

Las mayores y mejores microfinancieras

¿Cómo sortearon la tormenta del año 2001 las principales instituciones microfinancieras (IMF) de América Latina? La verdad es que estas agencias especializadas en microcrédito tuvieron un asombroso crecimiento del 22% en sus carteras de préstamos. Lo cual es todo un logro si se considera que el año fue malo para muchas economías latinoamericanas, con mercados financieros inestables y sectores bancarios tensos en muchos de los países.

La cifra surge de la clasificación “MicroRate 29,” un análisis del desempeño de las IMF más importantes de la región

realizado por MicroRate, una agencia clasificadora que se especializa en evaluar IMF de América Latina y África.

Según la evaluación, la mayoría de las cifras de la industria fueron positivas en 2001 y permiten comparaciones directas porque fueron ajustadas según los efectos de diferentes prácticas contables. El número de microempresarios que recibieron crédito creció en un 14% en las 29 instituciones estudiadas, al tiempo que las cifras de calidad de cartera, eficiencia y rentabilidad evidencian buenos resultados.

En su conjunto, las “MicroRate 29” tenían a fines del año 2001 una cartera de créditos bruta de US\$492 millones: un aumento asombroso del 22% en el año. Veinticinco de las 29 experimentaron crecimiento en sus carteras. El número de

La agencia clasificadora especializada MicroRate ofrece su exclusiva “MicroRate 29”, en la que clasifica a las 29 instituciones microfinancieras (IMF) más destacadas de América Latina según tamaño, crecimiento, calidad de cartera, eficiencia y rentabilidad.



clientes creció menos —un 14%—, llegando a un total de 690.418 sujetos de crédito. La diferencia se basa en que hubo una tendencia general hacia préstamos por montos promedio más grandes.

Compartamos, una IMF mexicana principalmente rural, lideró de lejos en crecimiento. No sólo alcanzó un impresionante aumento de 146% en el monto de su cartera, sino que también logró esa meta a partir de una base relativamente grande de créditos muy pequeños. A comienzos de 2001, Compartamos tenía una cartera de US\$10,3 millones y 64.000 clientes. Alcanzar este ritmo de crecimiento es una hazaña casi sin precedentes, incluso entre las IMF que por lo general tienden a crecer muy rápidamente. La segunda y tercera tasas de crecimiento correspondieron a la peruana Confianza, con un 80%, y a Edyficar, también peruana, con un 72% de aumento en el monto de su cartera.

Cuando se trata de una IMF, es más fácil medir el tamaño que el desempeño. El primer indicador de resultados que MicroRate toma en consideración es la calidad de la cartera y lo hace por razones obvias: las IMF son intermediarias financieras y si no pueden recuperar sus préstamos, todas las otras mediciones de desempeño se vuelven irrelevantes. El indicador de calidad más común es la Cartera en Riesgo 30 (CeR 30), que es el monto de créditos con mora de 30 días o más. Con el fin de dar más sentido a este indicador o, para decirlo con menos adornos, para prevenir los intentos de maquillar la calidad de la cartera, MicroRate incluye dentro de la CeR 30 todos los préstamos refinanciados y reprogramados, independientemente de si han vuelto a ser morosos o no. Junto a la CeR 30 se incluyen igualmente las cifras de los préstamos dados por perdidos y descontados contablemente, puesto que esta operación hace disminuir la tasa de morosidad. Las dos cifras —las CeR 30 y el descuento de los créditos dados por perdidos— deben por lo tanto ser analizadas conjuntamente. Ambas se expresan como porcentajes de la cartera bruta.

Las grandes ganadoras, en términos de calidad de cartera, fueron las filiales del Banco Mundial de la Mujer (WWB por su sigla en inglés), encabezadas por WWB Bucaramanga. Cabe notar que las cinco filiales colombianas de esta red figuran entre las 10 principales IMF por calidad de cartera, a pesar de las perturbaciones que afectan a ese país. El crecimiento extremadamente alto de la cartera de Compartamos probablemente diluye (mejora) en alguna medida su CeR 30, dado que sus préstamos más

recientes aún no han tenido tiempo de experimentar problemas. A pesar de ello, la calidad de la cartera de Compartamos sigue siendo impresionante.

Para calificar la eficiencia se usan dos indicadores: el gasto operacional como porcentaje de la cartera bruta promedio, y el número de clientes por empleado. Expresándolo en términos simples, la primera cifra indica cuántos centavos cuesta desembolsar y recuperar cada dólar prestado; la segunda se explica por sí sola. Ambas tienen fallas.

LAS MAYORES IMF DE AMÉRICA LATINA: LAS 29 DE MICRORATE (CIFRAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001)

Institución	País	Cartera bruta de créditos (US\$ millones)	Número de clientes
BancoSol	Bolivia	81,0	61.368
Caja los Andes	Bolivia	52,6	43.530
Caja Municipal Arequipa	Perú	50,1	50.209
Calpiá	El Salvador	31,8	36.318
FIE	Bolivia	27,5	22.613
Caja Municipal Trujillo	Perú	27,4	46.967
Compartamos	México	25,4	92.773
Edyficar	Perú	20,0	20.452
Caja Municipal Sullana	Perú	19,9	45.258*
Visión	Paraguay	19,3	35.057
Finamérica	Colombia	18,8	16.468
WWB Cali	Colombia	17,7	38.063
Caja Municipal Cusco	Perú	17,3	22.011*
Confía	Nicaragua	13,5	13.509
Caja Municipal Ica	Perú	12,2	12.124
Caja Municipal Tacna	Perú	10,1	13.476
WWB ADOPEM	Rep. Dominicana	9,9	28.079
WWB Popayán	Colombia	9,6	36.049
Finde	Nicaragua	7,3	5.282
Fondesa	Rep. Dominicana	5,3	3.367
Proempresa	Perú	5,0	5.509
WWB Bucaramanga	Colombia	4,8	19.632
WWB Medellín	Colombia	3,9	11.185*
CREAR Tacna	Perú	3,4	2.858
WWB Bogotá	Colombia	3,3	10.079
CREAR Arequipa	Perú	3,0	3.098
Fundación J. Nieborowski	Nicaragua	2,9	4.163*
Confianza	Perú	2,6	3.640
Enlace	El Salvador	1,5	9.483

*Cada cliente puede tener más de un crédito. Cuando el número de clientes no está disponible se ha usado el número de créditos.



BID

Las 29 que clasificaron

Las IMF que integran la lista de “MicroRate 29” van desde las muy grandes (la boliviana BancoSol tiene 61.000 clientes y una cartera de créditos de US\$74 millones) hasta las muy pequeñas (la salvadoreña Enlace con una cartera de sólo US\$1,5 millón), y entre ellas hay desde bancos formales hasta organizaciones no gubernamentales. Se trata justamente de eso: de una muestra de instituciones. Es así como excluye a algunas de las mayores IMF de la región como Mibanco de Perú y Banco Solidario de Ecuador y ni remotamente cubre los cientos y quizá miles de pequeños programas de microfinanzas —nadie parece haberlos contado— que salpican a América Latina. Pero dado que sí cubre gran parte de las principales IMF, da una idea de lo que vivió la industria durante el año 2001.

Las empresas con préstamos promedio más grandes tienen una clara ventaja en gasto operacional o, para ser más precisos, las IMF que otorgan créditos más pequeños tienen una clara desventaja. Esta situación perjudica a participantes con un desempeño estelar según otros indicadores; tal es el caso de Compartamos, cuyo préstamo promedio es de US\$274 y cuyo gasto operacional llega al 41% de la cartera bruta promedio. Por otra parte, las filiales de WWB vuelven a brillar, aunque sus préstamos en promedio son pequeños. El segundo indicador, clientes por empleado, está sesgado en la dirección opuesta. Las IMF que otorgan préstamos más grandes generalmente necesitan más personal. Este indicador actúa también en contra de las IMF que ofrecen programas de ahorro, como las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) de Perú, y las tres instituciones bolivianas.

Las cinco IMF más eficientes muestran la vasta diferencia que existe entre las tres mayores —que logran eficiencia otorgando préstamos grandes— y las dos filiales de WWB, cuyos préstamos son comparativamente más pequeños pero exhiben un número asombrosamente alto de clientes por empleado. WWB Popayán y WWB Cali (y también las de Bucaramanga y Medellín, que tienen razones parecidas de clientes por empleado a pesar de no estar entre las 10 más eficientes) definen la cresta

de la ola en productividad por empleado entre las IMF latinoamericanas.

Expresada en términos de gasto operacional, la eficiencia del sector ha mejorado en forma sostenida cada año. La boliviana FIE ilustra esta tendencia de manera impresionante: pasó de 16,2% en 1999 a 13,6% en 2000, y luego a 11,3% en 2001. Esta institución también demuestra que, cuando se habla de eficiencia, el tamaño no lo es todo. Las bolivianas FIE, Andes y BancoSol operan en el mismo mercado con productos similares y la presión de la competencia obliga a las tres a ser muy eficientes. Sin embargo FIE, cuyo tamaño alcanza sólo la mitad del de Andes y un tercio del de BancoSol, es la que tiene el gasto operacional más bajo por cada dólar que presta.

La rentabilidad es el indicador de resultados más difícil de interpretar. Por una parte, se trata del punto de fondo proverbial de todo balance. Una empresa altamente rentable lo es y no hay nada más que agregar. Por otra parte, existen diferencias notorias en las maneras en que las IMF logran ser rentables.

La mexicana Compartamos, por ejemplo, debe sus espectaculares resultados al cobro de tasas de interés muy altas (según refleja el indicador de “rendimiento de cartera” en la segunda columna), lo cual más que compensa los altos costos de atender a sus peque-

ños clientes, mayoritariamente rurales. Esta estrategia es razonable para una empresa como Compartamos, con una tasa muy elevada de crecimiento y que necesita altos retornos para ampliar su capital accionario para obtener así un crecimiento sostenible. En cambio otras instituciones cobran tasas de interés muy bajas y aun así logran una alta rentabilidad debido a sus bajos costos de operación. Tal es el caso de Nieborowski, CMAC Cusco y WWB Popayán. Ninguna de las IMF bolivianas está entre las 10 más rentables porque la feroz competencia ha apretado sus márgenes. En ese país los ganadores son los microempresarios: los rendimientos de cartera son los más bajos

de las MicroRate 29.

De las MicroRate 29, todas salvo cuatro fueron rentables en 2001, lo cual vuelve a probar que, como grupo, las IMF latinoamericanas están capeando muy bien el temporal económico de la región.

Las cifras presentadas aquí no han sido ajustadas según subsidios o diferencias en contabilidad. MicroRate también analiza las IMF con números ajustados, los cuales aislan el impacto de las tasas de interés subsidiadas y las diferentes políticas de aprovisionamiento ante posibles pérdidas por créditos no pagos. A diferencia de lo que generalmente se cree, para la mayoría de las IMF los subsidios ya no tienen

un impacto significativo en los resultados. Las políticas de aprovisionamiento para pérdidas sí lo tienen. Si todas las IMF estuvieran sujetas a las mismas políticas de aprovisionamiento por créditos no pagos y se eliminaran todos los subsidios, las instituciones de los cinco primeros lugares de la clasificación seguirían siendo las mismas, pero WWB Popayán subiría del décimo al sexto lugar, y WWB Cali y WWB Bucaramanga estarían entre las diez primeras, reemplazando a Nieborowski y Confianza.

POR DAMIAN VON STAUFFENBERG



Para mayor información consulte la página de Internet: www.microrate.com

LAS 10 IMF DE MAYOR CRECIMIENTO EN 2001

	Crecimiento de la cartera en monto	Crecimiento en N° de préstamos
Compartamos (México)	146%	45%
Confianza (Perú)	80%	57%
Edyficar (Perú)	72%	24%
F.J. Nieborowski (Nicaragua)	54%	85%
WWB Bucaramanga (Colombia)	52%	60%
WWB Popayán (Colombia)	51%	52%
Finde (Nicaragua)	50%	6,9%
CMAC Trujillo (Perú)	48%	23%
WWB Cali (Colombia)	38%	16%
CMAC Sullana (Perú)	34%	21%

Crecimiento anual del 12/31/00 al 12/31/01

LAS 10 MAYORES EN EFICIENCIA

	Gasto operac. 2001 (% de cartera bruta promedio)	Razón clientes/ empleados al 31/12/01	Préstamo promedio al 31/12/01 en US\$
FIE (Bolivia)	11,3%	112	\$1.155
Los Andes (Bolivia)	12,5%	104	1.173
Fondesa (Rep. Dominicana)	13,4%	67	1.564
WWB Cali (Colombia)	13,6%	252	464
WWB Popayán (Colombia)	13,7%	296	266
BancoSol (Bolivia)	13,9%	116	1.213
CMAC Arequipa (Perú)	14,4%	122	987
CMAC Cusco (Perú)	15,2%	138	769
CMAC Ica (Perú)	15,4%	67	986
Calpiá (El Salvador)	16,3%	148	860

LAS 10 MAYORES POR CALIDAD DE CARTERA

	CeR 30* 31/12/01	Descontadas como pérdidas
WWB Bucaramanga (Colombia)	1,0%	0,4%
Compartamos (México)	1,1%	0,4%
WWB Cali (Colombia)	1,6%	1,3%
Finde (Nicaragua)	1,7%	2,1%
WWB Medellín (Colombia)	2,2%	1,2%
WWB Bogotá (Colombia)	2,8%	3,6%
WWB Popayán (Colombia)	2,9%	0,5%
WWB ADOPEM (Rep. Dominicana)	3,4%	1,7%
F.J. Nieborowski (Nicaragua)	4,6%	1,3%
CMAC Cusco (Perú)	4,7%	0,2%

*CeR: Cartera en riesgo (mora de 30 días o más)

LAS 10 MAYORES EN RENTABILIDAD

	RSC*	Rendimiento de cartera
CMAC Arequipa (Perú)	46,7%	40,6%
Compartamos (México)	42,5%	105,3%
CMAC Cusco (Perú)	35,6%	35,2%
CMAC Sullana (Perú)	33,3%	42,6%
CMAC Tacna (Perú)	32,6%	41,2%
WWB ADOPEM (Rep. Dominicana)	32,4%	46,3%
Fondesa (Rep. Dominicana)	32,3%	40,4%
F.J. Nieborowski (Nicaragua)	31,9%	28,3%
Confianza (Perú)	28,1%	47,2%
WWB Popayán (Colombia)	27,1%	36,8%

*RSC = retorno sobre capital