

En Resumen

Al cierre del año financiero del 2005, las instituciones de microfinanzas (IMFs) en América Latina, incluyendo El Caribe, tuvieron muchos motivos para celebrar. El crecimiento en la región se mantuvo a paso firme en términos de escala y alcance, mientras las IMFs mantuvieron su compromiso de servir a los sectores de menores ingresos. La eficiencia operativa mejoró y los gastos decrecieron. La cartera con mora mayor a 30 días se redujo a niveles record. Las inversiones comerciales en la región se convirtieron en

el mecanismo financiero dominante conforme las IMFs aumentaron su apalancamiento. A pesar de estos logros, éstos no se reflejaron en un indicador de desempeño clave: el retorno sobre los activos cayó en toda la región sin superar el 2.0% en el 2005.

Los resultados de América Latina para este año revelan indicios interesantes para explicar este fenómeno. El rendimiento nominal de cartera cayó dramáticamente en el 2005 a su nivel más bajo, resultando en reducidos ingresos para las IMFs de la región. Mientras los gastos fueron bajos, una mirada más detallada revela que los resultados variaron significativamente en los países y en los tipos de instituciones. A pesar de la caída en la morosidad de la cartera, las IMFs latinoamericanas castigaron un porcentaje más alto de deudas en el 2005.

Algunos nuevos desarrollos en la industria serían la causa: la competencia se ha agudizado en años recientes, particularmente en ciertos países. El surgimiento de grandes jugadores comerciales en la región está cambiando el panorama de la industria, especialmente para algunas organizaciones no gubernamentales (ONGs) y cooperativas.

Para analizar estos temas y más, Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX) presenta Benchmarking de Las Microfinanzas en América Latina 2005. Este informe se nutre de la más sólida información disponible en la industria para llegar a las causas de estas tendencias regionales y ofrecer información sobre los retos que las IMFs latinoamericanas enfrentan actualmente. Debido a que se utilizan tres conjuntos distintos de información – MicroBanking Bulletin Benchmarks, Tendencias y Rankings de IMFs – los resultados de las series específicas

Tabla de Contenido

En Resumen	1
Análisis	2
Una industria más comercial	2
Continúa el Crecimiento Regional Estable	2
Cumbre en la rentabilidad	4
Emergen dos formas de competencia	4
Competencia a nivel país	4
Competencia a nivel institucional	5
Competencia, Ingresos y Gastos	5
Cae la morosidad regional	6
Conclusión	7
Datos y preparación de la información	7
Definiciones de Indicadores	9
Tablas de América Latina	10

pueden diferir, mientras que la tendencia general se mantiene igual.

Análisis

Una industria más comercial

Se ha generado gran entusiasmo en la industria de microfinanzas en los últimos años por el avance en atraer inversiones comerciales a las IMFs. La mayor parte de estos fondos comerciales proviene de dos fuentes: depósitos de clientes y deudas comerciales. Las IMFs de la región terminaron el 2005 sobre el 73% de su cartera financiado a tasas comerciales por un total de US\$ 2,200 millones en préstamos y US\$ 3,000 millones en depósitos. Del 2003 al 2005, los fondos comerciales aumentaron más del 16%. La mayor disponibilidad de fondos comerciales permitió a las instituciones apalancar un 23% en el 2005 luego del estancamiento del 2004.

Viendo individualmente a los países, la *Figura 1* muestra que las IMFs peruanas probaron ser más atractivas para los inversionistas y ahorristas, ya que muchas IMFs como las “Caja Municipal de Ahorro y Crédito” (CMAC) ofrecieron productos de ahorros accesibles con mejores tasas de intereses que los bancos locales tradicionales. Bolivia y Guatemala atrajeron mucho menos. El mercado guatemalteco consiste principalmente en pequeñas ONGs enfocadas localmente que están prohibidas por ley de

recibir depósitos. El mercado boliviano está formado por instituciones reguladas y grandes ONGs que operan nacionalmente. Las últimas no pueden captar depósitos, por lo que reducen el ratio de financiamiento comercial para todo el país.

Continúa el Crecimiento Regional Estable

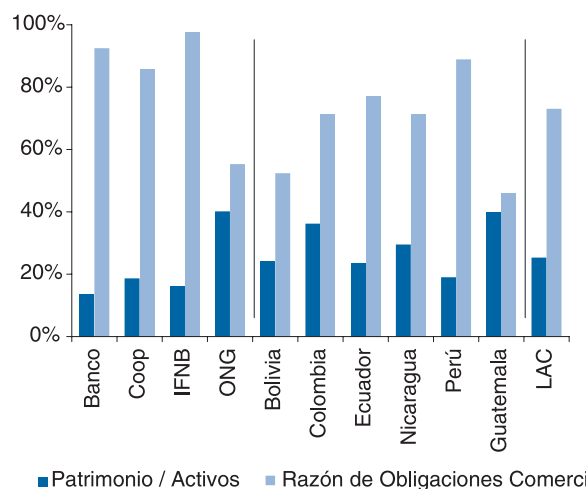
Las IMFs en América Latina y El Caribe continuaron su crecimiento estable en el 2005. En los años 2004 y 2005, las IMFs aumentaron su alcance en 20% alcanzando un total de casi 5.2 millones de prestatarios con préstamos por un valor aproximado de US\$ 5,000 millones. La mayor parte de este crecimiento fue dirigido por el sector comercial. La *Figura 2* muestra los esfuerzos de los bancos en expandir su base de clientes en casi un 60% en el 2004 y un adicional 17% en el 2005, mientras los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNBs) en 23% en el 2004 y 35% en el 2005. En contraste, las ONGs fueron incapaces de seguir este crecimiento, reduciendo en el 2005 su alcance medio en 3%.

A nivel país, las IMFs en Bolivia y Colombia respectivamente redujeron precios y tomaron ventaja de los mercados no atendidos para lograr un 30% de crecimiento anual. Con la notable excepción de dos EDPYME peruanas (IFNBs), las IMFs participantes en el localmente saturado mercado peruano y en el mercado ecuatoriano nacionalmente competitivo fueron incapaces de atraer muchos clientes adicionales.

Conforme las instituciones aumentaron esfuerzos para proveer productos de ahorros a sus clientes, muchas fueron inundadas por ahorristas para aprovechar sus tasas de interés más altas. La mediana de ahorros por institución latinoamericana que capta ahorros creció 20% en el 2004 y 38% en el 2005 a aproximadamente US\$ 32.5 millones.

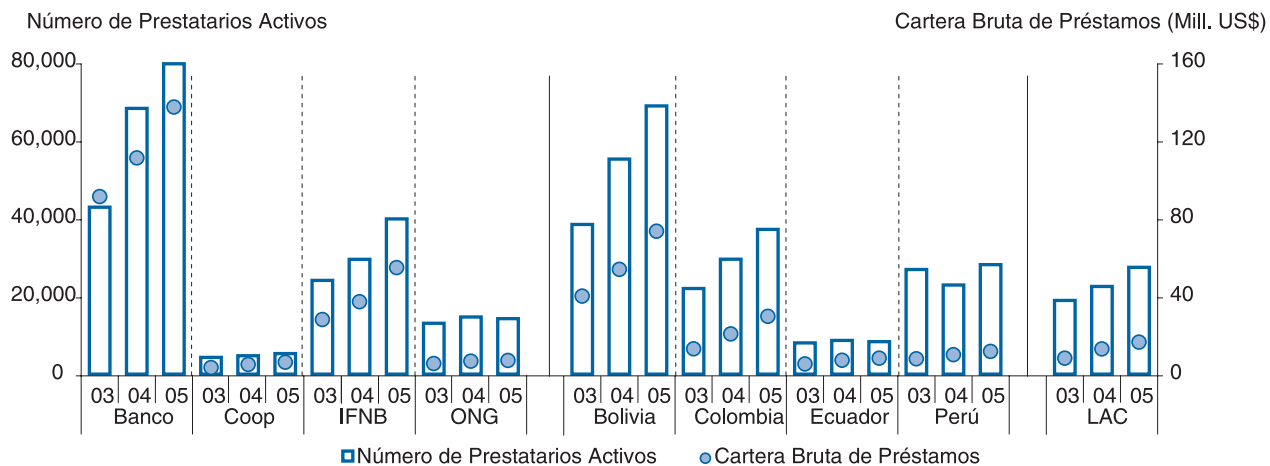
A pesar del aumento en los saldos de préstamos promedio en la región, algunas IMFs fueron guiadas por instituciones que utilizan la metodología de bancos comunales para llegar a los sectores de la sociedad de menores ingresos. La profundidad del alcance medida por el saldo de préstamo promedio respecto al ingreso nacional bruto per capita estuvo alrededor del 40% en los tres años. Los préstamos a mujeres permanecieron constantes en el 2005 a 63% de los prestatarios.

Figura 1 Estructura Financiera



Fuente: MIX Benchmarks 2005, todas las observaciones son medianas.

Figura 2 Crecimiento por Tipo de Institución y País



Fuente: MIX Benchmarks 2003-2005, Todas las observaciones son medianas y de IMFs con tres años consecutivos de información

Figura 3 Las 10 IMFs con mayor crecimiento porcentual en créditos

Nombre de la IMF	Variación % en Créditos	Variación Absoluta en Créditos	Variación Absoluta en la Cartera Bruta de Préstamos (US\$)
EDPYME Efectiva	337%	11,855	2,545,655
EDPYME Alternativa	110%	3,084	1,136,776
BanGente	110%	15,607	13,352,120
Fonkoze	94%	4,968	1,441,507
BanRural	87%	66,792	17,168,432
FINCA - México	83%	18,524	4,435,693
FINCA - Guatemala	82%	6,380	869,845
AYNLA	78%	4,243	902,160
MCN	69%	2,962	484,801
ACODEP	68%	21,336	4,979,149

Fuente: MIX, Ranking Regional de IMFs para Microempresa Américas

Cumbre en la rentabilidad

Mientras que las instituciones de la región escalaron establemente por el aumento del financiamiento a tasa comercial, la reducción de precio y el espacio para expansión en algunos mercados no atendidos, fuerzas competitivas tomaron posesión en varios mercados presionando las ganancias. La tendencia general en la rentabilidad como retorno sobre activos ajustado (AROA) fue alta entre el 2003 y el 2005. Sin embargo, el AROA

decaió regionalmente en el 2005 siendo positivo pero en sólo 1.9%.

En contraste, el retorno sobre patrimonio ajustado (AROE) creció en todo el período. Conforme las IMFs latinoamericanas se apalancaron en el 2005, la presión en aumentar el retorno en activos – una vez utilizada para hacer crecer sus negocios- decreció. Así, las ganancias en utilidades no siempre se mantuvieron con el correspondiente aumento en activos. La *Figura 5*

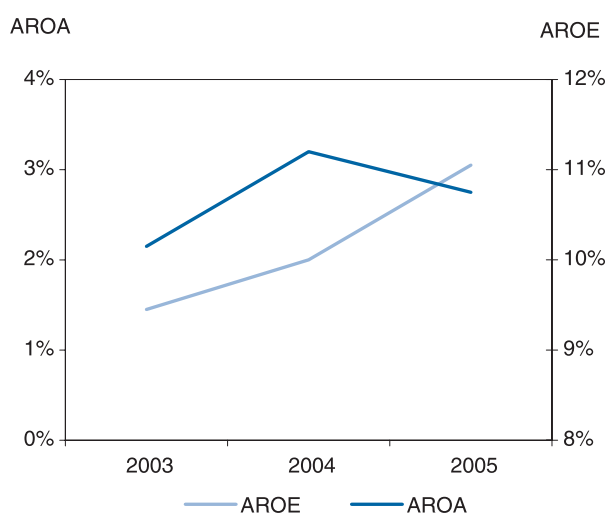
Figura 4 Las 5 IMFs con Mayor Profundidad de Alcance

Nombre de la IMF	Saldo Promedio de Créditos / PNB per Capita	Saldo Promedio de Créditos (US\$)
FINCA - México	3.5%	239
Pro Mujer - Perú	4.1%	97
ASEI	5.4%	127
Compartamos	5.5%	370
ADMIC	5.6%	376

Fuente: MIX, Ranking Regional de IMFs para Microempresa Américas

muestra que mientras el AROA cayó en el 2005, AROE creció sostenidamente.

Figura 5 AROA cae y AROE se acelera en el 2005



Fuente: MIX Benchmarks 2003-2005, Todas las observaciones son medianas y de IMFs con tres años consecutivos de información

Emergen dos formas de competencia

El 2005 vio emerger dos tendencias competitivas notables con efecto pronunciado en la rentabilidad de algunos mercados latinoamericanos más establecidos. Aunque este informe se enfoca en cuatro países y tipos de instituciones para explicar estas tendencias, importantes lecciones se desprenden para las IMFs en todos los países de la región que enfrentan similares ambientes competitivos cambiantes.

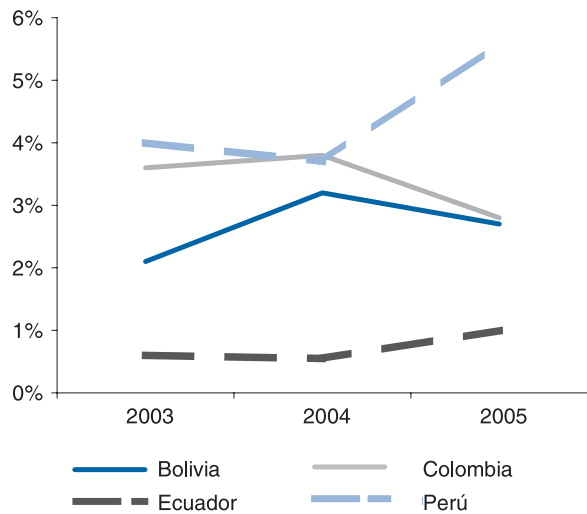
Competencia a nivel país

En Perú y Colombia, sus industrias de microfinanzas se caracterizan por jugadores como las CMACs peruanas y los afiliados colombianos del Banco Mundial de la Mujer, que compiten en mercados regionales focalizados en cada país. De hecho, en Perú siete de las diez IMFs más grandes y en Colombia cuatro de las cinco IMFs más grandes reportadas operan a nivel local. Dado que esta competencia está más separada geográficamente, las IMFs son más rentables debido a que son más libres de cargar tasas de interés más altas y sienten menos presión para reducir costos debido a la falta de competidores locales. La *Figura 6* muestra el fuerte desempeño del AROA en ambos países.

La situación en Bolivia y Ecuador es distinta. Estos países están dominados por gigantes nacionales como BancoSol y PRODEM en Bolivia y Banco Solidario en Ecuador y son el hogar de las fuertes operaciones nacionales de ProCredit. En ambos países, más del 80% de los fondos vigentes pertenecen a instituciones que operan nacionalmente. Por tanto, la competencia es fuerte a nivel nacional, limitando los precios y costos de las IMFs con efectos adversos en la rentabilidad. El AROA para las instituciones bolivianas y ecuatorianas tuvo un desempeño inferior en la región en el 2005 como también se representa en la *Figura 6*.

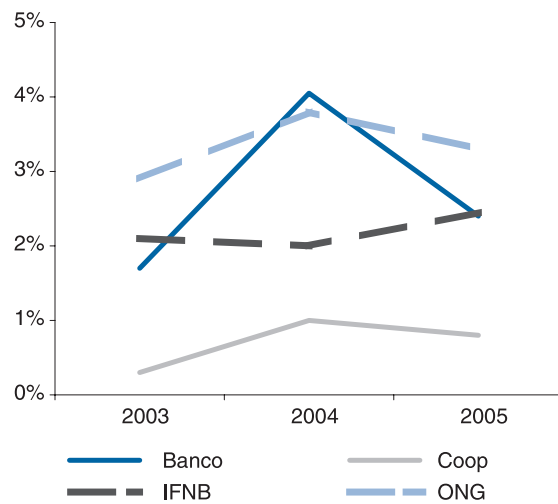
Sin embargo, estas observaciones no son absolutas para cada país, y pueden existir algunas excepciones. En Perú, por ejemplo, bancos tales como MiBanco y Banco del Trabajo que tienen buen desempeño en Lima, la capital de Perú, están recién empezando a luchar su participación del mercado con IFNBs como las CMACs y ONGs

Figura 6 Tendencia en el ROA Ajustado por País



Fuente: MIX Benchmarks 2003-2005, Todas las observaciones son medianas y de IMFs con tres años consecutivos de información

Figura 7 Tendencia en el ROA Ajustado por Tipo de IMF



Source: MIX Benchmarks 2003-2005, Todas las observaciones son medianas y de IMFs con tres años consecutivos de información

como ProMujer en mercados regionales. Sin embargo, el mercado peruano puede ser caracterizado generalmente como separado geográficamente en comparación a otros países de la región.

Competencia a nivel institucional

Las instituciones comerciales están incrementando la competencia en la región conforme buscan ganar participación de mercado. Bancos tales como las instituciones ProCredit en Nicaragua y El Salvador se están expandiendo rápidamente a nuevos mercados, mientras que IFNBs tales como FinAmérica de Colombia utilizan acceso mejorado a financiamiento comercial. Esta competencia pone presión en todos los otros tipos de instituciones para bajar costos y precios, generando a su vez caídas en rentabilidad, especialmente en los bancos donde la competencia es más directa (ver *Figura 7*).

Las ONGs y las cooperativas, que con frecuencia compiten en mercados distintos a las instituciones reguladas, típicamente no enfrentan mucha competencia directa de otros tipos de instituciones. Conforme más jugadores comerciales entran a mercados dominados por ONGs y las cooperativas, no les resulta fácil a éstas últimas responder mejorando sus resultados. Las ONGs y las cooperativas

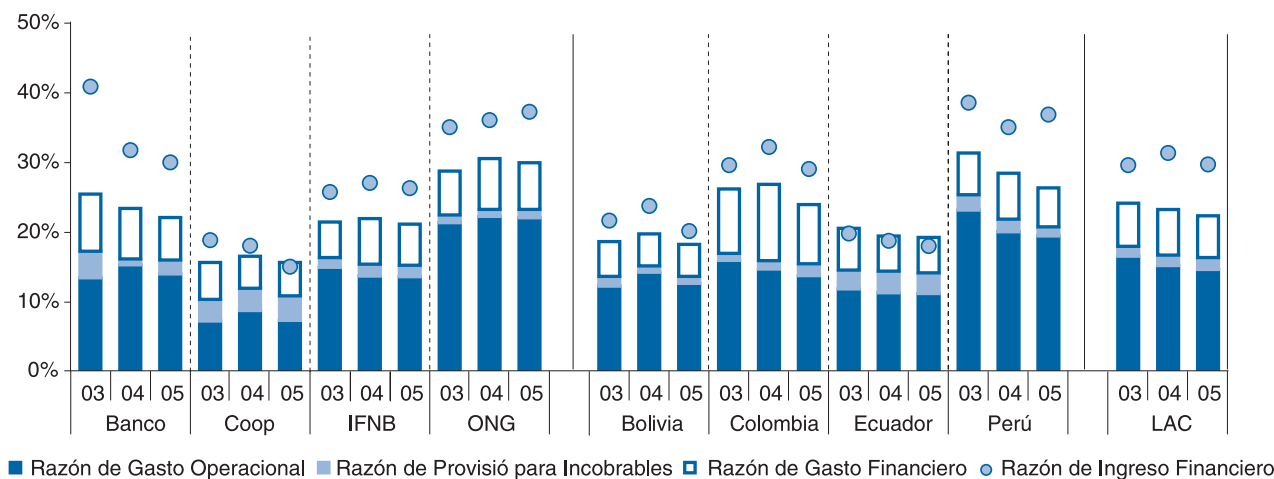
tuvieron un desempeño inferior en la región en el 2005 con una rentabilidad decreciente para concluir con 1.3% y 0.8% de AROA respectivamente.

Competencia, Ingresos y Gastos

La menor rentabilidad del 2005 se caracterizó por la caída del ingreso en las IMFs no compensada por los correspondientes recortes en gastos. A pesar de un pequeño aumento en el 2004, el rendimiento nominal de la cartera cayó casi en 5 puntos porcentuales en la región en el 2005 llegando justo debajo del 34% y resultando en una caída en el ingreso medio conforme la competencia forzó a las IMFs a reducir precios. La *Figura 8* refleja la caída de los gastos totales del 2003 al 2005 en tres puntos porcentuales, debido mayormente a una pequeña caída en los gastos financieros y a un mayor descenso en los gastos operativos.

No sorprende que la eficiencia operativa mejorara en la región durante el período de tres años a una tasa similar a los gastos operativos. Esto se debió parcialmente al aumento en la productividad del oficial de préstamo a más de 260 prestatarios por oficial en el 2005. Pero la productividad del personal se mantuvo estable, dado el incremento en personal administrativo. Los costos por préstamo

Figura 8 Tendencia en Descomposición del Retorno Sobre Activos por Tipo de Institución y País



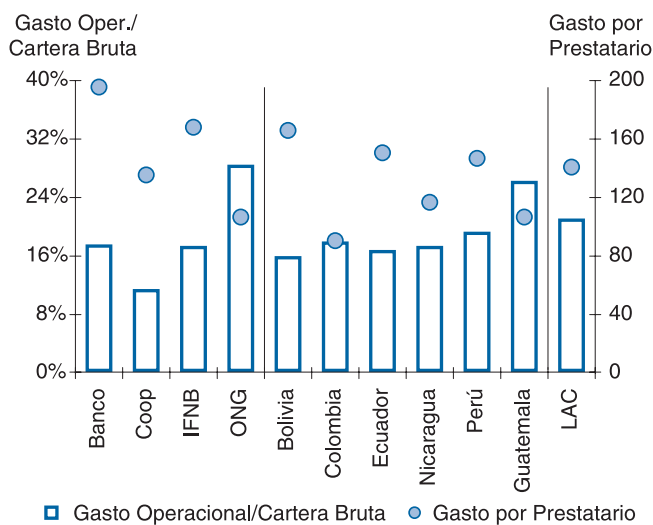
Fuente: MIX Benchmarks 2003-2005, Todas las observaciones son medianas y de IMFs con tres años consecutivos de información

aumentaron a lo largo del período, probablemente por el aumento del tamaño del préstamo promedio conforme los costos generales cayeron y mejoró la eficiencia.

A nivel país, las IMFs peruanas tomaron ventaja de la separación geográfica de sus mercados para incrementar sus ganancias en el 2005 combinando el control de precios y reducción de costos operativos. Si bien las

IMFs colombianas redujeron su rentabilidad en el 2005, superaron a la región con un AROA del 2.8 %. Ya que las IMFs en ambos países operan a costos más altos que las IMFs en mercados competitivos nacionales, tienen espacio para ahorrar costos adicionales. En mercados nacionales competitivos como Bolivia y Ecuador la competencia forzó a las IMFs a bajar los precios. Sin embargo, debido a que en estos mercados las IMFs ya operan a bajos costos, reducciones mayores serán un reto.

Figura 9 Dos perspectivas de la eficiencia



Fuente: MIX Benchmarks 2005, todas las observaciones son medianas.

Mientras la mayoría de tipos de instituciones vio una pequeña caída en precios, los bancos entraron a la competencia bajando sus tasas de interés para ganar participación de mercado. Esto resultó en una sorprendente reducción del 10% en el rendimiento nominal de la cartera en el 2005 y la correspondiente caída en rentabilidad. La creciente competencia también se reflejó en los gastos ya que muchos tipos de instituciones recortaron costos. Los bancos no solo compitieron en precio sino que también redujeron fuertemente sus gastos totales llevándolos cerca al desempeño de las IFNBs. A pesar de los gastos operacionales bajos de las cooperativas, sus bajos ingresos y altos gastos por provisiones afectaron la rentabilidad. Las ONGs, con las tasas más altas de interés, vieron declinar la rentabilidad ya que fueron incapaces de mejorar la eficiencia o reducir gastos.

Cae la morosidad regional

Las IMFs de América Latina y El Caribe continuaron reduciendo su cartera en riesgo del 2003 al 2005 para establecerse en 2.7% de morosidad mayor a 30 días. Sin embargo, esta mejora se empañó de alguna manera por el aumento de 60% en castigos en el mismo período conforme algunas instituciones limpiaron sus libros castigando las cuentas morosas. Este fue el caso en Perú, en donde las instituciones redujeron morosidad, pero castigaron más deudas morosas.

Es interesante ver que los mercados más competitivos no se relacionaron con un menor riesgo. La *Figura 10* muestra que mientras las IMFs bolivianas hicieron un mejor trabajo manejando riesgo, las instituciones ecuatorianas mostraron el desempeño más bajo en la región con 4.5% de morosidad mayor a 30 días, resultando en mayores gastos por provisiones. Así, los factores individuales en cada país, como la apreciable proporción de cooperativas riesgosas en Ecuador, influenciaron la morosidad más que las fuerzas competitivas nacionales.

Los bancos comerciales y las IFNBs cerraron el 2005 con baja cartera en riesgo, pero los bancos mejoraron la morosidad al castigar los préstamos morosos facilitados por su fuerte crecimiento del año. Por otro lado, las IFNBs latino americanas hicieron un trabajo destacable

al limpiar sus carteras para reducir la morosidad y los castigos. Las cooperativas y ONGs reportaron la morosidad más alta mostrando una pequeña mejoría a lo largo del período.

Conclusión

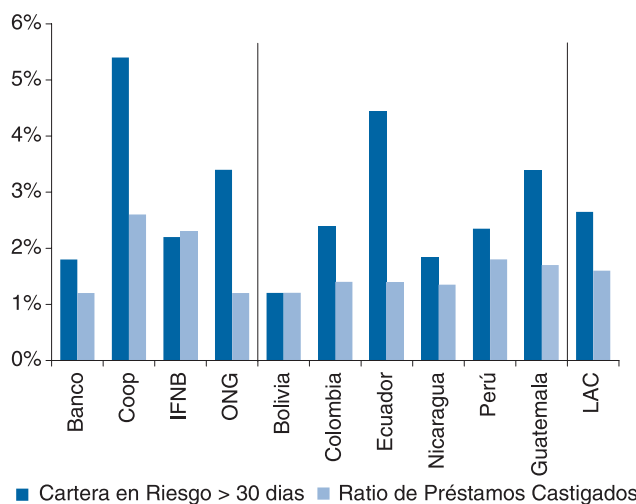
Luego de la cumbre de rentabilidad en el 2004, la mayor competencia surgió como la influencia clave en el desempeño de las IMFs en la región de América Latina y El Caribe en el 2005. El mercado latinoamericano es diverso, geográfica e institucionalmente, y no existen verdades universales para toda la región. Sin embargo, dos tendencias competitivas importantes se definen:

- 1) ambientes competitivos nacionales tuvieron profunda influencia en los resultados de las IMFs; y
- 2) los bancos comerciales e IFNBs emergieron como amenazas competitivas en muchas partes de la región.

En ambos casos, la presión intensa de los rivales forzó a las IMFs a bajar fuertemente sus precios aun con gastos estables o con ligero descenso. El resultado fue que el 2005 presionó en retornos.

Conforme las IMFs latinoamericanas miren adelante, deberán examinar más de cerca las situaciones competitivas de sus mercados. Los años de rápido crecimiento y alto rendimiento de cartera que han caracterizado la industria latinoamericana en la década pasada pueden estar acabándose si las IMFs persisten en competir en los mismos mercados y no crean o investigan nuevos. Con un creciente suministro de productos, las IMFs tendrán menor poder para establecer tasas de interés, requiriendo continua innovación y mejoras en eficiencia para mantenerse en la cima. Mientras esto representa un reto por venir para las IMFs, los consumidores de micro finanzas se beneficiarán de tasas más bajas, acceso creciente y mejor servicio. Para seguir todos estos desarrollos regionales y mundiales, MIX continuará expandiendo su cobertura de mercado y proveerá el análisis disponible más sólido de la industria.

Figura 10 Calidad de Cartera



Source: MIX Benchmarks 2005, todas las observaciones son medianas.

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

Datos y preparación de la información

Los datos de desempeño financiero para este informe provienen de tres fuentes: 1) el MicroBanking Bulletin 2005 benchmark de grupos pares de 150 IMFs; 2) Trend Lines – un sub conjunto de 50 IMFs a las que se hizo seguimiento por tres años (2003 – 2005); y 3) el ranking de IMFs en su edición de Septiembre del 2006 del Microempresa Américas que incluye 130 líderes de la industria latinoamericana. Como la muestra del Trend Lines es más pequeña, en algunos casos los resultados varían de la información de MicroBanking Bulletin 2005.

Para los fines de benchmarking, MIX reúne y prepara la información financiera y de alcance de las IMFs según los estándares de informes microfinancieros internacionales, como se aplican en el MicroBanking Bulletin. La información primaria es reunida de las IMFs, recopilada en un formato de informe estándar y verificado con los estados financieros auditados, clasificaciones y otros informes de terceros disponibles. Luego, los resultados de desempeño son ajustados para eliminar subsidios, garantizar provisiones mínimas por riesgo y reflejar el impacto de la inflación en el desempeño institucional. Este proceso aumenta la capacidad de comparación de los resultados entre instituciones.

IMFs Participantes de América Latina y El Caribe

Benchmarks 2005 (150 IMFs)

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

Trend Lines 2003 – 2005 (50 IMFs)

ACCOVI, ACODEP, Actuar Tolima, ADRA - PER, ADRI, Agrocapital, AMC de R.L., Apoyo Integral, ASEI, Banco Ademi, Banco del Trabajo, Banco Solidario, BancoSol, BanDesarrollo Microempresas, BanGente, CMAC Arequipa, CMAC Sullana, CMM Bogotá, CMM Medellín, COAC Jardín Azuayo, COAC La Merced, COAC MCCH, COAC Sac Aiet, COAC San José, Compartamos, CRECER, Credi Fe, CREDIMUJER, EDAPROSPO, EDPYME Edyficar, EDPYME Proempresa, FAMA, FDL, FED, FIE FFP, FIELCO, FinAmérica, FINCA - BOL, FINDESA, FMM Popayán, Fundación Nieborowski, Fundación Paraguaya, MiBanco, PRISMA, Pro Mujer - BOL, Pro Mujer - NIC, Pro Mujer - PER, ProCredit - BOL, PRODEM FFP, WWB Cali

Grupos Pares	Definición	Descripción
Estatuto Jurídico	LAC Banco (15 IMFs)	LAC IMFs que son Bancos
	LAC Cooperativa (11 IMFs)	LAC IMFs que son Cooperativas
	LAC IFNB (39 IMFs)	LAC IMFs que son Intermediarios Financieros No Bancarios
	LAC ONG (85 IMFs)	LAC IMFs que son Organizaciones No Gubernamentales
Intermediación Financiera	LAC IF Alta (98 IMFs)	LAC IMFs con Ahorros Voluntarios / Activos Totales \geq 20%
	LAC No IF (48 IMFs)	LAC IMFs con Ahorros Voluntarios / Activos Totales < 20%
Escala	LAC Pequeña (57 IMFs)	LAC IMFs con Cartera Bruta < US\$ 4 millones
	LAC Mediana (32 IMFs)	LAC IMFs con Cartera Bruta entre US\$ 4 y US\$ 15 millones
	LAC Grande (61 IMFs)	LAC IMFs con Cartera Bruta > US\$ 15 millones
Países	Bolivia (11 IMFs)	LAC IMFs de Bolivia
	Colombia (10 IMFs)	LAC IMFs de Colombia
	Ecuador (20 IMFs)	LAC IMFs de Ecuador
	Nicaragua (16 IMFs)	LAC IMFs de Nicaragua
	Perú (34 IMFs)	LAC IMFs de Perú
	Guatemala (15 IMFs)	LAC IMFs de Guatemala

América Latina y El Caribe

Definiciones de Indicadores

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES

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

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Patrimonio/ Activos	Total del patrimonio ajustado/ Total del activo ajustado
Razón de Obligaciones Comerciales	Total de los pasivos al "Precio del Mercado"/ Cartera bruta de préstamos
Razón Deuda/ Capital	Total del pasivo ajustado/ Total del patrimonio ajustado
Depósitos/ Cartera Bruta	Total de depósitos voluntarios/ Cartera bruta de préstamos ajustada
Depósitos/ Total Del Activo	Total de depósitos voluntarios/ Total del activo ajustado
Cartera Bruta/ Total del Activo	Cartera de préstamos ajustada/ Total del activo ajustado

INDICADORES DE ESCALA

Número de Prestatarios Activos	Número de prestatarios con préstamos vigentes, ajustado por castigos estandarizados
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	Número de prestatarias (mujeres) activas/ Número de prestatarios activos ajustado
Número de Préstamos Vigentes	Número de préstamos vigentes, ajustado por castigos estandarizados
Cartera Bruta de Préstamos	Cartera bruta de préstamos, ajustada por castigos estandarizados
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	Cartera bruta de préstamos ajustada/ Número de prestatarios activos ajustado
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	Saldo promedio de los créditos por prestatario, ajustado/ PNB per cápita
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	Cartera bruta de préstamos ajustada/ Número de préstamos vigentes
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	Saldo promedio de los préstamos vigentes ajustado/ PNB per cápita
Número de Ahorristas Voluntarios	Número de ahorristas voluntarios con cuentas corrientes, cuentas de ahorro y depósitos a plazo
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	Número de cuentas de ahorro voluntario y depósitos a plazo
Ahorros Voluntarios	Total de las cuentas de ahorro a la vista y los depósitos a plazo
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	Total de depósitos voluntarios/ Número de ahorristas voluntarios
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	Total de depósitos voluntarios/ Número de cuentas de ahorro

INDICADORES MACROECONÓMICOS

PNB per Cápita	Dólares US
Tasa de Crecimiento del PIB	Promedio anual
Tasa de Depósito	%
Tasa de Inflación	%
Penetración Financiera	M3/ PIB

DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL

Retorno Sobre Activos	Resultado de operación ajustado, desp. de impuestos/ Promedio del total del activo ajustado
Retorno Sobre Patrimonio	Resultado de operación ajustado, desp. de impuestos/ Promedio del total del patrimonio ajustado
Autosuficiencia Operacional	Ingresos financieros/ (Gastos financieros + Provisión para incobrables, neta + Gastos operacionales)
Autosuficiencia Financiera	Ingresos financieros ajustados/ (Gastos financieros + Provisión para incobrables neta + Gastos operacionales) ajustados

INGRESOS

Razón de Ingreso Financiero	Ingresos financieros ajustados/ Promedio del total del activo ajustado
Margen de Ganancia	Resultado de operación neto ajustado/ Ingresos operacionales ajustados
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	Ingresos financieros por la cartera bruta de préstamos/ Promedio de la cartera bruta de préstamos
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	(Rendimiento nominal sobre la cartera bruta - Tasa de inflación)/ (1 + Tasa de inflación)

GASTOS

Razón de Gasto Total	(Gastos financieros + Provisión para incobrables, neta + Gastos operacionales) ajustado/ Promedio del total del activo ajustado
Razón de Gasto Financiero	Gastos financieros ajustados/ Promedio del total del activo
Razón de la Provisión para 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
Razón de Gasto de Personal	Gasto de personal / Promedio del total del activo ajustado
Razón de Gasto Administrativo	Gastos administrativos ajustados/ Promedio del total del activo ajustado
Razón de Gasto de Ajustes	Resultado operacional neto - Resultado operacional neto no ajustado/ Promedio del total del activo ajustado

EFICIENCIA

Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	Gastos Operacionales Ajustados/ Cartera bruta de préstamos promedio ajustado
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	Gasto de personal ajustado/ Cartera bruta de préstamos promedio ajustado
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	Gasto de personal promedio ajustado/ PNB per cápita
Gasto por Prestatario	Gastos operacionales ajustados/ Promedio de prestatarios activos ajustado
Gasto por Préstamo	Gastos operacionales ajustados/ Promedio de préstamos vigentes ajustados

PRODUCTIVIDAD

Prestatarios por Personal	Número de prestatarios activos ajustado/ Número de personal
Préstamos por Personal	Número de préstamos vigentes ajustado/ Número de personal
Prestatarios por Oficial de Crédito	Número de prestatarios activos/ Número de oficiales de crédito
Préstamos por Oficial de Crédito	Número de préstamos vigentes ajustado/ Número de oficiales de crédito
Ahorristas Voluntarias por Personal	Número de ahorristas voluntarias/ Número de personal
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	Número de cuentas de ahorro/ Número de personal
Razón de la Distribución de Personal	Número de oficiales de crédito/ Número de personal

RIESGO Y LIQUIDEZ

Cartera en Riesgo > 30 Días	Saldo de préstamos atrasados > 30 días/ Cartera bruta de préstamos ajustada
Cartera en Riesgo > 90 Días	Saldo de préstamos atrasados > 90 días/ Cartera bruta de préstamos ajustada
Ratio de Préstamos Castigados	Valor de préstamos castigados ajustado/ Promedio de la cartera bruta ajustada
Tasa de Préstamos Incobrables	Préstamos castigados ajustados, neto de recuperaciones/ Promedio de la cartera bruta ajustada
Razón de Cobertura de Riesgo	Reserva para préstamos incobrables, ajustada/ Cartera a riesgo > 30 días
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	Caja y banco ajustado/ Total del activo ajustado
Razón Corriente	Activo de corto plazo/ Pasivo de corto plazo

Benchmarks (Datos de Referencia 2005)

	LAC	Banco	Estatuto Jurídico		ONG	Pequeña	Escala	
			Cooperativa	IFNB			Media	Grande
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES								
Número de IMFs	150	15	11	39	85	57	32	61
Edad	13	10	8	13	13	11	13	13
Total del Activo	8,857,851	95,445,406	11,145,546	31,727,914	4,062,691	2,082,297	8,497,949	43,935,466
Número de Oficinas	11	40	6	14	7	5	12	20
Número de Personal	107	571	40	200	65	33	102	280
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO								
Patrimonio/ Activos	25.4%	13.7%	18.7%	16.2%	40.2%	40.7%	30.8%	16.4%
Razón de Obligaciones Comerciales	73.1%	92.5%	85.8%	97.5%	55.3%	52.2%	70.8%	92.5%
Razón Deuda/ Capital	2.8	6.1	4.4	5.2	1.5	1.5	2.3	5.1
Depósitos/ Cartera Bruta	0.0%	54.1%	76.9%	60.4%	0.0%	0.0%	0.0%	48.4%
Depósitos/ Total Del Activo	0.0%	43.7%	62.4%	37.6%	0.0%	0.0%	0.0%	37.6%
Cartera Bruta/ Total del Activo	80.8%	82.6%	80.6%	77.2%	82.2%	81.6%	79.0%	80.8%
INDICADORES DE ESCALA								
Número de Prestatarios Activos	13,557	66,617	6,330	23,923	9,063	4,543	9,693	41,882
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	62.6%	52.7%	68.1%	55.0%	72.4%	78.0%	60.0%	55.2%
Número de Préstamos Vigentes	13,856	66,617	7,504	26,047	9,063	4,543	10,064	48,875
Cartera Bruta de Préstamos	6,936,729	76,720,662	8,796,712	21,896,903	3,338,121	1,816,269	6,584,587	36,655,970
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	640	1,334	1,436	991	431	352	625	1,238
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB	37.4%	61.2%	65.9%	54.7%	24.9%	18.6%	47.9%	56.2%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	619	1,331	1,282	895	422	352	625	1,109
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	35.2%	56.4%	53.4%	45.4%	24.0%	18.6%	44.0%	51.6%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	38,803	15,339	11,693	0	0	0	20,816
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	43,175	17,241	11,693	0	0	0	21,882
Ahorros Voluntarios	0	60,950,448	6,561,106	12,761,537	0	0	0	17,203,428
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	1,259	377	549	0	0	0	490
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	982	377	538	0	0	0	464
INDICADORES MACROECONÓMICOS								
PNB per Cápita	2,180	2,180	2,180	2,360	2,130	2,180	2,065	2,180
Tasa de Crecimiento del PIB	4.2%	5.1%	6.6%	5.1%	4.0%	4.2%	4.3%	4.4%
Tasa de Depósito	3.5%	4.0%	3.5%	3.4%	4.4%	4.0%	3.5%	3.5%
Tasa de Inflación	5.1%	4.2%	2.4%	2.4%	8.4%	5.4%	6.1%	4.7%
Penetración Financiera	32.1%	32.1%	24.2%	27.7%	33.5%	32.1%	33.4%	28.3%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL								
Retorno Sobre Activos	1.9%	2.8%	0.8%	3.2%	1.3%	1.2%	1.4%	3.0%
Retorno Sobre Patrimonio	7.6%	16.2%	4.4%	19.7%	3.4%	3.1%	5.0%	18.7%
Autosuficiencia Operacional	116.7%	121.4%	108.6%	122.9%	113.4%	110.6%	116.3%	122.9%
Autosuficiencia Financiera	109.6%	113.2%	106.2%	121.2%	105.1%	104.0%	108.0%	117.5%
INGRESOS								
Razón de Ingreso Financiero	29.7%	31.2%	19.8%	28.1%	32.9%	36.9%	29.9%	27.7%
Margen de Ganancia	8.7%	11.7%	5.8%	17.5%	4.9%	3.8%	7.4%	14.9%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	33.6%	27.7%	21.1%	33.1%	37.6%	41.0%	33.4%	30.2%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	26.6%	22.6%	18.2%	28.0%	28.7%	34.7%	24.7%	24.6%
GASTOS								
Razón de Gasto Total	26.8%	22.3%	17.5%	22.9%	31.7%	34.9%	27.9%	21.9%
Razón de Gasto Financiero	7.1%	6.9%	5.1%	6.2%	7.5%	6.7%	7.6%	6.6%
Razón de la Provisión para Incobrables	1.7%	1.9%	3.5%	1.7%	1.6%	1.8%	1.7%	1.7%
Razón de Gastos Operacionales	16.1%	13.1%	8.6%	14.0%	21.7%	24.2%	16.4%	12.3%
Razón de Gasto de Personal	8.9%	5.5%	4.2%	6.8%	12.3%	13.1%	9.1%	6.1%
Razón de Gasto Administrativo	7.1%	6.0%	4.2%	6.5%	8.9%	10.8%	7.3%	5.9%
Razón de Gasto de Ajustes	1.2%	0.8%	0.4%	0.3%	2.3%	2.3%	1.7%	0.3%
EFICIENCIA								
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	20.6%	17.0%	10.9%	16.8%	27.9%	31.0%	21.3%	15.8%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	10.8%	7.7%	5.5%	8.2%	15.7%	17.6%	11.8%	7.7%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	449.6%	513.7%	407.4%	467.7%	417.3%	375.4%	559.9%	513.4%
Gasto por Prestatario	139	194	134	166	105	106	139	157
Gasto por Préstamo	127	186	127	155	104	98	136	148
PRODUCTIVIDAD								
Prestatarios por Personal	126	117	166	120	126	126	116	135
Préstamos por Personal	134	117	185	136	126	122	119	145
Prestatarios por Oficial de Crédito	262	319	317	241	260	258	238	318
Préstamos por Oficial de Crédito	270	319	323	250	260	258	246	321
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	97	464	55	0	0	0	56
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	114	464	62	0	0	0	62
Razón de la Distribución de Personal	49.2%	50.0%	36.9%	54.9%	49.6%	51.4%	44.0%	47.0%
RIESGO Y LIQUIDEZ								
Cartera en Riesgo > 30 Días	2.7%	1.8%	5.4%	2.2%	3.4%	4.5%	2.8%	2.2%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1.5%	1.4%	3.6%	1.4%	1.4%	1.6%	1.6%	1.4%
Ratio de Préstamos Castigados	1.6%	1.2%	2.6%	2.3%	1.2%	1.4%	1.5%	1.8%
Tasa de Préstamos Incobrables	1.2%	0.9%	2.6%	2.0%	0.9%	0.8%	1.5%	1.2%
Razón de Cobertura de Riesgo	108.6%	163.7%	80.5%	154.8%	100.4%	88.7%	113.6%	149.5%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	7.1%	3.3%	13.3%	10.6%	4.8%	6.4%	8.5%	6.6%
Razón Corriente	242.1%	n/a	n/a	99.4%	329.1%	155.0%	467.2%	214.3%

América Latina y El Caribe

	Intermediación		Países					
	IF Alta	No IF	Bolivia	Colombia	Ecuador	Nicaragua	Perú	Guatemala
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES								
Número de IMFs	48	98	11	10	20	16	34	15
Edad	13	12	13	20	9	12	13	9
Total del Activo	43,462,354	4,655,309	22,786,184	23,539,504	6,898,692	8,519,212	12,980,107	3,082,794
Número de Oficinas	18	8	40	13	6	12	9	6
Número de Personal	278	72	280	182	50	76	138	36
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO								
Patrimonio/ Activos	14.9%	37.2%	24.2%	36.3%	23.6%	29.6%	19.1%	40.1%
Razón de Obligaciones Comerciales	97.4%	59.1%	52.4%	71.5%	77.2%	71.3%	88.9%	45.9%
Razón Deuda/ Capital	5.5	1.7	3.1	1.9	3.2	2.4	4.2	1.5
Depósitos/ Cartera Bruta	73.7%	0.0%	0.0%	0.0%	23.2%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos/ Total Del Activo	58.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.8%	0.0%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta/ Total del Activo	78.7%	82.0%	81.1%	86.0%	83.6%	82.5%	79.6%	85.6%
INDICADORES DE ESCALA								
Número de Prestatarios Activos	28,119	9,265	51,419	31,004	8,712	12,641	18,104	8,108
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	52.0%	68.5%	48.8%	65.5%	73.6%	60.0%	56.9%	77.0%
Número de Préstamos Vigentes	29,672	9,422	55,892	31,004	8,712	13,164	21,592	8,108
Cartera Bruta de Préstamos	36,213,369	3,852,933	18,487,534	19,885,615	6,016,808	7,075,199	10,222,429	2,062,280
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	1,349	464	1,257	603	1,079	543	908	460
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB	62.5%	25.6%	131.0%	30.2%	49.5%	68.7%	38.5%	21.6%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	1,254	451	1,257	575	1,079	539	804	460
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	56.1%	24.8%	131.0%	28.8%	49.5%	68.2%	34.1%	21.6%
Número de Ahorristas Voluntarios	30,137	0	0	0	5,446	0	0	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	32,115	0	0	0	6,291	0	0	0
Ahorros Voluntarios	24,090,692	0	0	0	2,502,347	0	0	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	760	0	0	0	201	0	0	0
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	698	0	0	0	201	0	0	0
INDICADORES MACROECONÓMICOS								
PNB per Cápita	2,180	2,130	960	2,000	2,180	790	2,360	2,130
Tasa de Crecimiento del PIB	5.1%	4.0%	3.6%	4.0%	6.6%	3.7%	5.1%	2.7%
Tasa de Depósito	3.5%	4.0%	4.9%	7.0%	3.5%	4.0%	3.4%	4.4%
Tasa de Inflación	2.4%	5.4%	5.4%	5.1%	2.4%	9.4%	1.6%	8.4%
Penetración Financiera	27.7%	32.1%	47.2%	33.5%	24.2%	43.8%	27.7%	32.1%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL								
Retorno Sobre Activos	2.1%	1.8%	1.8%	2.8%	1.6%	2.9%	4.3%	-0.2%
Retorno Sobre Patrimonio	13.3%	5.0%	9.8%	9.5%	7.7%	12.8%	24.5%	-0.2%
Autosuficiencia Operacional	115.6%	116.9%	122.9%	116.3%	110.9%	122.7%	130.4%	106.6%
Autosuficiencia Financiera	111.7%	108.0%	111.1%	110.2%	108.9%	115.2%	127.7%	99.8%
INGRESOS								
Razón de Ingreso Financiero	23.4%	32.6%	20.2%	28.7%	21.8%	32.2%	29.8%	27.4%
Margen de Ganancia	10.5%	7.4%	10.0%	9.3%	8.2%	13.2%	21.7%	-0.2%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	27.6%	36.8%	21.6%	30.1%	26.2%	32.2%	35.3%	31.3%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	23.4%	30.9%	15.3%	23.8%	23.2%	20.8%	33.2%	21.1%
GASTOS								
Razón de Gasto Total	19.8%	31.0%	18.6%	23.6%	19.5%	28.6%	24.1%	28.0%
Razón de Gasto Financiero	6.1%	7.3%	4.5%	8.0%	5.1%	10.4%	5.9%	7.0%
Razón de la Provisión para Incobrables	2.0%	1.6%	1.0%	1.8%	2.8%	2.1%	1.6%	1.1%
Razón de Gastos Operacionales	11.5%	21.4%	13.3%	13.4%	11.7%	14.4%	15.2%	18.1%
Razón de Gasto de Personal	5.2%	11.8%	6.6%	6.6%	5.9%	8.5%	7.6%	10.4%
Razón de Gasto Administrativo	5.9%	8.5%	6.0%	6.4%	6.6%	6.9%	7.1%	8.9%
Razón de Gasto de Ajustes	0.3%	1.8%	0.2%	1.2%	0.5%	2.4%	0.2%	5.1%
EFICIENCIA								
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	13.7%	26.7%	15.4%	17.4%	16.3%	16.8%	18.8%	25.7%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	6.7%	15.2%	7.9%	7.6%	7.6%	10.3%	9.7%	12.8%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	498.9%	422.5%	930.2%	442.3%	439.5%	978.8%	428.2%	287.7%
Gasto por Prestatario	176	113	164	89	149	115	145	105
Gasto por Préstamo	158	110	152	85	140	112	124	105
PRODUCTIVIDAD								
Prestatarios por Personal	120	127	90	224	160	120	148	97
Préstamos por Personal	135	129	98	234	159	119	159	97
Prestatarios por Oficial de Crédito	265	260	280	475	314	307	281	215
Préstamos por Oficial de Crédito	313	264	280	509	314	310	296	215
Ahorristas Voluntarias por Personal	139	0	0	0	31	0	0	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	144	0	0	0	39	0	0	0
Razón de la Distribución de Personal	43.6%	49.2%	36.1%	45.7%	45.5%	41.0%	57.5%	48.8%
RIESGO Y LIQUIDEZ								
Cartera en Riesgo > 30 Días	2.8%	2.9%	1.2%	2.4%	4.5%	1.9%	2.4%	3.4%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1.7%	1.4%	0.9%	1.3%	2.3%	0.8%	1.4%	1.4%
Ratio de Préstamos Castigados	2.0%	1.4%	1.2%	1.4%	1.4%	1.4%	1.8%	1.7%
Tasa de Préstamos Incobrables	1.8%	1.2%	0.7%	0.9%	1.4%	0.8%	1.5%	1.3%
Razón de Cobertura de Riesgo	141.7%	102.1%	272.1%	100.4%	106.6%	107.9%	158.4%	96.1%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	9.5%	5.0%	3.2%	1.3%	5.0%	9.2%	12.2%	5.7%
Razón Corriente	99.4%	329.1%	n/a	329.1%	n/a	467.2%	99.4%	n/a

Benchmarks 2005 del MIX

Esta publicación es parte de una serie de reportes regionales de Benchmarking para la industria presentado por el Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX):

- Benchmarking de las Microfinanzas de África 2005
- Benchmarking de las Microfinanzas de Asia 2005
- Benchmarking de las Microfinanzas de Arabia 2005
- Benchmarking de las Microfinanzas de América Latina 2005
- Benchmarking de las Microfinanzas de Europa del Este y Asia Central 2005

Los cinco reportes de desempeño regional 2005 están basados en los datos de Benchmarking 2005 recolectados de 446 instituciones de microfinanzas de 78 países, localizados en África Sub-Sahariana, Asia, Europa del Este y Asia Central, América Latina y El Caribe, y también el Medio Oriente y el Norte de África. Las series representan reportes con la mayor profundidad y consistencia metodológica del desempeño de las microfinanzas regionales producidos a la fecha.

El Microfinance Information Exchange, Inc. es una institución sin fines de lucro dedicada a mejorar la infraestructura de información de las microfinanzas en los países en desarrollo, promoviendo estándares financieros y operacionales de reporte, ofreciendo datos fácilmente accesibles y proveyendo servicios especializados de información.



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

El informe Benchmarking de las Microfinanzas de América Latina 2005 fue producido con la ayuda de:



Red Centroamericana de Microfinanzas, Nicaragua