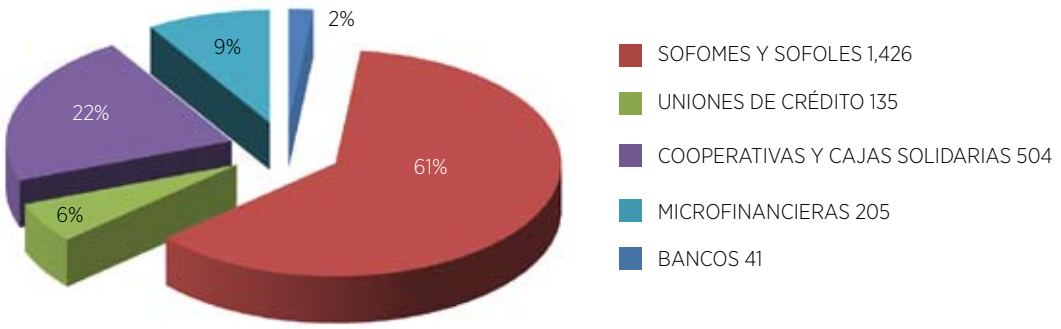
[10] ESTA CATEGORÍA INCLUYE A TODA CAJA, CAJA POPULAR, CAJA DE AHORRO, CAJA COOPERATIVA, CAJA SOLIDARIA, CAJA COMUNITARIA, CAJA RURAL, COOPERATIVA FINANCIERA, COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO, COOPERATIVA DE AHORRO Y PRÉSTAMO DE ACUERDO CON DICHA LEY.

[11] RECUPERADO DE WWW.ECONOMIA.GOB.MX

[12] *IDEM*

PRINCIPALES INSTITUCIONES FINANCIERAS:[13]

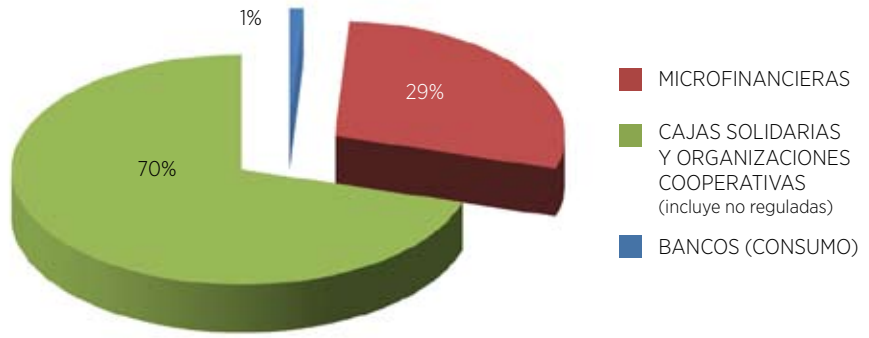
DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE INSTITUCIONES



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

Con frecuencia se denominan indistintamente como microfinanzas todas aquellas operaciones que manejan un monto pequeño de dinero o que están destinadas a la población que vive en condiciones de pobreza. En general, al conjunto de instituciones que llevan servicios a este grupo se le conoce como "sector de las finanzas populares". Las finanzas populares abarcan organizaciones de naturaleza muy diversa: cooperativas, empresas privadas, organismos de la sociedad civil sin fines de lucro y de base comunitaria, entre otras.

DISTRIBUCIÓN DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR



[13] TABLA QUE PRESENTA LOS BANCOS SIN CONTAR A BANCO AMIGO Y COMPARTAMOS QUE ESTÁN CONSIDERADOS EN LAS MICROFINANCIERAS. EN EL CASO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO SE MENCIONAN SÓLO LAS QUE ESTÁN ACTIVAS. LAS COOPERATIVAS Y CAJAS SOLIDARIAS SE REFIEREN AL UNIVERSO DE ORGANIZACIONES QUE TRABAJAN CON AHORRO Y CRÉDITO POPULAR EN DIVERSAS MODALIDADES, Y MICROFINANCIERAS A TODAS AQUELLAS INSTITUCIONES QUE OFRECEN MICROCRÉDITO COMO PRODUCTO PRINCIPAL.

2

—— RESIGNIFICANDO LAS MICROFINANZAS

EL PRESENTE ARTÍCULO TIENE LA INTENCIÓN DE COMPLEMENTAR EL INFORME FINANCIERO DE 2009 PROPORCIONADO POR LAS ASOCIADAS DE PRODESARROLLO, A FIN DE OFRECER AL LECTOR UNA MIRADA CUALITATIVA DEL IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS. ES DECIR: CONVERTIR LOS NÚMEROS EN PALABRAS, LOS RESULTADOS EN HISTORIAS, LOS MITOS EN REALIDADES Y EN SUMA, BRINDAR Y PROPONER UN RESIGNIFICADO PARA LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO.

Este apartado pretende analizar los impactos de las microfinanzas y sus posibles alcances.

Partiremos de un análisis de los mitos y/o asociaciones más comunes, a través de los cuales, por lo regular se determina el quehacer de las microfinanzas:

- LAS MICROFINANZAS Y LA ERRADICACIÓN DE LA POBREZA
- LAS MICROFINANZAS Y EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES
- LAS MICROFINANZAS COMO BANCARIZACIÓN Y/O INCLUSIÓN FINANCIERA
- "NO HAY PEOR CRÉDITO QUE EL QUE NO SE DA"

Resultado de lo anterior, realizaremos una propuesta de resignificación a fin de que se reconozca el papel de las microfinanzas desde su realidad y se ubique, desde un abordaje integral, el alcance de su impacto.

Es importante destacar que este artículo nació a partir de la idea de presentar un apartado cualitativo en el informe de Benchmarking. Para ello obtuvimos los testimonios de las y los microempresarios, quienes nos brindaron elementos que nos permitieron identificar un significado claro del microcrédito, despojado de los mitos asumidos y alimentados en los distintos discursos referentes al sector.

Referirnos al microcrédito en su justa dimensión, es poner las condiciones para destacarlo como una herramienta que sin duda puede pretenderse ambiciosa, solo si se considera, a su vez, en un contexto macroeconómico, donde otra realidad económica social es posible.

• LAS MICROFINAZAS Y LA ERRADICACIÓN DE LA POBREZA

... "VER TANTA POBREZA EN TODOS LADOS ME HACE PENSAR QUE DIOS NO ES RICO; DA LA APARIENCIA DE SERLO, PERO SOSPECHO QUE TIENE DIFICULTADES FINANCIERAS"...

LOS MISERABLES, VÍCTOR HUGO

Se ha considerado que el acceso al crédito mediante las microfinanzas, permitirá que los pobres salgan de la pobreza por sus propios medios, invirtiendo en microempresas o en la adquisición de activos, lo cual, a su vez, impulsará el crecimiento económico. Basta leer casi cualquier artículo sobre microfinanzas de los últimos 15 años (o cualquier sitio web sobre el tema) para hallar testimonios que refuerzan esta idea.

COMO PARTE INTEGRAL DEL ESFUERZO COLECTIVO PARA CUMPLIR CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO PARA EL AÑO 2015, EL AÑO DEL MICROCRÉDITO HA PROVEÍDO UNA OPORTUNIDAD PARA QUE LA COMUNIDAD INTERNACIONAL ELEVE SU NIVEL DE CONCIENCIA CON RESPECTO A LA IMPORTANCIA DE LAS MICROFINANZAS PARA ERRADICAR LA POBREZA ... *AECID.*

Afirmar que las microfinanzas *per se*, son un vehículo para erradicar la pobreza, parte de un pobre o nulo conocimiento del fenómeno de la misma, ya que al ser éste un problema multidimensional[14] debe abordarse desde distintos ángulos, es decir, desde lo económico (ingreso económico, acceso a servicios básicos, inserción laboral, patrimonio, etc.), lo educativo (construcción de habilidades y destrezas para hacer y entender), la posibilidad para participar socialmente y con ello construir redes sociales en un marco de autonomía, así como disponer de tiempo para la recreación y el ocio.

Erradicar la pobreza exige transformar radicalmente las estructuras sociales, políticas y económicas con vistas a la justicia social, y demanda el funcionamiento de una acertada previsión social.

"HACE FALTA MÁS QUE MICROCRÉDITO PARA LOGRAR IGUALDAD SOCIAL", ASÍ LO INDICA CARMEN VELASCO, COFUNDADORA Y DIRECTIVA EJECUTIVA DE PRO MUJER. A SU JUICIO, "NO ES SUFICIENTE OTORGAR CRÉDITO A LAS MUJERES DE POBLACIONES VULNERABLES PORQUE NO TIENEN SATISFECHAS SUS NECESIDADES BÁSICAS, TIENEN A SUS HIJOS ENFERMOS LA MAYOR PARTE DEL AÑO, SU PROPIA SALUD ES PRECARIA Y SI SE LES DA UN PRÉSTAMO SIN OCUPARSE DE LAS OTRAS ESFERAS DE SU VIDA, TENDRÁN MÁS PROBLEMAS QUE SOLUCIONES. ADEMÁS DE POBRE, ESTARÁ ENDEUDADA".

Enfatizando la importancia de la interdisciplinaridad y de las acciones transversales de los sectores en este campo, resulta imposible e insostenible exigir que un instrumento como lo son las microfinanzas tengan la capacidad por si solas para lograr tal fin.

TENER DINERO ES EL RESULTADO
DE LOS LOGROS ECONÓMICOS, NO SU PRECONDICIÓN.
PETER BAUER

Es necesario reconocer que el microcrédito por sí sólo no es necesariamente el medio para lograr la erradicación de la pobreza y alcanzar la igualdad, ya que éstas dependen de la transformación de los marcos y de los procesos macroeconómicos que garanticen que éstos se den en pro de los pobres y estén atentos al género.

Considerando lo anterior, habrá que ubicar y valorar en su justa dimensión el aporte de la industria de las microfinanzas en el combate de la pobreza e invitar y exigir de los otros sectores su complementariedad.

Por ahora, no nos ocuparemos del supuesto de que los pobres tienen iniciativa empresarial. La distribución de esta iniciativa es bastante similar en todo el mundo: algunas personas la tienen, otras no. No es extraño que se tenga la creencia que los pobres de países en desarrollo son empresarios en potencia; al fin y al cabo, la mayoría debe recurrir al mercado informal para generar pequeñas cantidades de dinero y eso hace que parezca que se dedican a los negocios.

[14] IRMA ARRIAGADA, "DIMENSIONES DE LA POBREZA Y POLÍTICAS DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO", REVISTA DE LA CEPAL, NÚM. 85 ABRIL 2005, SANTIAGO DE CHILE, PP. 101-113.

"... CASI TODOS TENEMOS IDEAS PARA QUE UN NEGOCIO FUNCIONE PERO NECESITAMOS CAPITAL Y NO CUALQUIER PERSONA TE PUEDE HACER UN PRÉSTAMO..."

JOSÉ ALBERTO LÓPEZ POLO, MICROEMPRESARIO DE MISANTLA, VERACRUZ

Se trata de una actividad de subsistencia, que se lleva a cabo por falta de opciones, no de lo que llamamos "verdaderas" empresas. Y visto desde la realidad de la pobreza extrema, lo cierto es que este tipo de iniciativas representa una ventana de oportunidad, que de ser correctamente aprovechada, permitirá el acceso a niveles básicos de ingreso y, en casos de éxito, de acceso a mayores niveles de desarrollo.

"YO EMPECÉ CON UN CRÉDITO DE 1 000 PESOS PARA COMPRAR Y VENDER POLLO, CON ESE APOYO YA NO TUVE QUE IR A LAVAR ROPA A CASAS. GRACIAS A LA MICROFINANCIERA ME CAPACITÉ EN CULTURA DE BELLEZA Y CON EL MICROCRÉDITO TAMBIÉN COMPRE MIS COSAS PARA TRABAJAR YA COMO CULTORA DE BELLEZA Y SEGUÍ CAPACITÁNDOME. AHORA YA ESTOY CERTIFICADA POR EL ICAPET (INSTITUTO DE CAPACITACIÓN PRODUCTIVA PARA EL TRABAJO DE OAXACA) PARA DAR CAPACITACIÓN. AHORA EL ICAPET ME PAGA 60 PESOS POR CADA HORA QUE TRABAJO".

CONSTANTINA FELIZA GARCÍA, MICROEMPRESARIA OAXAQUEÑA

En suma, es importante entender a las microfinanzas como instrumento de corrección del proceso de discriminación histórica del sistema financiero y, a la vez, como elemento catalizador del desarrollo de sectores postergados en un marco estratégico, que trascienda las urgencias impuestas por condiciones de vida cercanas a la supervivencia.

• LAS MICROFINANZAS Y EL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES

"AUNQUE LOS ESTUDIOS MUESTRAN QUE LAS MICROFINANZAS PUEDEN Y LOGRAN EMPODERAR A LA MUJER, TIENEN EL POTENCIAL DE EMPODERAR A MUCHAS MÁS Y AÚN MÁS INTENSAMENTE".

CUARTA CONFERENCIA MUNDIAL SOBRE LA MUJER DE LAS NACIONES UNIDAS

Otro de los grandes mitos asume que los programas de microfinanzas por sí solos tienen el potencial de transformar las relaciones de poder y otorgarlo a los pobres: tanto a hombres como a mujeres.

En programas de microfinanzas bien administrados existe una relación de respeto entre el proveedor y el cliente que es inherentemente fortalecedora. Esto es verdad sin importar la metodología o estilo (si la institución sigue un método minimalista para la entrega de servicios financieros o uno más completo o integral). Como consecuencia, las microfinanzas se han convertido en un componente central de las estrategias para asuntos de género.

Esta situación, de principio, hace que las microfinanzas tengan un rol importante para este fin, sin embargo, es importante advertir que dadas las experiencias de varias IMF's, se ha demostrado que simplemente poner recursos financieros en las manos de mujeres pobres no es suficiente para generar su empoderamiento. La mayoría de los métodos microfinancieros se crearon para trabajar con mujeres desde su condición desempoderada sin plantearse estrategias que cambien o brinden opciones para mejorar esta condición.

PARA QUE UN NEGOCIO TENGA ÉXITO... "LAS MUJERES TIENEN QUE TENER SEGURIDAD PARA PROPONERSE LO QUE VAN A HACER".

MICROEMPRESARIA VERACRUZANA

Aseverar que el microcrédito empodera a las mujeres asume, otra vez, un gran desconocimiento de las complejas raíces de la inequidad propiciada por razones de género y deposita una responsabilidad a las microfinanzas que es posible sólo si se establece una sinergia entre los distintos sectores, o bien si la institución microfinanciera tiene como misión el cumplimiento de este fin (lo que presupone que establecerá los vínculos necesarios para este proceso). Pero, ¿qué es el empoderamiento? El rasgo más sobresaliente de este término es que contiene la palabra "PODER", que sin más disquisiciones y para el caso, se refiere a la capacidad de tener el control sobre los bienes, las decisiones y la ideología[15].

El microcrédito puede a veces aumentar la falta de empoderamiento de las mujeres mediante una deuda más elevada y las cargas del trabajo (considerando que la mayoría de ellas soportan sobre sus hombros el trabajo doméstico y el cuidado de los hijos). La erradicación de la pobreza requiere que las causas de la misma, arraigadas en la diferencia de género tales como la distribución y uso del tiempo, la falta de tierra y de trabajo, la mala salud y otras barreras a los recursos, sean tratadas a través de un cambio de las políticas y de los arreglos jurídicos e institucionales que mantienen dichas desigualdades.

Otro elemento que merece atención y cuidado, y que está estrechamente relacionado con el control y destino del microcrédito, son los casos en los que las mujeres sólo son las signatarias del recurso pero que en realidad es utilizado por miembros varones de su familia para actividades que no tienen ninguna relación con el empoderamiento y bienestar de las solicitantes del mismo..

"ME CAMBIE DE EMPRESA (MICROFINANCIERA) PORQUE ERA UN PROBLEMA QUE FUÉRAMOS UN GRUPO, YA QUE NUNCA NOS PONÍAMOS DE ACUERDO, UNOS DECÍAN QUE SÍ PAGABAN Y LUEGO NO LO HACÍAN. LOS PAGOS ERAN SEMANALES Y ESO TAMBIÉN ERA UN PROBLEMA... DE HECHO NO ERA YO EL QUE TENÍA EL CRÉDITO, ERA MI ESPOSA".

JOSÉ ALBERTO LÓPEZ POLO, MICREMPRESARIO DE MISANTLA, VERACRUZ

Las microfinanzas atienden en su mayoría a mujeres, lo que representa un gran reto y una gran oportunidad de contribuir al empoderamiento de las mismas a través de servicios financieros y no financieros, diseñados expresamente para dicho sector.

Una tarea pendiente es promover la participación de las mujeres en los órganos de gobierno, así como en espacios de decisión y de representación en los mismos.

[15] SRILATHA BATLIWALA, "EL SIGNIFICADO DEL EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES: NUEVOS CONCEPTOS DESDE LA ACCIÓN", EN LEÓN, MAGDALENA (COMPILADORA), PODER Y EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES, TM EDITORES, BOGOTÁ, COLOMBIA, 1997: 191-192.

• LAS MICROFINANZAS COMO BANCARIZACIÓN Y/O INCLUSIÓN

"(...) POR PRIMERA VEZ, LAS GRANDES INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL MUNDO INVIRTIERON EN LAS MICROEMPRESAS, YA NO POR CARIDAD SINO PORQUE ERA UN BUEN NEGOCIO."
WWW.ACCION.ORG/ABOUT_OUR_HISTORY_S.ASP

Como punto de partida, debemos definir qué se entiende por bancarizar desde lo más simple, es decir, como el acceso de servicios financieros a segmentos de población no atendidos.

Los servicios financieros para sectores históricamente excluidos por el sistema financiero formal revisten un carácter heterogéneo y dinámico en permanente construcción, según las características del entorno, el tipo de actores involucrados, sus motivaciones y estrategias. Las microfinanzas constituyen una de las posibles formas que adoptan esos servicios financieros las cuales, en las últimas décadas, han proliferado en México, dando lugar a importantes innovaciones respecto a las técnicas financieras utilizadas, tanto en su carácter de oferta de servicios como bajo la forma de instrumento de política.

Ante el aparente retorno de la actividad financiera hacia su fin original (la facilitación de la actividad comercial), se observa la inclusión de sujetos de crédito históricamente expulsados por el desarrollo del sistema económico. Es como si este sector ahora pudiese satisfacer los requerimientos de la lógica histórica del capital, la de su reproducción y concentración.

SIN EMBARGO, "NO ES DEL MUNDO FINANCIERO QUE SURGEN LAS MICROFINANZAS, SINO DESDE LAS BASES SOCIALES, Y LUEGO DE DOS DÉCADAS DE OPERACIÓN, COMENZARON A FORMAR PARTE DEL MUNDO FINANCIERO. ES POSIBLE QUE PASEN MUCHOS AÑOS ANTES DE QUE TANTO EN TÉRMINO DE RECURSOS DE CAPITAL COMO EN PASIVOS, LAS INSTITUCIONES DE MICROCRÉDITO SE ENCUENTREN TOTALMENTE INTEGRADAS EN LOS MERCADOS FINANCIEROS LOCALES E INTERNACIONALES. PERO ES SÓLO UNA CUESTIÓN DE TIEMPO Y NO DE CAPACIDAD" *JANSSON, 2001:109*

De lo anterior, podríamos deducir que la bancarización se está dando de manera más acelerada en las instituciones, sin una clara correlación de este proceso hacia las y los microempresarios.

"HA HABIDO UN POCO DE RETRASO PARA OTORGAR UN NUEVO CRÉDITO CUANDO SE TERMINA DE PAGAR, PARECE QUE ESTABA UN POCO BUROCRATIZADO EL SISTEMA PARA OTORGAR OTRO CRÉDITO, Y MI SEÑORA SI TUVO UN POCO DE DESILUSIÓN, —ESO FUE HACE COMO TRES AÑOS—, YO HE ESTADO MUY CONECTADO A (EL SERVICIO DE) LOS BANCOS, AHORA HA MEJORADO". *MIGUEL TRINIDAD CUEVAS, MICROEMPRESARIO SINALOENSE*

En el objetivo final de lograr la inclusión financiera de los segmentos tradicionalmente excluidos, así como generar, de manera indirecta, crecimiento económico al canalizar por el sistema financiero recursos por lo general efectuados fuera del mismo, ha sido importante la adopción de los principios de protección al cliente por parte de las microfinancieras, es decir, consulta a centrales de riesgo, incorporación de tecnología, educación financiera, cobertura y transparencia.

Argumentar altos costos para asumir esta responsabilidad no contribuye a la inclusión financiera ni al crecimiento de un sector ético y responsable; los cuales resultan indispensables para la bancarización.

En suma, la pregunta clave es: ¿Las microfinanzas son un medio de bancarización? La respuesta es sí, por lo que debemos comenzar por reconocer la posición que tienen las y los microempresarios desde el origen del crédito: el riesgo y la responsabilidad se deposita en ellos, precondición sustancial para transitar al sistema financiero formal.

¿POR QUÉ NO VA USTED AL BANCO?, "...POR LOS REQUISITOS, ALLÁ VA UNO CUANDO ES EMPRESARIO O CUANDO NOS LLEGAN LAS REMESAS... YA QUE CREZCAMOS IREMOS AL BANCO" *LEOBARDO JIMÉNEZ VÁZQUEZ, MICROEMPRESARIO, NAOLINCO, VERACRUZ*

Sin embargo, es importante señalar que los servicios financieros dispuestos para una inclusión financiera eficaz, son aquellos basados en el ahorro, que en su forma más pura no implican ayuda financiera externa ni tampoco una gran industria de microfinanzas como la que se ha desarrollado.

JOHN MAYNARD KEYNES ENFATIZÓ QUE, SI UNO LE DEBE A SU BANCO 100 LIBRAS, TIENE UN PROBLEMA, PERO SI UNO LE DEBE UN MILLÓN, ES EL BANCO EL QUE LO TIENE.

• NO HAY PEOR CRÉDITO QUE EL QUE NO SE DA

No hay peor crédito que el que no se da..., justamente esta visión —que raya en la autocomplacencia—, por decir lo menos, poco favor le hace a la industria de las microfinanzas.

Este razonamiento, no sólo transgrede a las instituciones de microfinanzas dedicadas a dar un servicio eficiente, sino que resulta discriminatorio y contradictorio, ya que ubica, por una parte a la y el microempresario como un agente capaz de repago y por ende de llevar una microempresa adelante y, por el otro, no reconoce su capacidad de elegir y exigir la calidad del servicio por el que paga.

Si analizamos los resultados proporcionados en este capítulo concluiríamos, quizá de manera errónea, que lo que valida una actividad es su balance, es decir, sus resultados en "plata"; si el negocio deja utilidades, es efectivo. En cierto sentido esta visión ha permeado a muchas organizaciones de microfinanzas que han dejado de invertir en estudios de impacto: todo parecería indicar que si los clientes solicitan y devuelven los préstamos es porque están mejor con ellos.

"YO HE TENIDO OTROS CRÉDITOS, ME CAMBIÉ A ESTA PORQUE ME EXPLICAN MEJOR, LOS PAGOS SON MENSUALES Y ESO ME PERMITE ADMINISTRAR MEJOR MI DINERO PARA PAGAR... ME ENTERÉ POR MI ESPOSA DE ESTA MICROFINANCIERA, Y ESTÁ MEJOR, ASÍ QUE NOS CAMBIAMOS" *JOSÉ ALBERTO LÓPEZ POLO, MICROEMPRESARIO DE MISANTLA, VERACRUZ*

La evidencia anterior, no solo raya en un posición minimalista casi conformista, sino que no pone de relieve la complejidad del papel que el microcrédito puede tener, especialmente cuando se trata de "no caerse", "mejorar a paso de hormiga", "estar menos tirante, más holgado, más tranquilo", "cubrir lo urgente", etc. En suma, no responde a la estrategia fundacional que conlleva el microcredito en sí mismo, es decir, la democratización del sistema económico: crédito para todos.

• RESIGNIFICANDO EL PAPEL Y APORTE DE LAS MICROFINANZAS

EN UN CONTEXTO DE CAMBIOS (EN LOS ÁMBITOS NACIONAL E INTERNACIONAL) Y DE NUEVOS RETOS PARA EL SECTOR DE LAS MICROFINANZAS, ES IMPORTANTE CONTRIBUIR A LA RESIGNIFICACIÓN PUNTUAL DE VARIAS DE SUS PREMISAS CON EL FIN DE SOSTENERSE COMO UNA INDUSTRIA SUSTENTABLE Y VALIOSA. EN LA PROMOCIÓN DEL DESARROLLO.

Para lograr lo anterior, y dando seguimiento a los mitos mencionados, sugerimos: a) ubicar el aporte específico del sector en la erradicación de la pobreza, b) definir políticas y acciones concretas para el empoderamiento de las mujeres, c) definir, en el marco del libre mercado y la ética, el tema de servicios eficaces y de calidad y d) romper con los atavismos que impiden la modernización del sector a través de los sistemas bancarios comerciales. Pero sin soslayar la responsabilidad del estado y dentro del contexto de una macroeconomía.

Considerando la posibilidad y el papel que tienen las microfinanzas, a continuación se proponen algunas acciones específicas para contribuir a la resignificación de las mismas:

——— CONTRIBUIR A LA ERRADICACIÓN DE LA POBREZA. Desarrollar y promover servicios financieros y no financieros que tengan como eje el fomento del desarrollo a través de la construcción de habilidades y destrezas para la sustentabilidad de sus negocios, la construcción de cadenas de valor y el fortalecimiento de redes sociales.

Colocar a las microfinanzas como una herramienta para la consolidación de OTRA ECONOMIA. Es decir, no sólo como un medio para atender la emergencia sino que, al mismo tiempo, generen nuevas estructuras socioeconómicas que no reproduzcan la exclusión y la pobreza.

——— EL MICROCRÉDITO PARA PROMOVER EL EMPODERAMIENTO A LAS MUJERES. Diseñar e impulsar acciones y políticas para inhibir conductas y prácticas discriminatorias por motivos de género, con el fin de promover y fortalecer el empoderamiento de las mujeres, de manera concreta: a) diseñar y promover productos específicos (financieros y no financieros) que impulsen la autoestima y el liderazgo con el objetivo de fortalecer la toma de decisiones, b) otorgar mayores montos de crédito, c) incentivar la inserción en campos más formales del comercio y del empleo, d) desarrollar programas educativos para sensibilizar, tanto al personal de las IMF´s, como a las(os) clientas(es) sobre la importancia de la equidad de género.

Aunque un gran número de programas de microfinanzas hasta cierto grado promueven la solidaridad social, la mayoría de las instituciones de microfinancieras tienden a enfocar su atención en suscitar cambios en lo individual.

Los logros de las mujeres a nivel individual pueden tener un impacto poderoso en la manera en que son percibidas y tratadas en sus comunidades, pero los niveles de empoderamiento individual que las mujeres pueden adquirir, por lo regular, son limitados si ellas, como grupo, no logran dicho empoderamiento. Por tal razón, un gran número de instituciones también incluyen elementos diseñados para elevar tanto a la mujer en lo individual como a las comunidades en lo colectivo.

——— EXISTE UN MEJOR CRÉDITO QUE EL QUE SE DA ACTUALMENTE. Para lo anterior es importante seguir trabajando en: a) el diseño e implementación de servicios financieros de calidad, así como en la eficacia que se traduzca en reducción de costos para aumentar la satisfacción de las clientas y clientes. b) combatir y denunciar prácticas no éticas ya que ello atenta contra el prestigio y sustentabilidad del sector.

——— BANCARIZACIÓN Y/O INCLUSIÓN FINANCIERA: Para lograrlo se debe: a) diversificar productos a través de la innovación tecnológica sin perder los principios de inclusión (elemento constitutivo del sector de las microfinanzas), b) promover la capacitación técnica a fin de hacer un uso eficaz de las ventajas de la bancarización, c) implementar programas de educación financiera tanto para los equipos operativos como para las clientas(es).

Ante esta gama de posibilidades, donde cada microfinanciera puede optar por adoptar o no los objetivos de su quehacer, ahora sólo habría que preguntarse:

¿POR QUÉ NO HACERLO?

• CONCLUSIONES

La revisión del el informe de impacto financiero 2009 y de las encuestas realizadas con microempresarias y microemprearios permite concluir que: "las microfinanzas son vistas como un vehículo importante para el desarrollo del sector microempresario".

En este sentido, es posible concebir al microcrédito, y a las microfinanzas en general, como una herramienta eficaz para impulsar procesos de desarrollo desde lo local; esto si se logran construir mecanismos capaces de transformar su sentido netamente mercantilizador y trascender los límites de la focalización y la emergencia.

Que existan las condiciones para su posible resignificación dependerá de quienes estén involucrados en las prácticas, en la toma las decisiones y del sentido que ellos le impriman a esas transformaciones. En definitiva, obedecerá a si se plantean las preguntas clave y a sus respuestas concretas: microfinanzas para el desarrollo de qué, por quién, para quién y de qué manera...

En ProDesarrollo sabemos que la culminación de servicios eficientes, transparentes y éticos desembocará en procesos que contribuyan al desarrollo económico y social. El reto es difícil pero sin duda vale la pena asumirlo.

Si las microfinanzas han sido estudiadas bajo la lupa de soluciones que unilateralmente resultan complejas, lo cierto es que asumir utopías, mitos, retos, juicios y criticas ¡NOS HACEN CAMINAR!

"SER RICOS - RÍE- NOSOTROS LO ÚNICO QUE QUEREMOS ES SALIR ADELANTE Y TENER ESTABILIDAD ECONÓMICA". *MIGUEL TRINIDAD CUEVAS, MICROEMPRESARIO DE SINALOA*

"¿SER RICO, PARA QUÉ?, SI UNO NO PUEDE COMER MÁS DE LO QUE COME, SACANDO A MI FAMILIA ADELANTE ES SUFICIENTE". *JOSÉ ALBERTO LÓPEZ POLO, MICROEMPRESARIO DE MISANTLA, VERACRUZ*

"¿PARA QUÉ SER RICAS?, SI TANTA GENTE QUE TIENE DINERO, NO ES FELIZ. *MICROEMPRESARIA DE VERACRUZ*

3

—— ESTRUCTURA DE PRECIOS EN MICROFINANZAS, ¿POR QUÉ LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN MÉXICO COBRAN LAS TASAS DE INTERÉS QUE COBRAN?

G. MANUEL RAMÍREZ REYES, DIRECTOR DE RIESGOS Y CONTROL INTERNO, TE CREEMOS, S. A. DE C. V., S. F. P.

• INTRODUCCIÓN

UNO DE LOS DEBATES MÁS DISCUTIDOS EN LA INDUSTRIA DE LAS MICROFINANZAS ES EL RELATIVO A LAS DIFERENCIAS ENTRE LAS TASAS DE INTERÉS COBRADAS POR LAS PROPIAS MICROFINANCIERAS EN DISTINTOS PAÍSES. CON LA FINALIDAD DE APORTAR INFORMACIÓN A ESTE DEBATE, PARTICULARMENTE PARA EL CASO DE MÉXICO, SE ELABORÓ UN ANÁLISIS CON EL QUE SE PUEDEN EXPLICAR ALGUNAS DE LAS RAZONES DE ESAS DIFERENCIAS.[16]

EL ANÁLISIS SE REALIZA CON LA INFORMACIÓN COMPILADA POR THE MICROFINANCE EXCHANGE, INC. (MIX), A DICIEMBRE DE 2008. SE CONSTRUYÓ UNA BASE DE DATOS QUE CONSIDERA 1,105 INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMF´S), DE 93 PAÍSES QUE PARA ESE AÑO REPORTARON INFORMACIÓN FINANCIERA AL MIX. LOS INDICADORES ELABORADOS POR ÉSTE PUEDEN CONSULTARSE EN SU PÁGINA WEB. *WWW.THEMIX.ORG*

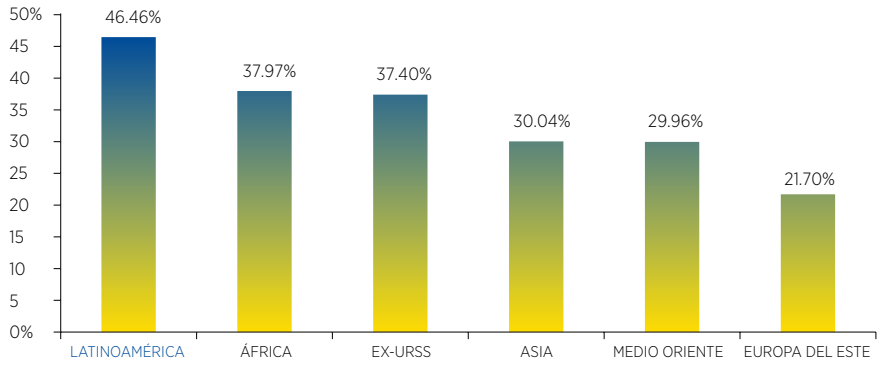
• EL NIVEL INTERNACIONAL DE TASAS DE INTERÉS

En primer lugar, se debe definir cuál es el nivel de las tasas de interés. Esta es una información que no reporta directamente MIX, por ello se utiliza un indicador que de forma implícita puede ser una buena aproximación. El indicador es el de Rendimiento sobre Portafolio; MIX lo define como la proporción que representan todos los ingresos financieros de una IMF respecto de su portafolio de crédito.

El promedio de rendimiento de todas las IMF´s reportadas en MIX, es de 37.13% para 2008. Esto quiere decir que sobre el total de recursos otorgados en créditos, las IMF derivaron ese porcentaje de la cartera como ingresos. Esto puede ser leído como la tasa de interés promedio cobrada por las IMF.

Ahora bien, la discusión sobre el nivel de las tasas de interés tiene un componente que refiere a las diferencias que existen entre distintas regiones del mundo, por ello se obtuvo una clasificación de las IMF´s de acuerdo con la región donde operan y se obtuvo el promedio de tasas de las IMF´s que conformaban cada región.

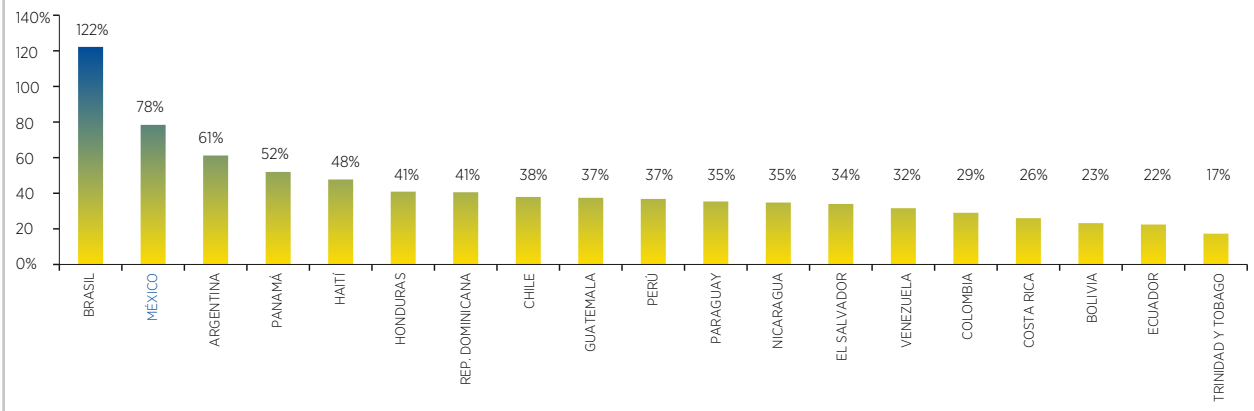
PROMEDIO DE RENDIMIENTO SOBRE PORTAFOLIO



[16] PARA ELLO, SE DESCRIBE EL ORIGEN DE LA INFORMACIÓN UTILIZADA, SE DETERMINAN LOS NIVELES RELATIVOS DE LAS TASAS DE INTERÉS EN MICROCRÉDITO A NIVEL INTERNACIONAL, LUEGO SE PROPONE UNA ESTRUCTURA DE LA COMPOSICIÓN DE LA TASA DE INTERÉS, POSTERIORMENTE, SE DESCRIBEN LOS COMPONENTES PROPUESTOS Y SU ANÁLISIS, Y FINALMENTE SE PRESENTAN CONCLUSIONES AL RESPECTO.

La tasa promedio de América Latina es la mayor entre las regiones definidas. Ahora, para determinar las diferencias del nivel de tasas de interés en esta región, se agruparon las distintas IMF´s por países y se obtuvo el promedio de rendimiento de portafolio para cada país.

PROMEDIO DE RENDIMIENTO SOBRE PORTAFOLIO



De acuerdo con los resultados presentados en 2008, México ocupa el segundo lugar más alto de tasas en América Latina, razón por la cual nuestro país ocupa un lugar importante en la discusión sobre el nivel de tasas.

• ESTRUCTURA DEL PRECIO

LAS PREGUNTAS CONSECUENTES SOBRE EL TEMA SON, ¿QUÉ DETERMINA LAS TASAS?, ¿CUÁLES CRITERIOS CONSIDERAN LAS IMF´S PARA OFERTAR PRODUCTOS FINANCIEROS EN EL MERCADO DE CRÉDITO? Y CUANDO LAS TASAS ESTÁN DIFERENCIADAS ENTRE LAS INSTITUCIONES, ¿QUÉ EXPLICA ESAS DIFERENCIAS?

La tasa de interés cobrada sobre un crédito es el precio que tiene ese dinero recibido por los acreditados. Como en todos los mercados, ese precio se determina como resultado de la interacción entre la oferta y la demanda por recursos de crédito. Existen distintos señalamientos sobre las particularidades que tienen tanto la oferta como la demanda en este mercado del microcrédito.

La demanda de créditos se explica por el comportamiento que presentan los solicitantes y acreditados de las IMF´s. La oferta está explicada por el propio comportamiento que tienen las distintas IMF´s. Gran parte de la discusión sobre las tasas de interés se centra justamente en el comportamiento de las IMF´s en el mercado de crédito.

Para poder analizar el comportamiento de las IMF´s, es necesario establecer un marco de referencia para ello. Si concedemos que las IMF´s se centran en los resultados financieros de su actividad, entonces es posible definir que su comportamiento está reflejado en sus estados de resultados. El estado de resultados como reporte financiero describe la relación de beneficios, es decir ingresos menos costos, de cada una de las IMF´s. Así, al conocer sus componentes, es posible delimitar cuáles son las variables más importantes que describen su propio comportamiento.

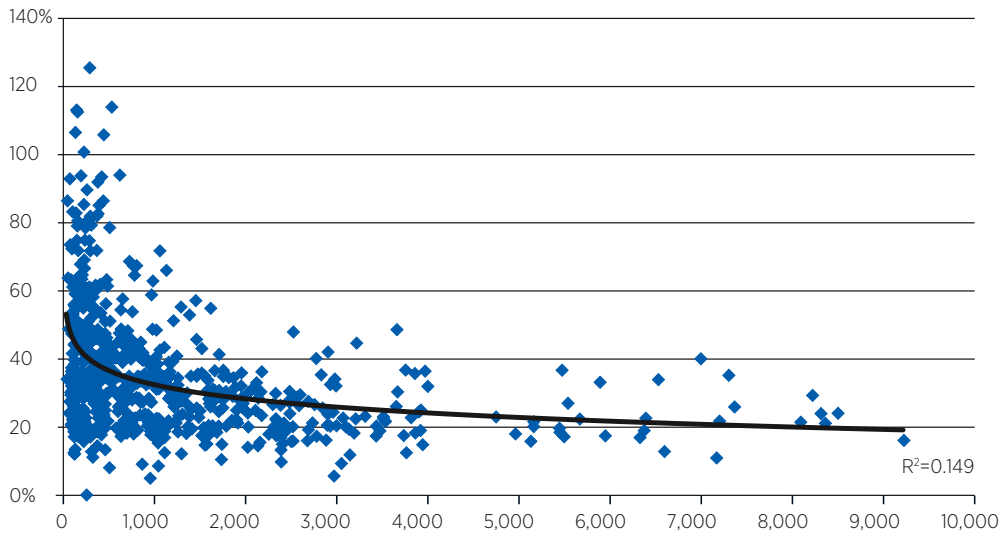
Los componentes principales del estado de resultados son: los ingresos derivados de las tasas y comisiones cobradas a los clientes; el costo del fondeo por adquisición de recursos; el riesgo y parte de la eficacia asociados a la actividad crediticia a través de las reservas preventivas; los gastos operativos y finalmente la utilidad neta como el resultado que esperan los inversionistas o accionistas por haber arriesgado capital en las actividades de intermediación financiera para la población de menores ingresos.

• EVIDENCIA EMPÍRICA

COMO EN EL CASO DE LA TASA DE INTERÉS, NO SE CUENTA CON LOS NIVELES DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL ESTADO DE RESULTADOS, POR ELLO SE ESCOGIERON CUATRO INDICADORES DE LOS PRESENTADOS POR MIX. ÉSTOS IMPLICAN INFORMACIÓN SOBRE LOS COMPONENTES DEL ESTADO DE RESULTADOS DE FORMA INDIRECTA. LOS INDICADORES SON LOS SIGUIENTES: EL VALOR PROMEDIO DE CRÉDITO Y SU AJUSTE POR PIB PER CÁPITA; LAS ESTIMACIONES PREVENTIVAS DE RIESGO CREDITICIO COMO PROPORCIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES; LOS GASTOS FINANCIEROS COMO PROPORCIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES Y LOS GASTOS OPERATIVOS COMO PROPORCIÓN DEL PORTAFOLIO. CON ESTOS CUATRO ELEMENTOS, SE BUSCARÁ AISLAR COMPONENTES ESTRUCTURALES DE LA TASA DE INTERÉS. PARA AISLAR ELEMENTOS QUE PUDIERAN SEÑALAR EL COMPORTAMIENTO DE INVERSIONISTAS DE LAS IMF SOBRE LAS TASAS DE INTERÉS, SE UTILIZAN LOS INDICADORES DE RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS (ROA) Y LA RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL (ROE).

El análisis debe apuntar a encontrar cuál es la relación de la tasa de interés con cada uno de los indicadores seleccionados. Por esta razón, todas las variables, fueron expuestas a un diagrama de dispersión respecto del rendimiento del portafolio[17]. De esa manera puede intuirse si existe o no una correlación entre la tasa y el comportamiento de los oferentes de crédito. En todos los diagramas de dispersión, en el eje de las y's se describe el rendimiento del portafolio (tasa de interés) y en el eje de las x's cada una de las variables enumeradas.

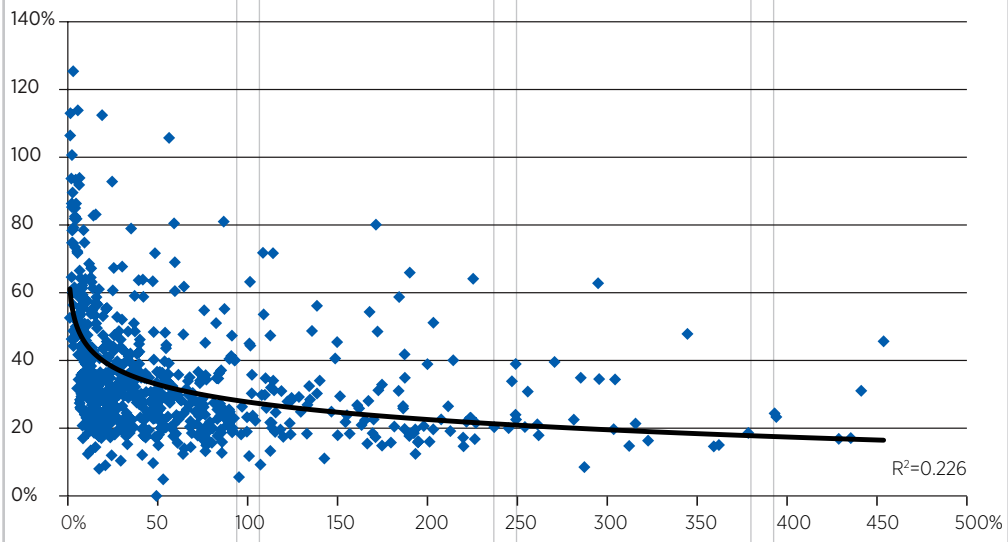
RENDIMIENTO PORTAFOLIO Vs. PRÉSTAMO PROMEDIO



Al comparar el rendimiento del portafolio (tasa de interés) contra el valor promedio de los préstamos de cada IMF de la muestra utilizada lo que se encuentra es que las mayores tasas de interés están asociadas a menores cantidades de dinero prestadas por acreditado para cada IMF.

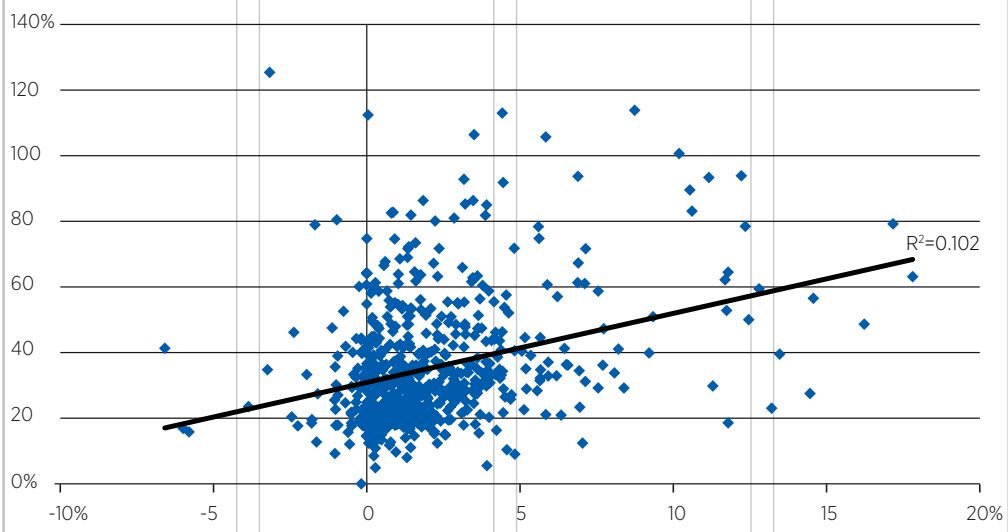
[17] PARA EL EJERCICIO SE CONSIDERÓ LA INFORMACIÓN DE AQUELLAS ENTIDADES CUYA CALIFICACIÓN EN TRANSPARENCIA ES DE 4 Ó 5 ESTRELLAS EN LA ESCALA DE MIX. EN LOS DIAGRAMAS DE DISPERSIÓN SE OBTUVIERON LÍNEAS DE TENDENCIA Y SUS RESPECTIVAS BONDADES DE AJUSTE (R2´S). LAS LÍNEAS DE TENDENCIA SE CALCULARON CONFORME A FORMAS FUNCIONALES LINEAL O LOGARÍTMICA, TOMANDO EN CUENTA LA DE MAYOR BONDAD DE AJUSTE OBTENIDA. EN CADA EJERCICIO SE ELIMINARON VALORES EXTREMOS. CADA PUNTO EN LA GRÁFICA DESCRIBE LA COORDENADA DE TASA DE INTERÉS Y LA VARIABLE ANALIZADA PARA CADA IMF DE LA MUESTRA. CUANDO LOS EJES NO MUESTRAN PORCENTAJES, LOS VALORES ESTÁN EXPRESADOS EN DÓLARES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.

RENDIMIENTO PORTAFOLIO Vs. PRÉSTAMO PROMEDIO/PIB PER CÁPITA



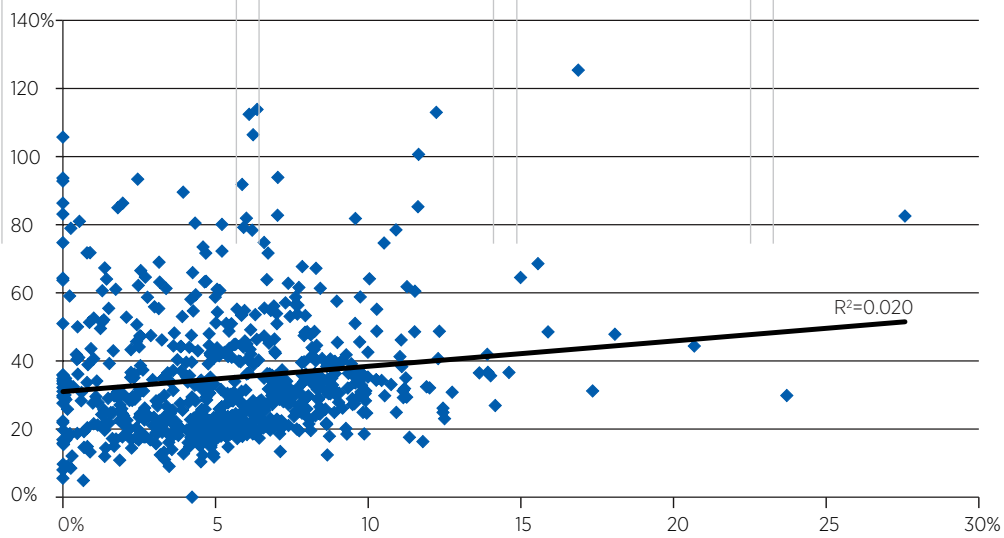
Cuando se compara el rendimiento del portafolio contra el valor promedio del préstamo, pero este último como proporción de la riqueza per cápita del país en el que opera la IMF, la relación que existe entre esas variables se acentúa. Lo que indica que la riqueza relativa de los países influye de manera importante en la relación de tasas contra cantidad de dinero prestada por acreditado.

RENDIMIENTO PORTAFOLIO Vs. PROVISIONES



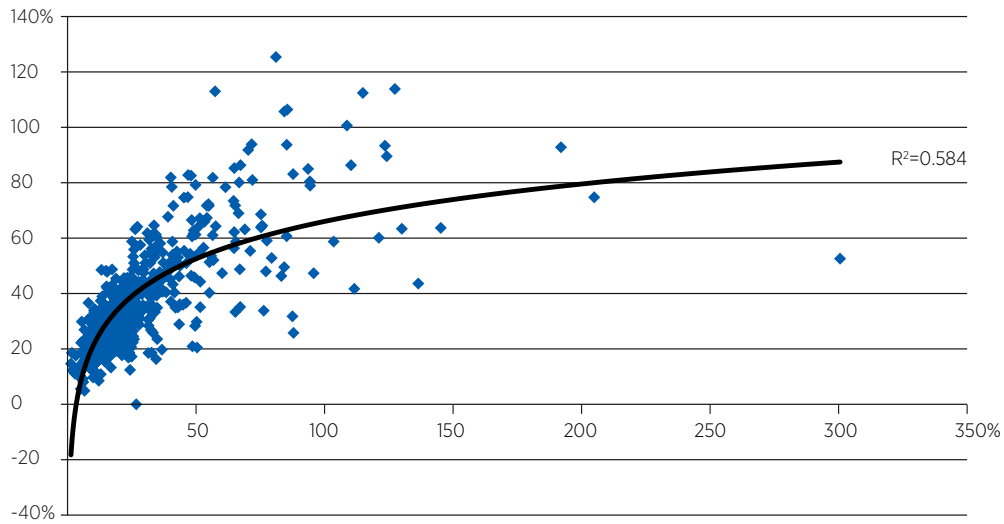
Cuando el rendimiento del portafolio se compara contra las estimaciones preventivas de riesgo crediticio como proporción del portafolio, se encuentra que, a mayores provisiones, la tasa de rendimiento es mayor. Sin embargo, debe notarse que la relación es menos clara que la que se presenta con el indicador anterior. De hecho, se observa que en el rango provisiones de 0% a 5% existe una alta concentración de valores que presenta un nivel de tasas de rendimiento que van desde 10% hasta 80%.

RENDIMIENTO PORTAFOLIO Vs. GASTOS FINANCIEROS COMO PROPORCIÓN DE LOS ACTIVOS



La relación entre tasa de rendimiento y los gastos financieros como proporción de los activos, es menor que en las variables anteriores. Existe una mayor dispersión de los datos, y la pendiente de la línea de tendencia es mucho menor, además el indicador de bondad de ajuste se reduce. Esto puede implicar que el gasto y costo de fondeo de las IMF´s son componentes que explican poco la variación de la tasa de interés entre las distintas IMF´s. No se puede suponer que esto no sea importante, simplemente este es un factor que, si lo llega a puntualizar, lo hace de forma particular para cada IMF. Existen IMF´s en las que, con valores de casi cero para sus gastos financieros, se presentan rangos de tasas de interés desde 5% hasta 105%.

RENDIMIENTO PORTAFOLIO Vs. GASTOS OPERATIVOS/PORTAFOLIO



Cuando se expuso la variable de rendimiento contra el indicador de gastos operativos como proporción del portafolio, se encontró evidencia de una relación muy cercana. Esto quiere decir que una buena parte de las tasas de interés en las IMF´s se explica mayormente por la incidencia de los gastos operativos.

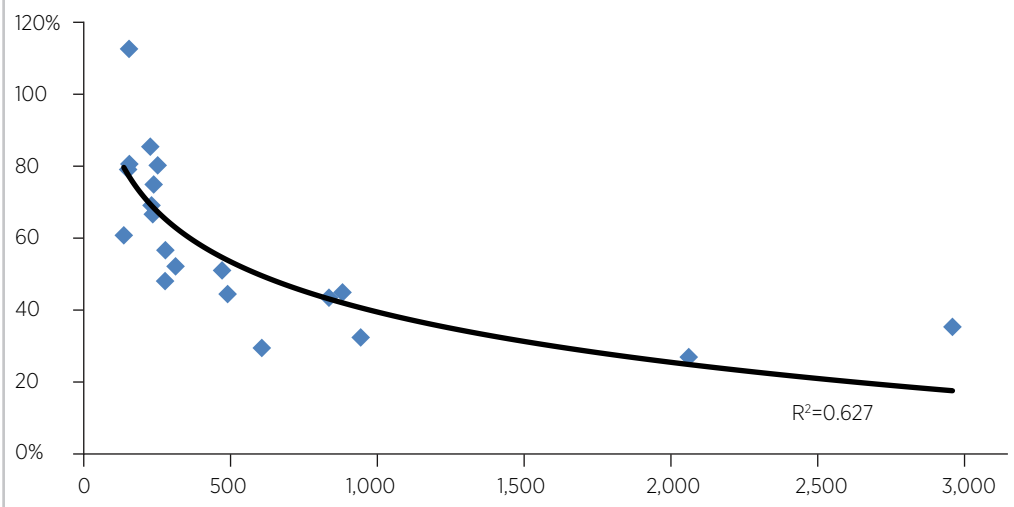
Cada una de las gráficas presentadas contiene una línea, que es la que mejor se ajusta a los datos presentados[18]. Asimismo, a esa línea se agrega un parámetro llamado R2, que define la magnitud de ajuste. Con esta información podemos establecer qué componentes utilizados explican las variaciones en el rendimiento. De mayor a menor explicación, los componentes se enlistan de la siguiente forma:

- a. los gastos operativos,
- b. monto promedio del préstamo ajustado por el PIB per cápita,
- c. monto promedio del préstamo,
- d. las provisiones de riesgos crediticios y
- e. los gastos financieros.

Ahora que se ha establecido cuáles son las variables que mayor inciden en el rendimiento, podemos tomar otro elemento de los que componen la discusión sobre el nivel de las tasas de interés: Se ha mencionado que las diferencias entre tasas también se explican como un efecto de la madurez de distintos mercados. Para establecer alguna evidencia al respecto, de la base de datos se señalaron tres empresas que tienen operación en distintas partes del mundo. Éstas están reconocidas por la madurez de aplicación en sus metodologías; dos de ellas son Organizaciones no gubernamentales (ONG) y la otra es una empresa lucrativa.

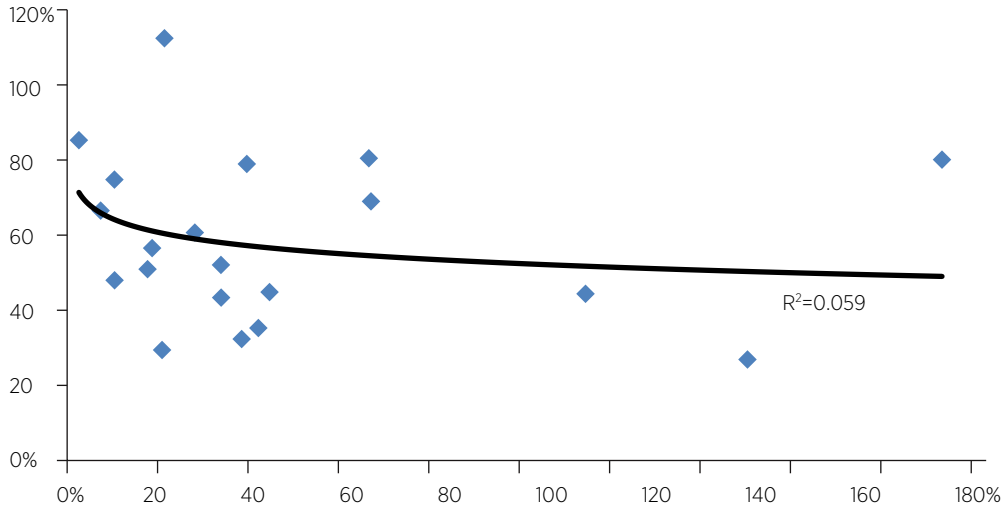
Se realizaron los diagramas de dispersión del rendimiento del portafolio de las empresas contra las variables de monto promedio por acreditado, su ajuste por riqueza relativa, y los gastos operativos como proporción del portafolio. Los resultados fueron los siguientes:

FINCA MONTO PROMEDIO DE PRÉSTAMO

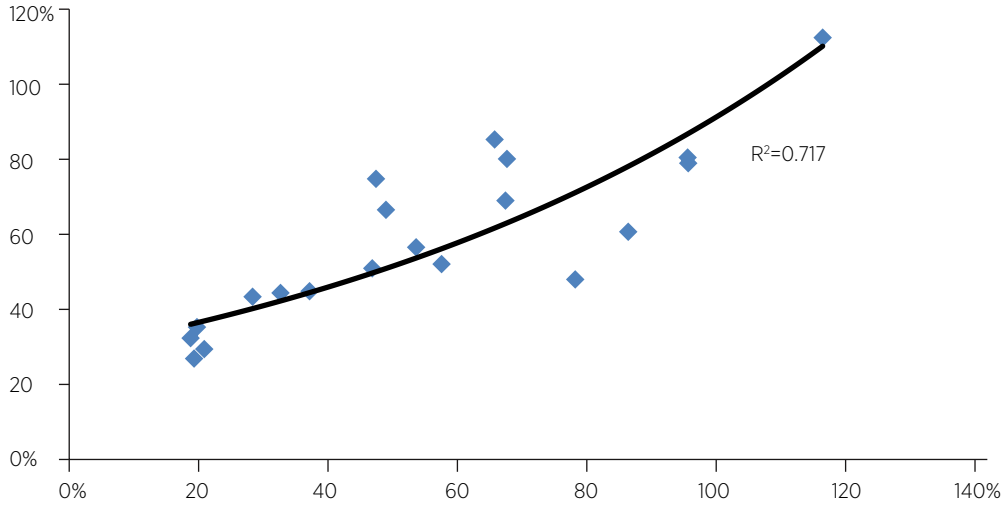


[18] ESTO CORRESPONDE A UN EJERCICIO DE REGRESIONES LINEALES, HERRAMIENTA ESTADÍSTICA QUE AYUDA A ESTABLECER DE FORMA MATEMÁTICA LAS RELACIONES QUE PUEDEN EXISTIR ENTRE DISTINTAS VARIABLES.

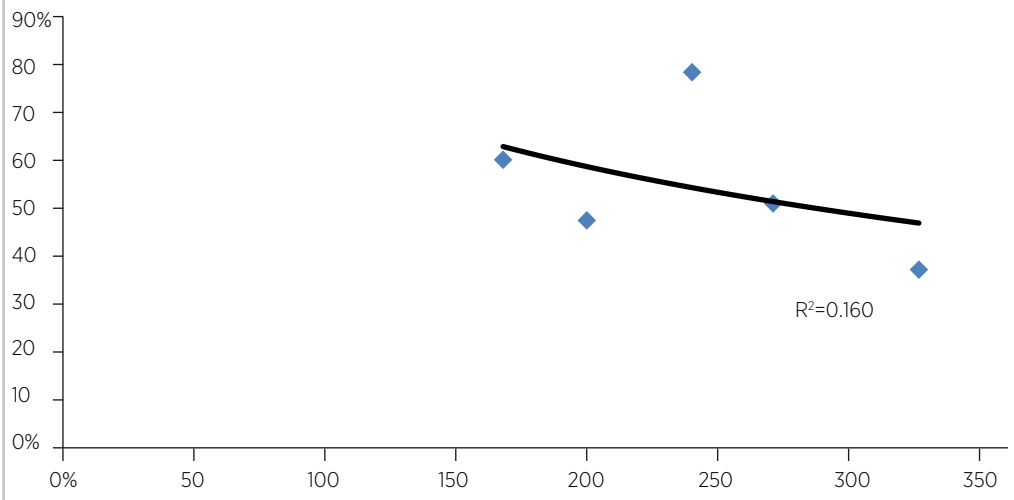
FINCA MONTO PROMEDIO / PIB PER CÁPITA



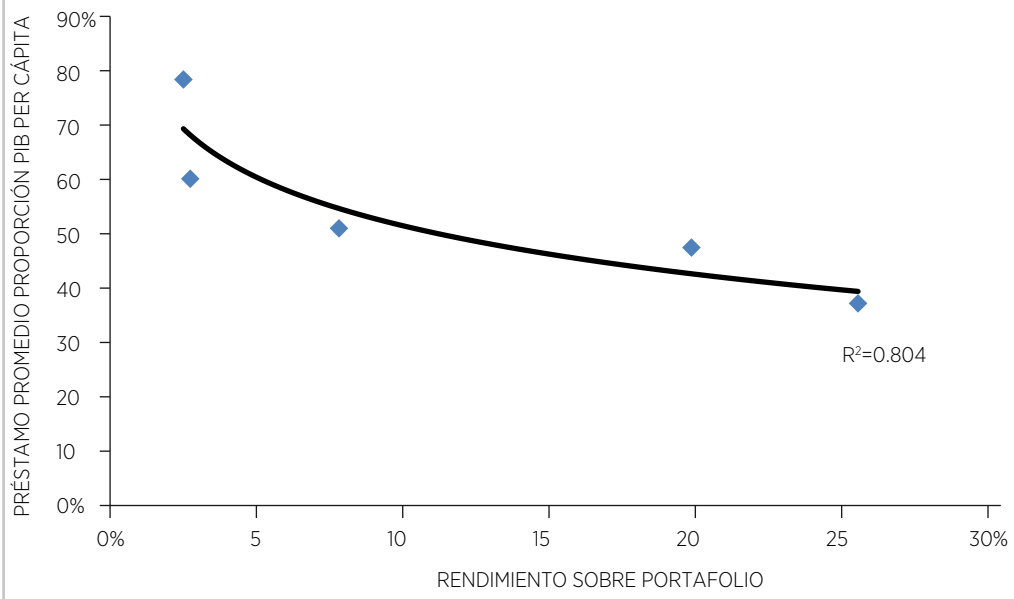
FINCA GASTOS OPERATIVOS



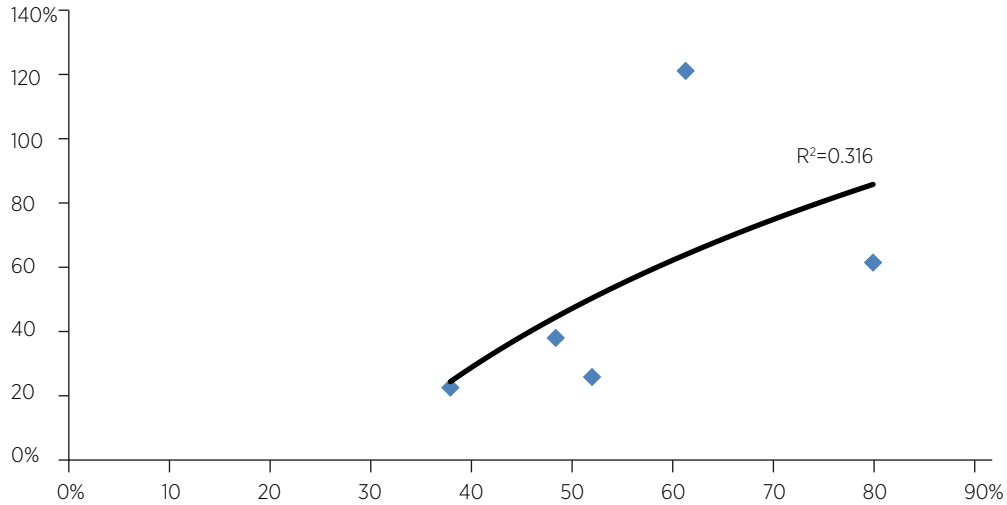
PRO MUJER PROMEDIO DE PRÉSTAMO



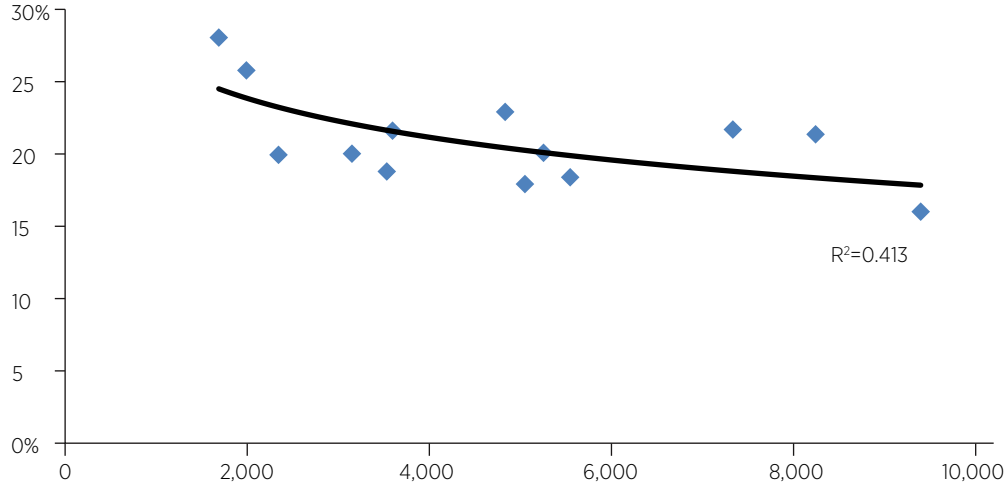
PRO MUJER MONTO PROMEDIO / PIB PER CÁPITA



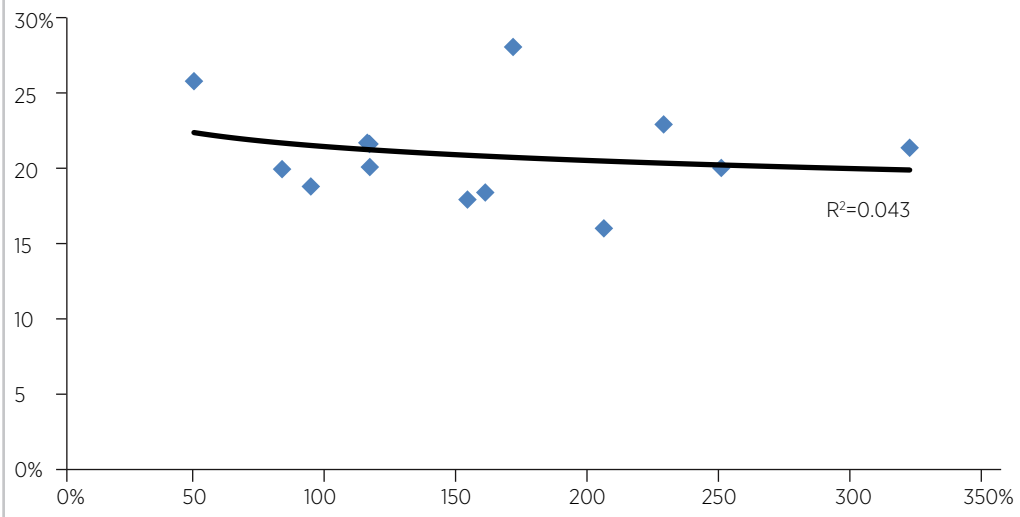
PRO MUJER GASTOS OPERATIVOS



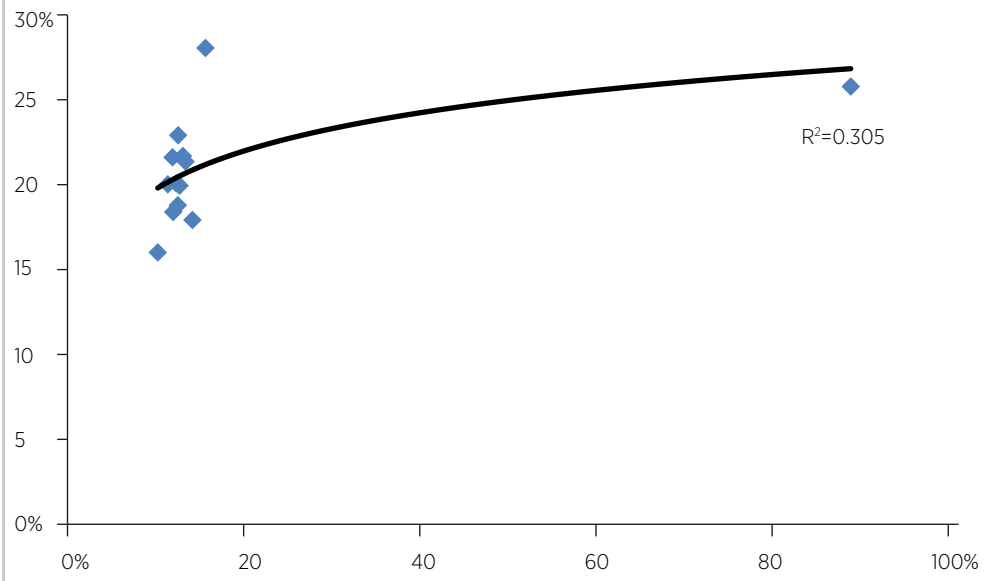
PRO CREDIT PROMEDIO DE PRÉSTAMO



PRO CREDIT MONTO PROMEDIO / PIB PER CÁPITA



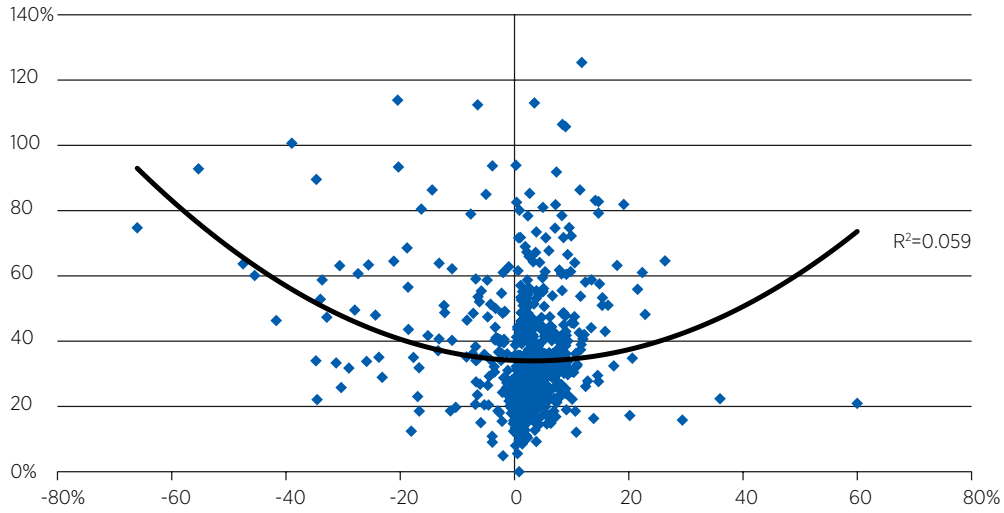
PRO CREDIT GASTOS OPERATIVOS



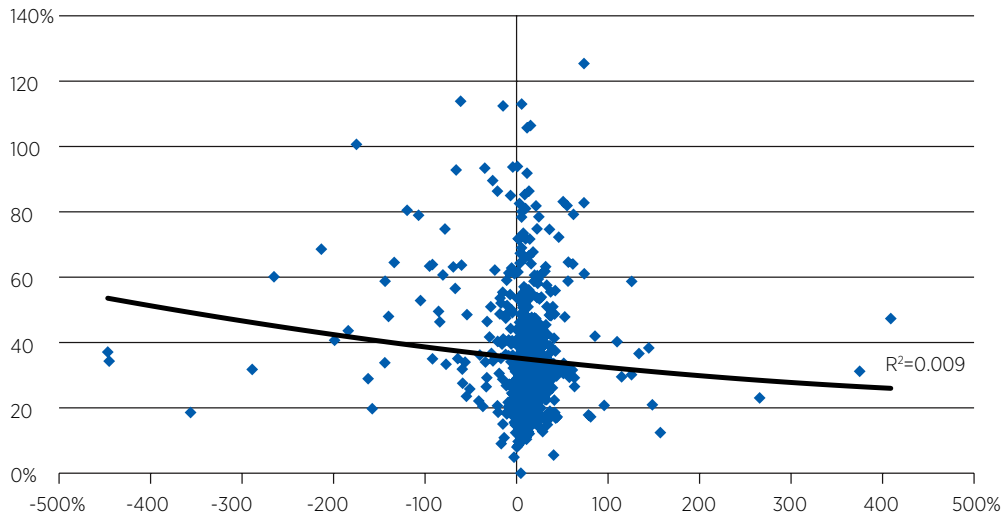
De acuerdo con la evidencia encontrada, la relación entre rendimiento de portafolio y las variables seleccionadas, se mantiene igual tomando los indicadores para FINCA; Pro Mujer y Pro Credit respecto de lo encontrado en el ejercicio general.

De los elementos propuestos inicialmente, resta por analizar aquellos que recogen el apetito por rendimiento de los accionistas y administradores de las IMF. Por ello, se procedió a analizar la muestra de datos que corresponden a los indicadores de ROA y ROE. Como en los casos anteriores, se obtuvo el diagrama de dispersión del rendimiento de portafolio contra ambas variables:

RENDIMIENTO PORTAFOLIO Vs. ROA



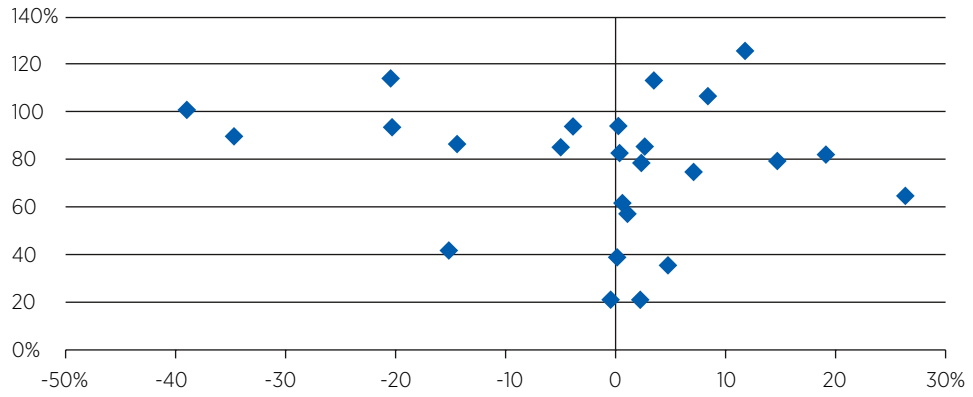
RENDIMIENTO PORTAFOLIO Vs. ROE



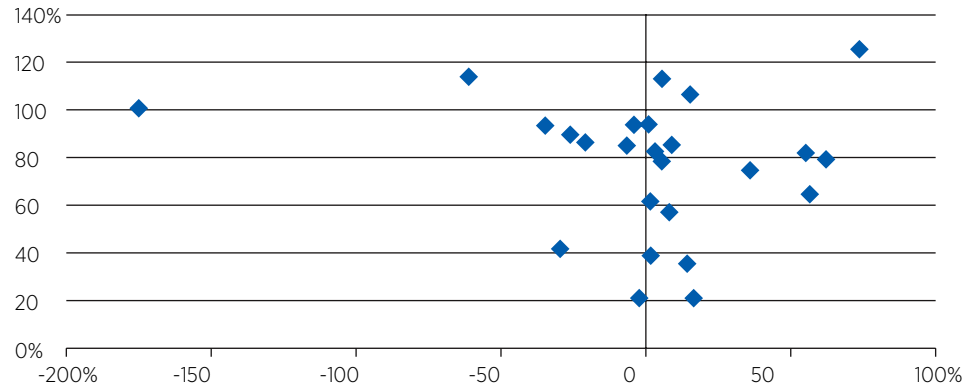
La dispersión que muestran esas variables no permite establecer una relación clara entre la tasa y los rendimientos de cada IMF, a nivel mundial. Se segmentaron los datos, primero entre los valores positivos y negativos, y posteriormente se utilizaron los rangos de la variable en los que se detectó la mayor concentración, en ningún caso se encontró una relación clara entre las variables.

Se repitió el mismo ejercicio para las variables en los casos de IMF´s mexicanas, tampoco pudo encontrarse una relación clara entre los ROA y ROE con la tasa de interés. De lo anterior, sólo puede concluirse que la existencia de rendimientos altos o bajos no hace diferencia en el nivel de tasa de interés.

ROA Vs. RENDIMIENTO PORTAFOLIO



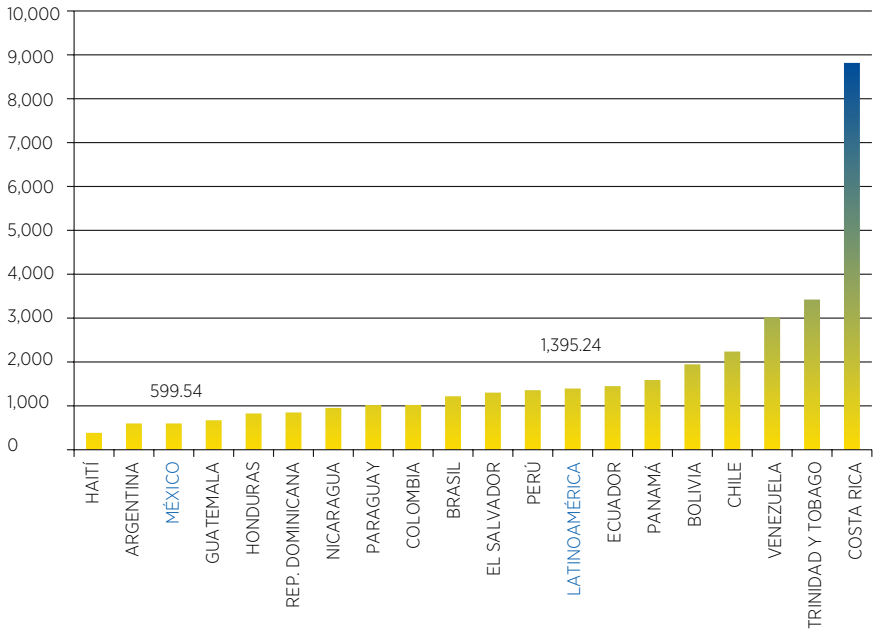
ROE Vs. RENDIMIENTO PORTAFOLIO



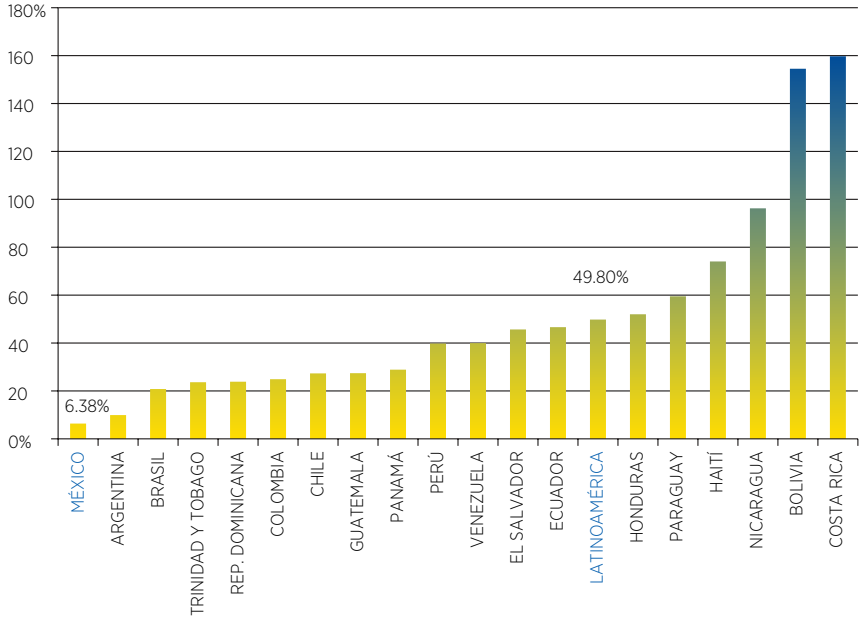
• EL CASO DE MÉXICO EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO

CON LA FINALIDAD DE UBICAR EL CASO MEXICANO EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO, SE OBTUVIERON LOS PROMEDIOS POR PAÍS DE LOS INDICADORES UTILIZADOS. SE CONSIDERARON TODOS LOS ELEMENTOS, Y NO SÓLO LOS QUE MEJOR EXPLICAN SEGÚN LO EXPUESTO ANTERIORMENTE:

SALDO PROMEDIO DE PRÉSTAMO POR ACREDITADO

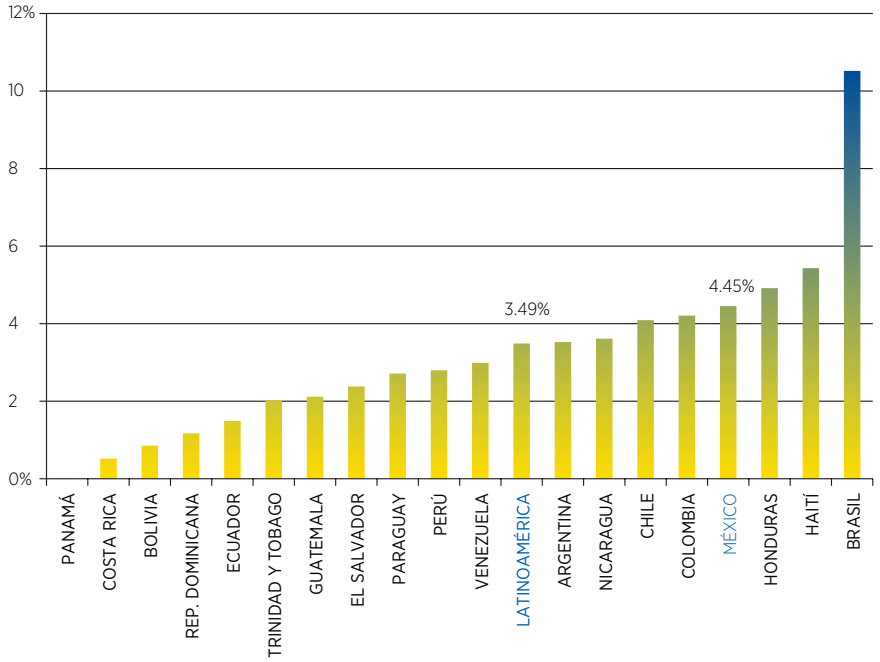


PRÉSTAMO PROMEDIO ENTRE PIB PER CÁPITA

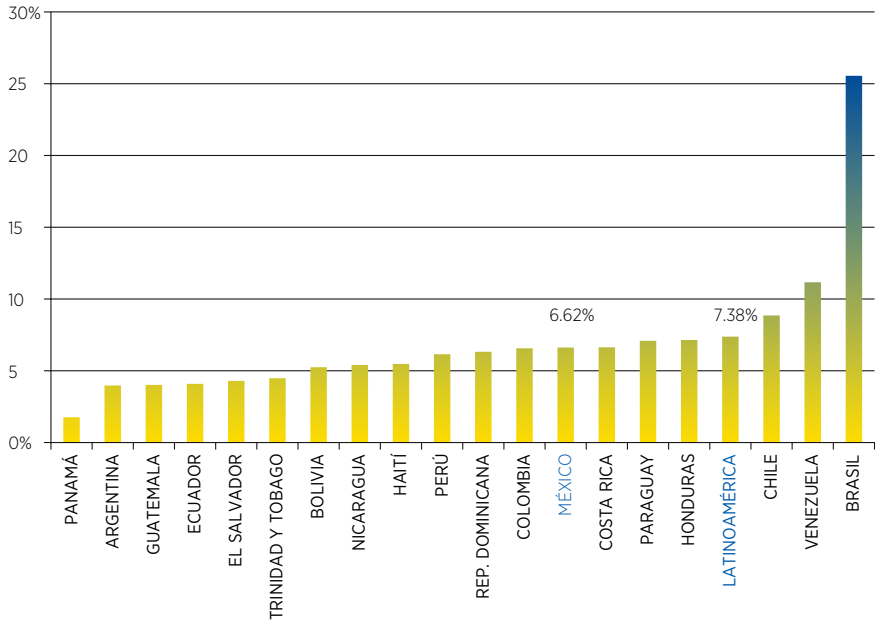


Cuando se obtiene el valor promedio por crédito en cada país de América Latina, se observa que México se encuentra en el tercer lugar más bajo, pero si se toma en cuenta la riqueza relativa, entonces México se ubica en el último lugar.

PROVISIONES SOBRE ACTIVOS

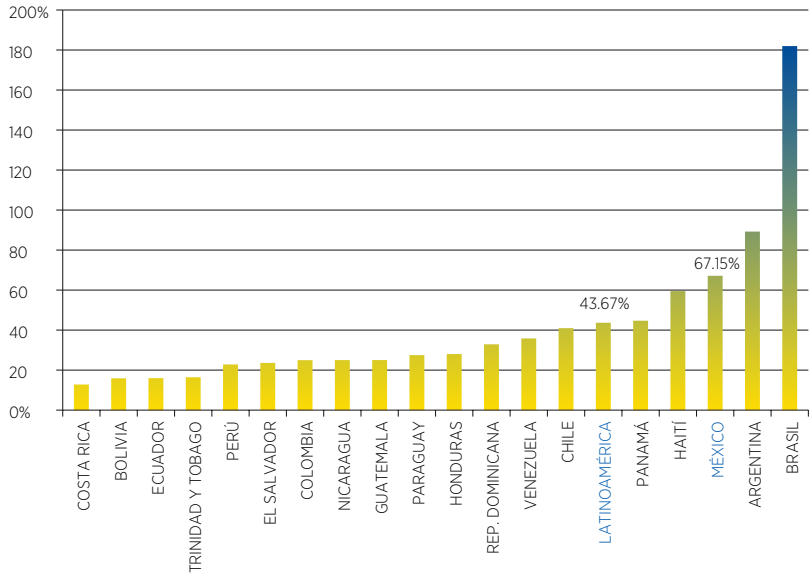


GASTOS FINANCIEROS SOBRE ACTIVOS



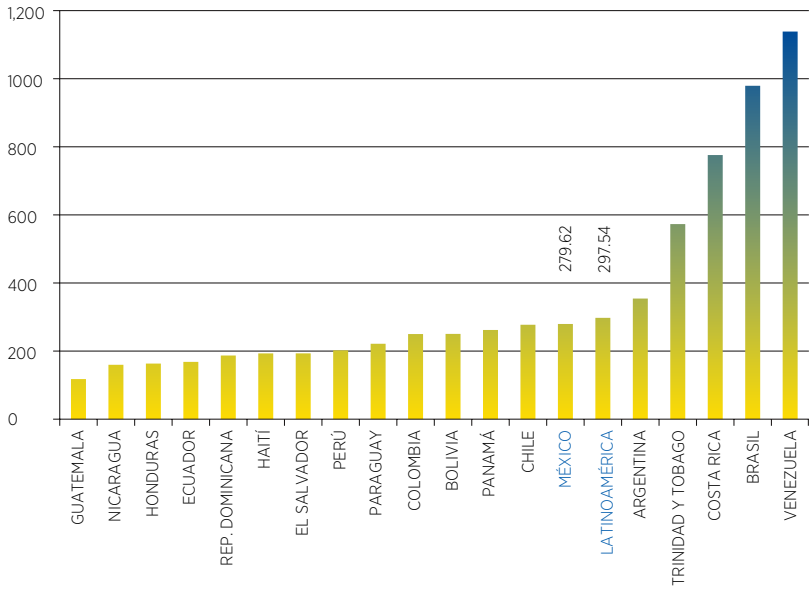
Considerando las provisiones y los gastos financieros sobre activos, la posición de México es bastante cercana a la del promedio latinoamericano.

GASTOS OPERATIVOS SOBRE PORTAFOLIO



Con los gastos operativos, México ocupa el tercer lugar más alto, con poco más de 50% de nivel respecto del promedio en América Latina. Las dos variables que mejor explican la estructura de la tasa de interés, monto de crédito y gasto operativo, tienen sus niveles más extremos en México y por ello puede derivarse el nivel de tasas presentado por el país. Ahora bien, con la finalidad de relativizar los costos totales por crédito se elaboró el promedio latinoamericano de este indicador:

COSTO DE PRÉSTAMO POR ACREDITADO



Si bien México tiene valores extremos, tanto en la colocación de recursos por acreditado como en los gastos operativos, el costo total por acreditado es similar a otros países en los que las tasas son menores, como Bolivia y Perú. Entonces, ¿los gastos operativos explican o no la diferencia de tasas? Para responder a la pregunta debe considerarse la construcción del indicador. El indicador utilizado se construye como una proporción del portafolio. Se ha visto que la cantidad de dinero en crédito es menor en México que en otros países; condición que se agudiza si se toma en cuenta la riqueza relativa. En términos de dinero es casi igual de costoso colocar un crédito en México que en los otros países, sin embargo, la cantidad de dinero colocada es mucho menor, por ello la tasa de interés tiene un mayor nivel, y en términos relativos, los gastos operativos son mayores reforzando el efecto.

• CONCLUSIONES

Los resultados presentados indican que las tasas de interés pueden explicarse por elementos estructurales y de operación en las IMF´s. Se ha definido que, en mayor medida, el monto de recursos colocados y los gastos operativos explican la tasa de interés. En menor grado, el costo de fondeo y la eficacia del origen y seguimiento de la cartera (estimaciones preventivas) contribuyen al nivel de la tasa de interés. Para el caso de México, ha sido mostrado que la mayor incidencia de la tasa de interés se explica por la menor colocación de recursos, en términos absolutos, y relativizada por la riqueza del país.

Esto último abre un cuestionamiento: considerando la capacidad instalada de las IMF´s y la capacidad de pago de los demandantes, una reducción de tasas podría ser consecuencia de incrementar el monto de dinero colocado por acreditado, pero entonces, ¿se deberían otorgar créditos mayores y sacrificar el alcance en la población más pobre? ¿Se debería colocar más dinero afectando la capacidad de pago de los acreditados? Algunas IMF´s en el mundo han operado dos esquemas: El primero, un mecanismo de subsidio cruzado que, cobrando la misma tasa, otorga montos diferenciados. El segundo integra productos con precios diferenciados que permite otorgar créditos de mayor valor y otros que atienden a los demandantes de montos menores. Ambos esquemas garantizan la autosustentabilidad de las empresas y el alcance a la población objetivo. Se han observado también casos en los que algunas IMF´s incrementan los montos de crédito, ampliando los plazos de vencimiento. No en todos los casos este último formato es afortunado, pues puede romperse la lógica del crédito cuando el destino está mayormente asociado a capital de trabajo de alta rotación.

A pesar de que existen casos de empresas con varios años operando, la mayor parte de las IMF´s en México es relativamente joven. Existen curvas de aprendizaje que no han madurado en su totalidad. Mejorando la eficiencia de operación podemos esperar que en el futuro las tasas de interés disminuyan, pero mientras los costos relativos de operación sean mayores, será necesaria para la reducción de la tasa una mayor colocación de recursos por crédito.

Los resultados presentados son un extracto de un documento más extenso, mismo que ha sido puesto a disposición del responsable de esta publicación para su difusión.

CAPÍTULO 2

BENCHMARKING DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO 2009

1
—— ESTRUCTURA DEL MERCADO Y CRECIMIENTO

LAS CIFRAS DE ESTE INFORME SE OBTIENEN DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS, AJUSTES E INDICADORES ACEPTADOS INTERNACIONALMENTE (ESTANDARIZADOS POR EL MIX), LOS CUALES NO SIEMPRE COINCIDEN CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA CNBV PARA LAS INSTITUCIONES INTEGRANTES DEL SISTEMA DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR (ENTIDADES REGULADAS).

En esta ocasión, parte del análisis se centrará en los pares de escala y metodología, pues consideramos que desde esta perspectiva se aprecian más los efectos de la crisis y de las acciones emprendidas por las IMF´s, para enfrentar los retos derivados de la misma.

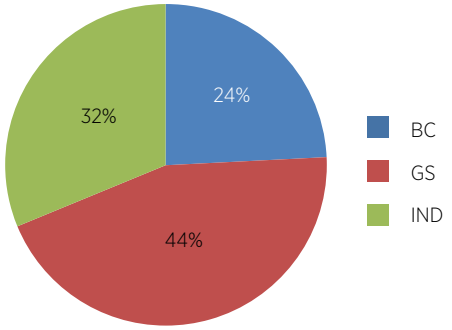
Hemos creado una nueva categoría en los pares por escala, las IMF's extra grandes, debido a la gran diferencia entre ésta y las 3 originales (grande, mediana y pequeña). Las extra grandes tienen más de 500 000 clientes y más de 1000 millones de pesos en cartera bruta. Esta nueva clasificación nos permitirá entender de mejor manera el comportamiento del mercado. Las cifras presentadas por esta nueva categoría están a una distancia tal del resto de las demás, que daremos más congruencia a la evaluación por escala. Por ejemplo, aquellas de la muestra consideradas extra grandes son cerca de 10 veces más grandes en cartera bruta que las de la siguiente escala.
1. Estructura del mercado y crecimiento

La evolución de las IMF´s afiliadas a ProDesarrollo que reportan información dividida por los pares de metodología y escala, se muestra de manera porcentual en el siguiente cuadro:

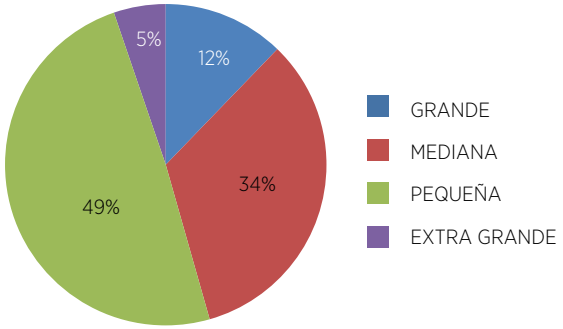
METODOLOGÍA IMF	2007	2008	2009
Banca comunal (BC)	23%	22%	24%
Grupo solidario (GS)	54%	42%	44%
Individual	23%	36%	32%
	100%	100%	100%
ESCALA IMF			
Extra grande	5%	4%	5%
Grande	16%	13%	12%
Mediana	28%	25%	34%
Pequeña	51%	58%	49%
	100%	100%	100%
TOTAL IMF	39	45	57

De 2008 a 2009 la incorporación de IMF´s que operaron conforme a metodologías grupales superó al incremento de las de metodología individual, 10 de grupales contra 2 de individual. Esto causó que la participación de las individuales bajara de 36% a 32%. De las grupales, las que más se incorporaron a la red fueron las de grupos solidarios con seis IMF´s. Esto parece reforzarse con la afiliación de IMF´s pequeñas que operaron con base en metodología individual (sobre todo en 2008 y 2009). No obstante, si consideramos a ambas metodologías grupales (BC y GS), éstas suman, por lo general, más de dos terceras partes del mercado.

DISTRIBUCIÓN IMF 2009 (METODOLOGÍA)

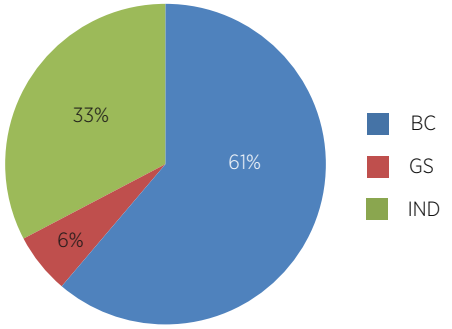


DISTRIBUCIÓN IMF 2009 (ESCALA)

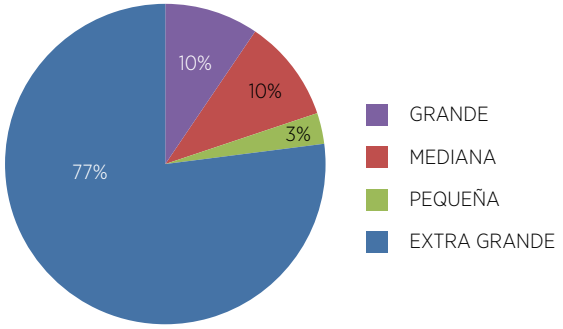


Ahora bien, en lo que se refiere a la distribución por metodología, las instituciones de bancos comunales tuvieron 24% de participación, sin embargo, cuando la estructura cambia, y se considera el número de clientes activos al final del periodo éstos ocuparon 61% de participación. Las instituciones de grupos solidarios (44% de la muestra) aportaron 6% de los acreditados. Por el lado de la escala, es clara la dominancia de las extra grandes (5%) que tuvieron 77% de los acreditados, y las grandes (12%) tuvieron 10%.

CLIENTES DE CRÉDITO ACTIVOS 2009 (METODOLOGÍA)



CLIENTES DE CRÉDITO ACTIVO 2009 (ESCALA)



No obstante lo anterior, es importante profundizar en el estudio del mercado desde el aspecto de metodologías con el fin de diferenciar, de manera más precisa, las zonas "grises" que se presentan entre las tres (BC, GS e Ind.), esto debido a que las IMF´s llegan a utilizar más de una y, en ocasiones, hasta las tres.

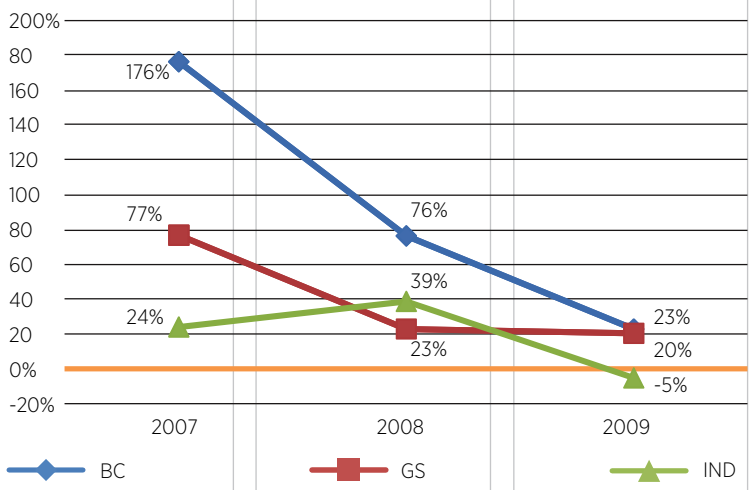
• CRECIMIENTO EN CARTERA

LAS IMF'S DE NUEVA AFILIACIÓN NO FUERON INCLUIDAS EN EL CÁLCULO DE LOS INDICADORES DE CRECIMIENTO PARA EVITAR EL EFECTO DE ADICIÓN, MOSTRANDO ÚNICAMENTE LOS RESULTADOS DE LAS IMF´S QUE REPORTARON EN LOS EJERCICIOS 2008 Y 2009.

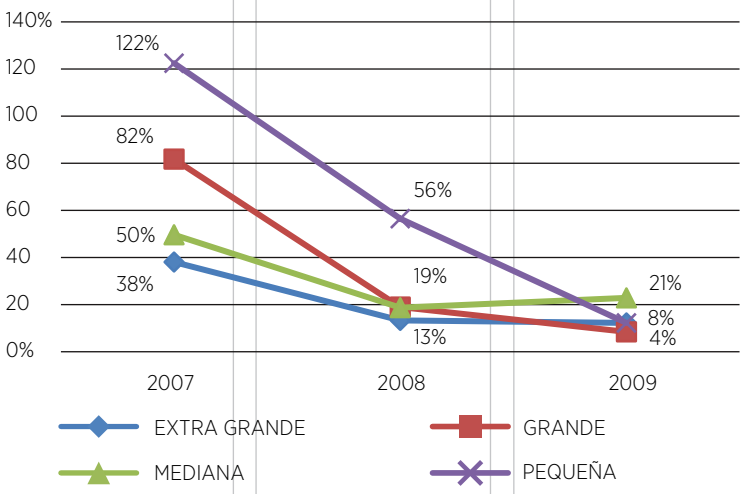
La tendencia en el ritmo de crecimiento de la cartera bruta tuvo una fuerte disminución en 2008, la cual continuó en 2009, aunque con un ritmo a la baja menos importante que en el año anterior. El crecimiento fue positivo en términos generales, resaltando haber sido mayor en las IMF´s medianas (21%) y, desde el punto de vista de metodología, en aquellas que operaron en su mayor parte bancos comunales (23%). Las que trabajaron con metodología individual no solo fueron las de menor cre-

cimiento, sino que decrecieron en su cartera total. Es importante mencionar el carácter de algunas IMF's que, por su volumen, impactaron las cifras del mercado ya que su objeto no está destinado 100% al mercado productivo, sino al consumo, lo que afectó sensiblemente sus cifras de manera negativa (50% de las IMF´s con metodología individual tuvo crecimiento negativo).

CRECIMIENTO CARTERA TOTAL (METODOLOGÍA)

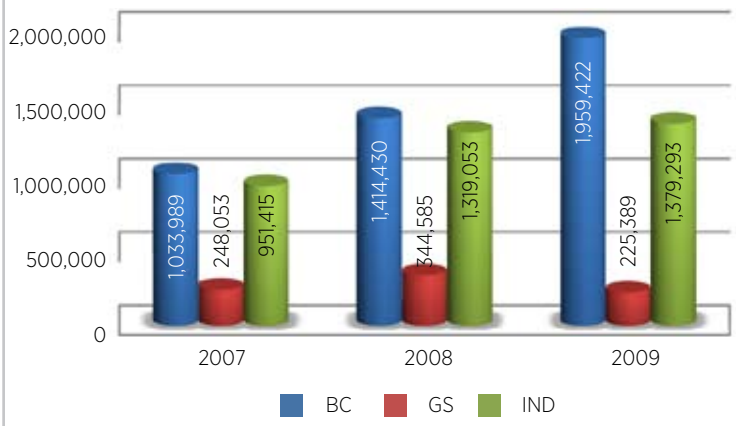


CRECIMIENTO CARTERA TOTAL (ESCALA)

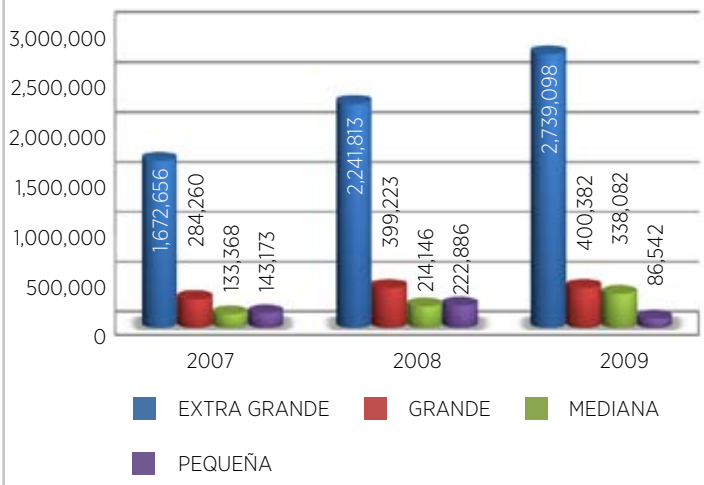


En cuanto a número de clientes de crédito activos, las extra grandes pasaron de 2.2 millones en 2008 a 2.7 millones al final del ejercicio 2009. Las grandes prácticamente quedaron en los mismos niveles de 2008. En cuanto a metodologías, el mayor crecimiento se dio en bancos comunales.

NÚMERO DE CLIENTES DE CRÉDITO ACTIVOS (METODOLOGÍA)

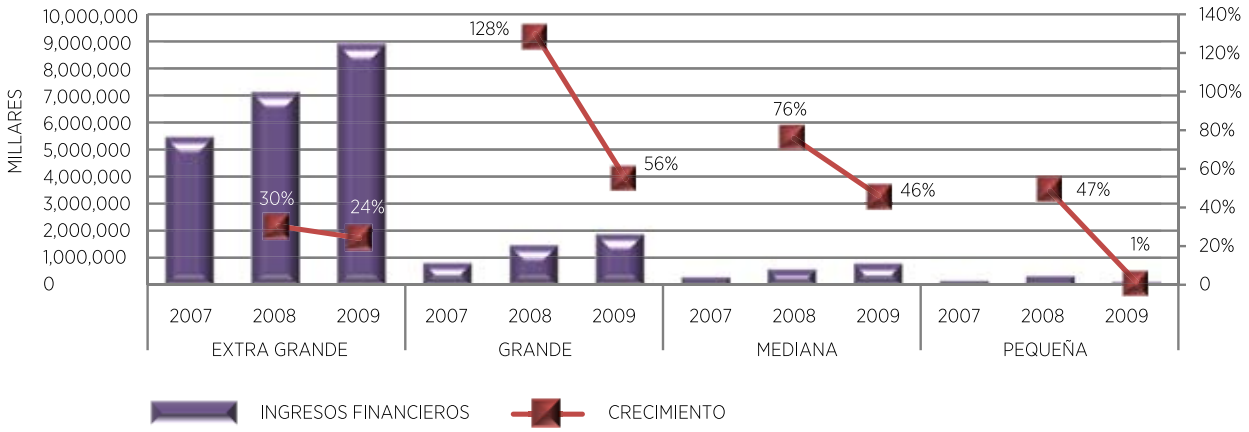


NÚMERO DE CLIENTES DE CRÉDITO ACTIVOS (ESCALA)

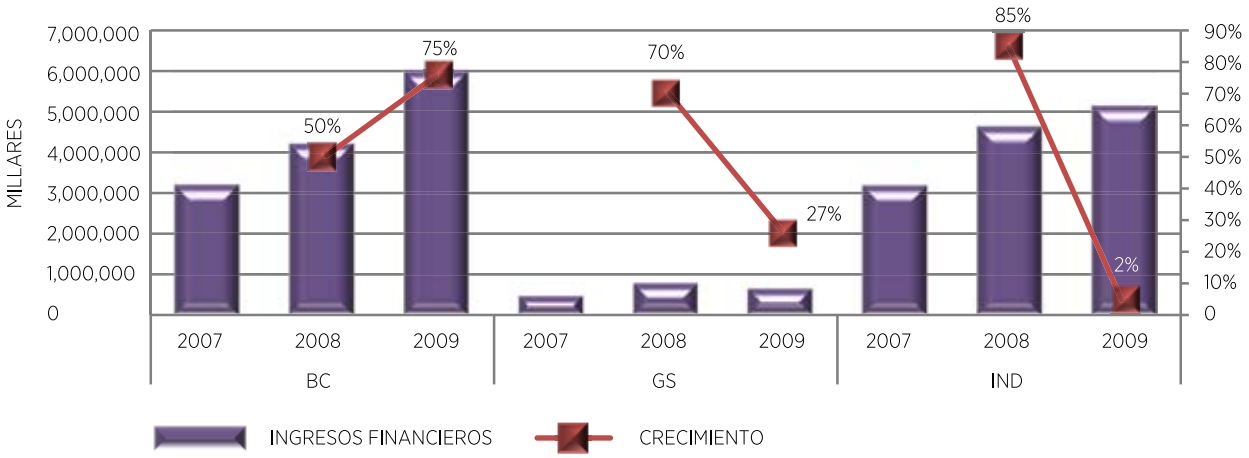


Otra manera de ver el crecimiento es por medio de los ingresos financieros, lo que elimina el efecto que pudieran tener disminuciones o aumentos de cartera considerables al final de cada ejercicio. Así, tenemos que en este rubro, aunque las gráficas sugieren un crecimiento positivo en los ingresos en casi todos los grupos pares (en este caso mostramos escala y metodología). Desde la óptica porcentual, el ritmo de crecimiento fue menor en todos los casos de 2008 a 2009, salvo en el par de bancos comunales que refleja un mayor ritmo de crecimiento respecto a 2008. Aquí impacta principalmente el segmento de extra grandes que crecieron 24% en ingresos financieros y 22% en número de clientes, aun cuando su cartera solo aumentó 12%.

CRECIMIENTO EN INGRESOS FINANCIEROS (ESCALA)



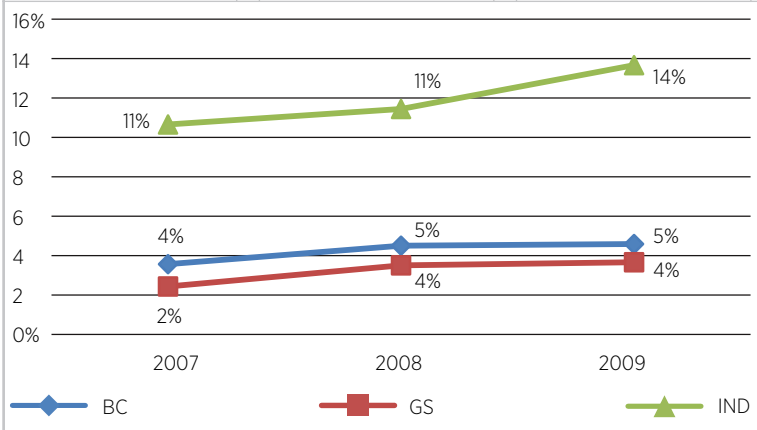
CRECIMIENTO EN INGRESOS FINANCIEROS (METODOLOGÍA)



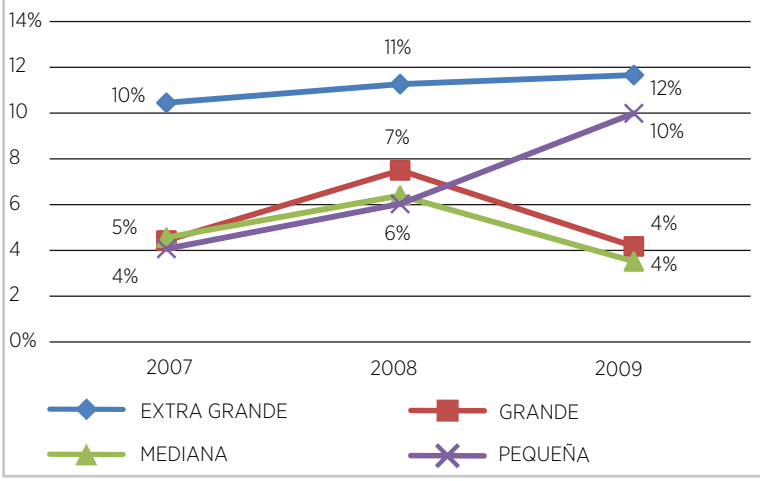
2
—— CALIDAD DE LA CARTERA

VEAMOS AHORA EL INDICADOR QUE MÁS NOS PREOCUPA A TODOS, LA CARTERA VENCIDA. EN TÉRMINOS GENERALES, PODEMOS APRECIAR UN INCREMENTO EN EL SEGMENTO DE LAS IMF'S EXTRA GRANDES QUE AUMENTARON SU INDICADOR DE 11% A 12%. ESTO PARECE SER CONSECUENCIA DE LA FUERTE PRESENCIA DE CRÉDITOS INDIVIDUALES AL CONSUMO, QUE COMO ES SABIDO, FUE UNO DE LOS SECTORES MÁS AFECTADOS POR LA CRISIS. ESTE EFECTO SE PUEDE CORROBORAR CUANDO OBSERVAMOS EL ANÁLISIS POR METODOLOGÍA. LA ESCALA DE LAS EXTRA GRANDES, BAJO EL ESQUEMA DE BANCOS COMUNALES, SE SOSTUVO EN 5% DE 2008 A 2009 MIENTRAS QUE EN EL CRÉDITO INDIVIDUAL CRECIÓ DE 11% (YA ERA ELEVADO) A 14%. EN LAS PEQUEÑAS TAMBIÉN SE APRECIA UN AUMENTO EN EL RIESGO, AQUELLAS CON ESQUEMA DE BANCOS COMUNALES TUVIERON UN INCREMENTO DE 4.3% A 7%, EN LAS DE GRUPOS SOLIDARIOS CRECIÓ DE 2% A 4% Y EN LAS INDIVIDUALES DE 10.9% A 18.1%. LAS GRANDES Y LAS MEDIANAS REGRESARON A NIVELES SIMILARES A LOS DE 2007. ES CLARO QUE LAS IMF MÁS AFECTADAS FUERON LAS QUE OPERARON METODOLOGÍA INDIVIDUAL, Y DE ÉSTAS LAS QUE SE ORIENTARON AL MERCADO DE CONSUMO. LAS METODOLOGÍAS GRUPALES MANTUVIERON SUS NIVELES DE CARTERA VENCIDA SIMILARES AL DEL CIERRE DE 2008.

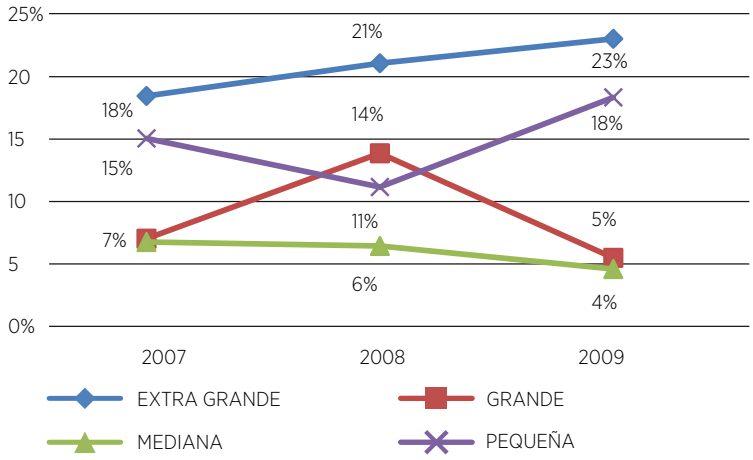
CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS (METODOLOGÍA)



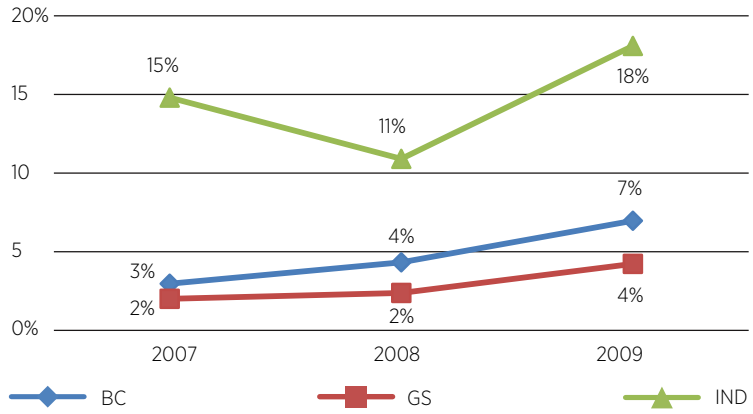
CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS (ESCALA)



CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS INDIVIDUAL (ESCALA)



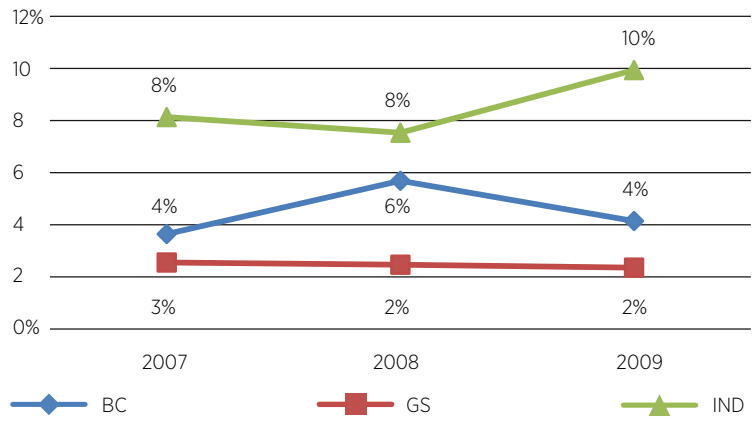
CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS PEQUEÑA (METODOLOGÍA)



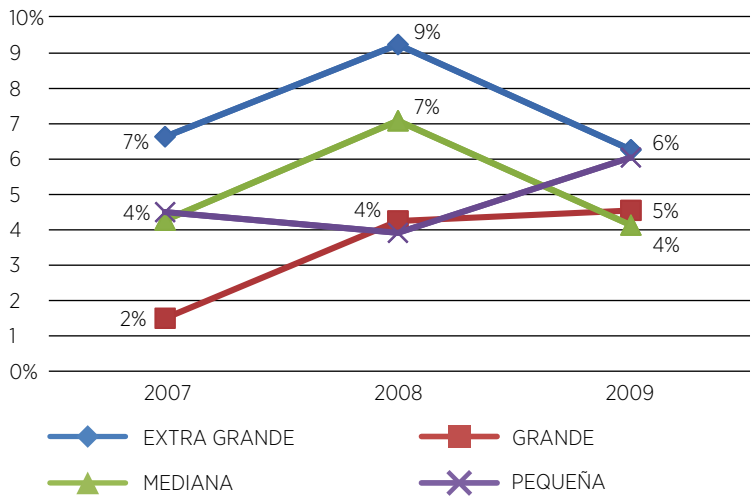
Ahora bien, enfoquémonos en la razón de préstamos castigados. Podemos observar que las IMF's extra grandes no recurrieron de manera importante a castigar sus créditos vencidos, a diferencia de lo ocurrido en 2008, pasando de casi 9% en 2008 a 6% en 2009. Las medianas mejoraron tanto la calidad de su cartera como su razón de castigados. Las grandes, por el contrario, si bien mejoraron su razón de cartera en riesgo a menos de 30 días, tuvieron un incremento en sus castigos durante 2009 (de 4% a 5%). Las pequeñas aumentaron en ambos rubros, aunque de no haber castigado, su cartera vencida pudo haber sido mayor.

Desde punto de vista de metodología, el desempeño que dejó resultados deficientes es el de los créditos individuales, ya que empeoró la calidad de su cartera a pesar de haber aumentado su razón de préstamos castigados. Las metodologías grupales mejoraron su desempeño con un comportamiento estable en cuanto a la calidad de su cartera y optimizando su razón de castigados.

RAZÓN DE PRÉSTAMOS CASTIGADOS (METODOLOGÍA)

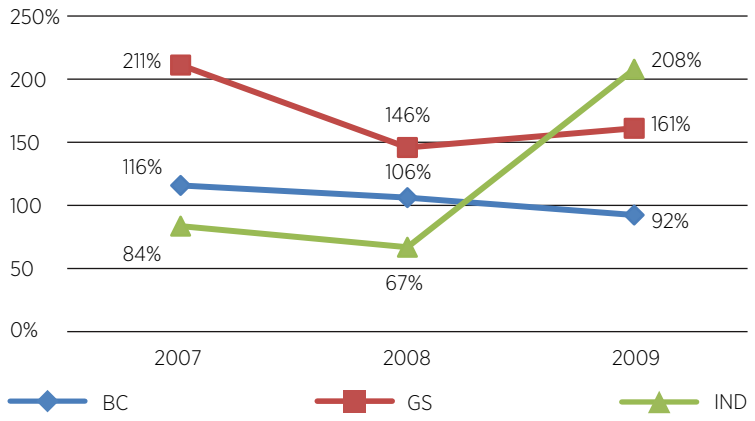


RAZÓN DE PRÉSTAMOS CASTIGADOS (ESCALA)

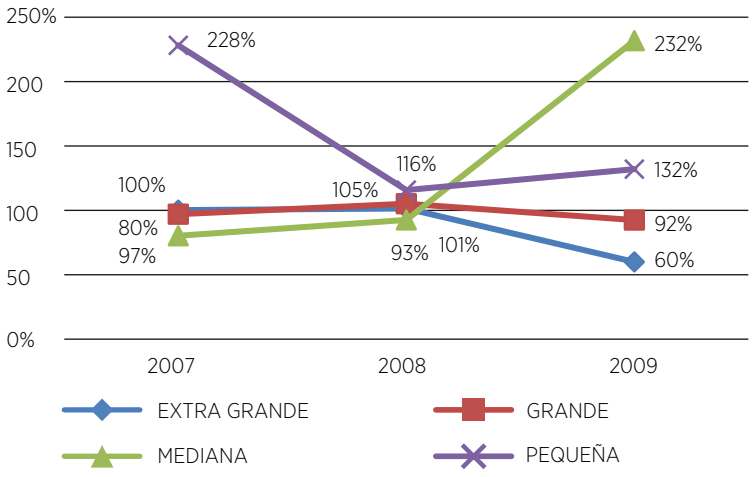


En cuanto a la cobertura de riesgos crediticios, salvo las IMF´s que operan bancos comunales con 92% de cobertura, el resto del sector estuvo cubierto holgadamente en sus riesgos crediticios. Destacan el resultado de aquellas de metodología individual con 208% de cobertura (contra 67% de 2008). Aquí se observa una acción muy importante ante la elevación de los riesgos calificados en 2009. En el par de escala, las IMF´s medianas vivieron una situación similar al pasar de 93% de cobertura a 232%, a pesar de que su cartera en riesgo menor a 30 días bajó a 4%. Las grandes mostraron una disminución en su cobertura, muy probablemente ante la mejoría de su cartera en riesgo menor de30 días. Mientras que las extra grandes no llegaron a cubrir 100% de sus riesgos con reservas. Esto pudo deberse a la mezcla de las dos extra grandes, una con créditos individuales y la otra con bancos comunales. Ambas con resultados muy distintos en cuanto a cartera en riesgo, créditos castigados y cobertura. La que opera bancos comunales tuvo 141% de cobertura de riesgo mientras que la de crédito individual sólo tuvo 38%.

RAZÓN DE COBERTURA DE RIESGOS (METODOLOGÍA)



RAZÓN DE COBERTURA DE RIESGOS (ESCALA)



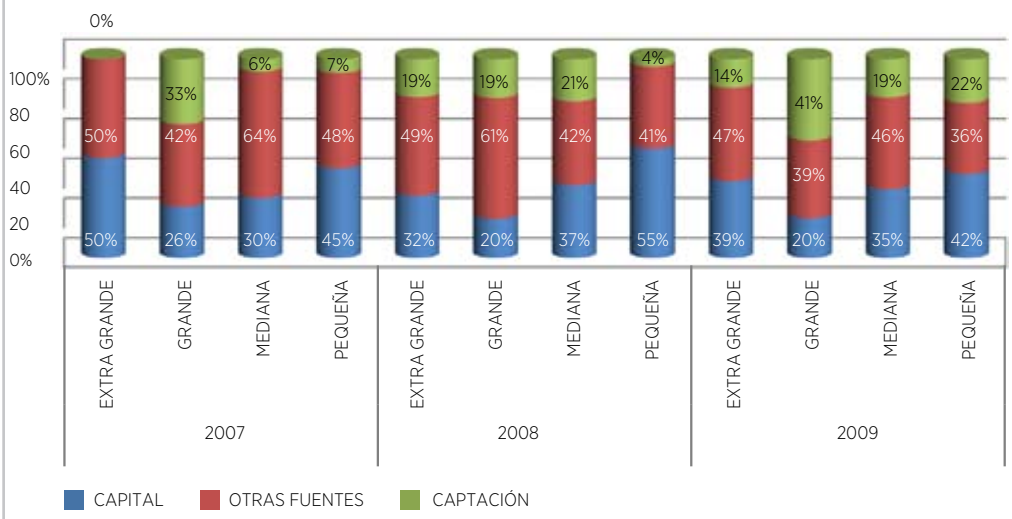
3
—— ESTRUCTURA FINANCIERA

EN CUANTO A LA ESTRUCTURA FINANCIERA Y SU EVOLUCIÓN EN EL ÚLTIMO EJERCICIO, PARECE CLARO QUE EN LA MAYORÍA DE LOS CASOS EL SECTOR RECURRIÓ A FINANCIARSE MEDIANTE FUENTES DIFERENTES A LAS COMERCIALES.

Las IMF's extra grandes recurrieron en mayor proporción a fuentes internas (capital y superávit) de 31.5% a 39%, de un periodo a otro, y bajaron sus pasivos. Las grandes aumentaron de forma considerable la proporción de recursos vía captación (de 19.5% a 41%), sin cambiar la correspondiente de fuentes internas. Las medianas tuvieron un cambio relativamente pequeño en su estructura de fondeo, aumentando un poco la proporción de su financiamiento externo. Las pequeñas, ante la insuficiencia de capital interno, se financiaron principalmente de la captación, que pasó de 4% a 22%.

En todos los casos podemos considerar que el sector todavía está capitalizado de manera importante y con potencial de conseguir apalancamiento ante fuentes alternas de financiamiento, ahora que los mercados se están normalizando. Además de que las IMF´S reguladas pueden recurrir a su fuente natural de captación.

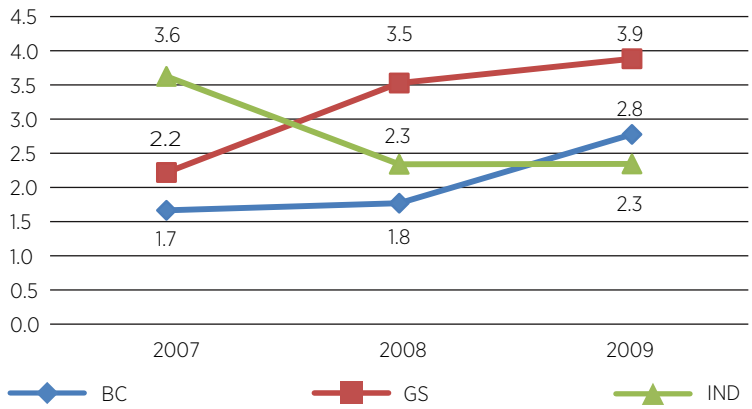
ESTRUCTURA DE FONDEO (ESCALA)



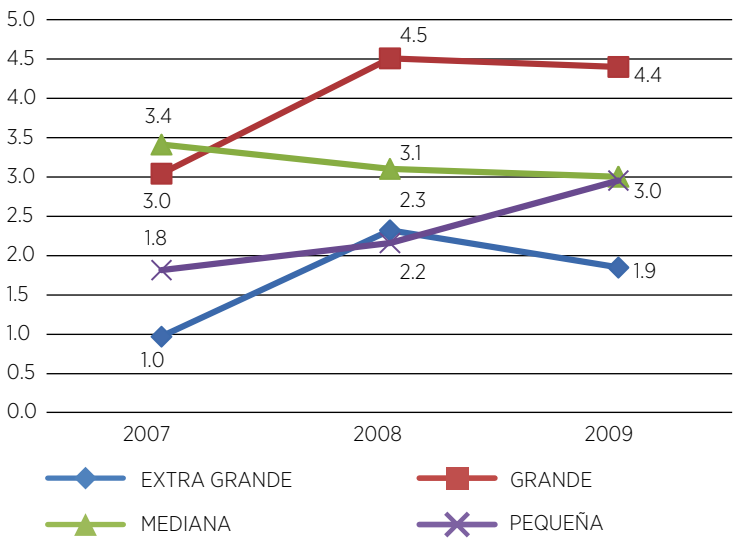
• APALANCAMIENTO

LOS NIVELES DE APALANCAMIENTO NO FUERON SUSTANTIVAMENTE DIFERENTES A LOS DE 2008, SALVO EL CASO DE BANCOS COMUNALES, QUE RECURRIERON MÁS AL APALANCAMIENTO VÍA CAPTACIÓN. EN EL CASO DE LAS PEQUEÑAS TAMBIÉN SE ELEVÓ LIGERAMENTE. EN TÉRMINOS GENERALES, PODEMOS AFIRMAR QUE EL SECTOR (MUESTRA PRODESARROLLO) NO RECURRIÓ A MAYOR APALANCAMIENTO VÍA DEUDA COMERCIAL COMO RESULTADO DE LAS MEDIDAS RESTRICTIVAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS COMERCIALES.

RAZÓN DEUDA-CAPITAL APALANCAMIENTO (METODOLOGÍA)

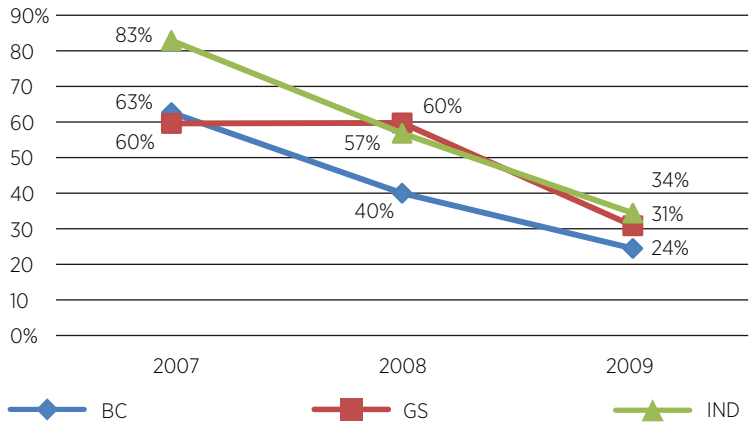


RAZÓN DEUDA-CAPITAL APALANCAMIENTO (ESCALA)

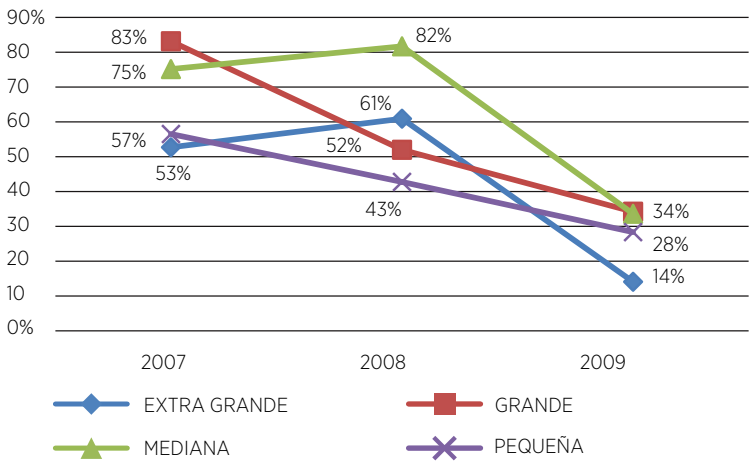


Lo anterior lo podemos reafirmar con la razón de obligaciones comerciales. Es claro que las instituciones tuvieron que recurrir a fuentes diferentes de las comerciales como lo muestra la citada razón, principalmente debido a las restricción en el período de dichas fuentes. Su disminución es patente en todos los grupos pares. Principalmente para las extra grandes al pasar de 61% a 14%. El resto de este grupo par se ubicó en niveles cercanos a 30%. Este grupo de metodologías muestra un comportamiento similar al disminuir de 40% a 24% las IMF´s que operan bancos comunales, las de grupos solidarios de 60% a 31%, y algo parecido con las de crédito individual.

RAZÓN DE OBLIGACIONES COMERCIALES (METODOLOGÍA)



RAZÓN DE OBLIGACIONES COMERCIALES (ESCALA)

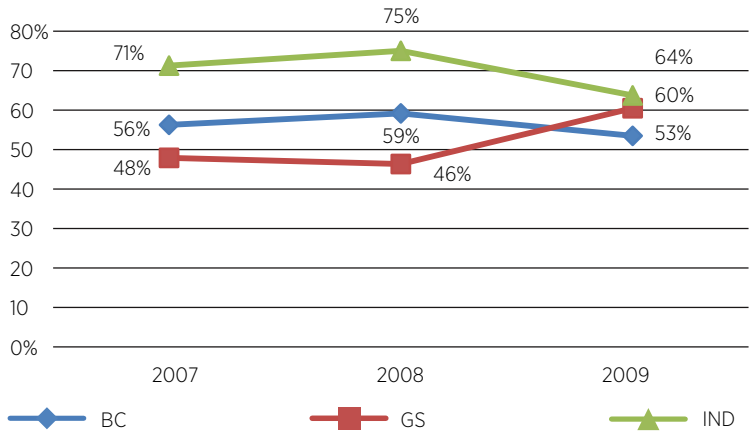


4
—— DESEMPEÑO

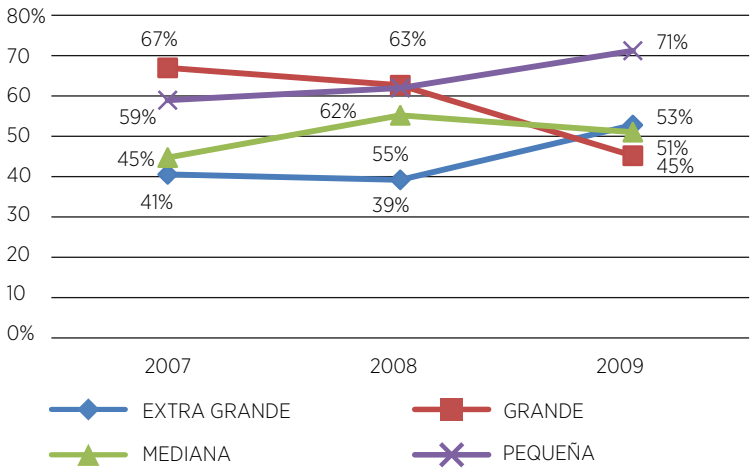
ES PATENTE EL ESFUERZO REALIZADO POR LAS IMF´S PARA MANTENER CONTROLADOS SUS GASTOS. LA RAZÓN DE GASTOS OPERACIONALES ENTRE CARTERA BRUTA PROMEDIO ASÍ LO INDICA. EN CASI TODOS LOS GRUPOS PARES SE NOTÓ LA DISCIPLINA Y LA INTENCIÓN DE NO DESBOCAR SUS COSTOS EN UN AÑO DIFÍCIL.

Por los pares de escala de IMF vemos que las pequeñas incrementaron sus gastos al pasar de 62% a 71%. Es comprensible que esto ocurriera debido al problema de escala natural que tuvieron para abatir sus costos. Las extra grandes, también incrementaron sus gastos, influenciadas principalmente por las que operan metodología individual. Por el contrario, las otras IMF´s del grupo mejoraron de 2008 a 2009. Para el caso de las metodologías, los bancos comunales y la individual presentan una reducción de 59% a 53% y de 75% a 64%, respectivamente. No obstante, la mejoría de las IMF´s con metodología individual siguen siendo las que presentaron en los gastos la razón más elevada. En todos los casos, esta razón aún se encuentra por arriba de los mejores estándares internacionales.

GASTOS OPERACIONALES / CARTERA BRUTA PROMEDIO

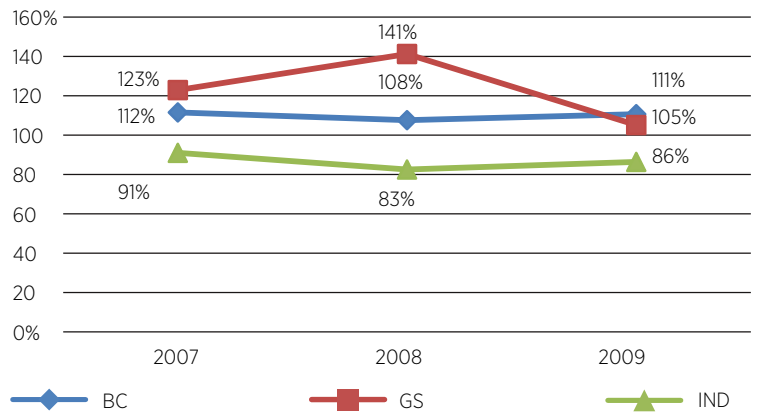


GASTOS OPERACIONALES / CARTERA BRUTA PROMEDIO

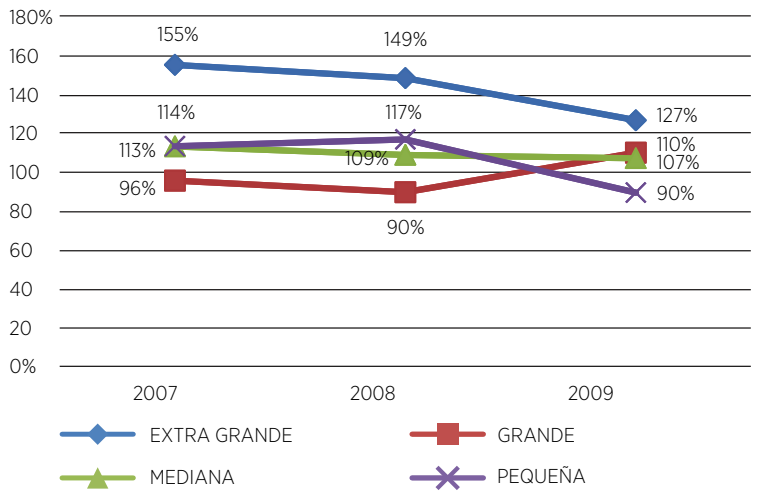


En cuanto a autosuficiencia operativa, las IMF's extra grandes tuvieron un fuerte descenso en esta razón, aunque se mantuvo como el grupo con mayor nivel de autosuficiencia; las medianas, aun cuando disminuyó su autosuficiencia operativa ligeramente, no se logró percibir todavía un cambio significativo de tendencia en su desempeño respecto de este índice. Y mientras las grandes mejoraron de forma sustancial, las pequeñas no pudieron mantener el nivel que habían alcanzado en 2008 llegando sólo hasta 90%. Las IMF´s con metodología individual aún no logran ser autosuficientes desde hace varios años. De 26 que reportaron en 2008, 13 no fueron autosuficientes, y en 2009 15 de 25 no lograron serlo. A pesar de que las IMF's de grupos solidarios siguen siendo autosuficientes, se vieron afectadas sustancialmente en este aspecto al pasar de 141% a 105% de 2008 a 2009.

AUTOSUFICIENCIA OPERATIVA (METODOLOGÍA)



AUTOSUFICIENCIA OPERATIVA (ESCALA)



El siguiente cuadro indica los resultados que reportó el total de IMF`s:

AUTOSUFICIENCIA OPERATIVA 2008			
ESCALA IMF	NO	SI	TOTAL
EXTRA GRANDES	0	2	2
GRANDES	3	3	6
MEDIANAS	3	8	11
PEQUEÑAS	13	13	26
TOTAL	19	26	45

AUTOSUFICIENCIA OPERATIVA 2009			
ESCALA IMF	NO	SI	TOTAL
EXTRA GRANDES	1	2	3
GRANDES	2	5	7
MEDIANAS	7	12	19
PEQUEÑAS	15	10	25
TOTAL**	25	29	54

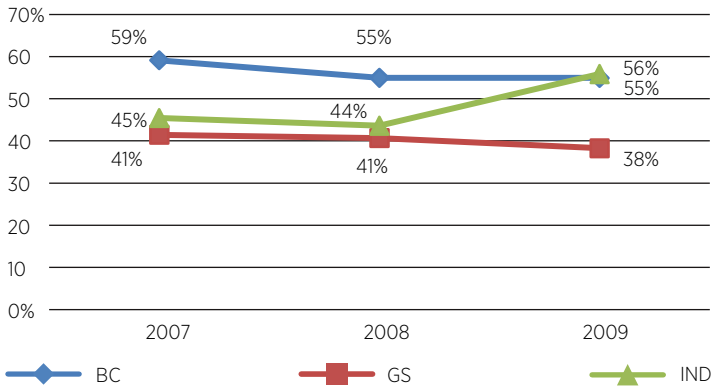
** 3 INSTITUCIONES NUEVAS Y PEQUEÑAS NO REPORTARON DATOS PARA ESTA RAZÓN.

Para 2009, 29 instituciones resultaron con autosuficiencia operativa positiva, y 25 no. El cuadro nos muestra que tanto en 2008 como en 2009 el mayor grupo de IMF´s no autosuficientes se encuentra en los pares que corresponde a las medianas y pequeñas. Esto nos sugiere que, mientras se avanza en la escala, es más factible llegar a la autosuficiencia operativa.

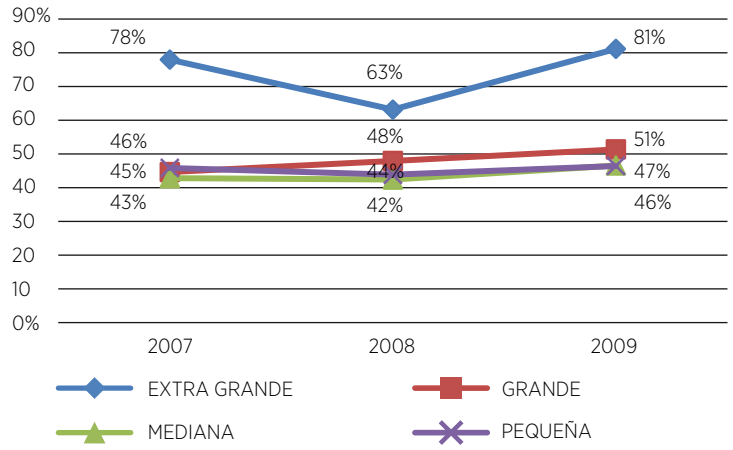
La razón de ingresos financieros nos muestra qué tan productivos fueron los activos totales de la empresa. A pesar de tener márgenes de ganancia relativamente bajos o negativos (salvo el caso de las extra grandes), la razón de ingresos financieros se encontró muy por arriba de la que presentaron las IMF´s en América Latina (28.3% para 2008), y creció en 2009 para las que operaron bancos comunales y crédito individual.

Desde el punto de vista de escala, todos los pares presentaron crecimiento, en especial las IMF's extra grandes. Las grandes mejoraron la productividad de sus activos mientras que las pequeñas y medianas fueron casi a la par con un crecimiento reducido, pero crecimiento al fin.

RAZÓN DE INGRESOS FINANCIEROS



RAZÓN DE INGRESOS FINANCIEROS



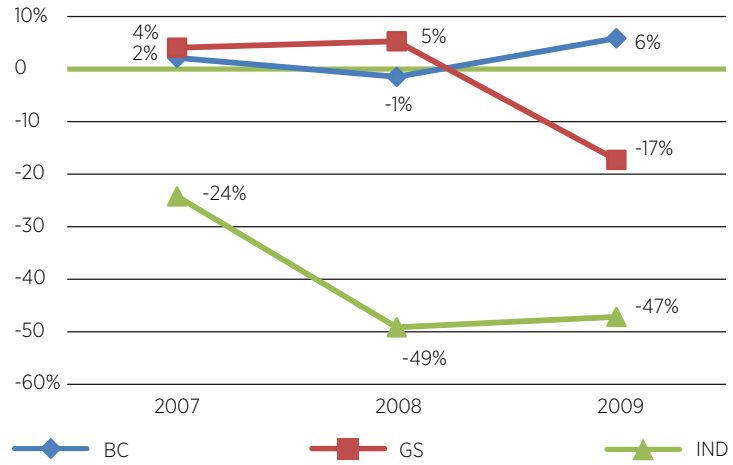
5

RENDIMIENTO

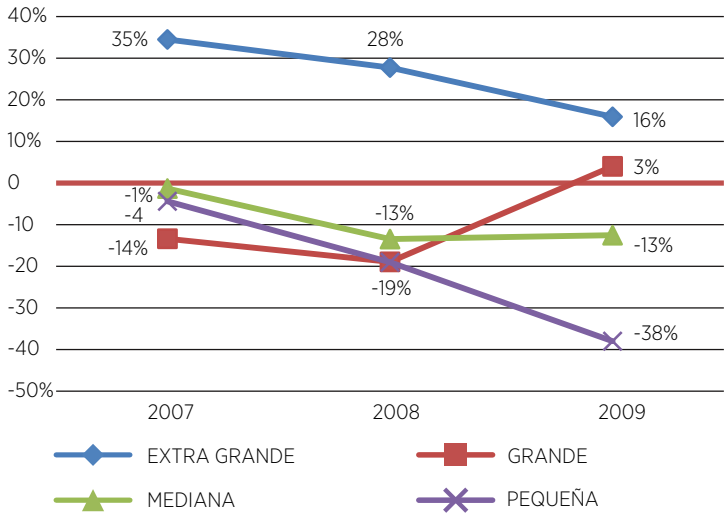
RESPECTO DE LOS RENDIMIENTOS, TENEMOS QUE LAS IMF'S EXTRA GRANDES MANTUVIERON EN 2009 SU POSICIÓN COMO EL PAR CON MAYORES RENDIMIENTOS, AUNQUE CON UNA FUERTE DISMINUCIÓN DE 28% A 16% IMPACTADA PRINCIPALMENTE POR LAS DE CRÉDITO INDIVIDUAL. LAS GRANDES TUVIERON UNA IMPORTANTE RECUPERACIÓN ALCANZANDO NIVELES POSITIVOS A DIFERENCIA DE 2008, Y LAS MEDIANAS SE SOSTUVIERON EN 13% NEGATIVO; LAS PEQUEÑAS ASUMIERON UNA IMPORTANTE Y PREOCUPANTE CAÍDA, DE NUEVO INFLUENCIADAS MAYORMENTE POR LAS DE CRÉDITO INDIVIDUAL.

La razón de margen de ganancia en los pares de metodología muestra resultados muy dispares en su evolución en los últimos años. Los bancos comunales recuperaron sus ingresos y utilidades, mientras que grupos solidarios perdió lo ganado en 2008. Lo anterior es consistente con sus razones de gastos entre cartera bruta para ambos casos. Las individuales continuaron con importantes márgenes negativos, con seguridad impactados por los resultados de las IMF's extra grandes, así como algunas microfinancieras que operan esta metodología y que no han podido madurar.

MARGEN DE GANANCIA

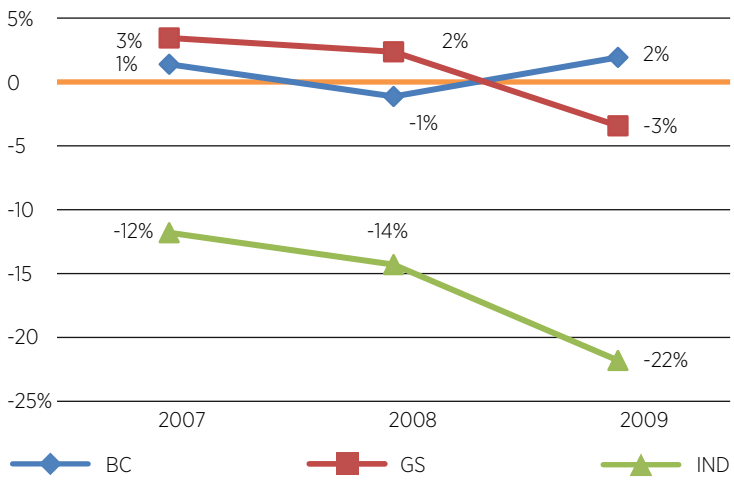


MARGEN DE GANANCIA

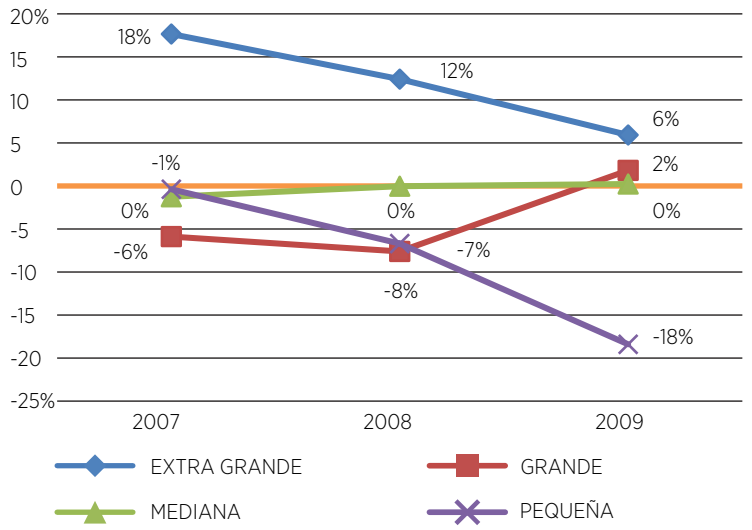


Al final del ejercicio, las razones de ROA y ROE reflejan una realidad que continúa padeciendo el sector en México desde hace varios años: los rendimientos siguen siendo muy pequeños o negativos y los niveles de capitalización altos. Algo similar ocurre para el retorno sobre activos. La influencia de IMF`s de metodología individual influye de manera importante en los resultados de las extra grandes, medianas y, sobre todo, en las pequeñas. Mientras no se mejore la productividad y rentabilidad, continuarán estos resultados. Solo las IMF's extra grandes han mantenido la escala y gastos suficientes para tener altos niveles de retorno; las grandes, de sostener la mejoría del último año, llegarán a superar esta situación. Lo que ayuda a este grupo es que son IMF's con mayor madurez. Esto nos permite reiterar algo antes mencionado: la escala se está convirtiendo en algo fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad, porque permite absorber los altos costos característicos de las IMF´s en México.

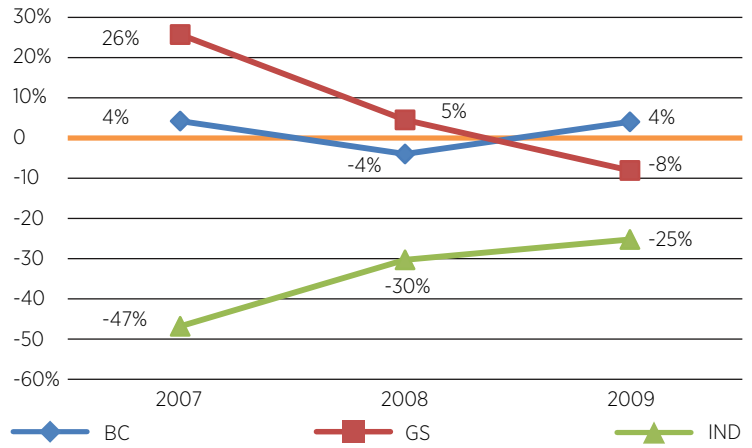
RETORNO AJUSTADO SOBRE ACTIVOS (METODOLOGÍA)



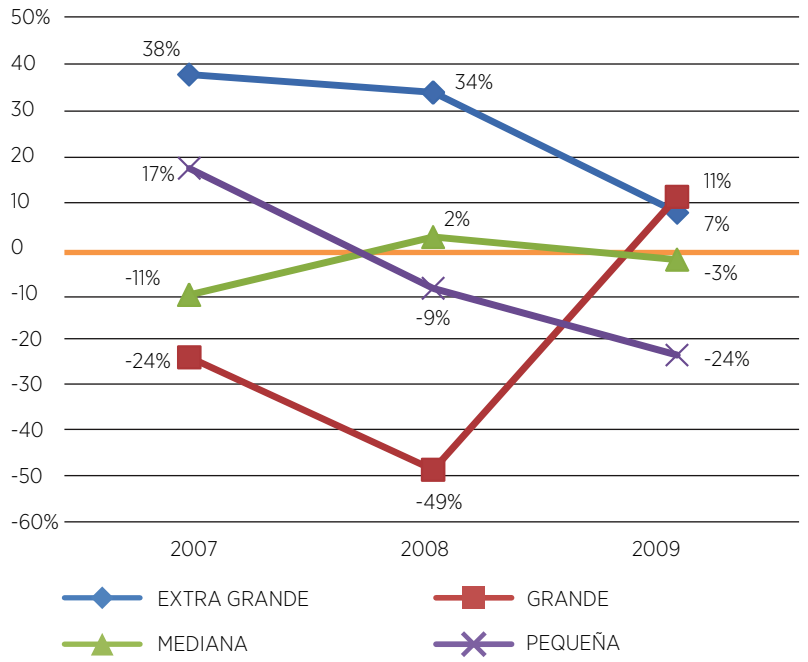
RETORNO AJUSTADO SOBRE ACTIVOS (ESCALA)



RETORNO AJUSTADO SOBRE PATRIMONIO (METODOLOGÍA)



RETORNO AJUSTADO SOBRE PATRIMONIO (ESCALA)



6
—— CONCLUSIONES

LOS RESULTADOS DE LAS INSTITUCIONES QUE OPERARON CON METODOLOGÍAS GRUPALES (BANCOS COMUNALES Y GRUPOS SOLIDARIOS) SUGIEREN QUE ESTÁN MEJOR PREPARADAS PARA AFRONTAR LOS PERÍODOS DE CRISIS COMO LA QUE VIVIÓ EL PAÍS EN LOS ÚLTIMOS 2 AÑOS. ES ASÍ QUE SE HAN PRESENTADO CONSISTENTEMENTE COMO AUTOSUFICIENTES OPERATIVAMENTE, MIENTRAS QUE AQUELLAS QUE OPERARON METODOLOGÍA INDIVIDUAL, NO LO HAN LOGRADO. LOS RESULTADOS DE LA CARTERA EN RIESGO MAYOR A 30 DÍAS FUERON MÁS ESTABLES Y CONTROLADOS EN BANCOS COMUNALES Y GRUPOS SOLIDARIOS QUE EN INDIVIDUALES. LO MISMO OCURRIÓ PARA LOS MÁRGENES DE GANANCIA Y OTROS INDICADORES MÁS.

En la estructura de mercado, por número de clientes, más de dos terceras partes fueron atendidas por instituciones de metodologías grupales, a pesar de las nuevas inclusiones de microfinancieras. Desde el punto de vista de escala, es muy clara la dominancia de las IMF's grandes y extra grandes, ya que 17% de las mismas, atendió 87% del mercado.

La crisis no frenó el crecimiento del mercado, solo afectó al disminuir el ritmo de crecimiento de los niveles que tuvieron hasta 2007, bajándolo de manera importante en 2008 y en menor medida en 2009. Solo decrecieron en cartera las que operaron créditos individuales, y en números de clientes las de grupos solidarios.

La restricción del fondeo por parte de las instituciones comerciales, se dio como se esperaba, provocando así que las instituciones acudieran a fuentes alternativas, como los fondeos de banca de instituciones de fomento gubernamentales o no, nacionales e internacionales, así como al fondeo vía ahorros, préstamos de accionistas y utilización de superávits. Lo anterior constituyó otro de los factores que hicieron que el ritmo de crecimiento del sector fuera menor.

Los niveles de apalancamiento no tuvieron cambios bruscos en uno u otro sentido, además de presentar niveles menores a los de las demás instituciones formales del sistema financiero, lo que significa que todavía las instituciones pueden apalancar su crecimiento de manera considerable.

Aunque hubo un incremento en la cartera en riesgo, ésta, en términos generales, no se salió de control. La situación de mayor riesgo se dio en las instituciones de créditos individuales y en las de pequeña escala. Podemos pensar que en México la metodología individual no ha madurado, ya que sus resultados durante los años así lo sugieren, salvo algunos pocos casos de microfinancieras maduras que mostraron mejores resultados.

ANEXOS

CLASIFICACIONES DE GRUPOS PARES

GRUPO PAR	N	INSTITUCIONES PARTICIPANTES
Todas las IMFs de México	57	ALSOL, AMEXTRA, Apoyo Económico Familiar, Apoyo Social Valladolid, APROS, ASEFIMEX, ASP Consultores & Representación, ATEMEXPA, Banco Amigo, CAME, COCDEP, CompartamosBanco, Conserva, CIMA, Crece Safsa, Credi Equipos, Crediavance, Crediclub, CREDICOMUN, Despacho Amador, Don Apoyo, Emprendesarial, Espacios Alternativos, EurekaSoli, Ficrea, Finacen, FinAmigo, Financiera Activamos, Financiera Independencia, FINCA - MEX, FinComún, FinLaguna, FISUR, Forjadores de Negocios, FRAC, FUNHAVI, FVP, GCM, Grameen Trust Chiapas, Grupo Prosperemos, Invirtiendo, Kapital Mujer, Pretmex, PROAPOYO, Progresemos, ProMujer - MEX, Provident México, Red de Vanguardia, SemiSol, SERAUGE, Servicios de Microsol, Siempre Creciendo, SolFi, Solución Asea, Soluciones Reales del Norte, Te Creemos, Vivir Soluciones Financieras.
GRUPOS PARES		
EDAD: NUEVA 0 a 4 Años	25	Apoyo Económico Familiar, Banco Amigo, Crece Safsa, Crediclub, CREDICOMUN, Don Apoyo, Emprendesarial, Ficrea, Finacen, Financiera Activamos, FinLaguna, Forjadores de Negocios, GCM, Grupo Prosperemos, Kapital Mujer, Pretmex, PROAPOYO, Progresemos, Red de Vanguardia, SERAUGE, Servicios de Microsol, Siempre Creciendo, Soluciones Reales del Norte, Te Creemos, Vivir Soluciones Financieras.
EDAD: JOVEN 5 a 8 Años	15	Apoyo Social Valladolid, APROS, ASEFIMEX, ASP Consultores & Representación, COCDEP, CIMA, FinAmigo, FISUR, FVP, Invirtiendo, ProMujer - MEX, Provident México, SemiSol, SolFi, Solución Asea.
EDAD: MADURA Más de 8 Años	17	ALSOL, AMEXTRA, ATEMEXPA, CAME, CompartamosBanco, Conserva, Credi Equipos, Crediavance, Despacho Amador, Espacios Alternativos, EurekaSoli, Financiera Independencia, FINCA - MEX, FinComún, FRAC, FUNHAVI, Grameen Trust Chiapas.
FINES: CON FINES DE LUCRO	43	Apoyo Económico Familiar, Apoyo Social Valladolid, ASEFIMEX, ASP Consultores & Representación, ATEMEXPA, Banco Amigo, CompartamosBanco, Crece Safsa, Credi Equipos, Crediavance, Crediclub, CREDICOMUN, Despacho Amador, Don Apoyo, Emprendesarial, EurekaSoli, Ficrea, Finacen, FinAmigo, Financiera Activamos, Financiera Independencia, FinComún, FinLaguna, FISUR, Forjadores de Negocios, GCM, Grupo Prosperemos, Invirtiendo, Kapital Mujer, Pretmex, PROAPOYO, Progresemos, Provident México, Red de Vanguardia, SemiSol, SERAUGE, Servicios de Microsol, Siempre Creciendo, SolFi, Solución Asea, Soluciones Reales del Norte, Te Creemos, Vivir Soluciones Financieras
FINES: SIN FINES DE LUCRO	14	ALSOL, AMEXTRA, APROS, CAME, COCDEP, Conserva, CIMA, Espacios Alternativos, FINCA - MEX, FRAC, FUNHAVI, FVP, Grameen Trust Chiapas, ProMujer - MEX.
SOSTENIBILIDAD: AUTO SOSTENIBLE Auto-Suficiencia Financiera > 100%	23	[Estos nombres son confidenciales]
SOSTENIBILIDAD: NO AUTO SOSTENIBLE Auto-Suficiencia Financiera < 100%	34	[Estos nombres son confidenciales]
ESCALA: PEQUEÑA Cartera Bruta de Préstamos de USD < 4 millones	28	AMEXTRA, Apoyo Social Valladolid, APROS, ASEFIMEX, ATEMEXPA, CIMA, Crediclub, Don Apoyo, Emprendesarial, Espacios Alternativos, Ficrea, Finacen, Financiera Activamos, FinLaguna, FISUR, FUNHAVI, FVP, GCM, Grameen Trust Chiapas, Grupo Prosperemos, Pretmex, PROAPOYO, Red de Vanguardia, SemiSol, SERAUGE, Servicios de Microsol, Soluciones Reales del Norte, Vivir Soluciones Financieras.
ESCALA: MEDIANA Cartera Bruta de Préstamos de USD 4 a 15 millones	19	ALSOL, Banco Amigo, COCDEP, Conserva, Crece Safsa, Crediavance, CREDICOMUN, Despacho Amador, FinAmigo, Forjadores de Negocios, FRAC, Invirtiendo, Kapital Mujer, Progresemos, ProMujer - MEX, Siempre Creciendo, SolFi, Solución Asea, Te Creemos

ESCALA: GRANDE Cartera Bruta de Préstamos de USD > 15 a 90 millones	7	Apoyo Económico Familiar, ASP Consultores & Representación, CAME, Credi Equipos, EurekaSoli, FINCA - MEX, FinComún.
ESCALA: EXTRA GRANDE Cartera Bruta de Préstamos > USD 90 millones	3	CompartamosBanco, Financiera Independencia, Provident México.
METODOLOGÍA: BANCO COMUNAL	14	CAME, CompartamosBanco, Crece Safsa, CREDICOMUN, FINCA - MEX, Forjadores de Negocios, FRAC, GCM, Kapital Mujer, PROAPOYO, ProMujer - MEX, Provident México, Siempre Creciendo, Solución Asea
METODOLOGÍA: SOLIDARIO	25	ALSOL, AMEXTRA, Apoyo Social Valladolid, APROS, ATEMEXPA, COCDEP, Conserva, CIMA, Credi Equipos, Despacho Amador, Emprendesarial, Espacios Alternativos, EurekaSoli, Ficrea, Finacen, FinAmigo, Financiera Activamos, Grameen Trust Chiapas, Grupo Prosperemos, Invirtiendo, Progresemos, SemiSol, SERAUGE, Servicios de Microsol,SolFi
METODOLOGÍA: INDIVIDUAL	18	Apoyo Económico Familiar, ASEFIMEX, ASP Consultores & Representación, Banco Amigo, Crediavance, Crediclub, Don Apoyo, Financiera Independencia, FinComún, FinLaguna, FISUR, FUNHAVI, FVP, Pretmex, Red de Vanguardia, Soluciones Reales del Norte, Te Creemos, Vivir Soluciones Financieras
SALDO PROMEDIO POR PAGAR: BAJO Cartera Promedio por Prestatario < MXN 3500	23	ALSOL, Apoyo Económico Familiar, CAME, Conserva, Credi Equipos, Crediclub, Espacios Alternativos, Finacen, Financiera Activamos, FINCA - MEX, FinLaguna, Forjadores de Negocios, GCM, Grupo Prosperemos, Kapital Mujer, PROAPOYO, ProMujer - MEX, Provident México, Red de Vanguardia, Siempre Creciendo, SolFi, Solución Asea, Soluciones Reales del Norte
SALDO PROMEDIO POR PAGAR: MEDIO Cartera Promedio por Prestatario entre MXN 3500 y MXN 7000	28	AMEXTRA, Apoyo Social Valladolid, APROS, ASEFIMEX, ATEMEXPA, COCDEP, CompartamosBanco, CIMA, Crece Safsa, CREDICOMUN, Don Apoyo, Emprendesarial, Ficrea, FinAmigo, Financiera Independencia, FISUR, FRAC, FUNHAVI, FVP, Grameen Trust Chiapas, Invirtiendo, Pretmex, Progresemos, SemiSol, SERAUGE, Servicios de Microsol, Te Creemos, Vivir Soluciones Financieras
SALDO PROMEDIO POR PAGAR: ALTO Cartera Promedio por Prestatario > MXN 7000	6	ASP Consultores & Representación, Banco Amigo, Crediavance, Despacho Amador, EurekaSoli, FinComún.
ZONA: NORTE	12	ASP Consultores & Representación, Banco Amigo, Crediavance, Crediclub, FinLaguna, FUNHAVI, FVP, Grupo Prosperemos, PROAPOYO, Red de Vanguardia, Soluciones Reales del Norte, Vivir Soluciones Financieras
ZONA: CENTRO	25	AMEXTRA, Apoyo Económico Familiar, Apoyo Social Valladolid, APROS, CAME, CompartamosBanco, Credi Equipos, CREDICOMUN, Don Apoyo, Ficrea, Finacen, FinAmigo, Financiera Activamos, Financiera Independencia, FINCA - MEX, FinComún, Forjadores de Negocios, FRAC, GCM, Pretmex, Progresemos, ProMujer - MEX, Siempre Creciendo, SolFi, Te Creemos
ZONA: SUR	20	ALSOL, ASEFIMEX, ATEMEXPA, COCDEP, Conserva, CIMA, Crece Safsa, Despacho Amador, Emprendesarial, Espacios Alternativos, EurekaSoli, FISUR, Grameen Trust Chiapas, Invirtiendo, Kapital Mujer, Provident México, SemiSol, SERAUGE, Servicios de Microsol, Solución Asea

—— BENCHMARKS POR EDAD Y ESCALA

Todos los datos son medianas

— CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES Y ESCALA	— EDAD NUEVA	JOVEN	MADURA	— ESCALA PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	X-GRANDE
Número de IMF	25	15	17	28	19	7	3
Años de operación	3	6	13	3	5	15	16
Total Activo	39,110,196	69,725,323	110,315,801	19,016,026	132,628,492	753,596,490	5,950,477,394
Total de personal	46	90	146	26	209	738	8,504
Número de agentes de crédito o asesores	25	85	60	12	91	362	4,609
Número de oficinas o sucursales	5	7	18	3	18	41	316
Número total de clientes de todos los servicios	7,769	12,130	19,694	1,590	24,711	96,226	1,236,092
Número de clientes de crédito activos	5,839	12,130	18,395	1,590	24,431	69,180	1,236,092
Número de ahorradores voluntarios	———	———	———	———	———	———	———
Porcentaje de mujeres	88.0%	80.0%	84.0%	80.0%	91.7%	75.0%	0.0%
Cartera Bruta de préstamos	32,445,869	56,744,201	87,059,118	17,124,409	87,059,118	665,975,000	4,812,291,937
Tamaño del crédito promedio	6,068.0	6,523.0	7,240.0	6,434.5	6,213.9	8,677.6	6,792.0
Saldo promedio por pagar	3,994.8	4,424.4	4,912.8	4,191.6	3,893.6	9,626.7	3,893.2
Saldo promedio por pagar /PBI per capita	4.9%	5.6%	6.2%	5.1%	4.9%	12.1%	4.9%
Crecimiento de Número de Clientes de Crédito total	22.3%	11.1%	14.1%	11.6%	31.9%	14.1%	14.1%
Crecimiento de Cartera Total	3.7%	10.4%	11.5%	6.1%	16.1%	4.8%	9.7%
Cambio en Saldos Promedio por Pagar Total	-6.0%	-3.4%	0.0%	-8.2%	-1.2%	-2.4%	-3.9%
Monto de Ahorros voluntarios	———	———	———	———	———	———	———
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	———	———	———	———	———	———	———
DATOS MACROECONÓMICOS							
PBI per capita	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540
Costo de los fondos	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Tasa de inflacion	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%
DESEMPEÑO FINANCIERO							
Retorno sobre activos (LACP)	-1.3%	3.5%	1.4%	-0.4%	1.3%	2.6%	8.8%
Retorno ajustado sobre activos	-2.0%	0.9%	-0.2%	-1.7%	-0.8%	1.6%	8.5%
Retorno ajustado sobre Patrimonio	-16.8%	1.5%	2.5%	-4.3%	-2.6%	8.8%	27.9%
Autosuficiencia Operativa	91.6%	102.4%	103.9%	98.0%	102.4%	106.5%	119.6%
Autosuficiencia operativa (LACP)	90.1%	102.4%	104.1%	97.6%	102.4%	106.6%	119.6%
Autosuficiencia Financiera	94.5%	102.3%	99.7%	96.4%	98.5%	100.7%	119.6%
INGRESOS OPERACIONALES							
Razón de ingreso financiero	47.5%	47.6%	47.8%	40.3%	46.7%	56.4%	66.6%
Margen financiero (LACP)	90.2%	87.2%	86.7%	85.7%	88.1%	89.0%	93.5%
Margen de ganancia	-5.8%	2.2%	-0.3%	-3.7%	-1.5%	0.7%	16.4%
Rendimiento de la cartera	67.9%	68.1%	59.5%	62.9%	60.4%	72.1%	82.3%

GASTOS OPERACIONALES							
Razón de Gasto Tot. ajustado	50.5%	41.8%	37.1%	50.3%	44.8%	55.3%	55.7%
Razón de Gasto financiero	7.2%	8.4%	6.1%	6.7%	7.4%	7.0%	6.8%
Costo financiero sin ajustar /Cartera bruta Promedio	8.4%	10.1%	8.7%	8.7%	9.9%	8.1%	7.2%
Razón de provisión por incobrables	3.3%	1.8%	2.7%	1.2%	3.0%	3.8%	18.4%
Razón de gastos operacionales	38.3%	33.5%	28.1%	35.4%	30.9%	40.3%	31.5%
Razon de gasto de personal	16.7%	13.7%	14.7%	16.6%	15.1%	21.1%	0.0%
Razón de gastos admin.	21.4%	15.6%	12.2%	16.0%	12.5%	17.2%	26.0%
Razon de gastos de ajustes	1.2%	0.6%	1.2%	1.2%	0.9%	1.0%	0.0%
Gastos de administración y promocion (LACP)	113.4%	92.0%	90.2%	108.7%	92.0%	85.5%	66.0%
EFICIENCIA							
Gastos operacionales /Cartera Bruta Promedio	66.0%	43.5%	35.5%	48.1%	45.3%	54.6%	39.0%
Gastos de personal /Cartera bruta promedio	26.3%	18.1%	20.5%	22.2%	22.8%	27.3%	0.0%
Gastos operacionales por prestatario	2,409.4	1,872.2	1,923.1	2,439.2	1,932.2	5,695.9	1,588.1
Gastos operacionales por cliente	2,409.4	1,464.8	1,890.8	2,439.2	1,923.1	4,786.8	1,588.1
Gastos operacionales por peso prestado	22.7%	27.5%	24.0%	30.1%	20.6%	31.7%	38.8%
PRODUCTIVIDAD							
Clientes de Credito por personal	102.7	85.3	128.2	100.0	112.9	89.0	166.1
Clientes de Credito por asesor	166.5	165.9	246.8	163.5	219.5	180.2	326.1
Cartera de Credito por asesor	690,792.4	725,394.3	1,299,389.8	717,276.7	1,016,568.7	1,424,771.6	1,527,226.9
Ahorradores voluntarios por personal	———	———	———	———	———	———	———
Núm. de agentes/Tot. personal	56.8%	50.0%	49.1%	52.2%	49.5%	63.1%	32.7%
Rotación de personal	22.9%	23.5%	10.6%	14.5%	18.9%	36.7%	77.2%
CALIDAD DE CARTERA							
Cartera en Riesgo > 30 días	3.9%	4.8%	3.5%	4.5%	3.3%	4.4%	9.8%
Indice de morosidad (Cartera en Riesgo > 90 días (LACP)	1.1%	2.1%	2.2%	2.7%	1.0%	2.2%	2.4%
Razón de préstamos castigados	2.2%	1.1%	0.3%	0.0%	1.9%	1.1%	1.6%
Razon de cobertura de riesgo	98.0%	105.9%	89.9%	89.9%	103.2%	113.2%	38.6%
Cobertura de cartera vencida (LACP)	121.1%	149.8%	141.5%	115.4%	186.2%	156.5%	122.4%
Provisiones / Cartera Total	3.7%	3.8%	3.4%	4.2%	3.4%	5.0%	3.4%
Activos liquidos no productivos / Total de activo	5.1%	5.6%	5.4%	6.1%	5.0%	5.4%	3.4%
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO							
Capital/ Activos	28.1%	30.5%	29.0%	38.0%	22.8%	18.5%	31.3%
Razón de oblig. comerciales	16.8%	19.8%	11.4%	17.5%	14.3%	11.4%	4.7%
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	2.6	2.1	2.2	1.3	3.4	4.4	2.1
Depósitos voluntarios /Cartera bruta de préstamos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos voluntarios /Total de activos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera de préstamos /Total de activo (LACP)	64.2%	75.1%	71.8%	64.0%	72.3%	72.5%	79.8%

BENCHMARKS POR METODOLOGÍA Y SALDO PROMEDIO POR PAGAR

Todos los datos son medianas

	METODOLOGÍA BANCO COMUNAL	SOLIDARIO	SALDO PROMEDIO POR PAGAR INDIVIDUAL	BAJO	MEDIO	ALTO
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES Y ESCALA						
Número de IMF	14	25	18	23	28	6
Años de operación	5	6	4	4	5	11
Total Activo	154,038,577	67,192,987	38,659,934	103,183,102	51,439,217	488,643,457
Total de personal	252	78	37	142	60	246
Número de agentes de credito o asesores	188	43	16	67	39	116
Número de oficinas o sucursales	19	6	4	9	7	23
Número total de clientes de todos los servicios	29,559	8,439	5,705	24,141	8,120	13,236
Número de clientes de credito activos	29,559	7,951	3,610	19,694	7,951	13,236
Número de ahorradores voluntarios	———	———	———	———	———	———
Porcentaje de mujeres	95.0%	93.0%	50.4%	94.0%	80.0%	59.5%
Cartera Bruta de préstamos	110,621,310	42,432,940	30,206,251	80,019,639	37,650,184	207,608,841
Tamaño del crédito promedio	5,658.5	6,528.7	8,815.2	5,026.9	6,758.4	23,806.3
Saldo promedio por pagar	3,231.3	4,093.2	5,104.6	2,931.4	4,912.8	15,262.8
Saldo promedio por pagar/PBI per capita	4.1%	5.0%	6.4%	3.5%	6.2%	19.2%
Crecimiento de Número de Clientes de Crédito total	27.3%	15.9%	6.3%	18.6%	12.3%	12.5%
Crecimiento de Cartera Total	24.2%	14.8%	-0.1%	3.5%	12.9%	9.8%
Cambio en Saldos Promedio por pagar total	0.0%	7.3%	-13.0%	2.3%	-1.7%	-23.4%
Monto de Ahorros voluntarios	———	———	———	———	———	———
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	———	———	———	———	———	———
DATOS MACROECONÓMICOS						
PBI per capita	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540
Costo de los fondos	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Tasa de inflacion	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%
DESEMPEÑO FINANCIERO						
Retorno sobre activos (LACP)	2.8%	0.5%	0.8%	2.8%	0.9%	0.9%
Retorno ajustado sobre activos	0.7%	-1.6%	-2.0%	0.0%	-0.7%	-1.1%
Retorno ajustado sobre Patrimonio	3.0%	-2.9%	-5.3%	2.6%	-1.5%	-5.2%
Autosuficiencia Operativa	103.2%	100.6%	98.6%	101.6%	101.5%	102.0%
Autosuficiencia operativa (LACP)	103.4%	100.6%	98.0%	101.6%	101.5%	101.3%
Autosuficiencia Financiera	101.7%	96.4%	95.2%	97.3%	99.8%	95.6%
INGRESOS OPERACIONALES						
Razón de ingreso financiero	58.5%	34.5%	47.6%	59.5%	46.2%	28.2%
Margen financiero (LACP)	91.0%	83.4%	89.3%	91.8%	85.7%	69.4%
Margen de ganancia	1.7%	-3.7%	-5.1%	-2.8%	-0.2%	-4.8%
Rendimiento de la cartera	79.4%	59.5%	61.7%	80.9%	61.2%	34.5%

GASTOS OPERACIONALES						
Razón de Gasto total ajustado	50.8%	35.6%	55.7%	58.6%	39.2%	27.6%
Razón de Gasto financiero	7.6%	6.8%	6.7%	6.1%	7.4%	7.1%
Costo financiero sin ajustar						
/Cartera bruta Promedio	9.3%	9.8%	7.7%	8.4%	8.3%	9.5%
Razón de provisión por incobrables	4.0%	1.3%	4.6%	4.0%	1.7%	2.8%
Razón de gastos operacionales	37.4%	25.9%	38.0%	42.5%	30.4%	19.0%
Razon de gasto de personal	18.0%	14.2%	22.2%	24.3%	15.0%	11.0%
Razón de gastos administrativos	20.6%	12.2%	17.8%	21.5%	13.8%	11.1%
Razon de gastos de ajustes	0.7%	1.3%	1.1%	1.3%	0.7%	1.3%
Gastos de administracion y promocion (LACP)	77.4%	99.8%	115.2%	84.0%	96.0%	100.0%
EFICIENCIA						
Gastos operacionales/Cartera Bruta Promedio	49.0%	35.5%	54.6%	63.1%	41.3%	29.2%
Gastos de personal/Cartera bruta promedio	26.3%	20.5%	30.6%	32.8%	22.2%	14.7%
Gastos operacionales por prestatario	1,725.2	2,424.3	4,029.1	1,862.6	2,068.6	5,241.3
Gastos operacionales por cliente	1,681.5	2,187.7	3,686.0	1,913.2	1,880.3	3,472.6
Gastos operacionales por peso prestado	14.9%	25.3%	59.8%	21.6%	28.3%	32.4%
PRODUCTIVIDAD						
Clientes de Credito por personal	129.5	106.8	68.4	129.0	105.1	78.7
Clientes de Credito por asesor	236.7	199.1	143.0	201.9	184.6	148.5
Cartera de Credito por asesor	690,792.4	951,853.6	892,322.8	598,825.0	926,714.4	2,087,478.2
Ahorradores voluntarios por personal	———	———	———	———	———	———
Numero de agentes/total de personal	54.0%	52.5%	47.4%	57.1%	48.2%	50.6%
Rotación de personal	33.5%	13.0%	18.6%	33.6%	15.4%	13.1%
CALIDAD DE CARTERA						
Cartera en Riesgo > 30 días	3.9%	3.3%	10.4%	4.5%	3.4%	5.2%
Indice de morosidad						
(Cartera en Riesgo > 90 días (LACP)	1.1%	0.9%	3.1%	2.4%	1.1%	2.8%
Razón de préstamos castigados	2.0%	0.0%	2.6%	2.0%	1.1%	0.6%
Razon de cobertura de riesgo	103.3%	122.0%	82.1%	103.3%	91.4%	75.9%
Cobertura de cartera vencida (LACP)	156.5%	141.5%	131.8%	148.0%	139.3%	92.6%
Provisiones / Cartera Total	3.8%	2.9%	5.0%	4.2%	3.2%	3.6%
Activos liquidos no productivos/ Tot. activo	5.5%	5.4%	5.0%	5.5%	5.4%	4.6%
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Capital/ Activos	24.9%	30.5%	50.8%	26.5%	34.2%	20.9%
Razón de obligaciones comerciales	13.6%	17.5%	7.8%	0.0%	20.5%	9.7%
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	3.0	1.9	1.0	2.1	1.9	3.8
Depósitos voluntarios						
/ Cartera bruta de préstamos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos voluntarios / Total de activos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera de préstamos /Total de activo (LACP)	73.1%	64.6%	72.5%	67.6%	71.2%	71.9%

BENCHMARKS POR FINES DE LUCRO Y SOSTENIBILIDAD FINANCIERA

Todos los datos son medianas

	FINES DE LUCRO		SOSTENIBILIDAD FINANCIERA	
	CON FINES DE LUCRO	SIN FINES DE LUCRO	AUTO SOSTENIBLE	NO AUTO SOSTENIBLE
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES Y ESCALA				
Número de IMF	43	14	23	34
Años de operación	4	10	6	5
Total Activo	103,183,102	70,064,460	89,258,074	67,761,285
Total de personal	103	112	132	79
Número de agentes de credito o asesores	53	45	85	43
Número de oficinas o sucursales	11	8	12	8
Número total de clientes de todos los servicios	12,130	12,547	19,396	7,343
Número de clientes de credito activos	9,995	12,547	19,396	7,157
Número de ahorradores voluntarios	———	———	———	———
Porcentaje de mujeres	81.0%	89.5%	91.7%	76.0%
Cartera Bruta de préstamos	72,842,384	51,651,609	81,629,213	46,559,018
Tamaño del crédito promedio	6,617.1	5,712.7	6,342.2	6,528.7
Saldo promedio por pagar	4,361.1	3,559.6	3,798.2	5,072.7
Saldo promedio por pagar/PBI per capita	5.3%	4.5%	4.8%	6.4%
Crecimiento de Número de Clientes de Crédito total	17.5%	11.5%	14.1%	17.2%
Crecimiento de Cartera Total	8.1%	16.0%	15.9%	9.8%
Cambio en Saldos Promedio por Pagar Total	-4.1%	1.7%	-2.0%	-3.8%
Monto de Ahorros voluntarios	———	———	———	———
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	———	———	———	———
DATOS MACROECONÓMICOS				
PBI per capita	79,540	79,540	79,540	79,540
Costo de los fondos	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Tasa de inflacion	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%
DESEMPEÑO FINANCIERO				
Retorno sobre activos (LACP)	1.2%	2.4%	5.0%	-4.1%
Retorno ajustado sobre activos	-0.9%	0.5%	4.0%	-5.9%
Retorno ajustado sobre Patrimonio	-3.2%	2.6%	14.9%	-16.2%
Autosuficiencia Operativa	100.7%	103.2%	116.1%	93.7%
Autosuficiencia operativa (LACP)	100.7%	103.3%	116.8%	90.1%
Autosuficiencia Financiera	97.8%	101.7%	115.3%	89.2%
INGRESOS OPERACIONALES				
Razón de ingreso financiero	48.2%	46.7%	49.3%	41.4%
Margen financiero (LACP)	88.1%	88.6%	88.9%	87.2%
Margen de ganancia	-2.2%	1.6%	13.2%	-12.1%
Rendimiento de la cartera	67.8%	60.1%	68.1%	61.7%

GASTOS OPERACIONALES				
Razón de Gasto total ajustado	50.3%	41.8%	45.8%	51.4%
Razón de Gasto financiero	7.3%	6.5%	6.9%	7.3%
Costo financiero sin ajustar/Cartera bruta Promedio	8.9%	8.3%	7.9%	9.8%
Razón de provisión por incobrables	3.3%	1.9%	3.0%	2.4%
Razón de gastos operacionales	33.9%	34.0%	31.5%	37.7%
Razón de gasto de personal	15.0%	20.9%	14.7%	20.8%
Razón de gastos administrativos	16.7%	11.2%	10.3%	16.6%
Razón de gastos de ajustes	1.0%	1.0%	0.7%	1.3%
Gastos de administracion y promocion (LACP)	96.0%	90.5%	76.2%	111.9%
EFICIENCIA				
Gastos operacionales/Cartera Bruta Promedio	49.5%	39.7%	39.0%	54.6%
Gastos de personal/Cartera bruta promedio	22.2%	27.3%	19.4%	31.7%
Gastos operacionales por prestatario	2,409.4	1,627.2	1,560.1	3,136.2
Gastos operacionales por cliente	2,158.4	1,627.2	1,491.1	2,531.6
Gastos operacionales por peso prestado	27.5%	16.0%	16.5%	49.6%
PRODUCTIVIDAD				
Clientes de Credito por personal	100.2	135.4	128.2	91.4
Clientes de Credito por asesor	173.0	267.8	247.1	161.5
Cartera de Credito por asesor	830,938.6	923,609.7	943,277.3	892,322.8
Ahorradores voluntarios por personal	———	———	———	———
Numero de agentes/total de personal	54.4%	48.2%	54.4%	47.3%
Rotación de personal	22.0%	7.5%	19.6%	18.8%
CALIDAD DE CARTERA				
Cartera en Riesgo > 30 días	4.5%	3.4%	3.5%	4.5%
Indice de morosidad (Cartera en Riesgo > 90 días (LACP)	2.1%	1.3%	1.1%	2.0%
Razón de préstamos castigados	1.6%	0.8%	0.7%	2.6%
Razon de cobertura de riesgo	88.4%	123.7%	106.2%	82.1%
Cobertura de cartera vencida (LACP)	121.1%	178.4%	153.2%	115.3%
Provisiones / Cartera Total	3.6%	3.8%	3.4%	4.2%
Activos liquidos no productivos/ Total de activo	4.6%	5.7%	6.1%	4.8%
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO				
Capital/ Activos	27.2%	35.5%	26.5%	31.8%
Razón de obligaciones comerciales	13.9%	21.3%	17.1%	14.5%
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	2.7	1.7	2.8	1.8
Depósitos voluntarios / Cartera bruta de préstamos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos voluntarios / Total de activos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera de préstamos /Total de activo (LACP)	70.6%	70.9%	73.8%	65.0%

BENCHMARKS POR ZONAS

Todos los datos son medianas

	ZONAS NORTE	CENTRO	SUR	MÉXICO
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES Y ESCALA				
Número de IMF	12	25	20	57
Años de operación	3	5	6	5
Total Activo	21,603,467	103,841,700	70,064,460	72,032,616
Total de personal	27	217	96	106
Número de agentes de credito o asesores	12	91	44	52
Número de oficinas o sucursales	3	18	9	8
Número total de clientes de todos los servicios	2,230	24,431	11,391	12,130
Número de clientes de credito activos	2,230	19,396	11,391	9,995
Número de ahorradores voluntarios	———	———	———	———
Porcentaje de mujeres	60.0%	84.0%	90.9%	84.0%
Cartera Bruta de préstamos	22,757,377	80,019,639	51,651,609	57,020,571
Tamaño del crédito promedio	8,815.2	6,005.9	6,617.1	6,432.7
Saldo promedio por pagar	4,569.8	3,893.4	4,466.5	4,140.2
Saldo promedio por pagar/PBI per capita	5.1%	4.9%	5.6%	5.1%
Crecimiento de Número de Clientes de Crédito total	7.2%	19.1%	14.2%	16.4%
Crecimiento de Cartera Total	-5.2%	14.8%	14.5%	10.5%
Cambio en Saldos Promedio por Pagar Total	-20.7%	-1.4%	6.1%	-2.4%
Monto de Ahorros voluntarios	———	———	———	———
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	———	———	———	———
DATOS MACROECONÓMICOS				
PBI per capita	79,540	79,540	79,540	79,540
Costo de los fondos	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Tasa de inflacion	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%
DESEMPEÑO FINANCIERO				
Retorno sobre activos (LACP)	-10.1%	1.5%	2.5%	1.3%
Retorno ajustado sobre activos	-6.6%	0.3%	-0.2%	-0.4%
Retorno ajustado sobre Patrimonio	-16.8%	1.3%	1.5%	-1.5%
Autosuficiencia Operativa	87.5%	102.4%	104.5%	101.6%
Autosuficiencia operativa (LACP)	83.3%	102.0%	104.6%	101.3%
Autosuficiencia Financiera	80.8%	99.6%	100.9%	98.8%
INGRESOS OPERACIONALES				
Razón de ingreso financiero	5.1%	57.9%	41.9%	47.5%
Margen financiero (LACP)	98.8%	89.0%	85.7%	88.5%
Margen de ganancia	-25.3%	-0.4%	0.9%	-1.2%
Rendimiento de la cartera	61.2%	74.3%	61.4%	65.2%

GASTOS OPERACIONALES				
Razón de Gasto total ajustado	69.7%	53.9%	37.1%	48.6%
Razón de Gasto financiero	4.7%	8.3%	7.1%	7.0%
Costo financiero sin ajustar/Cartera bruta Promedio	5.1%	10.0%	8.9%	8.9%
Razón de provisión por incobrables	4.2%	3.3%	1.4%	2.8%
Razón de gastos operacionales	45.7%	39.6%	27.7%	34.0%
Razon de gasto de personal	18.8%	23.3%	13.0%	15.4%
Razón de gastos administrativos	21.0%	16.9%	11.5%	16.0%
Razon de gastos de ajustes	3.1%	0.7%	0.8%	1.0%
Gastos de administracion y promocion (LACP)	120.4%	91.1%	88.3%	91.7%
EFICIENCIA				
Gastos operacionales/Cartera Bruta Promedio	59.3%	55.3%	35.5%	46.9%
Gastos de personal/Cartera bruta promedio	25.8%	31.7%	18.1%	22.2%
Gastos operacionales por prestatario	3,857.6	2,068.6	1,787.0	2,068.8
Gastos operacionales por cliente	3,857.6	1,880.3	1,708.1	2,012.2
Gastos operacionales por peso prestado	65.4%	23.9%	21.4%	26.7%
PRODUCTIVIDAD				
Clientes de Credito por personal	79.5	128.2	105.6	105.4
Clientes de Credito por asesor	144.0	225.8	169.8	180.4
Cartera de Credito por asesor	808,858.5	926,714.4	882,360.1	893,844.2
Ahorradores voluntarios por personal	———	———	———	———
Numero de agentes/total de personal	54.2%	50.0%	50.4%	50.0%
Rotación de personal	10.0%	33.3%	15.4%	18.8%
CALIDAD DE CARTERA				
Cartera en Riesgo > 30 días	10.6%	3.5%	3.4%	4.3%
Indice de morosidad (Cartera en Riesgo > 90 días (LACP)	6.0%	1.1%	1.1%	1.9%
Razón de préstamos castigados	2.3%	1.7%	0.0%	1.3%
Razon de cobertura de riesgo	69.6%	114.2%	96.5%	98.0%
Cobertura de cartera vencida (LACP)	91.7%	163.5%	141.5%	140.8%
Provisiones / Cartera Total	6.0%	4.2%	2.9%	3.6%
Activos liquidos no productivos/ Total de activo	8.1%	4.4%	5.2%	5.5%
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO				
Capital/ Activos	68.8%	26.5%	28.1%	29.0%
Razón de obligaciones comerciales	0.0%	23.9%	11.5%	17.1%
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	0.5	2.8	2.1	2.2
Depósitos voluntarios / Cartera bruta de préstamos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos voluntarios / Total de activos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera de préstamos /Total de activo (LACP)	68.9%	70.0%	73.1%	70.6%

ESTADÍSTICOS PARA MÉXICO 2009

	PRINCIPALES ESTADÍSTICOS					
	MÍNIMO	1ER CUARTIL	MEDIANA	3ER CUARTIL	MÁXIMO	PROMEDIO
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES Y ESCALA						
Número de IMF	57	57	57	57	57	57
Años de operación	1	3	5	9	23	7
Total Activo	3,208,730	24,190,907	72,032,616	160,426,933	9,254,485,279	463,447,530
Total de personal	7	27	106	267	9,643	506
Número de agentes de credito o asesores	2	12	52	178	6,496	360
Número de oficinas o sucursales	1	3	8	25	325	27
Número tot. clientes de todos los servicios	497	1,596	12,130	28,312	1,503,006	79,802
Número de clientes de credito activos	497	1,590	9,995	25,483	1,503,006	77,166
Número de ahorradores voluntarios	———	———	———	———	185,623	7,118
Porcentaje de mujeres	0.0%	60.0%	84.0%	96.0%	100.0%	74.8%
Cartera Bruta de préstamos	665,599	17,996,133	57,020,571	124,940,807	7,645,079,916	417,971,763
Tamaño del crédito promedio	854.7	5,026.9	6,432.7	10,412.9	112,348.9	11,237.8
Saldo promedio por pagar	1,184.3	3,186.0	4,140.2	5,317.3	56,484.0	6,068.9
Saldo promedio por pagar/PBI per capita	0.0%	3.9%	5.1%	6.6%	71.0%	7.3%
Crecimiento de Núm. Clientes de Crédito tot.	-78.2%	3.1%	16.4%	33.3%	322.9%	25.9%
Crecimiento de Cartera Total	-42.4%	0.0%	10.5%	26.4%	202.3%	17.6%
Cambio en Saldos Promedio por Pagar Total	-77.2%	-16.5%	-2.4%	12.4%	395.6%	6.6%
Monto de Ahorros voluntarios	———	———	———	———	288,808,341	9,800,874
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	———	———	———	———	946,577	17,462
DATOS MACROECONÓMICOS						
PBI per capita	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540	79,540
Costo de los fondos	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Tasa de inflacion	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%
DESEMPEÑO FINANCIERO						
Retorno sobre activos (LACP)	-204.2%	-5.8%	1.3%	5.7%	23.6%	-5.6%
Retorno ajustado sobre activos	-155.5%	-6.1%	-0.4%	3.4%	22.5%	-7.6%
Retorno ajustado sobre Patrimonio	-211.3%	-17.0%	-1.5%	15.7%	48.1%	-9.9%
Autosuficiencia Operativa	33.1%	89.1%	101.6%	116.0%	203.6%	100.7%
Autosuficiencia operativa (LACP)	33.1%	88.9%	101.3%	116.5%	203.6%	100.8%
Autosuficiencia Financiera	31.3%	88.3%	98.8%	113.4%	193.0%	96.8%
INGRESOS OPERACIONALES						
Razón de ingreso financiero	6.5%	33.5%	47.5%	60.5%	118.6%	48.9%
Margen financiero (LACP)	38.9%	79.8%	88.5%	93.1%	100.0%	84.4%
Margen de ganancia	-219.6%	-13.2%	-1.2%	11.8%	48.2%	-20.9%
Rendimiento de la cartera	13.0%	47.0%	65.2%	81.3%	142.8%	65.9%

GASTOS OPERACIONALES						
Razón de Gasto total ajustado	15.8%	33.4%	48.6%	65.8%	241.9%	56.3%
Razón de Gasto financiero	1.6%	5.8%	7.0%	9.8%	56.2%	8.8%
Costo financiero sin ajustar /Cartera bruta Promedio	0.1%	6.2%	8.9%	13.1%	73.7%	11.3%
Razón de provisión por incobrables	-4.6%	0.6%	2.8%	5.8%	68.9%	7.2%
Razón de gastos operacionales	6.5%	21.6%	34.0%	48.1%	169.3%	40.1%
Razon de gasto de personal	0.0%	7.2%	15.4%	26.5%	82.6%	19.4%
Razón de gastos administrativos	0.3%	9.2%	16.0%	22.2%	95.3%	20.5%
Razon de gastos de ajustes	0.0%	0.5%	1.0%	1.8%	41.6%	2.0%
Gastos de admin. y promocion (LACP)	35.7%	74.6%	91.7%	117.0%	584.6%	112.6%
EFICIENCIA						
Gastos operacionales/Cartera Bruta Promedio	10.6%	31.1%	46.9%	75.3%	248.1%	59.7%
Gastos de personal/Cartera bruta promedio	0.0%	9.3%	22.2%	41.9%	173.7%	30.1%
Gastos operacionales por prestatario	508.7	1,410.7	2,068.8	3,810.2	55,572.2	3,996.2
Gastos operacionales por cliente	508.7	1,334.3	2,012.2	3,388.2	55,572.2	3,545.1
Gastos operacionales por peso prestado	0.0%	14.4%	26.7%	55.4%	2346.8%	87.6%
PRODUCTIVIDAD						
Clientes de Credito por personal	13.7	77.3	105.4	135.4	613.2	124.1
Clientes de Credito por asesor	33.1	135.7	180.4	285.6	7,971.5	353.5
Cartera de Credito por asesor	39,152.9	567,739.2	893,844.2	1,499,667.1	16,389,983.5	1,541,756.8
Ahorradores voluntarios por personal	———	———	———	———	179.9	15.9
Numero de agentes/total de personal	0.0%	42.9%	50.0%	62.6%	100.0%	52.0%
Rotación de personal	0.0%	6.6%	18.8%	39.2%	133.4%	26.8%
CALIDAD DE CARTERA						
Cartera en Riesgo > 30 días	0.0%	2.5%	4.3%	6.7%	69.7%	7.1%
Indice de morosidad (Cartera en Riesgo > 90 días (LACP)	0.0%	0.8%	1.9%	3.9%	66.2%	4.9%
Razón de préstamos castigados	0.0%	0.0%	1.3%	3.5%	76.3%	5.2%
Razon de cobertura de riesgo	0.0%	50.1%	98.0%	142.3%	2235.0%	158.0%
Cobertura de cartera vencida (LACP)	0.0%	99.1%	140.8%	269.6%	1781.7%	232.9%
Provisiones / Cartera Total	0.0%	1.8%	3.6%	5.7%	57.2%	5.8%
Activos líquidos no productivos/Tot. de activo	0.8%	3.3%	5.5%	9.0%	32.9%	7.8%
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Capital/ Activos	-100.5%	19.7%	29.0%	51.5%	99.1%	36.1%
Razón de obligaciones comerciales	-38.6%	0.0%	17.1%	41.8%	189.9%	29.1%
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	(1.7)	0.8	2.2	4.0	36.1	3.0
Depósitos voluntarios / Cartera bruta de préstamos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	186.2%	13.3%
Depósitos voluntarios /Total de activos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	52.8%	6.3%
Cartera de préstamos /Tot. de activo (LACP)	20.2%	58.6%	70.6%	79.1%	89.9%	66.7%

DEFINICIONES DE INDICADORES

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES Y ESCALA	
Número de IMF	Tamaño de la muestra.
Años de operación	Años de existencia.
Total Activo	Total de las cuentas netas del activo.
Total de personal	Número total de empleados.
Número de agentes de credito o asesores	Número de promotores o agentes de crédito.
Número de oficinas o sucursales	Número (incluso las oficinas centrales).
Número total de clientes de todos los servicios	Núm. total de clientes (todos los servicios combinados:credito, ahorro, seguros, etc.).
Número de clientes de credito activos	Núm. de clientes de crédito activos (ya sea capital de trabajo, consumo, mejoramiento de vivienda).
Número de ahorradores voluntarios	Número de ahorradores voluntarios.
Porcentaje de mujeres	Porcentaje de Mujeres.
Cartera Bruta de préstamos	Cartera Bruta de Préstamos, Ajustada por Castigos Estandardizados.
Tamaño del crédito promedio	Préstamo promedio del crédito.
Saldo promedio por pagar	Cartera bruta de creditos/Número de créditos activos.
Saldo promedio por pagar/PBI per capita	
Crecimiento de Número de Clientes de Crédito total	(Número de clientes del último periodo-Número de clientes periodo anterior) /Número de clientes periodo anterior.
Crecimiento de Cartera Total	(Cartera de créditos último periodo-Cartera de créditos del periodo anterior ajustada por inflación)/Cartera de Créditos del periodo anterioir ajustada por inflación.
Cambio en Saldos Promedio por Pagar Total	(Saldo promedio último periodo-saldo promedio periodo anterior ajustado por inflación)/Saldo promedio periodo anterior ajustado por inflación.
Monto de Ahorros voluntarios	Saldo total de las cuentas de depósitos a la vista y los depósitos a plazo.
Saldo promedio de ahorro por ahorrador voluntario	Total de depósitos voluntarios/Número de ahorristas voluntarios.
DATOS MACROECONÓMICOS	
PBI per capita	Ingreso total generado por los residentes de un país, no importando su localización/Población Total.
Costo de los fondos	Tasa de Interés ofrecida a los residentes para depósitos a la vista, ahorro o plazo.
Tasa de inflacion	Variación Anual en el Índice de Precios al Consumir promedio.
DESEMPEÑO FINANCIERO	
Retorno sobre activos (LACP)	Resultado Neto/Promedio de Activo total (del periodo que se analiza).
Retorno ajustado sobre activos	Resultado neto despues de impuestos/Promedio total del Activo.
Retorno ajustado sobre Patrimonio	Resultado Neto despues de impuestos/Promedio total de Patrimonio.
Autosuficiencia Operativa	Ingresos financieros/(Gastos financieros+Estimación preventiva para riesgos crediticios, neta+Gastos operacionales).
Autosuficiencia operativa (LACP)	Ingresos por Intereses+Comisiones Cobradas/Gastos por intereses+Comisiones Pagadas+Estimación Preventiva para Riesgos Crediticios+Gastos de Admón. y Promoción.
Autosuficiencia Financiera	Ingresos financieros ajustados/(Gastos financieros+Estimación preventiva para riesgos crediticios+Gastos operacionales) ajustados.
INGRESOS OPERACIONALES	
Razón de ingreso financiero	Ingresos financieros ajustados/ Promedio del total del activo ajustado.
Margen financiero (LACP)	Margen financiero/Ingresos por Intereses.
Margen de ganancia	Resultado de operación neto ajustado/ Ingresos operacionales ajustados.

Rendimiento de la cartera	Ingresos financieros por la cartera bruta de préstamos/ Promedio de la cartera bruta de préstamos.
GASTOS OPERACIONALES	
Razón de Gasto total ajustado	(Gastos financieros + Estimación Preventiva para riesgos crediticios, neta + Gastos operacionales) ajustado/Promedio del total del activo ajustado.
Razón de Gasto financiero	Gastos financieros ajustados/Promedio del total del activo.
Costo financiero sin ajustar/Cartera bruta Promedio	Gastos por pagos de intereses y cargos sobre pasivos de financiamiento /Cartera Promedio.
Razón de provisión por incobrables	Gasto de la provisión para incobrables, neta ajustado/Promedio del total del activo ajustado.
Razón de gastos operacionales	(Gastos operacionales+donaciones en especie)/Promedio del total del activo ajustado.
Razon de gasto de personal	Gasto de personal/Promedio del total del activo ajustado.
Razón de gastos administrativos	Gastos administrativos ajustados/Promedio del total del activo ajustado.
Razon de gastos de ajustes	Resultado operacional neto-Resultado operacional neto no ajustado/ Promedio del total del activo ajustado.
Gastos de administracion y promocion (LACP)	Gastos de Administración y Promoción/Margen Financiero.
EFICIENCIA	
Gastos operacionales/Cartera Bruta Promedio	Gastos Operacionales Ajustados/ Cartera bruta de préstamos promedio ajustado.
Gastos de personal/Cartera bruta promedio	Gasto de personal ajustado/ Cartera bruta de préstamos promedio ajustado.
Gastos operacionales por prestatario	Gastos operacionales ajustados/ Promedio de prestatarios activos.
Gastos operacionales por cliente	Gastos operacionales ajustados/Número Promedio de clientes.
Gastos operacionales por peso prestado	Gastos operacionales ajustados/Cartera total desembolsada.
PRODUCTIVIDAD	
Clientes de Credito por personal	Clientes de crédito activos/Número de personal.
Clientes de Credito por asesor	Clientes de crédito activos/Número de asesores.
Cartera de Credito por asesor	Cartera de crédito/Número de asesores.
Ahorradores voluntarios por personal	Número de ahorristas voluntarias/Número de personal.
Numero de agentes/total de personal	Asesores de Crédito/Total de personal.
Rotación de personal	Personal que dejó la institución/Total de personal promedio.
CALIDAD DE CARTERA	
Cartera en Riesgo > 30 días	Saldo de préstamos atrasados > 30 días/ Cartera bruta de préstamos ajustada.
Indice de morosidad (Cartera en Riesgo > 90 días (LACP)	Cartera Vencida/Cartera Crédito Total.
Razón de préstamos castigados	Valor de préstamos castigados ajustado/ Promedio de la cartera bruta ajustada.
Razon de cobertura de riesgo	Reserva para préstamos incobrables, ajustada/ Cartera a riesgo > 30 días.
Cobertura de cartera vencida (LACP)	Estimación para Riesgos Crediticios(balance general)/Total de la Cartera de Crédito Vencida mayor a 90 días.
Provisiones / Cartera Total	Estimación para Riesgos Crediticios(balance general)/Total de la Cartera de Crédito.
Activos liquidos no productivos/ Total de activo	Caja y banco ajustado/Total del activo ajustado.
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	
Capital/ Activos	Total de patrimonio ajustado/Total de activo ajustado.
Razón de obligaciones comerciales	Total de los pasivos al “Precio del Mercado”/Cartera bruta de préstamos.
Razón deuda-capital (Apalancamiento)	Total del pasivo ajustado/Total del patrimonio ajustado.
Depósitos voluntarios / Cartera bruta de préstamos	Total de depósitos voluntarios/Cartera bruta de préstamos ajustada.
Depósitos voluntarios / Total de activos	Total de depósitos voluntarios/Total del activo ajustado.
Cartera de préstamos /Total de activo (LACP)	Cartera Crédito total Neta/Activo Total.

INSTITUCIONES MEXICANAS PARTICIPANTES

SIGLAS	NOMBRE	AÑO
ALSOL	Alternativa Solidaria Chiapas, A.C. (ALSOL)	2009
AMEXTRA	Asociación Mexicana de la Transformación Rural y Urbana, A.C., S. de S.S. (AMEXTRA)	2009
Apoyo Económico	Apoyo Económico Familiar, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Apoyo Social Valladolid	Apoyo Social Valladolid, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
APROS	Ámbito Productivo, S.A. DE C.V. SOFOM E.N.R. (APROS)	2009
ASEFIMEX	Asesoría Financiera de México, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. (ASEFIMEX)	2009
ASP Consultores & Representación	ASP Consultores & Representación, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
ATEMEXPA	Finanzas Populares Atemexpa, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. (ATEMEXPA)	2009
Banco Amigo	Banco Amigo, S.A., Institución de Banca Múltiple	2009
CAME	Centro de Apoyo al Microempresario, I.A.P. (CAME)	2009
COCDEP	Consultoría y Capacitación para el Desarrollo Productivo, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. (COCDEP)	2009
CompartamosBanco	Banco Compartamos, S.A. Institución de Banca Múltiple	2009
Conserva	Conserva, A.C.	2009
CIMA	Corporativo Integral de Microempresas Asociadas del Sureste, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. (CIMA)	2009
Crece Safsa	Crece Safsa, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Credi Equipos	Credi Equipos, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
CrediAvance	Crediavance, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Crediclub	Crediclub, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
CREDICOMUN	Servicios para el Desarrollo Comunitario, S.A. de C.V. (CREDICOMUN)	2009
Despacho Amador	Despacho Alfonso Amador y Asociados, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Don Apoyo	Don Apoyo, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Emprendesarial	Emprendesarial, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Espacios Alternativos	Espacios Alternativos, S.C.	2009
EurekaSoli	Eurekasoli, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. (Crezkamos Kapital)	2009
Ficrea	Ficrea, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Finacen	Finacen, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
FinAmigo	FINAMIGO, Financiera Mexicana para el Desarrollo Rural, S.A. de C.V. S.F.P. (FINAMIGO)	2009
Financiera Activamos	Alcance Financiera, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Financiera Independencia	Financiera Independencia, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
FINCA - MEX	Fundación Integral Comunitaria, A.C. (FINCA MÉXICO)	2009
FinComún	FinComún, Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C.V. S.F.P.	2009
FinLaguna	FinLaguna, S.A. DE C.V. SOFOM E.N.R.	2009
FISUR	Fomento e Impulso del Sur, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. (FISUR)	2009
Forjadores de Negocios	Forjadores de Negocios, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
FRAC	Fundación Realidad, A.C. (FRAC)	2009
FUNHAVI	Fundación Hábitat y Vivienda, A.C. (FUNHAVI)	2009
FVP	Fundación para la Vivienda Progresiva, A.C.	2009
GCM	Grupo Consultor para la Microempresa, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. (FINCRECEMOS)	2009
Grameen Trust Chiapas	Grameen Trust Chiapas, A.C.	2009
Grupo Prosperemos	Grupo Prosperemos, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Invirtiendo	Invirtiendo, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Kapital Mujer	KapitalMujer, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. (MASKAPITAL)	2009
Pretmex	Pretmex, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
PROAPOYO	Apoyo Promotora, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. (PROAPOYO)	2009

Progresemos	Financiamiento Progresemos, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
ProMujer - MEX	Asociación Pro Mujer de México, A.C.	2009
Provident México	Provident México, S.A. de C.V.	2009
Red de Vanguardia	Red Vanguardia, S.A. de C.V.	2009
SemiSol	Semilla Solidaria, S.A. de C.V. (SEMISOL)	2009
SERAUGE	Servicios para la Autogestión Empresarial, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. (SERAUGE)	2009
Servicios de Microsol	Servicios de Microsol, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Siempre Creciendo	Siempre Creciendo, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
SolFi	Solfi, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	2009
Solución Asea	Solución Asea, S.A. de C.V. S.F.P.	2009
Soluciones Reales del Norte	Soluciones Reales del Norte, S.A. de C.V.	2009
Te Creemos	Te Creemos, S.A. de C.V. S.F.P.	2009
Vivir Soluciones Financieras	Vivir Soluciones Financieras, S.A. de C.V. SOFOM E.R. BanRegio Grupo Financiero (BANREGIO)	2009

EL MICROBANKING BULLETIN UTILIZA EL SISTEMA SIGUIENTE DE CLASIFICACIÓN PARA CLASIFICAR LA INFORMACIÓN RECIBIDA DE LAS IMF:

*** LA INFORMACIÓN ES APOYADA POR UN ANÁLISIS FINANCIERO A FONDO REALIZADA POR UNA ENTIDAD INDEPENDIENTE EN LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS.

** EL CUESTIONARIO DEL MBB MÁS RESULTADOS FINANCIEROS AUDITADOS, INFORMES ANUALES Y OTRAS EVALUACIONES INDEPENDIENTES.

* EL CUESTIONARIO DEL MBB O DE RESULTADOS FINANCIEROS AUDITADOS SIN DOCUMENTACIÓN ADICIONAL.

BENCHMARKING
DE LAS MICROFINANZAS
EN MÉXICO:
UN INFORME DEL SECTOR

LA VERSIÓN DIGITAL EN FORMATO PDF SE DISEÑO EN TRES LABORATORIO VISUAL, PARA SU FORMACIÓN SE UTILIZÓ LA FAMILIA GOTHAM Y GOTHAM NARROW DISEÑADA POR HOEFLER & FRERE-JONES EN 2000.

CIUDAD DE MÉXICO, 2010.

AL UTILIZAR LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE INFORME, POR FAVOR CITAR LA FUENTE.

PRODESARROLLO
FINANZAS Y MICROEMPRESA, A.C.

AV. SAN ANTONIO 319-103
COLONIA SAN PEDRO DE LOS PINOS
MÉXICO, D.F. 03800

T/F (5255) 5658 1145
5658 0944
5658 0031
5554 1557