

### Contenido

- 2 ● Información y Preparación de la Información
- 3 ● Estructura Financiera
- 4 ● Escala
- 6 ● Retornos
- 7 ● Ingresos
- 9 ● Gasto
- 10 ● Eficiencia y Productividad
- 12 ● Liquidez y Riesgo
- 13 ● Conclusión
- 14 ● Indicadores y Razones del *MicroBanking Bulletin*
- 15 ● Selección de Benchmarks América Latina y El Caribe 2004

### En Resumen

Una mayor riqueza de información sobre el desempeño de las instituciones de microfinanzas (IMFs) en América Latina brinda conocimientos claves. Por un lado, las IMFs de esta región muestran comportamientos distintos: las IMFs reguladas están creciendo más rápidamente, con un mayor apalancamiento y sirviendo a una clientela más diversa que sus contrapartes no reguladas. Por otro lado, las IMFs latinoamericanas también muestran comportamientos similares: las IMFs de todo tipo están aprendiendo a sobrevivir con rendimientos bajos en mercados competitivos, disminuyendo su cartera en riesgo y eliminando las deudas morosas.

Los resultados de este año validan los supuestos históricos y confirman las nuevas tendencias. El tipo de institución afecta cada vez más la habilidad de una IMF para atraer fondos y expandirse. Al mismo tiempo, las IMFs rentables continúan sirviendo a más prestatarios. La rentabilidad es ahora más claramente el resultado del control de costos. El gasto de personal -más que los ingresos o la productividad- están surgiendo como la principal influencia en la rentabilidad. Mientras tanto, las IMFs latinoamericanas y sus clientes están evolucionando. Los saldos promedio por préstamo están creciendo rápidamente, más del doble en los últimos seis años. Las IMFs con fines de lucro están cobrando tasas más bajas y obteniendo retornos sobre activos más bajos que sus pares sin fines de lucro. Las IMFs con fines de lucro también están tomando más riesgos y hacen provisiones para préstamos de una manera más conservadora. Las IMFs con metodología crediticia de bancos comunales -incluyendo a muchas IMFs no reguladas- o bien se están fortaleciendo o bien están cambiando de metodología.

*El Benchmarking de Las Microfinanzas en América Latina 2004* analiza el desempeño de la industria de microfinanzas en América Latina examinando sus benchmarks, a los líderes y las tendencias. Da una mirada a la historia detrás de los resultados del 2004 y explora los retos futuros.



#### MIX Washington, DC

1901 Pennsylvania Avenue NW  
Suite 307  
Washington, DC 20006  
USA

Tel: 1 202 659 9094

Fax: 1 202 659 9095

[www.themix.org](http://www.themix.org) | [info@themix.org](mailto:info@themix.org)

#### MIX América Latina

Jr. León Velarde 333  
Lima 14  
Perú

Tel: (51) 1 4719526, 4725988

Fax: (51) 1 4716816

## Información y Preparación de la Información

Los datos de desempeño financiero para este informe están tomados de tres grupos de información que representan a más de 100 IMFs - es la muestra recolectada más grande sobre el desempeño de IMFs en América Latina. El primer grupo de información está compuesto por los benchmarks de los grupos pares (grupos de comparación) del *MicroBanking Bulletin* 2004 y comprende 94 IMFs. El segundo grupo de información está tomado del grupo de información Líneas de Tendencias -un sub grupo de 23 IMFs diversas con más de seis años de seguimiento. El tercer grupo de información proviene de la clasificación de IMFs en *Microenterprise Americas* que incluye a 80 líderes de la industria. El grupo de información del *MicroBanking Bulletin* es el más completo y es utilizado para dar contexto a través de los benchmarks de desempeño. La información del *MicroBanking Bulletin* sobre instituciones individuales es confidencial. Los otros grupos de

información proveen información sobre tendencias y desempeño destacados por instituciones individuales. Cuando sea necesario, también se presentan los resultados del cuartil líder de los participantes del *MicroBanking Bulletin*.

Toda la información es del año 2004 excepto la información de tendencias contenida en el grupo de Líneas de Tendencia. La información para cada IMF tiene calidad suficiente y puede ser ajustada por subsidios, inflación y provisiones mínimas de acuerdo a los estándares del *MicroBanking Bulletin*.<sup>1</sup>

Cuando sea necesario, el análisis utiliza un marco de referencia a los grupos pares para destacar los factores institucionales que afectan el desempeño de las IMFs. Los grupos pares están compuestos por IMFs que comparten por lo menos una característica similar. Como el desempeño de las IMFs puede ser heterogéneo dentro de un grupo par, la información siempre refleja la mediana del grupo para disminuir la influencia de valores extremos y atípicos. Los términos e indicadores usados por el *MicroBanking Bulletin* están incluidos en el apéndice.

### Clasificaciones de Grupos Pares Usados en el Análisis

Región: Mediana de América Latina (Todas las IMFs de América Latina y El Caribe)
Edad: Nueva (0 a 4 Años)
Edad: Joven (5 a 8 Años)
Edad: Madura (> 8 Años)
Estatuto Jurídico: Banco
Estatuto Jurídico: Cooperativa
Estatuto Jurídico: IFNB (Intermediario Financiero No Bancario)
Estatuto Jurídico: ONG (Organización No Gubernamental)
Intermediación Financiera: No IF (Ahorros Voluntarios/ Activo Total = 0)
Intermediación Financiera: IF Baja (Ahorros Voluntarios/ Activo Total > 0 y < 20%)
Intermediación Financiera: IF Alta (Ahorros Voluntarios/ Activo Total > 20%)
Metodología: Individual
Metodología: BancoComunal
Fines: Con Fines de Lucro
Fines: Sin Fines de Lucro
Escala: Pequeña (Cartera Bruta in USD, LAC < 4,000,000)
Escala: Mediana (Cartera Bruta in USD, LAC > 4,000,000 and < 15,000,000)
Escala: Grande (Cartera Bruta in USD, LAC > 15,000,000)
Rentabilidad: Rentable (Retorno sobre Activos > 0%)
Rentabilidad: No Rentable (Retorno sobre Activos < 0%)
Grande IF: Intermediarios Financieros Grandes (LAC; Cartera Bruta > \$15,000,000; Ahorros Voluntarios/ Activo Total > 20%)
Grande No IF: IMFs Grandes que No Captan Depositos (LAC; Cartera Bruta > \$15,000,000; Ahorros Voluntarios/ Activo Total < 20%)

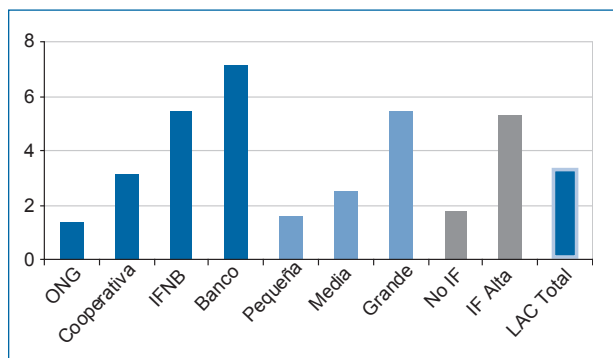


<sup>1</sup> Mayor información sobre informes, ajustes, estándares estadísticos y definición de indicadores del *MicroBanking Bulletin* se puede encontrar en [www.mixmbb.org](http://www.mixmbb.org).

## Estructura Financiera

Las microfinanzas en América Latina están ampliamente consideradas como más comerciales respecto a otras regiones. En promedio, este supuesto es parcialmente validado con los datos: las IMFs en América Latina poseen un mayor apalancamiento y atraen más fondos comerciales que las IMFs en otras regiones. Sin embargo, un análisis más fino muestra una idea distinta: la imagen comercial proyectada por el número relativamente alto de IMFs reguladas es solo parte de la historia, ya que existe un gran número de instituciones no reguladas que mantienen un reducido coeficiente de apalancamiento.

Figura 1 – Razón Deuda/ Capital por Grupos Pares



El tipo de institución es un factor crítico en la capacidad de la IMFs para lograr un mayor apalancamiento. Como grupo, las IMFs en América Latina apalancan 3.2 dólares en deuda por cada dólar en patrimonio; sin embargo, los bancos especializados en microfinanzas y los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB) pueden captar mucha más deuda que patrimonio (entre ratios de 7.1 y 5.4, respectivamente). Por otro lado, las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) tienen un bajo coeficiente de apalancamiento con una deuda que representa solamente 1.4 veces de su patrimonio. Pese a la menor proporción de deuda, las ONGs

enfrentan costos de capital más altos por una serie de razones: legalmente están prohibidas de captar depósitos del público en general y su estatuto legal es percibido como riesgoso en los mercados de crédito locales. La mayoría de las ONGs podrían seguir creciendo de forma rentable con capital caro debido a las mayores tasas de interés que soportan sus clientes. Sin embargo, hay un pequeño grupo de ONGs con un alto apalancamiento cuyo estatuto legal representa una limitación importante para su crecimiento.

El estatuto jurídico no es la única clave para el apalancamiento. Las IMFs más grandes atraen un mayor volumen de fondos a tasas de interés más bajas, lo que a su vez refuerza su crecimiento. Para muchas IMFs la movilización del ahorro también se constituye en un factor importante para incrementar su apalancamiento y escala. Los resultados del grupo par IF Alta (Intermediación Financiera Alta: IMFs que financian una porción grande de sus activos con depósitos) demuestran que la provisión de servicios de ahorro resulta con frecuencia en una mayor escala, un mayor apalancamiento y menores costos de fondeo. Si bien no todas las instituciones que proveen depósitos son grandes, las IMFs más grandes en América Latina generalmente ofrecen servicios de depósitos.

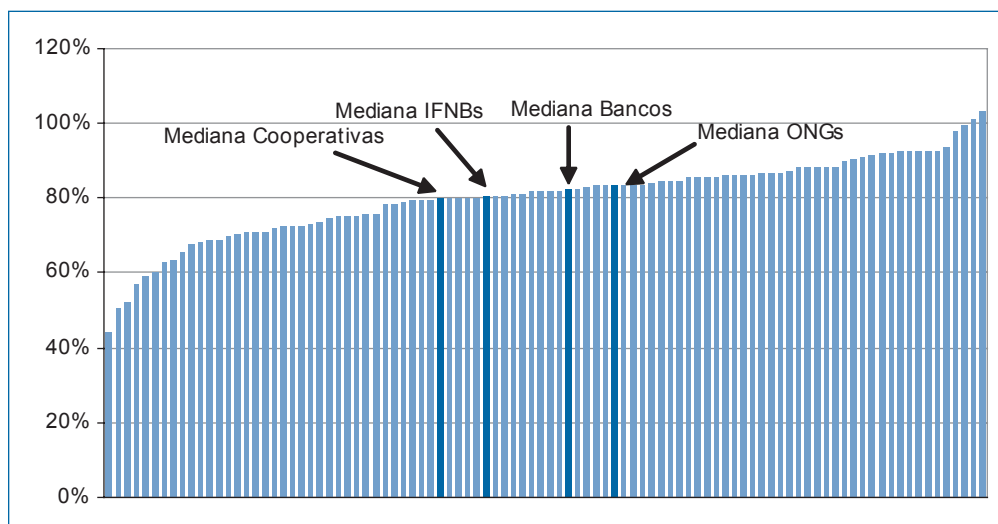
La estructura de activos revela menos diferencias entre los grupos que la estructura de pasivos y patrimonio. La mayoría de las instituciones de microfinanzas en América Latina justifica más del 80 por ciento de sus activos con su cartera bruta de préstamos. Las ONGs están libres de los requerimientos de reserva de las instituciones reguladas y generalmente, sus Carteras Brutas representan una mayor cantidad de activos.

Las ONGs también tienen un porcentaje relativamente alto de activos no productivos; tienden a mantener una cantidad relativamente

Figura 2 - Estructura Financiera y Gastos por Grupos Pares

Indicador	ONG	Cooperativa	IFNB	Banco	Pequeña	Media	Grande	No IF	IF Alta	LAC Total
Razón de Obligaciones Comerciales	44.0%	91.9%	92.0%	90.8%	39.4%	67.1%	90.2%	48.9%	91.5%	79.5%
Razón Deuda/ Capital	1.4	3.1	5.4	7.1	1.6	2.5	5.4	1.7	5.3	3.2
Razón de Gasto Financiero	7.5%	4.6%	7.1%	6.1%	7.5%	6.9%	6.4%	7.5%	6.2%	6.5%

**Figura 3 - Cartera Bruta de Préstamos Ajustada/ Activo Total, de Todas las IMFs de la Región**



alta de activos en efectivo o cuentas de ahorros.<sup>2</sup> El efectivo es necesario para algunas de sus operaciones en ámbitos más rurales. Sin

embargo, las ONGs generalmente no tienen una administración financiera sofisticada de las IMFs que intermedian depósitos.



## Escala

En promedio, las IMFs latinoamericanas del cuartil superior sirven a más de 40,000 prestatarios con carteras brutas que están en el rango de 30 millones de dólares a cientos de millones. El valor máximo de la escala se redefine continuamente por las IMFs con fines de lucro y unas pocas cooperativas grandes. Simultáneamente, muchas IMFs continúan proveyendo pequeños servicios los cuales ayudaron a atraer la atención hacia las microfinanzas en la región. Una cuarta parte de las IMFs continúa manteniendo saldos promedio de préstamos que representa menos del 20 por ciento del ingreso nacional bruto per capita.<sup>3</sup> Las IMFs con un alcance más profundo, mantienen saldos promedio de préstamos de solamente cientos de dólares.

Las IMFs rentables y las IMFs reguladas alcanzan una mayor escala. Las IMFs rentables manejan

**Figura 4 - IMFs con mayor Profundidad de Alcance según Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Capita**

Nombre de la IMF	Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	Cartera Bruta de Préstamos
FINCA - Mexico	3.8%	239
Pro Mujer - Peru	4.6%	99
Compartamos	5.0%	309
FINCA - Peru	6.8%	146
ADRA	7.8%	168
CEAPE - Maranhão	8.1%	219
EDAPROSPPO	9.2%	197
FinComún	9.4%	586
ADOPEM	11.1%	229
Fundación Espoir	15.2%	272

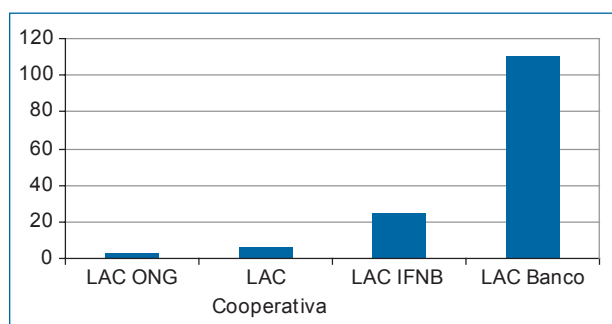
carteras que tienen aproximadamente, tres veces el tamaño de las carteras de las IMFs no rentables. Los bancos especializados en microfinanzas -entre los más rentables de todos los grupos pares- proveen una amplia gama de servicios y sirven a una clientela de microfinanzas cada vez más grande. La mediana de las carteras brutas de préstamos de los bancos especializados en microfinanzas está justo por debajo de los 111

<sup>2</sup> Activo Líquido no productivo como porcentaje de Activo Total: Caja y banco ajustado/ Total de Activo Ajustado

<sup>3</sup> Saldo de Préstamo Promedio de Créditos por Prestatario/ GNI per Capita: Saldo de Préstamo Promedio Ajustado por Prestatario/ GNI per Capita

millones de dólares -más de cuatro veces la cartera bruta de los IFNBs. Sin embargo, la provisión de ahorros, especialmente de los bancos, también atrae a una clientela diversa que no necesariamente es pobre. Consecuentemente, los saldos promedio de préstamos tienden a crecer. Las cooperativas siguen siendo pequeñas a pesar de sus servicios de ahorros. Tienden a ser menos rentables y más enfocadas a mercados locales. Si bien pocas cooperativas alcanzan gran escala, sus cifras en conjunto las convierten en actores importantes.

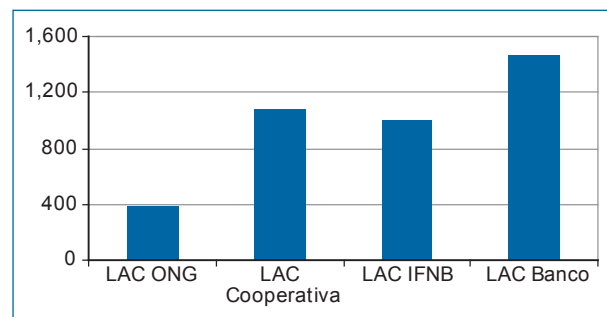
**Figura 5 - Cartera Bruta de Préstamos Ajustada por Grupos Pares (millones USD)**



Muchas IMFs continúan brindando pequeños servicios que hicieron famosas las microfinanzas; sin embargo, menos instituciones proveen exclusivamente servicios a pequeña escala. Las IMFs rentables tienden a mantener saldos promedios de préstamos más altos. A pesar que los servicios más amplios no son un requisito para la rentabilidad -como demostró el grupo par ONG- aun existe un tipo

de IMFs que continua proveyendo pequeños servicios no rentables.

**Figura 6 - Saldo Promedio por Prestatario por Grupos Pares**



Las IMFs que utilizan la metodología de bancos comunales proveen los servicios más pequeños pero su crecimiento potencial y su rentabilidad están siendo probadas. Históricamente, el grupo par de bancos comunales no lograba los mismos retornos y escala que los prestamistas individuales. La metodología es difícil de perfeccionar y algunas IMFs con dicha metodología escogen cambiar a otras más simples como la de préstamos individuales. Aun así, muchas de las IMFs líderes que utilizan la metodología de bancos comunales la han conservado y mejorado. Esto ha originado la formación de un grupo par selecto - IMFs que proveen pequeños servicios con altos retornos sobre activos. A pesar que el número de IMFs que utilizan al banco comunal como metodología principal se reduce, las IMFs que permanecen tienden a fortalecerse.

**Figura 7 - Metodologías de Crédito por Número por Grupos Pares**

Indicador	Banco Comunal	Individual	LAC Total
Razón Deuda/ Capital	1.1	3.7	3.2
Número de Prestatarios Activos	12,710	18,559	17,438
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	94.7%	58.1%	60.6%
Cartera Bruta de Préstamos	2,884,716	13,988,739	10,643,240
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	182	853	767
Retorno Sobre Activos	4.2%	3.2%	3.2%
Retorno Sobre Patrimonio	11.4%	16.0%	14.5%
Gasto por Prestatario	72	137	132
Prestatarios por Oficial de Crédito	329	286	295
Cartera en Riesgo > 30 Días	1.3%	2.9%	2.6%



## Retornos

El cuartil más rentable de las IMFs latinoamericanas logra retornos sobre activos (ROA) por encima del 5.6 por ciento y un retorno sobre el capital (ROE) de más del 23.3 por ciento. Compartamos y FINCA de México - ambas IMFs con la metodología de banco comunal- reportaron resultados sorprendentes: sus retornos sobre activos excedieron el 15 por ciento. Es interesante que las IMFs sin fines de lucro reportaran retornos sobre activos más altos que sus pares con fines de lucro. La mediana del ROA para IMFs sin fines de lucro es 3.9 por

ciento comparado con 1.9 por ciento de las IMFs con fines de lucro. Sin embargo, las IMFs con fines de lucro retuvieron la posición líder en ROE debido a su mayor apalancamiento.

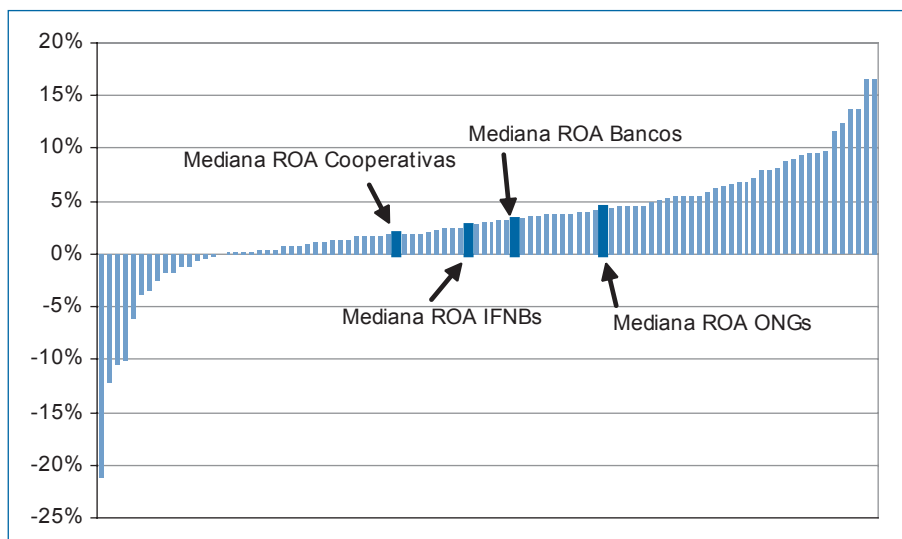
El apalancamiento y el estatuto legal juegan un papel de creciente importancia en el análisis de la rentabilidad. El bajo coeficiente de apalancamiento histórico de las ONGs depende de altas ganancias para expandir su capital y alcanzar a más clientes. La mediana del ROA (4.2 por ciento) lidera todos los grupos pares en el *MicroBanking Bulletin*. En contraste, las IFNB y los bancos especializados en microfinanzas tienen mejor acceso a deuda y pueden expandir sus retornos sobre patrimonio a través de los efectos multiplicadores del apalancamiento. Como consecuencia, el ROE de 18.4 por ciento de los intermediarios financieros grandes -IMFs que financian un alto porcentaje de sus carteras con depósitos del público- lidera a todos los grupos pares del *MicroBanking Bulletin*.

La transformación de las IMFs a entidades reguladas y la expansión de los fondos de inversión de microfinanzas han impactado fundamentalmente en los retornos del sub grupo de IMFs considerando los datos de Líneas de Tendencia. Mientras su ROA aumentó de 1.1 por ciento a 3.2 por ciento desde 1999, el ROE de las IMFs con creciente apalancamiento se disparó hasta un 16.6 por ciento en el mismo periodo de tiempo.

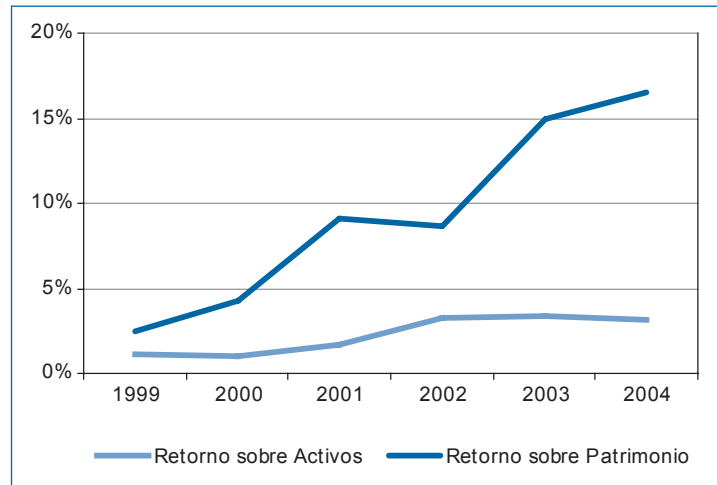
**Figura 8 - IMFs Más Rentables según Retorno sobre Activos**

Nombre de la IMF	Retorno sobre Activos	Retorno sobre Patrimonio
Compartamos	16.50%	43.90%
FINCA - Mexico	16.50%	30.40%
ADRA	13.70%	21.30%
D-Miro	13.70%	21.40%
ProMujer - Peru	12.30%	23.00%
Fundación Paraguaya	11.70%	16.00%
ACODEP	9.70%	36.40%
WWB - Popayán	9.50%	16.80%
PRODESA	8.90%	27.20%
El Comercio	8.80%	43.20%

**Figura 9 - Retorno sobre Activos por Grupos Pares y todas las IMFs de la región**



**Figura 10 - Tendencias en el Retorno sobre Activos y Patrimonio**



Fuente: *MicroBanking Bulletin* Trend Lines Database



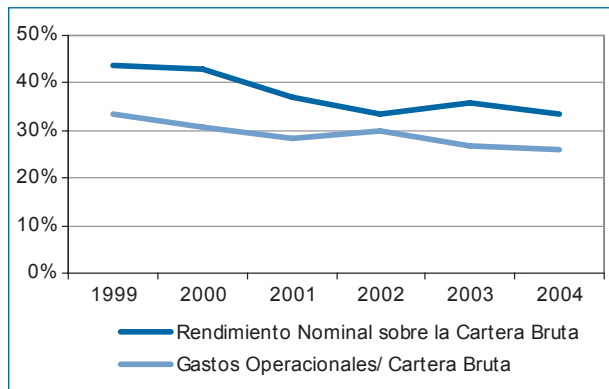
## Ingresos

Las IMFs líderes logran márgenes de ganancia sobre el 20 por ciento.<sup>4</sup> Una cuarta parte de las IMFs en microfinanzas consiguieron generar 42 centavos por cada dólar en la cartera de préstamo. Los altos rendimientos persisten pero no serán una característica permanente de las microfinanzas regionales. La competencia está gradualmente presionando una reducción en las tasas de interés en la mayoría de los mercados urbanos grandes. Pero los efectos de la competencia siguen siendo incipientes en la

mayoría de países. Los intereses cobrados por las IMFs cayeron continuamente hasta el año 2002, y partir de ese año aumentaron ligeramente. Si bien el microcrédito sigue siendo menos caro que las alternativas informales, continúa siendo una opción muy cara para los prestatarios de la región.

En ningún lugar la competencia ha afectado tanto las tasas de interés como en Bolivia. A fines del 2004 la mediana del rendimiento nominal sobre la cartera (que representa los ingresos en centavos por cada dólar en la cartera, en promedio) era solamente el 22.0 por ciento.<sup>5</sup> La misma cifra era 37.3 por ciento en Perú -un

**Figura 11 - Tendencias de Ingreso Financiero y Gasto Operacional**



Fuente: *MicroBanking Bulletin* Trend Lines Database

**Figura 12 - Indicadores Más Destacados de Perú y Bolivia**

Indicador	Bolivia	Peru	LAC Total
Retorno sobre Activos	1.6%	3.8%	3.2%
Retorno sobre Patrimonio	12.7%	19.4%	14.5%
Razón de Ingreso Financiero	21.0%	32.6%	30.8%
Margen de Ganancia	10.6%	15.3%	13.9%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	22.0%	37.3%	35.3%
Razón de Gasto Total	17.8%	26.4%	26.6%

Fuente: *MicroBanking Bulletin* Benchmarks for Latin America and the Caribbean 2004

<sup>4</sup> Margen de Ganancia: Resultado de Operación Neto Ajustado/ Ingresos Operacionales Ajustado

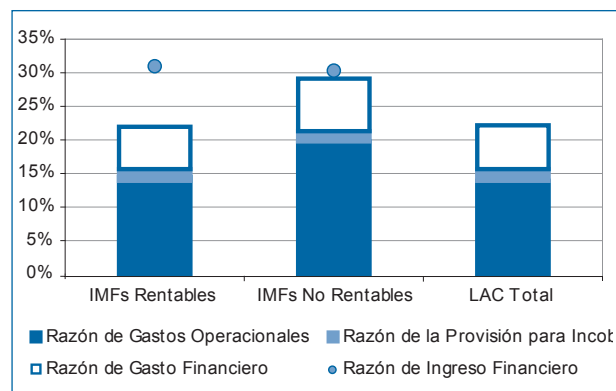
<sup>5</sup> Rendimiento Nominal sobre Cartera Bruta de Préstamos: Ingresos Financieros por la Cartera Bruta de Préstamos/ Cartera Bruta de Préstamo Promedio Ajustada

mercado vecino caracterizado por una igual o mayor multiplicidad de instituciones y por una competencia creciente.

Aunque los rendimientos más bajos reducen la rentabilidad, no se constituyen como el factor decisivo. Los gastos altos son la causa principal de las pérdidas. Las IMFs con retornos positivos y negativos reportaron razones de ingreso financiero (que representa los centavos ganados por cada dólar del activo, en promedio) similares en el 2004.<sup>6</sup> Sin embargo, las IMFs con retornos financieros negativos mantuvieron razones de gastos totales (que representa los centavos gastados por cada dólar de activo, en promedio) significativamente más altos.<sup>7</sup>

Las tasas de interés cobradas por las IMFs tendrán una importancia creciente conforme los clientes de microfinanzas tengan más opciones. En este contexto, las ventajas de las IMFs con fines de lucro, de los bancos especializados en microfinanzas y de las IMFs grandes serán más pronunciadas. Irónicamente, las IMFs con fines de lucro ya están cobrando, en promedio, menos que sus pares sin fines de lucro. Este contrasentido se debe parcialmente a los

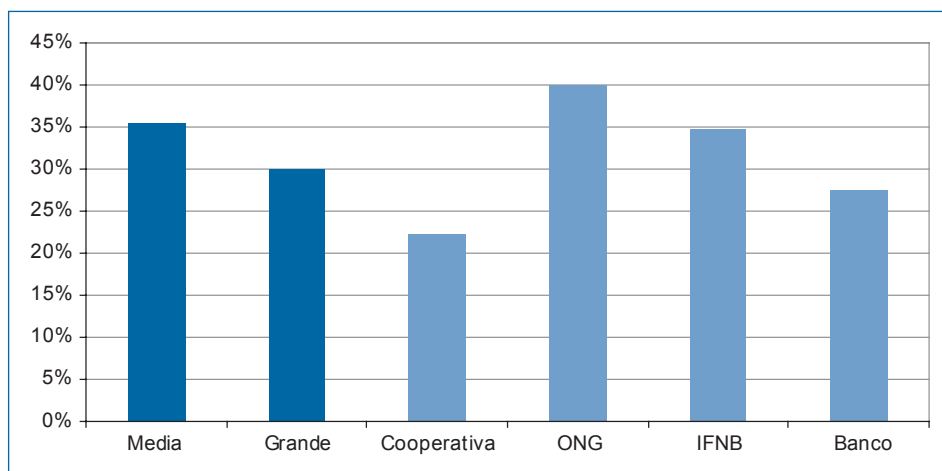
Figura 13 - Ingresos y Gastos desagregados por IMF Rentables y No Rentables



Fuente: *MicroBanking Bulletin* Benchmarks for Latin America and the Caribbean 2004

préstamos más grandes de las IMFs reguladas y a su mayor eficiencia. Los bancos especializados en microfinanzas y las IMFs grandes mantienen los rendimientos más bajos, dotándolos de ventajas distintivas si deciden servir a la misma clientela que los más pequeños y que las IMFs no reguladas. Las cooperativas también proveen servicios a costos relativamente bajos pero no es frecuente que se expandan más allá de la comunidad a la que sirven.

Figura 14 - Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta por Grupos Pares



Fuente: *MicroBanking Bulletin* Benchmarks for Latin America and the Caribbean 2004

<sup>6</sup> Razón de Ingreso Financiero: Ingreso Financiero Ajustado / Total Activos Promedio Ajustado

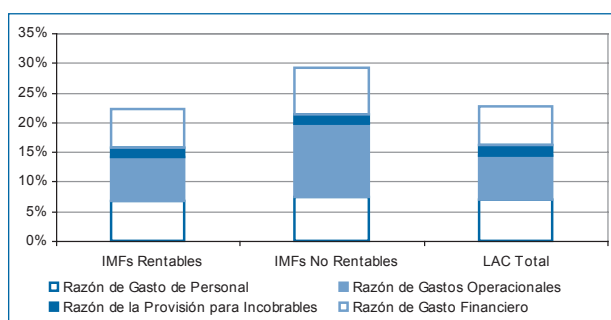
<sup>7</sup> Razón de Gasto Total : (Gasto Financiero + Gasto Neto de Provisión por Incobrables + Gasto Operativo) Ajustado / Total Activos Promedio Ajustado

## Gasto

El cuartil que lidera las instituciones de microfinanzas latinoamericanas mantiene gastos totales menores al 20 por ciento del promedio de activos -niveles que se aproximan a la eficiencia de las grandes IMFs del sur asiático. Los resultados de las cooperativas latinoamericanas, de las grandes IMFs y de los intermediarios financieros destacan en casi todas las categorías de gastos.

Los gastos de personal marcan la diferencia crítica entre ganancias y pérdidas. Los gastos financieros, administrativos, provisiones y ajustes varían entre las instituciones, pero su influencia combinada sobre la rentabilidad es menos de la mitad que el gasto de personal solo.<sup>8</sup> Las IMFs no rentables pagan significativamente más por empleado, como un porcentaje de los activos promedio, sin embargo su personal es menos productivo que sus pares rentables. Las tasas que pagan las IMFs en pasivos también merecen atención, pero la estructura y el gasto de personal son de mucha mayor relevancia en la mayoría de los casos.

**Figura 15 - Gastos desagregados por IMF Rentables y No Rentables**



Fuente: *MicroBanking Bulletin* Benchmarks for Latin America and the Caribbean 2004

Las ONGs y las IMFs pequeñas se encuentran entre las más rentables pero su situación es precaria. Los Ratios de Gasto Total notablemente altos de ambos grupos de IMFs están comúnmente compensados

<sup>8</sup> Razón de Gasto Financiero: Gasto Financiero Ajustado/ Total Activos Promedio Ajustado;

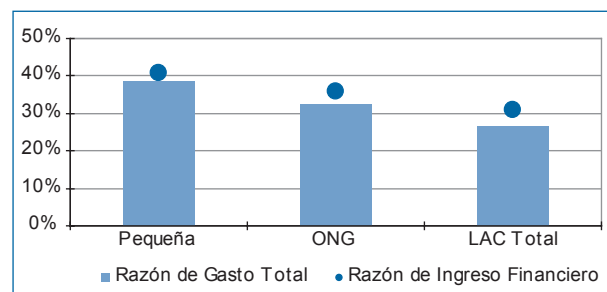
Razón de Gasto Provisión Incobrables: Gasto de Provisión para Incobrable, Neta Ajustada/ Total Activos Promedio Ajustado;

Razón de Gasto Administrativo: Gasto Administrativo Ajustado/ Total Activos Promedio Ajustado;

Razón de Gasto Personal: Gasto Personal / Total Activos Promedio Ajustado

por altos rendimientos de cartera. Como demuestra el caso boliviano, los altos rendimientos de cartera no son una característica permanente de las microfinanzas regionales. Los Ratios de Gasto Total de la mayoría de las IMFs tendrán que disminuir conforme las instituciones de microfinanzas compitan de forma creciente en precio.

**Figura 16 - Ingreso y Gasto Total por Grupos Pares**



Fuente: *MicroBanking Bulletin* Benchmarks for Latin America and the Caribbean 2004

La presión por cambiar la estructura de costos será especialmente aguda para las IMFs con metodología de banco comunales. Su estructura de personal cara es difícil de modificar, limitando su habilidad para pagar los gastos financieros asociados con una mayor expansión y apalancamiento. Salvo notables excepciones tales como Compartamos de México, las IMFs con metodología de bancos comunales no crecen tan rápido como los prestamistas individuales.

El crecimiento en microfinanzas afecta críticamente la estructura de gastos en dos formas. El crecimiento puede ayudar a reducir el gasto financiero y, más importante, puede atenuar los gastos operacionales. Conforme las IMFs crezcan, podrán implementar mejoras tecnológicas para alcanzar un costo por prestatario más bajo. Más aún, las IMFs más grandes pueden ofrecer más servicios a los mismos clientes -una ventaja crítica en una industria que se basa en relaciones bancarias.

La habilidad en ofrecer servicios de ahorro es clave para controlar costos y lograr una mayor escala. Las IMFs que proveen estos servicios a sus clientes reducen gastos financieros y aumentan el número de productos disponibles para los mismos clientes. El *cross-selling* (servicios adicionales que complementan a un servicio específico) y la lealtad del cliente tienen beneficios claros: los grupos pares con gastos operacionales más bajos están todos conformados por intermediarios financieros.

Figura 17 - Razones de Gasto por Grupos Pares

Indicador	Pequeña	Media	Grande	No IF	IF Alta	LAC Total
Razón de Gasto Financiero	7.5%	6.9%	6.4%	7.5%	6.2%	6.5%
Razón de la Provisión para Incobrables	1.4%	1.7%	1.7%	1.2%	1.9%	1.7%
Razón de Gasto de Personal	15.1%	7.7%	6.3%	10.2%	6.2%	7.5%
Razón de Gasto Administrativo	11.3%	7.2%	5.5%	8.0%	5.3%	6.9%
Razón de Gasto de Ajustes	2.3%	0.7%	0.2%	1.3%	0.2%	0.7%
Razón de Gasto Total	38.5%	26.6%	21.1%	28.9%	20.5%	26.6%

Fuente: *MicroBanking Bulletin* Benchmarks for Latin America and the Caribbean 2004



## Eficiencia y Productividad

América Latina es el hogar de muchos de los líderes en eficiencia y productividad. En el 2004 el cuartil superior de las instituciones de microfinanzas latinoamericanas gastó, en promedio, menos de 14 centavos en gastos operacionales por cada dólar en cartera.<sup>9</sup> Un cuarto de las IMFs latinoamericanas mantuvo los gastos operacionales por préstamo en 92 dólares o menos.<sup>10</sup> Las cooperativas estuvieron entre las IMFs más eficientes y las ONGs entre las menos eficientes por dólar en cartera, a pesar de la mayor rentabilidad de éstas últimas.

Las cooperativas y las IMFs con metodología de bancos comunales lideran las cifras de productividad de la región. En general, el cuartil más productivo de IMFs mantuvo más de 200 prestatarios por personal y casi 400 prestatarios por oficial de crédito.<sup>11</sup> Las cooperativas de Ecuador y las afiliadas de Women's World Banking demuestran tener el personal más productivo de la región.

A pesar del excelente desempeño de los líderes regionales, los resultados de eficiencia y productividad de América Latina en su totalidad son diversos. Los gastos operacionales se redujeron como porcentaje de la cartera promedio debido al incremento dramático en el tamaño del

<sup>9</sup> Gasto Operacional/ Cartera Bruta: Gasto Operacional Ajustado/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada

Gasto por Prestatario: Gasto Operacional Ajustado/ Número Promedio Ajustado de Prestatarios Activos

<sup>10</sup> Prestatarios por Personal: Número Ajustado de Prestatarios Activos/ Número de Personal;

<sup>11</sup> Prestatarios por Oficial de Crédito: Número Ajustado de Prestatarios Activos / Número de Oficiales de Crédito

Figura 18 - IMFs Más Eficientes por la Razón de Gastos Operacionales/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada

### Saldo Promedio de Créditos por Prestatario > USD 500

Nombre de la IMF	Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	Préstamos por Personal
COAC Jardín Azuayo	1,371	4.7%	249
PRODESA	828	6.8%	242
COAC San Jose	1,564	8.2%	136
WWB - Cali	641	10.1%	317
Caja Popular Mexicana	1,106	10.6%	206
CMAC - Arequipa	1,075	10.9%	274
FIE FFP	1,195	11.6%	110
CMAC - Huancayo	1,120	11.8%	198
CMAC - Tacna	1,253	12.0%	149
CMAC - Trujillo	984	12.1%	277

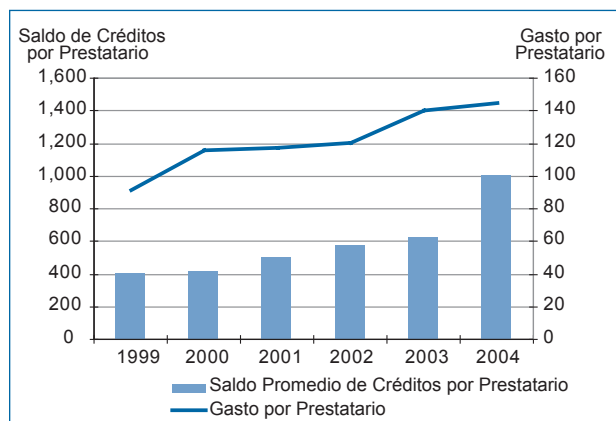
### Saldo Promedio de Créditos por Prestatario < USD 500

Nombre de la IMF	Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	Préstamos por Personal
WWB - Popayán	341	12.0%	403
WWB - Medellín	479	17.2%	212
WWB - Bucaramanga	351	18.1%	293
WWB - Bogotá	413	18.3%	222
Interfisa	364	19.5%	155
El Comercio	409	19.6%	148
FINCA - Ecuador	309	21.5%	344
Pro Mujer - Bolivia	147	22.2%	225
ADOPEM	229	23.6%	278
Hermanidad de Honduras	481	23.6%	71

Fuente: *MicroBanking Bulletin* Benchmarks for Latin America and the Caribbean 2004

préstamo. El saldo promedio por prestatario de las IMFs de las Líneas de Tendencia aumentó en un sorprendente 150 por ciento desde 1999, a pesar de la inflación relativamente baja en la mayoría de países analizados. El costo por prestatario también se incrementó en 60 por ciento para el mismo grupo. En esencia, las IMFs se hicieron más eficientes al prestar cantidades más grandes.

**Figura 19** - Tendencias del Saldo Promedio por Prestatario y Gasto por Prestatario



Fuente: *MicroBanking Bulletin* Trend Lines Database

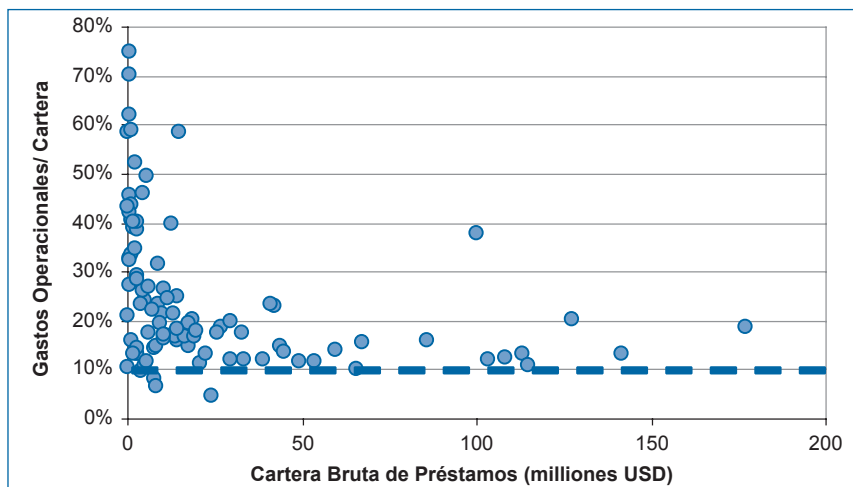
La tendencia es clara: las IMFs enfocadas al lucro continuarán prestando grandes cantidades conforme el crecimiento de los saldos promedio de préstamo sobrepase el crecimiento del costo por prestatario. Sin embargo, el impacto en la tendencia no es claro. Podría implicar que las IMFs estén abandonando lentamente la parte pequeña del mercado. Alternativamente, podría sugerir que el cambio en el saldo promedio por

prestatario señala la sofisticación creciente de la información al cliente, una provisión más amplia de servicios y un sector financiero más integrado.

Las ventajas de obtener economías de escala están limitadas por la tecnología actual. Aunque la mayoría de las IMFs pueden seguir beneficiándose de obtener economías de escala, parece que hay utilidades marginales decrecientes una vez que la cartera de una IMF crece a más de 25 millones de dólares. Independientemente de la escala institucional, el indicador gastos operacionales/cartera bruta de préstamos sólo cae al 10 por ciento. La mayoría de las IMFs no alcanzan el umbral del 10 por ciento y solo un puñado de instituciones rompe la barrera de eficiencia.

La productividad del personal influye en la rentabilidad pero no es un factor decisivo. Un número de IMFs es rentable a pesar de la baja productividad del personal. Sin embargo, pocas de las instituciones no rentables son productivas. Las IMFs no rentables reportaron un mayor número de empleados, pocos de los cuales son productivos. El aumento en rentabilidad en los años recientes se debe parcialmente a un aumento en la productividad de los oficiales de crédito y a un ligero aumento en el número de personal de primera línea del total de empleados. El personal de back office excesivamente grande -una característica histórica y dañina de las microfinanzas latinoamericanas- ha sido reducido progresivamente, trayendo consigo beneficios a través de gastos de personal más bajos.

**Figura 20** - Escala y Eficiencia por IMFs con Cartera Bruta de Préstamos menor a 200 millones USD



## Liquidez y Riesgo

El cuartil superior de las IMFs latinoamericanas mantiene cartera en riesgo mayor a 30 días<sup>12</sup> a menos de 1.5 por ciento, la envidia de los bancos comerciales donde quiera que éstos sean. El cuartil líder también mantiene reservas conservadoras que cubren en más de dos veces la cartera en riesgo mayor a 30 días<sup>13</sup>. Las IMFs manejan ahora su liquidez más productivamente que en el pasado: el cuartil líder mantiene sólo 3.7 por ciento de todos sus activos en efectivo y en banco.

**Figura 21** - IMFs con la más baja Cartera en Riesgo Mayor a 30 días

Nombre de la IMF	Cartera en Riesgo > 30 días
Pro Mujer - Peru	0.0%
ADRA	0.1%
CRECER	0.1%
FINCA - Peru	0.3%
Fundación Espoir	0.3%
Pro Mujer - Nicaragua	0.3%
Banco ProCredit - Ecuador	0.5%
Compartamos	0.6%
WWB - Bucaramanga	0.6%
WWB - Cali	0.8%

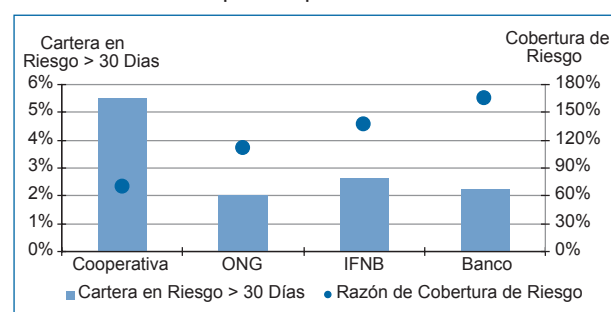
Las IMFs rentables mantienen carteras más saludables. El deterioro en la calidad de la cartera afecta de manera adversa a las IMFs a través de diferentes canales: reduce los ingresos y la cobertura de riesgo, aumenta los gastos de provisiones y disminuye la productividad del personal. De esta forma, los oficiales de crédito generan menos préstamos cuando tienen que realizar la gestión de cobranza. Como consecuencia, no es de sorprender que el cuartil más productivo de las IMFs de América Latina mantenga una baja cartera en riesgo. Una alta calidad de cartera y productividad líder son principalmente el resultado de buenas decisiones de desembolso de préstamo y no de cobranzas coactivas por atrasos de préstamo.

<sup>12</sup> Cartera en Riesgo mayor a 30 Días: Saldo de préstamos atrasados mayor a 30 días de atraso / Cartera Bruta de Préstamos Ajustada

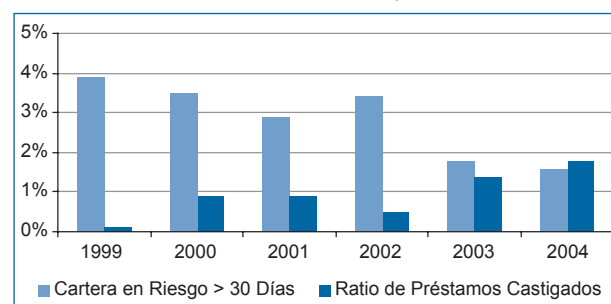
<sup>13</sup> Razón de Cobertura de Riesgo: Reserva para Préstamos Incobrables, ajustada/ Cartera en Riesgo mayor a 30 días)

La cartera en riesgo varía grandemente según el tipo de institución. Las ONGs mantienen la cartera en riesgo mayor a 30 días más baja y obtiene los más altos retornos sobre activos, como grupo. Lo opuesto lo muestran las cooperativas: sufren de alta cartera en riesgo y de los más bajos retornos comparados a todos los estatutos legales. Los bancos especializados en microfinanzas y los IFNBs mantienen, en promedio, la cartera en riesgo más alta pero la provisión más conservadora.

**Figura 22** - Calidad de Cartera y Cobertura de Riesgo por Grupos Pares



**Figura 23** - Tendencias de la Cartera en Riesgo Ratio de Préstamos Castigados



El descenso progresivo de la cartera en riesgo oculta una historia importante: estuvo acompañado de un aumento en los préstamos castigados.<sup>14</sup> El grupo de información de las Líneas de Tendencia demuestra que conforme las IMFs latinoamericanas maduran, van limpiando sus libros de deudas atrasadas persistentes.



<sup>14</sup> Ratio de Préstamos Castigados: Valor de los préstamos castigados ajustado / Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada

## Conclusión

¿Qué significan estos resultados para el futuro de las microfinanzas latinoamericanas? Las diversas IMFs de la región están aumentando su rentabilidad y estableciendo posiciones competitivas conforme los mercados tradicionales de microfinanzas se saturan. La expansión de las carteras de préstamos y de los servicios está continuando conforme las IMFs prueban nuevos mercados. Sin embargo, un número de factores afectará el crecimiento orgánico y el desarrollo de las IMFs, para bien o para mal.

Las mejoras en la tecnología tienen el potencial de introducir una nueva era de mayor eficiencia, crecimiento y rentabilidad. Sobre todo, la tecnología puede responder a los retos elementales de los gastos operacionales. Sin embargo, la penetración de la tecnología ha sido efímera. Ha habido mejoras pero no cambios fundamentales en la eficiencia, a pesar del aumento en el tamaño de los préstamos. La mayoría de la IMFs sigue gastando más de 10 centavos en gastos operacionales por dólar en cartera -el umbral de facto de eficiencia. Solo unas pocas de las más eficientes IMFs de América Latina han extendido su frontera de eficiencia con la tecnología disponible. Sin embargo, si los beneficios prometidos por la tecnología se materializan, pueden quedar abruptamente trancos por retos emergentes en América Latina.

El sobreendeudamiento de los prestatarios y la politización de las microfinanzas están latentes y podrían generar tempestades. El sobreendeudamiento es una preocupación persistente en muchos países, a pesar de la mejora en las centrales de riesgo. Sin embargo, la emergente politización de las microfinanzas es una preocupación más inmediata. La amplia aceptación que han disfrutado las microfinanzas mundiales se ha desgastado un poco en América Latina. Algunos gobernantes planean limitar las tasas de interés y las comisiones que las IMFs cargan, y simultáneamente aumentan su contribución fiscal. Es probable que numerosos gobiernos intervengan, pero se desconoce la severidad de los controles que se impongan. Es difícil estar adecuadamente preparados para las consecuencias de la excesiva intervención pública en microfinanzas.

Más importante aún, estos retos señalan que las microfinanzas latinoamericanas han logrado una notable madurez: las IMFs son los primeros proveedores de servicios financieros a una masa crítica de latinoamericanos. Históricamente, muchos vieron las microfinanzas como una intervención de donantes con un impacto limitado. Actualmente, el tamaño y la salud de las IMFs de América Latina son de creciente importancia para los políticos de la región. Los desafíos para las microfinanzas muestran algunas semejanzas a los desafíos de otras actividades económicas vitales y maduras. Aunque estos retos no serán fáciles de resolver, implican una evolución importante en el impacto de la industria.

**Jared Miller**

Gerente para América Latina y El Caribe

## Indicadores y Razones del *MicroBanking Bulletin*

### 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 (operacionales)	Ingresos financieros/ (Gastos financieros + Provisión para incobrables, neta + Gastos)
Autosuficiencia Financiera (operacionales) ajustados	Ingresos financieros ajustados/ (Gastos financieros + Provisión para incobrables neta + Gastos)

### 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

Selección de Benchmarks América Latina y El Caribe 2004

Benchmarks completos están disponible en [www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES	Todas las IMFs	Banco	IFNB	ONG	Cooperativa	ASF	No-ASF
Número de IMFs	91	10	26	43	12	78	13
Edad	12	11	12	13	8	12	14
Total del Activo	13,808,009	136,836,640	31,924,821	4,298,052	7,623,533	14,571,450	4,491,874
Número de Oficinas	10	37	13	8	7	10	11
Número de Personal	124	577	211	81	35	124	139
<b>ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO</b>							
Patrimonio/ Activos	23.8%	11.1%	15.6%	42.2%	24.3%	23.7%	38.5%
Razón de Obligaciones Comerciales	79.5%	90.8%	92.0%	44.0%	91.9%	79.6%	44.0%
Razón Deuda/ Capital	3.2	7.1	5.4	1.4	3.1	3.2	1.6
Depósitos/ Cartera Bruta	0.0%	58.5%	58.5%	0.0%	68.1%	0.0%	0.0%
Depósitos/ Total Del Activo	0.0%	46.7%	43.3%	0.0%	52.3%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta/ Total del Activo	81.6%	82.0%	80.6%	83.5%	79.9%	81.4%	81.9%
<b>INDICADORES DE ESCALA</b>							
Número de Prestatarios Activos	17,438	68,052	25,781	10,402	6,211	18,512	14,706
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	60.6%	47.4%	54.9%	73.7%	60.7%	60.0%	70.4%
Número de Préstamos Vigentes	17,438	70,201	26,950	10,402	6,546	18,900	14,706
Cartera Bruta de Préstamos	10,643,240	110,890,464	24,651,746	3,639,024	6,414,115	11,992,133	4,001,130
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	767	1,457	1,002	378	1,078	826	370
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	42.3%	69.0%	50.9%	21.8%	52.7%	44.7%	31.4%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	754	1,451	889	351	1,078	797	364
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	38.9%	68.7%	44.2%	19.4%	52.7%	40.1%	31.4%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	53,783	41,628	0	18,764	234	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	5,302	53,294	26,467	0	15,922	6,715	0
Ahorros Voluntarios	0	71,084,452	11,590,434	0	3,342,433	0	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	675	1,081	824	n/a	433	654	2,081
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	746	1,307	801	n/a	289	713	751
<b>INDICADORES MACROECONÓMICOS</b>							
PNB per Cápita	1,910	2,110	2,150	1,810	1,970	1,860	2,070
Tasa de Crecimiento del PIB	2.6%	2.6%	3.9%	2.6%	2.6%	2.6%	2.5%
Tasa de Depósito	4.1%	4.1%	3.0%	4.7%	3.6%	4.1%	4.2%
Tasa de Inflación	3.7%	3.7%	3.7%	5.9%	3.2%	3.7%	4.4%
Penetración Financiera	29.6%	33.9%	29.6%	32.4%	2.5%	29.6%	30.0%
<b>DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL</b>							
Retorno Sobre Activos	3.2%	3.3%	2.7%	4.5%	1.8%	3.8%	-2.5%
Retorno Sobre Patrimonio	14.5%	16.4%	17.8%	14.2%	7.0%	17.0%	-6.5%
Autosuficiencia Operacional	121.1%	123.0%	122.9%	123.1%	117.8%	124.8%	103.3%
Autosuficiencia Financiera	116.1%	118.3%	118.9%	115.5%	114.2%	118.5%	93.7%
<b>INGRESOS</b>							
Razón de Ingreso Financiero	30.8%	26.4%	27.8%	35.7%	20.7%	30.9%	30.3%
Margen de Ganancia	13.9%	15.5%	15.8%	13.4%	12.4%	15.6%	-6.7%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	35.3%	27.5%	34.9%	40.0%	22.3%	35.1%	36.2%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	26.5%	17.0%	27.5%	31.0%	19.0%	27.5%	22.5%
<b>GASTOS</b>							
Razón de Gasto Total	26.6%	21.7%	24.6%	32.6%	16.8%	26.1%	35.8%
Razón de Gasto Financiero	6.5%	6.1%	7.1%	7.5%	4.6%	6.5%	7.8%
Razón de la Provisión para Incobrables	1.7%	2.6%	1.8%	0.9%	2.6%	1.7%	1.7%
Razón de Gastos Operacionales	14.0%	12.9%	13.4%	23.1%	9.7%	13.9%	19.7%
Razón de Gasto de Personal	7.5%	7.7%	6.3%	12.6%	5.1%	7.4%	12.3%
Razón de Gasto Administrativo	6.9%	5.3%	6.6%	8.1%	4.7%	6.8%	7.4%
Razón de Gasto de Ajustes	0.7%	0.6%	0.0%	1.6%	0.6%	0.4%	2.6%
<b>EFICIENCIA</b>							
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	18.1%	15.4%	17.5%	27.1%	12.5%	17.5%	23.6%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	9.8%	9.8%	8.6%	15.1%	6.3%	9.6%	14.7%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	488.4%	711.0%	539.1%	457.3%	456.5%	513.4%	453.3%
Gasto por Prestatario	132	231	154	104	128	134	121
Gasto por Préstamo	121	217	137	99	128	124	120
<b>PRODUCTIVIDAD</b>							
Prestatarios por Personal	129	106	122	147	156	137	95
Préstamos por Personal	136	108	132	147	136	138	96
Prestatarios por Oficial de Crédito	295	236	272	316	334	299	225
Préstamos por Oficial de Crédito	305	236	296	316	340	322	225
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	81	150	0	310	1	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	33	100	131	0	320	42	0
Razón de la Distribución de Personal	47.3%	49.1%	49.7%	50.0%	40.3%	47.5%	47.3%
<b>RIESGO Y LIQUIDEZ</b>							
Cartera en Riesgo > 30 Días	2.6%	2.3%	2.7%	2.0%	5.5%	2.6%	3.7%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1.3%	1.4%	1.7%	0.8%	2.8%	1.2%	2.5%
Ratio de Préstamos Castigados	2.5%	1.7%	3.2%	1.6%	2.8%	2.4%	2.7%
Tasa de Préstamos Incobrables	0.7%	2.9%	1.1%	1.8%	1.6%	2.3%	1.5%
Razón de Cobertura de Riesgo	165.2%	137.1%	112.1%	70.5%	130.4%	86.4%	92.3%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	3.4%	13.1%	7.2%	8.0%	7.3%	7.8%	8.0%

Selección de Benchmarks América Latina y El Caribe 2004 (Cont.)

Benchmarks completos están disponible en [www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES	"Pequeña (Escala)"	"Media (Escala)"	"Grande (Escala)"	Con Fines de Lucro	Sin Fines de Lucro	No IF	IF Alta
Número de IMFs	25	30	36	29	62	51	35
Edad	11	12	14	11	14	12	12
Total del Activo	1,849,137	12,111,899	49,386,327	44,846,516	7,009,766	6,779,041	31,540,244
Número de Oficinas	5	9	23	21	8	8	15
Número de Personal	32	108	293	244	84	93	220
<b>ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO</b>							
Patrimonio/ Activos	38.5%	28.5%	15.3%	13.3%	31.3%	36.5%	15.4%
Razón de Obligaciones Comerciales	39.4%	67.1%	90.2%	93.0%	62.6%	48.9%	91.5%
Razón Deuda/ Capital	1.6	2.5	5.4	6.4	2.2	1.7	5.3
Depósitos/ Cartera Bruta	0.0%	0.0%	62.1%	31.4%	0.0%	0.0%	70.8%
Depósitos/ Total Del Activo	0.0%	0.0%	47.8%	24.6%	0.0%	0.0%	56.2%
Cartera Bruta/ Total del Activo	82.8%	82.0%	80.6%	81.9%	81.4%	83.3%	79.4%
<b>INDICADORES DE ESCALA</b>							
Número de Prestatarios Activos	3,824	14,433	42,190	34,507	10,643	10,527	25,038
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	80.0%	62.5%	54.9%	52.0%	66.1%	67.0%	54.0%
Número de Préstamos Vigentes	3,824	14,433	45,047	34,507	10,643	11,253	25,614
Cartera Bruta de Préstamos	1,605,610	9,143,848	42,414,664	33,033,068	5,633,103	5,345,989	23,905,401
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	250	730	1,123	1,105	585	413	1,126
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	15.2%	37.3%	64.1%	61.1%	33.8%	27.4%	63.0%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	250	730	1,106	1,105	579	413	1,106
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	15.2%	37.0%	55.2%	52.1%	33.7%	26.4%	58.3%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	26,370	41,628	0	0	31,867
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	5,302	27,377	27,955	0	0	26,567
Ahorros Voluntarios	0	0	18,536,890	9,300,252	0	0	18,536,890
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	341	209	831	1,035	632	n/a	654
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	247	331	777	1,329	501	n/a	713
<b>INDICADORES MACROECONÓMICOS</b>							
PNB per Cápita	2,150	1,810	1,860	1,810	1,990	2,070	2,070
Tasa de Crecimiento del PIB	2.6%	2.6%	2.6%	2.6%	2.6%	2.6%	2.6%
Tasa de Depósito	4.1%	4.2%	4.1%	4.1%	4.1%	4.2%	4.1%
Tasa de Inflación	3.7%	4.4%	3.7%	3.7%	4.4%	4.5%	3.7%
Penetración Financiera	29.6%	29.6%	31.0%	29.6%	29.6%	30.0%	29.6%
<b>DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL</b>							
Retorno Sobre Activos	3.8%	3.7%	3.0%	1.9%	3.9%	4.2%	2.4%
Retorno Sobre Patrimonio	9.9%	11.8%	17.6%	16.4%	13.6%	14.2%	14.5%
Autosuficiencia Operacional	117.2%	122.2%	124.7%	120.9%	121.9%	122.5%	121.1%
Autosuficiencia Financiera	110.4%	115.9%	118.5%	116.6%	115.9%	115.5%	116.5%
<b>INGRESOS</b>							
Razón de Ingreso Financiero	40.8%	31.2%	26.5%	28.4%	31.2%	33.8%	25.3%
Margen de Ganancia	9.4%	13.8%	15.6%	14.2%	13.8%	13.4%	14.2%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	48.3%	35.6%	30.0%	34.8%	36.0%	39.3%	28.8%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	43.0%	26.5%	23.9%	25.4%	28.6%	31.1%	23.8%
<b>GASTOS</b>							
Razón de Gasto Total	38.5%	26.6%	21.1%	25.0%	26.9%	28.9%	20.5%
Razón de Gasto Financiero	7.5%	6.9%	6.4%	6.6%	6.5%	7.5%	6.2%
Razón de la Provisión para Incobrables	1.4%	1.7%	1.7%	1.9%	1.4%	1.2%	1.9%
Razón de Gastos Operacionales	31.1%	14.9%	12.8%	13.4%	14.9%	19.7%	11.5%
Razón de Gasto de Personal	15.1%	7.7%	6.3%	7.1%	8.5%	10.2%	6.2%
Razón de Gasto Administrativo	11.3%	7.2%	5.5%	6.6%	7.4%	8.0%	5.3%
Razón de Gasto de Ajustes	2.3%	0.7%	0.2%	0.2%	0.9%	1.3%	0.2%
<b>EFICIENCIA</b>							
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	38.7%	20.5%	14.9%	17.6%	18.2%	24.2%	14.2%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	18.8%	9.8%	7.9%	9.6%	10.1%	14.0%	7.5%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	290.6%	485.4%	577.2%	571.1%	462.6%	456.8%	562.0%
Gasto por Prestatario	111	127	140	198	113	115	148
Gasto por Préstamo	109	125	132	192	110	111	142
<b>PRODUCTIVIDAD</b>							
Prestatarios por Personal	117	143	130	103	150	137	128
Préstamos por Personal	116	137	142	114	148	137	136
Prestatarios por Oficial de Crédito	289	298	294	233	327	289	298
Préstamos por Oficial de Crédito	286	298	325	247	339	297	325
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	109	104	0	0	152
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	42	105	82	0	0	144
Razón de la Distribución de Personal	48.3%	50.4%	46.7%	46.3%	47.8%	48.3%	41.7%
<b>RIESGO Y LIQUIDEZ</b>							
Cartera en Riesgo > 30 Días	3.0%	2.9%	2.4%	2.4%	2.7%	2.2%	3.8%
Cartera en Riesgo > 90 Días	2.0%	1.3%	1.3%	1.5%	1.3%	1.0%	1.9%
Ratio de Préstamos Castigados	2.6%	1.9%	2.6%	3.0%	2.1%	1.9%	2.8%
Tasa de Préstamos Incobrables	1.8%	2.1%	2.6%	1.5%	1.4%	2.6%	2.6%
Razón de Cobertura de Riesgo	117.2%	152.8%	158.5%	100.0%	117.3%	108.9%	108.9%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	7.5%	5.2%	5.2%	7.8%	7.2%	7.9%	7.9%